



УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО

ФИНАНСОВО – СЧЕТОВОДЕН ФАКУЛТЕТ

КАТЕДРА „СЧЕТОВОДСТВО И АНАЛИЗ“

ДИСЕРТАЦИОНЕН ТРУД

**ЗА ПРИСЪЖДАНЕ НА ОБРАЗОВАТЕЛНА И НАУЧНА
СТЕПЕН „ДОКТОР“**

на тема:

**Теоретико-методологически и практически аспекти на
прилагането на креативно счетоводство във
финансовите отчети**

Научна специалност „Счетоводна отчетност, контрол и анализ на
стопанската дейност“

Докторант:

Иван Димитров Гудев

Научен ръководител:

доц. д-р Бойка Брезоева

СОФИЯ, 2023

СЪДЪРЖАНИЕ

УВОД	7
ПЪРВА ГЛАВА.....	13
КОНЦЕПТУАЛНИ ОСНОВИ НА КРЕАТИВНОТО СЧЕТОВОДСТВО.....	13
<i>1. Теоретични основи на креативните счетоводни практики.....</i>	<i>13</i>
1.1. Креативното счетоводство като икономическо явление: същност, възникване и цели.....	13
1.2. Предпоставки за появата на креативното счетоводство като икономическо явление	19
А) Гъвкавост в счетоводните правила	20
Б) Липса на правила/регулации.....	20
В) Ръководството може да използва правото си на преценка.....	21
Г) Времевата рамка на някои сделки	21
Д) Фиктивните транзакции/сделки	21
Е) Прекласификацията и представянето на финансовите стойности	21
<i>2. Принципи на корпоративно управление и качествена финансова информация.....</i>	<i>22</i>
2.1 Принципи на корпоративно управление	22
2.2 Качествена финансова информация	30
<i>3. Мотиви за прилагане на креативно счетоводство</i>	<i>31</i>
3.1. Лични мотиви	33
3.2. Пазарни очаквания	34
3.3. Специфични обстоятелства	35
<i>4. Манипулиране на финансовите отчети чрез прилагане на методите креативно счетоводство и измами</i>	<i>39</i>
<i>5. Видове управление на печалбите</i>	<i>44</i>
<i>6. Управление на печалбите по време на финансови кризи.....</i>	<i>45</i>
<i>7. Най-широко разпространени техники за откриване на практики по управление на печалбите.....</i>	<i>47</i>
7.1. Модел на Jones и модифициран модел на Jones	50
А) Модел на Jones (1991)	50
Б) Модифициран Модел на Jones.....	51
7.2. Отраслов модел.....	52
7.3. Модел на Healy (1985)	53
7.4. Модел на DeAngelo (1986).....	55
7.5. Модел на Beneish (1999)	56
7.6. Анализ на предложените модели.....	59
<i>8. Етични аспекти на креативното счетоводство.....</i>	<i>62</i>
<i>9. Обобщения и изводи.....</i>	<i>67</i>

В Т О Р А Г Л А В А	69
ВИДОВЕ КРЕАТИВНИ СЧЕТОВОДНИ ПРАКТИКИ, ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИ АСПЕКТИ НА ТЯХНОТО ПРИЛАГАНЕ И АКТУАЛНИ СЧЕТОВОДНИ СКАНДАЛИ ВСЛЕДСТВИЕ НА КРЕАТИВНО СЧЕТОВОДСТВО И ИЗМАМИ	69
1. Цел на финансовото отчитане и ролята му в съвременния свят	69
2. Класификация на креативните счетоводни практики	70
2.1. Увеличение на размера на приходите	75
А) Признаване на приходи от продажби – сравнителен анализ между МСС 18 <i>Приходи</i> и МСФО 15 <i>Приходи от договори с клиенти</i>	75
Б) Вземания за лихви.....	80
В) Представяне на приходи, несвързани с дейността, като такива, реализирани от основната дейност	81
Г) Третиране на заемите като продажби	81
2.2. Намаление на размера на разходите.....	82
А) Манипулация на провизиите.....	83
Б) Похвати за намаляване размера на корпоративния данък	84
В) Прилагане на техниката „голямо промиване”	88
Г) Увеличение на крайния остатък на материалните запаси.....	88
Д) Капитализиране на разходи.....	89
Е) Увеличаване на полезния живот на дълготрайните материални активи.....	90
Ж) Завишени провизии за несъбираеми или трудно събираеми вземания.....	91
2.3. Увеличаване стойността на активите	91
А) Увеличаване стойността на търговската репутация	91
Б) Увеличение стойността на търговските марки и други нематериални активи.....	92
В) Преоценката на дълготрайни материални активи	94
2.4. Намаляване на стойността на пасивите	94
А) Извънбалансово отчитане.....	95
Б) Прекласификация на пасиви в собствен капитал	95
2.5. Увеличение на паричните потоци от оперативна дейност.....	97
А) Максимизиране на оперативните входящи парични потоци ...	97
Б) Минимизиране на оперативните изходящи парични потоци ...	98
3. Международните стандарти за финансово отчитане, Международните одиторски стандарти и тяхното влияние върху креативните счетоводни практики	98
3.1. Влияние на МСС/МСФО върху прилагането на креативно счетоводство	98
3.2. Влияние на МОС върху прилагането на креативно счетоводство	102
4. Нормативно регулиране на финансовото отчитане и счетоводни стандарти	107

А) Законът за счетоводството.....	109
Б) НСС	110
В) МСС/МСФО	110
Г) Закон за независимия финансов одит	112
Д) Примерен сметкоплан (утвърден от Националния съвет по счетоводство)	112
Е) Национални счетоводни стандарти в бюджетните предприятия	112
5. Сравнителен анализ на възможностите за управление на финансовите отчети при прилагане на МСС/МСФО и НСС.....	113
5.1. МСС 1 <i>Представяне на финансови отчети</i> и СС 1 – <i>Представяне на финансови отчети</i>	114
5.2. МСС 2 <i>Материални запаси</i> и СС 2 – <i>Отчитане на стоково-материалните запаси</i>	117
5.3. МСС 7 <i>Отчети за паричните потоци</i> и СС 7 – <i>Отчети за паричните потоци</i>	118
5.4. МСС 8 <i>Счетоводна политика, промени в счетоводните приблизителни оценки и грешки</i> и СС 8 - <i>Нетни печалби или загуби за периода, фундаментални грешки и промени в счетоводната политика</i>	123
5.5. МСС 16 <i>Имоти, машини и съоръжения</i> и СС 16 – <i>Дълготрайни материални активи</i>	124
5.6. МСС 33 <i>Нетна печалба на акция</i>	125
5.7. МСС 36 <i>Обезценка на активи</i> и СС 36 - <i>Обезценка на активи</i>	126
5.8. МСС 37 <i>Провизии, условни пасиви и условни активи</i> и СС 37 – <i>Провизии, условни задължения и условни активи</i>	127
6. Възможности за прилагане на креативно счетоводство съгласно българското законодателство	129
6.1. Възможности за прилагане на креативно счетоводство съгласно ЗДДС	129
6.2. Възможности за прилагане на креативно счетоводство съгласно Закона за независимия финансов одит	130
7. Креативно счетоводство, измами и счетоводни скандали	131
7.1. Счетоводните скандали в международен аспект.....	132
А) Примери от САЩ	132
Б) Случаят с Enron	134
В) Примери от другите страни по света	139
8. Обобщения и изводи.....	145
ТРЕТА ГЛАВА.....	147
ЕМПИРИЧЕН АНАЛИЗ, ИЗВОДИ И ПРЕПОРЪКИ ЗА УСЪВЪРШЕНСТВАНЕ НА НСС И МСС/МСФО	147
1. <i>Методологичен инструментариум на изследването</i>	147
2. <i>Цели и условия за осъществяване на изследването</i>	148
3. <i>Анализ на данните и обобщение на резултатите от изследването</i>	153
4. <i>Изводи и препоръки за усъвършенстване на НСС и МСС/МСФО</i>	189
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	192

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА	197
СПИСЪК С ФИГУРИ, ГРАФИКИ И ТАБЛИЦИ	213
ПРИЛОЖЕНИЯ	218

УВОД

В резултат на многобройните счетоводни скандали през последните десетилетия се породи необходимостта от изчерпателно дефиниране и изследване на явлението „креативно счетоводство“ и неговото обособяване като самостоятелна област на счетоводната наука. Към настоящия момент в употреба са различни названия, използвани от изследователите, свързани с креативното счетоводство, и това до известна степен поражда объркване и неяснота. За обозначаване на явлението в специализираната литература се използват термини като „заглаждане на приходите“ (income smoothing), „агресивно счетоводство“ (aggressive accounting), „готвене на книгите“ (cooking the books), „управление на печалбите“ (earnings management), „подправяне на счетоводните книги“ (fiddling the books), „козметично счетоводство“ (cosmetic accounting), „аранжировка на витрината“ (window dressing), „счетоводство за печалба“ (accounting for profit), „манипулация на записите по счетоводните сметки“ (accounts manipulations) и др. Въпреки многобройните понятия, използвани в счетоводната литература за характеризиране на явлението, за целите на настоящото изследване ще бъдат използвани двете най-широко разпространени и утвърдени в научната литература названия, а именно – креативно счетоводство и управление на печалбите. Във фокуса на вниманието е и възможността на ръководството на компаниите за преценка и маневриране в рамките на счетоводните правила, което до известна степен поражда недоверие и скептицизъм към достоверното представяне на информацията във финансовите отчети при прилагането на МСС/МСФО и релевантността на международното счетоводно законодателство и директиви. Единно е мнението, че докато тези несъвършенства в счетоводните правила съществуват, те ще бъдат използвани с цел изкривяване и украсяване на финансовото състояние и финансовия резултат на компаниите, което може да доведе до подвеждане на потребителите като потенциалните инвеститори, правителството, контрагентите и обществеността.

В световната литература се наблюдава все по-засилен интерес към изследване на проблематиката на креативното счетоводство като значимо и засилващо се във времето явление. Редица автори насочват внимание към различните проявления на креативното счетоводство като икономическо явление и използването на креативни счетоводни практики при прилагането на изискванията на МСС/МСФО. Въпреки че проблемът не е нов, в контекста на българската реалност той все още не е изследван достатъчно задълбочено. Това налага необходимостта от разработване и прилагане на

систематизирани теоретични и практически познания за същността и проявлението на явлениято „креативно счетоводство“ в българската икономическа среда и по-специално в компаниите от реалния сектор.

Актуалност и значимост на изследването

В свят на глобализация и непрекъснато нарастващи нужди от страна на потребителите от качествена и надеждна финансова информация мениджърите, счетоводните и финансови експерти са принудени да отговорят на тези нови изисквания на пазара. Огромен брой заинтересувани страни като инвеститори, мениджъри, служители, правителства, банки и кредитни институции повишават драстично изискванията върху качеството на представената информация във финансовите отчети, което поставя под силен натиск одиторските и счетоводните компании и данъчните консултанти, а също и мениджмънта на компаниите, които често прилагат техники и похвати на креативно счетоводство. В контекста на огромната сложност и разнообразие на стопанските операции в съвременното предприятие все по-голям брой договорни права, задължения и ограничения се прилагат в отношенията с контрагентите, които са основани пряко на отчетените и оповестените от предприятието финансови резултати. Факторите, които в най-голяма степен тласкат мениджмънта към използването на креативни счетоводни практики, включват:

- Клаузи, съдържащи се в кредитни споразумения, които ограничават общата сума, която компанията може да получи, която сума обикновено се изчислява като относителна база или коефициент към общата стойност на собствения капитал или съвкупност от неговите съставни части.
- Компании, които са обект на регулиране от страна на правителствени агенции чрез налагане на пределни цени на предлаганите от тях услуги. Такива компании са предприятия от обществен интерес (водоснабдяване, електроразпределение, телекомуникации, железопътен транспорт и др.). В практиката е доказана тенденцията регулаторният орган да намалява цените на предлаганите от такива компании услуги, в случай че представят високи печалби.
- Вътрешнофирмени клаузи, които включват бонусни схеми, обвързани с постигнати резултати, и които тласкат мениджмънта към креативно изкривяване на финансовия резултат с цел постигане на определен целеви показател и получаване на по-висок бонус и др.

Редица научни изследвания показват широкото разпространение на явленияето „креативно счетоводство“ в световен мащаб и това налага неговото тясно диференциране като отделна област на счетоводната наука, което вече е видимо от редица публикации в специализираната литература. В България обаче проблематиката не е изследвана достатъчно и много малко изследвания дават представа за ситуацията в страната. Този факт ни дава основание да смятаме, че това изследване ще допринесе за по-голяма яснота по въпроса в българската счетоводна теория и практика.

Обект на изследването в дисертационния труд е явленияето „креативно счетоводство“.

Предмет на изследването са креативните счетоводни практики и мотивите за тяхното прилагане.

Счетоводната интерпретация на креативното счетоводство като основен обект на изследване се основава на по-подробното изясняване на финансово-икономическата му същност, което да послужи като отправна точка при изготвянето на предложения за оптимизиране на счетоводните стандарти и счетоводното законодателство, които биха позволили по-лесно идентифициране на подобни практики от страна на одиторите. Това би намалило в значителна степен стремежа на компаниите за използване на креативното счетоводство като инструмент за постигане на желаното „разкрояване“ на информацията във финансовите отчети и би създадо по-голямо доверие към тях от страна на потребителите.

Основната цел на дисертационния труд е, въз основата на анализ на различните теоретични концепции в счетоводната теория, изискванията на счетоводните стандарти и прилаганата международна счетоводна практика, да се изследват теоретико-методологичните и практически аспекти на креативното счетоводство, като се предложат решения на откритите проблемни области.

Акцентът на изследването е поставен върху ясното дефиниране и изследване на явленияето „креативно счетоводство“, изясняване на неговите проявления, цели и техники в условията на българската бизнес среда.

Целта на изследването се постига чрез решаването на следните по-конкретни **задачи**:

- Изясняване на факторите и причините, които обуславят появата и използването на креативни счетоводни практики;

- Изследване на въпроса за по-ясното диференциране на понятията „креативно счетоводство“ и „счетоводни измами“;
- Анализирание на теоретико-методологичните проблеми и аспекти на креативното счетоводство и изследване на разнопосочните твърдения и противоречия, които произтичат от различните възгледи за теорията, както и гледните точки, по които има единодушие;
- Анализ на съществуващите в специализираната литература подходи и методи за идентифициране на креативни счетоводни практики и открояване на подхода, способстващ за усъвършенстване на методиката за откриване на такива практики;
- Открояване и изследване на мотивите и подбудите, които подтикват мениджърите на предприятията в България да използват креативни счетоводни практики;
- Предлагане на възможности и насоки за усъвършенстване на Международните счетоводни стандарти и на Националните счетоводни стандарти с цел по-лесно откриване на креативни счетоводни практики, което би предотвратило широкото им използване.

Основната теза в дисертационния труд, която се възприема, е, че голяма част от мениджърите в България прилагат креативни счетоводни техники с цел постигане на лични и корпоративни цели, което може да се преодолее чрез преразглеждане на счетоводно-правната регламентация.

За валидиране на формулираната теза на дисертационния труд са изведени следните хипотези:

Хипотеза 1: Мениджмънтът на по-голямата част от компаниите в България в една или друга степен е прибегвал до използването на практики на креативно счетоводство;

Хипотеза 2: Най-често срещаните причини за прилагане на подобни практики е преследването на лични бонусни схеми, натискът да се отговори на очакванията на инвеститорите за постигнати определени целеви показатели с цел привличане на инвестиции и отговаряне на определени критерии.

Хипотеза 3: Едни от най-широко прилаганите техники на креативно счетоводство са необосновани промени в ползния живот на дълготрайни материални и

нематериални активи, както и признаването на прекалено голяма или прекалено малка обезценка на активите за текущия отчетен период.

Методология на изследването

Разработването на дисертационния труд се основава на диалектическия метод като базова методология за създаване на научни знания. Използвана е също и система от общопознавателни методи като методът на сравнителния анализ, индуктивният и дедуктивният метод, методите на анализ и синтез, абстрактно-логическият, нормативният подход и други. Историко-систематичният подход е използван с цел да се очертае еволюцията в научното осмисляне на предмета на настоящото изследване.

Изследването и извеждането на проблемите на счетоводните аспекти на креативното счетоводство е извършено чрез проучване на българска и основно на английска чуждестранна литература, посветена на креативното счетоводство и неговите проявления. Изследвана е и нормативната литература в областта най-вече на МСС/МСФО, НСС и ОПСП (Общоприетите счетоводни принципи на САЩ), както и други аспекти на счетоводното законодателство.

За проверка на достигнатите по логически път изводи и заключения е приложено анкетно проучване, обхващащо голям брой мениджъри от различни икономически сектори на българската икономика. Използвани са математически и статистически методи за анализ и оценка на получените резултати от проучването.

Анкетното проучване е проведено в микро, малки, средни и големи национални и международни компании от реалния сектор, чиито мениджъри имаха възможността анонимно да отговорят на въпроси от типа склонни ли са да прилагат техники за креативно счетоводство, целите, които преследват, и най-широко разпространените методи и техники на креативно счетоводство, които прилагат.

Ограничителни условия на дисертационния труд

В дисертационния труд са анализирани само определени счетоводни стандарти от МСС/МСФО и НСС, които са най-често използвани при прилагането на креативни счетоводни техники.

В теоретичната част на изследването са разгледани следните стандарти: от МСС/МСФО – МСС 1 *Представяне на финансови отчети*, МСС 2 *Материални запаси*, МСС 7 *Отчети за паричните потоци*, МСС 8 *Счетоводна политика, промени в счетоводните приблизителни оценки и грешки*, МСС 16 *Имоти, машини и*

съоръжения, МСС 33 Нетна печалба на акция, МСС 36 Обезценка на активи и МСФО 15 Приходи от договори с клиенти, заменящ МСС 18 Приходи, а от НСС - СС 1 - Представяне на финансови отчети, СС 2 - Отчитане на стоково-материалните запаси, СС 7 - Отчети за паричните потоци, СС 8 - Нетни печалби или загуби за периода, фундаментални грешки и промени в счетоводната политика, СС 16 - Дълготрайни материални активи, СС 36 - Обезценка на активи и СС 37 - Провизии, условни задължения и условни активи.

На емпиричен анализ са подложени следните стандарти: от МСС/МСФО - МСС 2 *Материални запаси*, МСС 16 *Имоти, машини и съоръжения*, МСС 19 *Доходи на наети лица*, МСС 33 *Нетна печалба на акция*, МСС 36 *Обезценка на активи* и МСС 37 *Провизии, условни пасиви и условни активи*, а от НСС - СС 2 - Отчитане на стоково-материалните запаси, СС 19 - Доходи на персонала, СС 16 - Дълготрайни материални активи, СС 22 - Отчитане на бизнескомбинации, СС 38 - Нематериални активи и СС 40 - Отчитане на инвестиционните имоти. Необходими са допълнителни изследвания върху останалите счетоводни стандарти, които не са разгледани в този труд с цел да се установят възможностите за креативно счетоводство, които предлагат те, и да се формулират препоръки за тяхното оптимизиране.

Ограниченията на емпиричното изследване в трета глава са свързани с обстоятелството, че въпреки че то е анонимно, не всички мениджъри биха били съгласни безпристрастно да отговорят на въпросите и това може да доведе до противоречиви резултати.

Информационно осигуряване

При разработването на дисертационния труд са проучени научни трудове на български и чуждестранни автори, изследващи проблематиката в областта на креативното счетоводство. Емпиричното изследване за разкриване на най-широко разпространените похвати и методи за манипулиране финансовите отчети е извършено в периода м. март – април 2022 г., като обхватът му е ограничен и проучването е проведено само в България. Извадката от респонденти е формирана на принципа на отзовалите се. Въпросникът е разпространен до голяма част от съставителите и счетоводителите в България, както и сред регистрираните одитори в страната. Анкетите са попълвани анонимно с оглед запазването на конфиденциалността на респондентите.

ПЪРВА ГЛАВА

КОНЦЕПТУАЛНИ ОСНОВИ НА КРЕАТИВНОТО СЧЕТОВОДСТВО

1. Теоретични основи на креативните счетоводни практики

1.1. Креативното счетоводство като икономическо явление: същност, възникване и цели

В свят на глобализация и непрекъснато нарастващи нужди от страна на потребителите от качествена и надеждна финансова информация мениджърите, счетоводните и финансови експерти са принудени да отговорят на тези нови изисквания на пазара. Огромен брой заинтересувани страни като инвеститори, мениджъри, служители, правителства, банки и кредитни институции повишават драстично изискванията върху качеството на представената информация във финансовите отчети, което поставя под силен натиск одиторските и счетоводните компании и данъчните консултанти, а също така и мениджмънта на компаниите, които се стремят да използват техники и похвати на креативно счетоводство.

В специализираната научна литература се срещат различни концепции за креативното счетоводство, но до момента няма единна общоприета дефиниция. За първи път терминът „креативно счетоводство“ е използван през 1968 г. във филма „Продуцентите“ на Mel Brooks (Stanwick и Stanwick, 2014). Като основоположник на теорията за креативното счетоводство се счита Ian Griffiths, който описва явлението в първата книга по темата, излязла на бял свят през 1986 г. Тази книга, наречена „Креативно счетоводство“, е написана в контекста на британската бизнес среда и започва със следното твърдение: Всяка компания в страната украсява своите печалби. Всяка група счетоводни сметки е базирана на счетоводни записи, които са майсторски „нагласени“ и изцяло „натъкмени“ (букв. „сготвени“ и „препечени“). Числовите данни, които се обявяват два пъти годишно пред обществеността и потенциалните инвеститори, се променят с цел защита на отговорните лица, допринесли за неблагоприятния финансов резултат на компанията. Това е най-големият трик от появата на троянския кон насам (Griffiths, 1986).

След появата на книгата на Griffiths за креативното счетоводство голям брой учени започват да се интересуват от темата и по този начин на бял свят се появяват още

книги, като във Великобритания това са „Счетоводство за растеж”¹ от Terry Smith – анализаторът, който наблюдава счетоводните практики на 185 компании в Обединеното Кралство и открива огромен брой примери за креативно счетоводство (Smith, 1992). Последният твърди, че почти няма компания, която да не прилага такива практики.

Trevor Pijper, в книгата си „Креативното счетоводство: Ефективността на финансовото отчитане в Обединеното Кралство”² изследва ситуацията във Великобритания в началото на 90-те години на 20-ти век, откривайки голям брой компании, които са се изкушили да прилагат креативни счетоводни практики. В частност Pijper (1993) изследва компанията Polly Peck (английска компания, която фалира в резултат на креативни и измамни практики през 1990 г.).

McBarnet и Whelan, в книгата си „Креативното счетоводство и кривогледия хвърляч на копие”³, изследват финансовото отчитане във Великобритания през 1999 г. Те разглеждат голям брой случаи на креативно счетоводство, особено тези, установени от надзорния орган върху финансовото отчитане във Великобритания (McBarnet и Whelan, 2001). Междувременно в САЩ в много популярна книга на Charles Mulford и Eugene Comiskey, озаглавена „Играта с финансовите числа”⁴, се изследва финансовото отчитане преди фалита на Enron и се представят многобройни примери на креативно счетоводство и финансови измами (Mulford и Comiskey, 2002).

По-голямата част от авторите използват термина „креативно счетоводство“, като значението, което влагат в него, не се различава съществено от общоприетите представи и понятия, изведени в световната литература по темата. Всеобщото схващане, около което огромна част от световния счетоводен елит се обединява, е, че креативното счетоводство се прилага в пределите на утвърдената счетоводна рамка – национални и международни счетоводни стандарти, международни одиторски стандарти, национално и международно счетоводно и данъчно законодателство и общоприети счетоводни принципи. С други думи, креативното счетоводство не представлява криминално деяние и това е причината голяма част от мениджърите да го прилагат в преследване на различни по характер лични и фирмени цели. Но независимо че тези счетоводни техники и похвати не противоречат на общоприетата счетоводна рамка, те поставят петно върху счетоводната професия и дискредитират доверието в

¹ Accounting for Growth by Terry Smith

² Creative Accounting: The Effectiveness of Financial Reporting in the UK by Trevor Pijper

³ Creative Accounting and the Cross-eyed Javelin Thrower by McBarnet and Whelan

⁴ The Financial Numbers Game by Charles Mulford and Eugene Comiskey

професионализма и морала на съвременните счетоводители, мениджъри и финансови експерти. Несъмнено това е проблем и за съвременната счетоводна наука, който все още не е намерил своето решение и който предстои тепърва да бъде разглеждан, анализиран и да се търсят начини за неговото успешно преодоляване.

От прегледа на научната литература по въпроса се открояват голям брой определения на термина „креативно счетоводство“. Някои автори (Bragg, 2018) се обединяват около становището, че креативното счетоводство е съвкупност от нетрадиционни методи и техники за манипулиране на балансовите позиции и финансовия резултат. Основните стимули на мениджърите да използват подобни похвати са увеличаване размера на месечните, тримесечните и годишните им бонуси, заблуждаване на финансовите институции (банки и кредитни институции) с цел по-лесно отпускане на банкови заеми, или представяне на активите на компанията с по-висока преоценена стойност в случай на продажба.

Друг съществен мотив за прилагане на креативно счетоводство е намаляването на данъчните задължения на компанията чрез представяне на по-малък размер на печалбата. Bragg (2018) изтъква някои основополагащи техники за прилагане на креативно счетоводство като намаляване на месечната амортизационна квота на активите чрез неоправдано увеличаване на полезния им живот, увеличаване на остатъчната стойност на активите след пълното им амортизиране с цел продажбата им на по-висока цена и намаляването на месечните обезценки за несъбираеми вземания.

Oyedokun (2018) акцентира на факта, че концепцията на креативното счетоводство не е нещо ново в съвременния бизнес свят. Той също, както много други автори, разграничава счетоводните манипулации на такива, които са следствие от несъвършенства на счетоводните стандарти, и други, които са следствие на лъжа или измама. Според него счетоводните практики, които следват и спазват приложимите счетоводни стандарти и законодателство, но се отклоняват от това, което тези стандарти и законодателство се опитват да постигнат, представляват практики на креативното счетоводство.

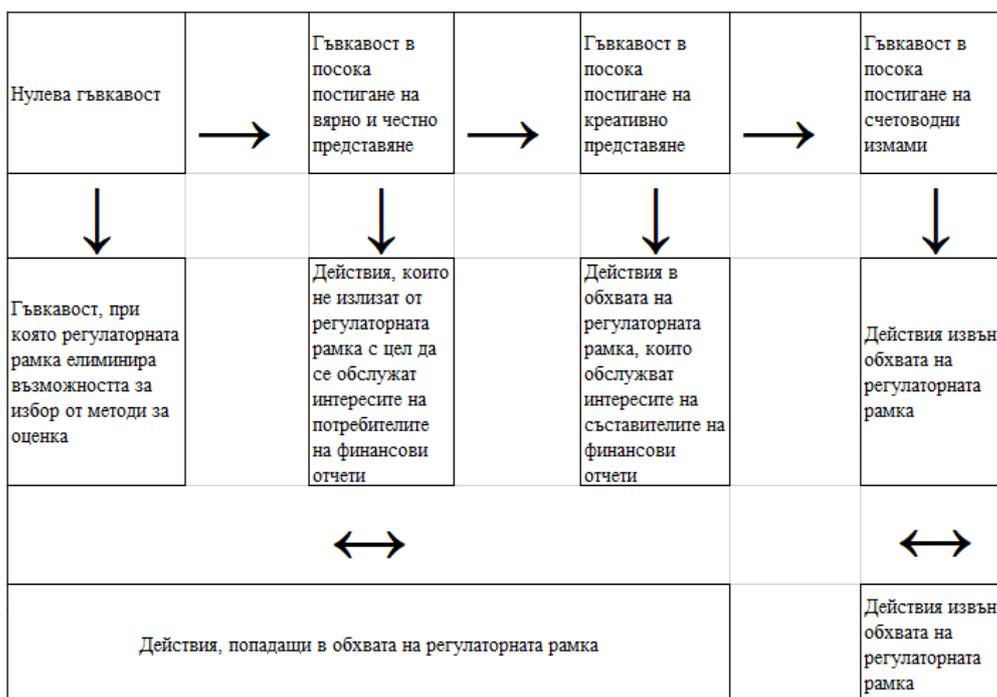
Данчева (2016) дефинира креативното счетоводство като явление, базирано на счетоводни практики, които не излизат от обхвата на законите и счетоводните стандарти и в този смисъл се възприема като легално действие, целящо въвеждане в заблуждение на потребителите на финансови отчети, чрез прилагането на счетоводни манипулации. Авторката посочва, че най-широко разпространените креативни

практики в България са насочени към намаляване на финансовия резултат с цел плащането на по-нисък данък, представяне на предприятието в по-добра светлина чрез увеличение във финансовия резултат, манипулиране на балансовите позиции на предприятието чрез преоценка на вземания и задължения, въздействие върху стойността на активите при оценката им и др.

Официалната счетоводна терминология на СИМА (2005) дефинира креативното счетоводство като форма на счетоводството, която, спазвайки всички счетоводни регулации, стандарти и практики, в същото време създава лъжливо впечатление (в повечето случаи благоприятно) за финансовото състояние на фирмата.

За да се направи разграничение между креативното счетоводство и измамите, Jones (2011) дефинира измамите като използване на фиктивни счетоводни транзакции и такива, които противоречат на общата рамка на МСФО и създават впечатление за измама, която се доказва след провеждането на административно и наказателно преследване и влязло в сила съдебно решение. Чрез схематично изображение той демонстрира връзката между гъвкавост (възможност за избор на счетоводно третиране) и фиксираност на регулаторната счетоводната рамка и последиците, които имат тези два варианта за потребителите. Във фигура 1 са представени четирите етапа на регулаторната рамка, при които възможността за избор се разглежда в контекста на вярното и честно представяне на финансовите отчети на компаниите, гъвкавост, която защитава интересите на съставителите на финансовите отчети (в рамките на креативното счетоводство) и гъвкавост, която минава извън регулаторната рамка, често асоциирана с измама:

Фигура 1: Гъвкавост в счетоводството



Източник: Jones, M., 2011. Chapter 1: Introduction – Setting the Scene. In M. Jones (ed.). Creative Accounting, Fraud and International Accounting Scandals (1st ed., pp. 1-19), England: John Wiley&Sons Ltd, The Atrium, Southern Gate, Chichester.

Акцентът е върху факта, че „гъвкавостта“ в регулаторната рамка е създадена с цел да послужи за постигането на фундаменталната идея за „вярно и честно представяне“ на финансовите отчети. В много случаи обаче тази гъвкавост се използва, за да послужи и защити интересите на съставителите на финансовите отчети вместо интересите на външните потребители – инвеститори, банки и кредитни институции, правителство, потенциални клиенти, служители и др. Jones (2011) акцентира обаче, че ако няма гъвкавост в регулаторната рамка, няма да има и креативно счетоводство, но няма да има също така и „вярно и честно представяне“.

Огромна роля в съвременното счетоводство се възлага на квалификацията и уменията на професионалните счетоводители. Makarenko и Plastun (2017) цитират изказването на Peter Bakker от Световния бизнес форум за устойчиво развитие, според което счетоводителите имат силата да спасят света. Те могат да намалят асиметрията в счетоводната информация, да оценят инвестиционния риск, да създадат и прилагат единен и интегриран одит и да тестват счетоводни стандарти за устойчиво развитие, финансово отчитане и одит в условията на нов бизнес модел. Той счита, че с

определени професионални умения и включването в процесите на корпоративно управление управлението на риска, надлежните проверки, стимулирането на добри решения и практики, антикорупционни действия и корпоративна прозрачност, професионалните счетоводители започват да преоценяват своята роля като следствие от целите за устойчиво развитие на ООН и корпоративна устойчивост.

В специализираната литература освен терминът „креативно счетоводство“ се срещат и други сходни по съдържание названия като „агресивно счетоводство“ (aggressive accounting), „изглаждане на приходите“ (income smoothing), „нагласяване на счетоводните регистри“ (cook the books), „аранжировка на витрината“ (window dressing), „креативни счетоводни практики“ (creative accounting practices), „управление на печалбите“ (earnings management) и др. Най-често използваните названия за явлениято обаче са „креативно счетоводство“ и „управление на печалбите“. И изброените по-горе термини имат същия смисъл, но се употребяват по-скоро в журналистически разследвания и публикации, отколкото в публикации с научна цел.

За целите на настоящия дисертационен труд **креативното счетоводство се разглежда като система от методи, техники и похвати за манипулиране на финансовите отчети в рамките на счетоводните правила.** Тези манипулации се отнасят до всички компоненти на финансовите отчети (отчет за финансовото състояние, отчет за печалбата или загубата и другия всеобхватен доход, отчет за паричните потоци, отчет за промените в собствения капитал и пояснителни приложения). С други думи, креативното счетоводство е начин да се повлияе върху вземането на решения от страна на потребителите на финансовите отчети чрез използване на възможностите, които счетоводните стандарти и счетоводното законодателство предлагат. Докато в западната специализирана литература се използват различни термини за манипулирането на различните компоненти на финансовите отчети, в настоящия труд се възприема единен подход при изясняване на концепцията за креативно счетоводство.

В някои научни изследвания се прави разграничение между понятията „креативно счетоводство“ и „управление на печалбите“ (earnings management), докато в други двата термина се разглеждат като взаимозаменяеми. В настоящата разработка се приема виждането, че управлението на печалбите е компонент на креативното счетоводство. Този подход спомага за по-цялостно и всеобхватно дефиниране на креативните практики, тъй като те включват всички видове счетоводни манипулации и

техники, отнасящи се до всеки един от компонентите на финансовите отчети и пояснителните приложения към тях, които манипулации и техники обаче не излизат извън регулаторната рамка на счетоводството, а лавират вътре в нея. Това означава, че без значение какъв вид техники за манипулации се използват (стига те да са в рамките на закона), всички те се отнасят до понятието „креативно счетоводство“.

1.2. Предпоставки за появата на креативното счетоводство като икономическо явление

Предпоставките за появата на креативното счетоводство са разнообразни, но основните от тях са свързани с това, че счетоводството е наука, която се базира на голям брой субективни преценки и приблизителни оценки, тъй като точното оценяване на всички обекти на счетоводството е на практика невъзможно. Реално, няма как да се съставят правила за точно оценяване на всеки един обект на счетоводството. Това е причината счетоводните стандарти да предлагат само насоки за признаването и оценяването на определени обекти, като преценката по отношение на избрания метод е на ръководството на предприятието. Възможностите за гъвкавост (избор на счетоводно третиране) в рамките на счетоводните правила създава и различни мотивиращи фактори за прилагането на креативност. Може да се каже, че предпоставките за появата на креативното счетоводство са обусловени от характера и същността на счетоводната наука – тя не може стриктно и точно да регламентира отчитането, признаването и оценяването на всеки един обект на счетоводството. Тази присъща и поначално заложена обусловеност на счетоводството като наука и практическа дейност е предпоставка за неговото креативно прилагане. Разбира се, всяко креативно използване на постановките в счетоводните стандарти би могло да окаже влияние върху финансовите отчети на компаниите, но в някакви разумни граници, които са далеч по-малки, отколкото когато се стигне до прилагането на счетоводни измами. Въпреки това креативните практики не бива да бъдат пренебрегвани, защото макар и в малка степен те могат да окажат влияние върху вземането на решения от страна на потребителите на финансовите отчети. Също така използването на креативни счетоводни практики в няколко последователни отчетни периода е предпоставка да се прибегне до счетоводни измами в бъдещи отчетни периоди. Причината за това е, че мениджърите в един момент изчерпват всички възможности за креативност в рамките на счетоводните правила и започват да ги заобикалят, престъпвайки границата на регулаторната рамка.

Костов (2015) разглежда четири основни ситуации, които позволяват прилагането на креативни счетоводни практики. Първата ситуация включва възможността за избор измежду алтернативни счетоводни политики. В този случай авторът дава за пример възможността в някои държави разходите за научно-изследователска и развойна дейност да се отчитат като разход или да се капитализират в стойността на активите. Втората ситуация включва възможността за проява на преднамереност при извършването на преценка, оценка или прогноза. Пример в този случай е даден с преоценката на дълготраен материален актив на база пазарна цена. В третия случай попада възможността за манипулиране на финансовия отчет чрез структуриране на трансакции по определен начин. За пример в тази насока авторът посочва сделките на продажба с обратен лизинг. В четвъртия случай се акцентира на възможността за избиране на момента на извършване на някои трансакции, така че да се постигне съответното въздействие върху финансовия отчет в желанния период.

Според Valaciu и Madalina (2007) съществуват шест основни направления, разглеждани като „източници на вдъхновение“ за прилагане на креативно счетоводство: алтернативни счетоводни третираня в счетоводното законодателство и правила, липса на регулации, „вратичка“ за мениджърите, които са си поставили конкретни цели за бъдещето, времевата рамка на някои трансакции, използването на фиктивни трансакции, но също така и прекласификацията и представянето на финансовите позиции. Установено е, че дори в страни с висока степен на регулация като САЩ счетоводната среда позволява голяма степен на гъвкавост. За по-голяма разбираемост авторите открояват следните фактори:

А) Гъвкавост в счетоводните правила – като цяло регулациите, и по-специално счетоводните такива, позволяват прилагането на гъвкавост при избора на счетоводна политика; например в МСС 16 *Имоти, машини и съоръжения* се позволява на ръководството на компанията да избира измежду два модела за оценка след първоначалното признаване на дълготрайни материални активи като своя счетоводна политика – модела на цената на придобиване и модела на преоценката. Ръководството обаче може да вземе решение да промени счетоводната си политика и тази промяна би била трудно установена няколко години по-късно.

Б) Липса на правила/регулации се среща в определени сфери във всяка област на счетоводството. В повечето страни счетоводното законодателство е ограничено в определени сфери, например в Румъния има прекалено малко

задължителни изисквания за сделките с фючърси и опции или за признаването и оценяването на пенсионни задължения.

В) Ръководството може да използва правото си на преценка с цел постигането на финансовото състояние и стабилността, към която се стреми – например мениджърите могат да решат да увеличат или намалят загубите от обезценка за несъбираеми вземания.

Г) Времева рамка на някои сделки дава възможност на ръководството да увеличи приходите, когато размерът на оперативната печалба е незадоволителен и да създаде желаното впечатление за счетоводството на фирмата. Съществуващите акции от патримониума на компанията, които имат значително по-висока текуща стойност в сравнение с историческата им стойност, могат да бъдат продадени само когато размерът на оперативната печалба е незадоволителен.

Д) Фиктивните транзакции/сделки са често използвани за манипулиране на сумите в счетоводния баланс или да се прехвърли печалба от един период в друг. Тези операции се реализират чрез сключване на контролирани сделки с две или повече страни, като в повечето случаи една от тях е банка. Подобни споразумения се състоят от продажбата на актив на по-висока или по-ниска стойност отколкото при неконтролирана сделка, след което същият актив се отдава под наем на компанията-продавач до края на неговия полезен живот, компенсирайки ценовата разлика с наемните вноски.

Е) Прекласификацията и представянето на стойности във финансовите отчети са сравнително по-слабо изследвани в счетоводната литература. В действителност обаче компаниите често прибегват до завоалиране на тези стойности с цел постигане на по-добри коефициенти на рентабилност, ликвидност и финансова задлъжнялост. В повечето случаи стойностите във финансовите отчети са модифицирани с цел да се подобри представата на инвеститорите за компанията. Обяснението за подобно поведение е идеята, че човек може да възприеме печалба от 301 милиона, например драстично по-висока, отколкото печалба от 298 милиона.

2. Принципи на корпоративно управление и качествена финансова информация

2.1. Принципи на корпоративно управление

Пряката връзка на корпоративното управление и креативното счетоводство се застъпва в множество проучвания. Боева (2016) отбелязва иманентния характер на корпоративното управление в съвременната пазарна икономика и го разглежда като система от правила за управление на акционерната собственост. Тя отбелязва основните измерения и насоки в появата му в стопанската практика на водещите в икономическо отношение държави. Примери за това са обединяването на акционерния капитал в САЩ и Англия и потребността от капитал за финансиране на мащабни индустриални и инфраструктурни проекти, което обуславя появата на нов организационен и правен субект в икономиката – корпорацията. Наличието на множество собственици обуславя необходимостта от появата на корпоративно управление с цел осъществяване необходимото отделяне на собствеността от управлението. Съвременната теория назовава този нов модел на корпоративно управление като „разпръсната (дисперсирана)“ акционерна собственост – теория разработена от A. Burl и C. Mintz⁵. По този начин воденето на делата на отделното предприятие от страна на акционера бива ограничено или става невъзможно. Управлението бива прехвърлено от акционерите на излъчен мениджърски екип. Практиката и теорията потвърждават, че в условията на развит капиталов пазар дисперсираната собственост обуславя генезиса на корпоративното управление.

В международен аспект корпоративното управление се разглежда от различни гледни точки и от голям брой изследователи. Kurawa и Saheed (2014) разглеждат корпоративното управление в контекста на връзката му с креативното счетоводство. Те отбелязват, че акционерите умишлено поверяват своите ресурси на мениджъри с увереността, че самостоятелно действащи, мениджърите ще вземат решения и ще извършват преценки по начин, който да гарантира благосъстоянието на акционерите и не позволява злоупотребата с фирмени активи. От друга страна обаче те отбелязват, че мениджърската преценка може да бъде използвана с цел прилагане на креативно счетоводство, за да се прикрие лошото състояние на компанията или преувеличаване на добрите показатели в преследване на кариерни цели и бонусни схеми.

⁵ Наименованието идва от фамилиите на двама изследователи на корпоративната собственост в САЩ през 30-те години на двадесети век. Чрез своите проучвания те доказват тезата за дисперсираната собственост на големите американски компании, потвърдена впоследствие и от автори през втората половина на двадесети век.

Според Oso и Semiu (2012) основните принципи на корпоративно управление като честност, доверие и почтеност, пълна прозрачност, отчетност и отговорност, защита на интересите и удовлетворяване на акционерите, активно включване, бизнес етика и ценности, ориентация към производителност, откритост, взаимно уважение и посвещаване на дружеството са толкова убедителни, че искреното придържане към тях би прокарало пътя към производителността на бизнес организацията, реализирането на корпоративните стратегии, добро и оценимо бъдеще и надеждно място на световния пазар. Тези принципи след критичен анализ са обобщени в две по-обширни понятия, а именно – дългосрочни бизнес отношения в компанията, свързани с възнагражденията на мениджърите, и комуникацията между тях и инвеститорите и транзакционните взаимоотношения, свързани с оповестяванията и правителството. Kurawa и Saheed (2014) цитират Fatimoh (2012), според който корпоративното управление е базирано на нивото на корпоративна отговорност, което компанията е достигнала по отношение на отчетността, прозрачността и етичните ценности.

В проучване, проведено в контекста на италианската бизнес среда (Melis и Carta, 2009), се изследва влиянието на задължителното прилагане на МСФО 2 *Плащане на базата на акции* в италианските компании, търгувани на борсата. Изследването показва, че изискванията, които поставя стандартът, биха имали ефект върху корпоративното управление, тъй като се очаква МСФО 2 да намали информационната асиметрия, която съществува между хората вътре в компанията и тези извън нея по отношение плащането на базата на акции. Емпиричните данни в изследването потвърждават, че оповестяванията, свързани с МСФО 2 *Плащане на базата на акции*, са се увеличили след първоначалното прилагане на стандарта, въпреки че се наблюдават и случаи на неоповестяване. Изследването установява, че тази промяна в счетоводните регулации (задължителното прилагане на МСФО 2) е довела до представяне на реалните плащания на базата на акции към неконтролиращите акционери и други инвеститори, въпреки че на места се наблюдават и креативни счетоводни практики, свързани с принципа на предимство на съдържанието пред формата.

Yusof и Alhaji (2012) в свое проучване изследват теориите за корпоративно управление, като извеждат най-съществените според тях: теорията за посредничеството, теорията на заинтересуваните страни, теорията на обвързаността с ресурсите, теорията за добрия стопанин, теорията за социалните договори, теорията за легитимността и политическата теория.

- **Теория за посредничеството.** Основните проучвания за корпоративното управление произхождат от теорията за посредничеството. Yusof и Alhaji (2012) се позовават на по-старо изследване, направено от Berle и Means през 1932 г, където е упоменато, че корпоративното управление се фокусира на разделението на собствеността, което води до проблеми между акционера и мениджъра, на който е възложено да се разпорежда със собствеността на акционера. Тези проблеми произлизат от дисперсираната собственост в модерната корпорация. Според тях корпоративното управление се разглежда като механизъм, при който съветът на директорите представлява основен контролен инструмент, целящ минимизиране на проблемите от бизнес взаимоотношенията между акционер и мениджър. В последния случай мениджърите се явяват т. нар. посредници, докато акционерите са собствениците и членовете на съвета на директорите, които контролират посредниците. Vhimani (2008) отбелязва, че в теорията на посредничеството посредникът може да се поддаде на личен интерес, опортюнистично поведение и да се получи липса на съответствие между стремежите на акционера и стремежите на посредника (мениджъра). Макар и с такива недостатъци теорията за посредничеството е разработена основно върху разделянето на собствеността и контрола над тази собственост.
- **Теория на заинтересуваните страни.** Теорията на заинтересуваните страни може да се дефинира като всяка група или индивид, който може да повлияе или е повлиян от постигането на целите на организацията. За разлика от теорията за посредничеството, при която мениджърите работят за и обслужват акционерите, изследователите на теорията на заинтересуваните страни подчертават, че мениджърите в организациите имат мрежа от партньори, които да обслужват – тя включва доставчици, служители и бизнес партньори (Abdullah и Valentine, 2009). Yusof и Alhaji (2012) подчертават, че теорията на заинтересуваните страни е станала по-популярна, защото много изследователи признават, че дейностите на предприятието оказват въздействие върху външната среда, в която то оперира, което изисква отчетност на организацията към по-широка аудитория, а не само пред нейните акционери. Авторите отбелязват, че според тази теория компаниите вече не са инструмент само на акционерите, а съществуват вътре в обществото и следователно имат отговорности към това общество.

- **Теория на обвързаността с ресурсите.** Pfeffer и Salancik (1978) разработват тази теория, за да обяснят как поведението на организациите (компаниите) е повлияно пряко от външните ресурси, които те притежават. Yusof и Alhaji (2012) отбелязват, че основното твърдение в теорията за зависимостта от ресурсите е необходимостта от връзки с околната среда между фирмата и външните ресурси. Gordon (2022) отбелязва, че основните постановки, на базата на които е разработена теорията, са следните:
 - Предприятията отговарят на нуждите на елементите на външната среда, които контролират най-важните и необходими ресурси;
 - Тези ресурси произлизат от външната среда на организацията;
 - Външната среда в значителна степен включва в себе си други организации;
 - Ресурсите, необходими на конкретна организация, в повечето случаи се притежават от други организации;
 - Ресурсите са база за силата на организацията;
 - Правно независими една от друга организации могат да бъдат икономически зависими една от друга;
 - Зависимостта от ресурси и влияние са пряко свързани. Например властта на организация „А” над организация „Б” е равна на зависимостта на организация „Б” от ресурсите на организация „А”.
 - Властта е релационна. С други думи, засяга това как са свързани различните организации.
 - Властта също е и ситуативна. С други думи, зависи от това какво се случва в определен момент.
 - Властта е потенциално взаимна, така че организациите може да разчитат една на друга, за да я притежават.
 - Мениджърите се опитват да управляват външните си зависимости, за да осигурят оцеляване на организациите си и да придобият повече автономия.
- **Теория за добрия стопанин.** Найденов (2012) отбелязва, че подходът на добрия стопанин отхвърля проблемите на посредничеството, застъпвайки тезата, че ръководителите действат добросъвестно и няма необходимост от изграждането на специални мерки за надзор върху тяхната дейност.

Glinkowska и Kaczmarek (2015) подчертават, че основните аспекти на теорията за добрия стопанин са следните:

- Надзорният съвет дава кредит на доверие и признателност на управителния съвет.
 - Отношенията между надзорния съвет и управителния съвет се основава на взаимно доверие.
 - Основният мотиватор за членовете на управителния съвет е удовлетворението от добре свършената работа.
 - Поведението, насочено към доброто функциониране на организацията, е високо ценено.
 - Няма конфликти между ръководството и акционерите.
 - Финансовите фактори не са основният мотиватор за служителите.
 - Няма мотиви за надзорния съвет да прилага големи компенсаторни стимули, тъй като за ръководителите е напълно достатъчно задоволително възнаграждение.
- **Теория за социалните договори.** Abdullah и Valentine (2009) цитират редица известни учени и изследователи на корпоративното управление (Gray, Owen & Adams 1996), които разглеждат обществото като поредица от социални договори между неговите членове и самото общество. От гледна точка на фирмите, като част от обществените отношения, авторите се позовават на Donaldson (1983), който твърди, че социалната отговорност представлява договорно отношение, което компанията дължи на обществото. Като най-важно и интегрално виждане на теорията за социалните договори авторите се позовават на Donaldson и Dunfee (1999), които твърдят, че ръководителите са изправени пред етични решения, отнасящи се до макросоциалните и микросоциалните договори. Макросоциалните договори се отнасят до очакванията от бизнеса да окаже подкрепа на местните общества, в които той оперира, докато микросоциалните договори се отнасят до специфичната форма на подкрепа на тези общества.
 - **Теория за легитимността.** Теорията за легитимността е пряко обвързана с теорията за социалните договори. Според Burlea и Pora (2013) теорията за легитимността е механизъм, който подпомага организациите при прилагането и разработването на доброволни оповестявания, свързани със социалната и околната среда, за да изпълни социалния си договор, който позволява

легитимирането на техните цели и оцеляването им в нестабилна и бурна социална и бизнес среда. Социалните възприятия за дейността на организацията се отчитат според очакванията на обществото. В ситуация, когато дейностите на организацията не зачитат моралните ценности, организацията се санкционира от обществото и тези санкции могат дори да доведат до фалит на организацията. Организацията трябва да оправдае съществуването си чрез легитимни икономически и социални действия, които не застрашават съществуването на обществото и на околната среда.

- **Политическа теория.** Политическата теория се отнася до политическо влияние в структурата на управление на компаниите чрез участието на правителството в капитала на компаниите или чрез закони, приети от политически структури, които имат значително влияние върху корпоративното управление (Borlea и Achim, 2013). Afza и Nazir (2014) подчертават, че основният проблем на политическата теория е как разпределението на собствеността между акционерите на фирмата може да повлияе върху вземането на решения в компанията и нейната структура на корпоративно управление. Теорията акцентира върху подход за получаване на подкрепа чрез гласуване от страна на акционерите на компанията, вместо закупуване на права на глас с цел оказване на влияние върху управлението на компанията. Hawley and Williams (1996) отбелязват, че при политическия модел се подчертава, че разпределението на корпоративната власт, печалбите и привилегиите се определят от благоволенieto на правителствата. Политическият модел на корпоративно управление може да има огромно влияние върху развитието на управлението. През последните десетилетия правителствата имат силно политическо влияние върху компаниите. В резултат на това се забелязва политическо влияние в управленската структура или механизма на управление на компаниите.

Може да се обобщи, че теориите за корпоративно управление са пряко обвързани с креативното счетоводство. Така например теорията за посредничеството повдига важни въпроси, свързани с отношенията между акционерите и ръководителите. По правило ръководството на предприятието носи отговорност за изготвянето на финансовите отчети и този факт повдига множество въпроси - дали ръководството ще изготви безпристрастно и без прилагане на манипулативни практики тези отчети или ще се опита да отговори на изискванията на акционерите за по-добра печалба и

съответно по-добро котиране на акциите на борсата. И двата варианта биха били възможни, но ако компанията е изградила ефективна система за контрол върху дейността на ръководителите, тогава подобни практики могат да бъдат избегнати. Съществува и обратният сценарий - дори и да са изградени надеждни системи за вътрешен контрол спрямо дейността на ръководителите, акционерите биха се възползвали от по-високата позиция, която заемат с цел да накарат ръководството да изготви финансови отчети, отговарящи на техните очаквания. Тук се проявява ролята на т. нар. право на ръководителите да сигнализируют за нередности. В тази връзка може да се посочи Директива (ЕС) 2019/1937 на Европейския парламент и на Съвета от 23 октомври 2019 година относно защитата на лицата, които подават сигнали за нарушения на правото на Съюза, чийто краен срок за транспониране съгласно съответните национални законодателства беше 17.12.2021 г. Разбира се, когато става въпрос за креативни счетоводни практики трябва да е ясно, че при тях няма нарушение на правото или съответната регулаторна рамка. Въпреки това съществуването на подобно законодателство, защитаващо лицата, подаващи сигнали за нередности, би ограничило прилагането на креативни счетоводни практики в системата на корпоративно управление.

Относно връзката на креативното счетоводство с теорията за заинтересуваните страни, могат да се открият много зависимости между тези два елемента. Например, имайки предвид, че при теорията на заинтересуваните страни мениджърите в организациите имат мрежа от партньори, които да обслужват (доставчици, служители и бизнес партньори и др.), представянето на качествена финансова информация във финансовите отчети е от изключителна важност за обществото. Изхождайки от факта, че дейностите на предприятието оказват въздействие върху външната среда, в която то оперира, произтичат и задълженията към обществото, с които предприятието е обвързано. Една от отговорностите пред обществото е далновидното счетоводно отчитане без прилагането на креативни практики и техники за изкривяване на финансовите отчети, защото това би навредило на потребителите на тези отчети, които от своя страна са членове на това общество.

По въпроса за връзката на креативното счетоводство с теорията за обвързаността с ресурсите също могат да се открият множество зависимости. Изхождайки от постановката, че компанията е зависима от външните ресурси на околната среда, в т.ч. и други компании, притежаващи тези ресурси, може да се обобщи, че тези отношения са базирани на взаимно доверие и отговорност. Компании, които са развили добро ниво

на корпоративно управление и са редуцирали креативните счетоводни практики до минимум, могат да се ползват с много по-висока степен на доверие от страна на елементите на външната среда, с които взаимодействат. Например, ако една компания реши, че иска да прикрие сериозна текуща загуба и започне да извършва манипулации, това би оказало влияние върху вземането на решения от страна на нейните контрагенти (клиенти и доставчици). Ако на по-късен етап обаче, след извършен одит или ревизия от страна на държавен орган, се установи, че компанията системно е манипулирала финансовите си отчети, това ще подкопае доверието на нейните клиенти и доставчици и тя ще започне да изпитва трудности при получаването на ресурсите, от които се нуждае, за да функционира. Клиентите в този случай биха се насочили към друг, по-надежден доставчик на същите стоки или услуги, докато доставчиците биха реагирали по-снизходително, но въпреки това ще започнат да търгуват с тази компания с много по-засилени мерки за контрол за обезпечаване на вземанията си.

От друга страна, теорията на добрият стопанин редуцира възможностите за прилагане на креативни счетоводни практики заради принципите, на които е базирана. Креативното счетоводство обаче би имало сериозно влияние, ако се прилага в рамките на теорията за социалните договори. Причината за това е, че очакванията от компаниите са да оказват системна и устойчива подкрепа на местните общества, която цел би могла да се осъществи само и единствено ако компанията прилага принципа за вярно и честно представяне на информацията във финансовите си отчети. Това е така, защото дори и компанията да оказва подкрепа на местната общност, тази подкрепа може много лесно да бъде дискредитирана и подкопана, ако компанията бъде въввлечена в счетоводен скандал, а едно такова развитие би могло да доведе компанията дори и до фалит.

Теорията за легитимността до голяма степен е обвързана с теорията за социалните договори и ефектът от прилагане на креативни счетоводни практики би бил същият, както при теорията за социалните договори. Политическата теория за корпоративно управление от своя страна не изключва възможността за прилагане на креативно счетоводство, но възможностите в нейните рамки са много по-ограничени, тъй като правителствата могат да оказат сериозен натиск върху качеството на отчетността на компаниите и по този начин да се редуцира негативният ефект от прилагането на манипулации. От друга страна, ръководствата на компаниите могат да прибегнат до използването на креативност, особено когато става дума за отговаряне на критерии за правителствени дарения или съобразяване с нововъведен нормативен акт.

При всички положения креативното счетоводство не може да бъде изцяло елиминирано в нито един от моделите за корпоративно управление и затова може да се обобщи, че подобряването на системите за вътрешен контрол е важен компонент от функционирането на компанията и играе съществена роля в евентуалното намаляване възможностите за прилагане на креативно счетоводство.

2.2. Качествена финансова информация

Концептуалната рамка за финансово отчитане на МСФО представя концепциите, които стоят в основата на изготвянето и представянето на финансови отчети за външни потребители. Според *Концептуалната рамка* основните групи потребители на финансови отчети са настоящи и потенциални инвеститори, заемодатели и други кредитори (*Концептуална рамка за финансово отчитане*, 2018). Фундаменталните качествени характеристики на полезната финансова информация, са уместност и достоверно представяне, а качествените характеристики, повишаващи полезността на информацията, са съпоставимост, възможност за проверка, своевременност и разбираемост.

Според *Концептуалната рамка* фундаменталните качествени характеристики на полезната финансова информация са уместност и достоверно представяне. Информацията притежава качеството уместност, когато е в състояние да повлияе на решенията на потребителите, като им помага да оценят минали, настоящи и бъдещи събития или като потвърждава или коригира оценките за тях в миналото. Финансовата информация е в състояние да промени решенията на потребителите, когато притежава трите характеристики – прогностична значимост, потвърдителна значимост и същественост. Информацията е съществена, ако с основание би могло да се очаква пропускането ѝ, неточното ѝ представяне или прикриването ѝ да окаже влияние върху решенията, които основните потребители на финансови отчети с общо предназначение вземат въз основа на тези отчети, съдържащи финансова информация за конкретно отчитащо се предприятие.

Достоверното представяне означава, че информацията във финансовите отчети представя вярно явлението, което претендира, че представя, с други думи, информацията е представена в съответствие с действителните отношения и състояния в резултат на сделките и стопанските факти. За да бъде достоверно представена, информацията трябва да бъде пълна, неутрална и да не съдържа грешки.

Според Концептуалната рамка качествените характеристики, повишаващи полезността на информацията, са съпоставимост, възможност за проверка, своевременност и разбираемост. Те повишават полезността на информацията, която е едновременно и уместна, и осигурява достоверно представяне на това, което претендира, че представя. Качествените характеристики, повишаващи полезността, могат да помогнат за определянето на това кой от два възможни начина трябва да се използва за представяне на дадено явление, ако и за двата се счита, че предоставят еднакво уместна и достоверна информация за това явление.

Важен аспект в *Концептуалната рамка* е ограничението върху полезността на финансовото отчитане, свързано с разходите (принцип, известен още като „равновесие между ползи и разходи“). Отчитането на финансова информация е свързано с разходи и е важно ползите от отчитането на тази информация да оправдават разходите.

Качествените характеристики на полезната финансова информация могат да бъдат постигнати само при добро и ефективно корпоративно управление. Също така, за да може финансовата информация да притежава качествените характеристики според Концептуалната рамка, финансовият отчет на компанията не трябва да е изготвен с помощта на креативни счетоводни практики. Mansor et al., (2013) насочват вниманието си към симетричната връзка между корпоративното управление и креативното счетоводство. Те представят изследване, в което се защитава тезата, че механизмите на корпоративно управление имат способността да преодолеят проблема с прилагането на креативни счетоводни техники, особено в контекста на Малайзийските малки семейни и несемейни бизнеси. Тествана е извадка от 264 публично търгувани компании. Резултатите показват, че за семейните бизнеси само увеличението в броя на заседанията на съвета на директорите може да допринесе за намаляване прилагането на креативните счетоводни практики, докато при несемейните бизнеси – независимостта на директорите и одитния комитет, броят на членовете на одитния комитет, независимостта на вътрешния одит и одиторите са факторите, които могат да намалят нивата на креативно счетоводство.

3. Мотиви за прилагане на креативно счетоводство

Мотивите за прилагане на креативни счетоводни практики са много на брой и разнообразни като цел. Например според автори като Teoh et al. (1998) основен мотив е да се впечатлят инвеститорите чрез създаване на по-добра представа за компанията,

докато според Akenbor et al. (2012) основната причина за прилагане на креативно счетоводство е увеличаването на пазарната стойност на акциите, увеличение на балансовата стойност на една акция чрез намаляване на размера на заемния капитал и създаване на впечатление за устойчива тенденция на печалбата.

Някои мениджъри се стремят към максимизиране на собственото си богатство чрез манипулиране на финансовия резултат, който е пряко обвързан с техните бонуси. Може да се каже, че личните мотиви и подбуди за лично облагодетелстване преобладават при избора на креативни счетоводни практики, но на по-глобално ниво е видимо, че компаниите се стремят да отговорят и на определени целеви показатели, за да са в състояние да получават кредити, държавни финансираня и да привличат инвеститори. Пряка е и връзката между възможностите за преценка, които предлагат счетоводните стандарти, и мотивите, които подтикват мениджмънта към счетоводна креативност. Ако тези възможности за преценка не съществуваха, на практика мотивите също нямаше да съществуват, защото нямаше да има начин за креативно прилагане на счетоводството.

Особеност на счетоводството е, че определени обекти не могат да бъдат точно оценени, както и предлагането на строго регламентирани методи за оценка на практика е невъзможно. Това е причината да съществуват алтернативни счетоводни третираня и счетоводните регулации да позволяват прилагането приблизителни оценки, включващи субективна преценка от страна на мениджмънта. Тази преценка обаче трябва да кореспондира пряко с етичните принципи на професионалните счетоводители и да се прилага по най-подходящия и разумен начин в контекста на специфичния бизнес на компанията и средата, в която тя работи. За съжаление обаче много ръководители се отклоняват от етичните постановки и принципи, използвайки правото на алтернативни третираня като инструмент за манипулация на финансовите отчети, с което се цели да се облагодетелстват компанията или мениджърите, ангажирани с тези решения. За да бъдем по-конкретни, може да се изследват и анализират различни мнения и становища на множество автори по темата.

Stiglitz (2013) подчертава, че мениджърският фокус върху бонусите се оказва вреден за дългосрочното планиране и поражда недоверие както в обществото, така и в компаниите. Банковите мениджъри и корпоративните ръководители се стремят към прилагането на креативни счетоводни техники, за да направят своите предприятия да изглеждат добре в краткосрочен план, дори ако дългосрочните им перспективи са компрометирани.

Catalina (2017) групира мотивите за прилагане на креативни счетоводни практики в следните три направления:

3.1. Лични мотиви, които включват следните компоненти: увеличение на заплатите, бонуси, акции и опции за акции, стабилност на работното място и лично удовлетворение.

- **Увеличението на заплатите** в много случаи е пряко обвързано с постигането на определени цели и резултати, което е предпоставка за ръководството да прибегне към креативни счетоводни практики;
- **Бонусите** са съществен мотив за прилагане на креативни счетоводни практики. Обикновено бонусите зависят от постигането на определени резултати, което провокира ръководството да ги изменя в съответствие със своя личен интерес;
- **Акциите и опциите за акции** са също съществен личен мотив за манипулация на финансовите отчети. Това е най-забележимо в страни със силно развити капиталови пазари като Англия и САЩ. Съществува правопрпорционална връзка между печалбата и цената на акциите, което прави компаниите с високи печалби да имат добра котировка на акциите, докато компаниите с ниски печалби са неравнопоставени в този аспект. В този случай ръководството на предприятието е подтикнато да прибегне към креативни счетоводни практики с цел постигане на висока печалба и съответно добра котировка на акциите на борсата.
- **Стабилността на работното място** е друг важен и съществен личен мотив. Ръководителите също се стремят към стабилност на работното място. Въпросът, който възниква тук е „Защо трябва да поставям себе си под риск от загуба на работното си място при положение, че има възможност за нагласяване на финансовия резултат според очакванията на инвеститорите?“.
- **Личното удовлетворение на работното място** е фактор, който също не е за пренебрегване. За да обясни това явление, Jones (2011) насочва вниманието ни към същността на човешката природа. Авторът изтъква, че в човешката природа поначало е заложено желанието и нуждата от получаване на благодарност, почести и признания. Мениджърите също са хора и като всеки човек, самооценката много често не им позволява да

представят реалната ситуация за компанията пред техните ръководители, което би довело до критики и посегателство към личната им самооценка и представа.

3.2. Пазарните очаквания са втората група мотиви за прилагане на креативни счетоводни практики. Те включват в себе си необходимостта да се отговори на очакванията на финансовите анализатори, „изглаждане на печалбата“ и тенденциите в сектора.

- **Отговарянето на очакванията на финансовите анализатори** е първият мотив от тази група. В допълнение към годишните финансови отчети компаниите също така представят и отчети на тримесечна база, а в някои случаи и допълнителна информация за очакваните резултати. На база резултати от предходни периоди, информацията към настоящия момент и някои други фактори финансовите анализатори предвиждат определен размер на печалба, която се очаква да се реализира в следващи отчетни периоди и ако поради някаква причина тези прогнози не се оправдаят, това би засегнало цената на акциите на компанията. Това може да е неблагоприятно обстоятелство за мениджърите, чиито възнаграждения са обвързани с котировката на акциите на компанията, което може да бъде предотвратено с прилагането на креативни счетоводни практики.
- **„Изглаждането на печалбите“** е вторият фактор, спадащ към категорията на пазарните очаквания. Catalina (2017) отбелязва, че основна причина за прилагането на креативни счетоводни техники е дългосрочната стратегия на компаниите да поддържат устойчив размер на печалбите си. Компания с променлив финансов резултат в различните отчетни периоди се счита за по-рискова и създава впечатление, че не се управлява достатъчно добре, докато такава с устойчиви нива на печалба би осигурила сигурност за инвеститорите.
- **Тенденциите в сектора** са третият компонент на пазарните очаквания. Изхождайки от максимата „щом всеки го прави, значи мога и аз“, някои мениджъри използват техниките на креативно счетоводство, за да са в синхрон с други мениджъри, които ги прилагат.

3.3. Специфичните обстоятелства са третата група фактори, които обуславят появата на креативно счетоводство. Към специфичните обстоятелства Catalina (2017) отнася управлението на финансовия ливъридж и получените заеми, новите ситуации, пред които компанията е изправена, сливания и придобивания, назначаването на ново ръководство, очаквания на по-добри времена, убеждението на мениджмънта, че настоящите счетоводни регулации са неправилни, намаляване на печалбите в резултат на изисквания, наложени от регулаторни органи, и не на последно място – креативното счетоводство не е нелегално.

- **Управление на финансовия ливъридж (задлъжнялост) и получените заеми.** Компаниите често привличат заемни средства, за които се сключват договори за заем. В повечето случаи в тези договори има клаузи, които изискват спазването на определени икономически и финансови условия или резултати, които веднъж непостигнати, въвличат компанията в ситуации, които я принуждават да плаща наказателни лихви или глоби или незабавно да погаси изцяло остатъчната главница на кредита. Когато се придържа към договорните условия и параметри чрез използване на креативни счетоводни практики, ако по друг начин е невъзможно да спази договорните клаузи, ръководството държи компанията настрана от угрозата да бъде санкционирана въз основа на тези клаузи или дори да се стигне до по-тежки случаи на икономическа дестабилизация, причинени от предсрочно цялостно погасяване на заема преди крайната дата по договор.
- **Новите ситуации,** пред които компанията е изправена, е вторият фактор, отнасящ се към групата на специфичните обстоятелства. Два са основните моменти в този аспект – когато компанията се котира за първи път на фондовата борса и когато компанията иска да привлече нови средства посредством емисията и продажбата на акции. И в двата случая се използва креативно счетоводство с цел представяне на финансовия резултат на компанията в по-добра светлина, отколкото е реално.
- **Сливания и придобивания** – в този случай има две гледни точки – тази на офериращата компания и тази на компанията – цел. От гледна точка на офериращата компания (тази, която изразходва финансови средства, за да закупи компанията – цел), добрите финансови показатели ще позволят

оферирането да бъде направено от позицията на силна компания с висока стойност на акциите. По отношение на компанията – цел, купувачът ще трябва да плати по-голяма сума, ако отчетената печалба стига до определен размер.

- **Новото ръководство** на компанията често е склонно да обвинява предишното ръководство за незадоволителните резултати от предишни периоди. Прилага се така наречената техника „голямо промиване“⁶, чрез която незадоволителното представяне на компанията се представя като още по-неблагоприятно, което би позволило на мениджърите да започнат от нисък рамер на печалба и увеличат финансовия резултат в бъдещи отчетни периоди.
- **Очакване на по-добри времена** – съществуват ситуации, в които компанията реализира лоши финансови резултати с очакването на по-добри такива в бъдещи периоди. С използването на определени креативни счетоводни практики компаниите успяват да избягат от угрозата да бъдат изключени от регистъра на компаниите, които са публично търгувани.
- **Убежденията на мениджмънта, че настоящите счетоводни регулации са неправилни** – сравнително редки са случаите, в които мениджърите искат да придадат представа за вярно и честно представяне, но считат, че действащите правила и регулации не позволяват това да се случи. По този начин те застъпват убеждението, че чрез прилагането на по-либерален и креативен подход на финансова отчетност по-лесно ще достигнат до реализиране на принципа за вярно и честно представяне.
- **Намаляване на печалбите в резултат на изисквания, наложени от регулаторни органи** – някои компании, като например тези в горивно - енергийния сектор, водоснабдяване, телекомуникации и др., чиято дейност е предмет на нормативно регулиране от страна на правителството, не трябва да изпъкват с прекалено големи печалби. В

⁶ Big Bath (букв. превод „голямо промиване“) е счетоводен термин, който отразява преднамереното манипулиране на финансовия резултат от страна на ръководството с цел лошите резултати да се представят като още по-лоши, за да може финансовият резултат в следващи отчетни периоди да изглежда по-добър. Този похват се прилага в сравнително неблагоприятни финансови периоди, като по този начин компанията увеличава стойността на печалбата си в следващ отчетен период по изкуствен начин.

този случай се използват креативни счетоводни техники с цел намаляване на отчетените печалби.

- **Не е нелегално** прилагането на креативно счетоводство. Този факт служи повече като стимул, отколкото като цел. Следователно, щом мениджърите не правят нищо нередно, защо да не прибегнат към креативното счетоводство? Този аргумент е напълно валиден, въпреки че не следва непременно духа на регулациите. Фактът, че мениджърите смятат, че техните колеги също използват креативни счетоводни практики, допълнително ги провокира да прибегнат до тяхното използване.

Докато повечето автори възприемат креативното счетоводство като лоша и порочна практика, автори като Shah и Butt (2011) са на мнение, че не е задължително креативното счетоводство да бъде окачествявано като нещо лошо. Според тях, когато креативността в счетоводството не противоречи на етичните и правни стандарти и на общоприетите счетоводни принципи, тя би могла да е в полза на компанията и на обществото. Например използването на креативни счетоводни практики може да допринесе за поддържането на стабилна цена или увеличи цената на акциите чрез намаляването на размера на дълга и представяне на по-добра печалба. Високата цена на акциите би могла да помогне на компанията да привлече допълнително капитал и да улесни процеса по сливане и придобиване на други компании. Авторите представят мотивите за прилагане на креативно счетоводство в две насоки – категория и цели и ползи, които компаниите се опитват да постигнат (таблица 1):

Таблица 1 – Мотиви за прилагане на креативното счетоводство

Категория	Цели и ползи, които компаниите се стремят да постигнат
<ul style="list-style-type: none"> ● Ефект върху цената на акциите. 	<ul style="list-style-type: none"> ● По-висока цена на акциите; ● Намаляване на колебанието в цената на акциите; ● Увеличаване стойността на компанията; ● Намаляване цената на собствения

	<ul style="list-style-type: none"> капитал; Увеличена стойност на опциите за покупка/продажба на акции.
<ul style="list-style-type: none"> Ефект върху разходите за обслужване на заеми. 	<ul style="list-style-type: none"> Подобрен кредитен рейтинг; По-ниски разходи за ползване на заем; Облекчени или не толкова строги договорни условия.
<ul style="list-style-type: none"> Ефект върху оценката на резултатите от дейността (представянето) на мениджмънта. 	<ul style="list-style-type: none"> Увеличени бонуси, базирани на печалба или цена на акция.
<ul style="list-style-type: none"> Ефект на политическото влияние. 	<ul style="list-style-type: none"> Слаби регулации; Избягване на високи данъци.

Източник: Shah, S. и But S., 2011. Creative Accounting: A Tool to Help Companies in a Crisis or a Practice to Land Them into Crises. International Conference on Business and Economics Research IPEDR Vol.16, IACSIT Press, Singapore, Достъпно на: <http://www.ipedr.com/vol16/18-ICBER2011-A20010.pdf>

Въпреки че има автори, които смятат, че креативното счетоводство би могло да се използва добронамерено и без да е в противоречие с етичните и правни норми, според нас това е изключително рядко срещано явление и в настоящия труд застъпваме тезата, че креативното счетоводство се използва предимно за лични интереси (на акционерите, мениджмънта, и др.) в противоречие с етичните норми и принципи. Нещо повече – креативността в счетоводството подтиква мениджмънта на компаниите да действа извън регулаторната рамка, което води до използването на множество счетоводни измами. С други думи, границата между креативното счетоводство и счетоводните измами е много тънка и много често компаниите, които използват креативно счетоводство, в определен момент от съществуването си се изкушават да прибегват и до счетоводни измами (както е посочено в примерите в следващите глави).

4. Манипулиране на финансовите отчети чрез използване на методите креативно счетоводство и измами

Проблемът за креативното счетоводство е широко разглеждан и изследван от голям брой учени и практики. Høglund (2012) например фокусира вниманието върху взаимозаменяемостта между уместността и надеждността на представяните от предприятията печалби. Когато се фокусира върху надеждността, мениджмънтът дава преимущество на представянето на паричните потоци, докато фокусът върху уместността дава преимущество на настоящата стойност на бъдещите парични потоци.

Възникват проблеми обаче, когато уместното представяне изисква различни преценки от страна на ръководството, което предполага и определена доза на субективност. Въпреки проблема с уместността, определена степен на надеждност и уместност са необходими при изготвянето на финансовите отчети, тоест фокусът не трябва да бъде или в едното, или в другото. Според Høglund (2012) креативното счетоводство произхожда от формулировката на общоприетите счетоводни принципи, тъй като те от своя страна позволяват определена степен на преценка от страна на ръководството при вземането на счетоводни решения.

Lin et al. (2014) обобщават различните дефиниции за креативно счетоводство в едно общо схващане, че то се появява, когато мениджмънтът използва правото на лична преценка и определена степен на свобода на действие, което се позволява от счетоводните стандарти, с цел да се изкриви представената информация във финансовите отчети с оглед подвеждане на акционерите, потенциалните инвеститори и всички заинтересувани страни относно отчетените печалби, или да се повлияе на определени договорни отношения, които се базират и зависят от тези печалби. С други думи, те характеризират креативното счетоводство като похвати за избор на счетоводна политика и действия, предприемани от мениджърите, за постигането на определени управленски цели.

Важно проучване, проведено относно поведението на различни изпълнителни директори на компании от реалния сектор, направено от Graham et al. (2005), доказва колко широко разпространени са креативните счетоводни практики. Авторите отбелязват, че огромна част от мениджърите представят устойчиви печалби в отделните отчетни периоди или чрез манипулация на реалните сделки, или чрез манипулация на дейностите по начисляване на приходи и разходи, като се стремят да повлияят на цената на акциите или на рисковата премия на компанията. Като правило, мениджърите

са склонни да манипулират печалбите, стремейки се да избегнат представянето на реалната стойност на компаниите си, тъй като представянето на по-ниски печалби от очакваното се наказва сурово от финансовите пазари.

Lo (2008), от друга страна, акцентира върху връзката между креативното счетоводство и качеството на печалбите, твърдейки, че двете понятия са взаимосвързани. Според този автор високата степен на управление на печалбите⁷ е предпоставка за ниско качество на представяните печалби, но също така и че липсата на управление на печалбите не е гаранция за високо качество на представените печалби, тъй като съществуват и други фактори, различни от мениджърската преценка, които оказват влияние върху качеството на печалбите. Уповавайки се на най-съвременните проучвания по темата, Lo (2008) отбелязва, че качеството на представяните печалби до голяма степен зависи от трети страни като одитори, регулатори, инвеститори, акционери и изследователи, които са отговорни да засичат евентуални манипулационни практики. Въпреки гореспоменатите аргументации Lo (2008) подкрепя твърдението на Lin et al. (2014), че управлението на печалбите се появява, когато мениджърите използват правото си на преценка при изготвянето на отчета за доходите и при конструирането на сделки, чрез което се променя финансовият резултат с цел подвеждане на потребителите на финансова информация относно крайните резултати, реализирани от компанията, или за да се повлияе върху договорни отношения, които зависят пряко от представения финансов резултат.

За да бъдем по-конкретни, се нуждаем от точни примери за това какви техники за манипулация на печалбите се използват в практиката и как се прилагат те. В тази връзка могат да се посочат някои факти, изложени от Nelson et al. (2003). Те изследват техниките и методите за управление на печалбите чрез включването на голям брой одитори в извадковото си изследване. Важно е да се отбележи, че тяхното изследване е проведено преди периода на първоначалното прилагане на Международните стандарти за финансово отчитане от предприятията. Открояват се следните най-широко разпространени методи и техники на манипулация на печалбите:

⁷ Управлението на печалбите е компонент на креативното счетоводство. При него акцентът е върху увеличаване или намаляване на печалбата в определен отчетен период. Целта е намаляване на вариранията на представената печалба през отделните отчетни периоди и създаване на впечатление за устойчив размер на печалбата.

- Признаване на повече или по-малко резерви за текущия отчетен период;
- Признаване на прекалено голяма или прекалено малка обезценка на активите за текущия отчетен период;
- Капитализиране или отсрочване на прекалено големи или прекалено малки стойности;
- Намаляване или оставяне на същите стойностите на начисленията, направени в предходни периоди;
- Промени в полезния живот на дълготрайни материални и нематериални активи;
- Промени в методите на амортизация;
- Неподходящ избор на корекции за предходни години в сравнение с третирането на разходите в текущия период;
- Манипулации, свързани с отсрочването на приходи или разходи – отсрочване на прекалено големи по размер приходи или разходи, отсрочване на по-малко, отколкото е необходимо и др.

Финансовото отчитане изисква мениджърите да вземат важни решения по отношение на бъдещите постъпления и задължения към контрагентите (Financial Times). Например ръководството трябва да прецени каква част от общите продажби на компанията да бъде с отсрочка в плащането (на кредит) и също така за каква част от тези продажби на кредит е малко вероятно компанията да си получи възнаграждението. Това е и базата за определяне на загубите от обезценка на вземанията. Различни методи за оценка се прилагат от съвременните счетоводители. Например голям набор от методи за оценка на материалните запаси при тяхното потребление са налични за избор в МСС/МСФО – FIFO, среднопретеглена цена, конкретна идентификация и др. Изискването за прилагане на преценки и за избор измежду различни счетоводни методи позволява на мениджмънта на компаниите да влияе върху финансовия им резултат. Например те могат да изберат да приложат определено счетоводно третиране, което може да доведе до представяне на по-голяма печалба в отчета за доходите, или могат да изберат да приложат оценки, които биха повлияли на балансовата стойност на активите и пасивите в счетоводния баланс.

Управлението на печалбите е основен термин, който се отнася за счетоводните решения, които влияят върху резултатите от финансовото отчитане. Терминът понякога се използва и като нарицание за нещо, което внушава опит за измама и заблуждение. Литературата е препълнена с примери, в които мениджмънтът използва правото си на преценка да представи слаби резултати или да създаде илюзията за огромен растеж.

Различните проучвания представят доказателства, че компаниите имат склонността да манипулират финансовите си резултати под влиянието на голям брой фактори като изисквания на капиталовите пазари, желание да се постигнат или надминат прогнозите на финансовите анализатори, да се избегнат нарушения по клаузи на договори за кредит, стимули за увеличение на възнаграждения, които са пряко свързани с представените печалби, и др. В някои случаи акционерите могат да претърпят загуби от прилагане на техники по управление на печалбите (например опити за прикриване на малък финансов резултат или загуба), но могат да спечелят в други случаи – когато компанията постигне благоприятен финансов резултат.

Управлението на печалбите е неразделна и неизбежна част от финансовото отчитане в днешния глобален и силно конкурентен свят. Свободата на действие и правото на преценка в процеса на финансово отчитане са тези, които помагат на мениджмънта в представянето на по-всеобхватна и правилна картина за финансовия резултат на компанията. Като цяло в литературата се наблюдава тенденцията, че представеният финансов резултат предоставя по-ценна информация за компанията, отколкото отчетът за паричните потоци например. Въпреки всички възможности за манипулация на отчетите и прилагане на техники за управление на печалбите, счетоводният процес се явява като средство за придаване на добавена стойност за потребителите на финансова информация. Невъзможно е регулаторите да ограничат всички възможности за манипулации на финансовия резултат, следователно както те, така и потребителите на финансова информация трябва да приемат минимален риск за манипулация и подвеждане в желанието си да приложат по-съдържателно финансово отчитане (Financial Times).

За разлика от креативното счетоводство счетоводните измами представляват действия, които са извън регулаторната рамка и са наказуеми в случай, че бъдат доказани. Най-общо Башев (2019) дефинира измамите като „неправомерно или престъпно въвеждане в заблуждение, което води до някаква форма на лично облагодетелстване“. Той дефинира условията, които трябва да бъдат изпълнени, за да може едно действие да бъде третирано като измама:

- Трябва да има потърпевш/потърпевши, които да са въведени в заблуждение или да са претърпели загуба вследствие на действията на извършителя на измамата;
- Трябва да има доказателства относно облагите, получени от извършителя.

С други думи, измамата би могла да включва едно или няколко лица, чиито действия са насочени към собственото им обогатяване, като с действията си лишават друго лице от определена ценност.

Начкова (2020) откроява няколко вида финансови измами и престъпления, свързани с финансовите отчети на предприятията. Някои от по-важните са:

- Отклонения във финансовите отчети, които са незаконосъобразни и са резултат на измама или грешка. Авторът отбелязва, че „разграничаващият фактор между измамата и грешката е дали извършеното действие, което води до отклонението във финансовия отчет, е преднамерено, или непреднамерено”, както е посочено в МОС 240. Ако действието е преднамерено, се счита за измама, а ако не е преднамерено, се третира по реда на МСС 8 *Счетоводна политика, промени в счетоводните приблизителни оценки и грешки*.
- Нарушаване на изискванията на счетоводното законодателство при организирането и прилагането на счетоводното отчитане в предприятието.
- Фиктивни записвания в счетоводните регистри на предприятието най-вече на приходи, разходи и продажби, които не са реализирани реално, но са документирани с първични документи с невярно съдържание и са оповестени във финансовите отчети. Умишленото прилагане на тези похвати води до изкривяване на информацията, представена във финансовите отчети, изкривяване на финансовия резултат, избягване на данъчно облагане и подвеждане на потребителите на финансови отчети при вземането на решения.

За да се направи разграничение между креативно счетоводство и счетоводни измами, следва да се вземе под внимание фактът дали едно действие е умишлено, дали нарушава приложимото законодателство и счетоводни стандарти, и дали прилагането на това действие има за цел креативно представяне на информацията във финансовите отчети в някакви разумни граници и в съответствие със счетоводните правила или по-скоро целта е придобиване на значителни икономически облаги в резултат на представяне на информация, която противоречи на приложимото законодателство, счетоводните стандарти и наказателния кодекс. В последния случай деянието е наказуемо и неговото извършване може да бъде потвърдено чрез събирането на необходимите доказателства и произнасяне на съдебна присъда. Докато креативното счетоводство, въпреки, че противоречи на етичните принципи на професионалните счетоводители, не би могло да бъде обект на преследване от закона, защото не го нарушава.

5. Видове управление на печалбите

В специализираната литература се открояват два основни типа управление на печалбите: (а) управление на печалбите, базирано на начисленията, и (б) управление на печалбите, базирано на реалните сделки. Nullmeier (2013) илюстрира двата вида манипулации със следното уравнение:

$$E = TA + NCF$$

Където:

E е представената печалба за периода

TA – общо начисления за периода

NCF – промяната в нетните парични потоци

Авторът представя по-задълбочен анализ по отношение на същностните характеристики на двата вида управление на печалбите (управление на печалбите, базирано на начисленията, и управление на печалбите, базирано на реалните сделки). Той прилага извадково изследване на двете явления, което прави трудът му още по-надежден и значим. Управлението на печалбите, базирано на начисленията, се осъществява чрез „игра“ с начисленията, докато управлението на печалбите, базирано на реалните сделки, се осъществява чрез „игра“ с реалните парични потоци. Например управление на печалбите, базирано на начисленията, се наблюдава, когато определен продукт е продаден на кредит и паричните потоци от сделката се очаква да постъпят в бъдещ период, но приходът от сделката е признат в настоящия период. Подобна ситуация се наблюдава, когато стоките и услугите са предплатени и получените парични потоци от сделката не отразяват коректно реализираната и представената в отчетите печалба. Той също така разграничава начисленията в два основни типа – такива, които са базирани на преценката на ръководството, и такива, които не зависят от тази преценка (дискреционни и недискреционни). Тези, които са базирани на мениджърската преценка, зависят пряко от решенията на ръководството на предприятието, докато тези, които не зависят от тази преценка, зависят пряко от представянето на фирмата и от външни за фирмата фактори (например в периоди на криза материалните запаси на предприятието може да намалеят). Примери за начисления, базирани на преценка, са случаите в които ръководството оказва влияние върху момента на признаване на приходите и разходите. Например, при предоставяне

на услуги, същите могат да бъдат предоставени в текущия отчетен период, но след взаимна договорка между страните, биха могли да бъдат признати в следващ отчетен период и обратно, в зависимост от целите, които ръководството преследва. Като цяло, авторът акцентира, че начисленията, базирани на мениджърска преценка (дискреционните начисления), са основен показател за управлението на печалбите, тъй като те представляват възможни начини на счетоводно отчитане, които са базирани на правото на мениджмънта на преценка и избор.

6. Управление на печалбите по време на финансови кризи

На базата на анализирания характеристика на понятието „управление на печалбите“ е необходимо да се изследва въпросът за мотивите, които тласкат мениджърите и управителите към тези практики на легално манипулиране на финансовия резултат. Filip и Rafournier (2013) например посочват някои от мотивите за прилагане на управление на печалбите във времена на финансова криза. Като първо и най-важно, те отбелязват, че в такива периоди предприятията обикновено реализират ниски печалби, което от своя страна е предпоставка мениджърите да представят по-благоприятен финансов резултат от реално реализирания. Също така, за да защитят годишните си бонуси, базирани на печалбата, мениджърите са склонни да манипулират финансовия резултат, представяйки го в по-благоприятен размер, отколкото реално е, с цел да запазят високото котиране на фирмените акции на борсата. Ahmad-Zaluki и Kest (2012) потвърждават откритията на Filip и Rafournier (2013) чрез извадково изследване на Малайзийски публично търгувани компании по време на световната финансова криза. Тези фирми, чиито акции се търгуват на Малайзийската фондова борса, са високо котирани в краткосрочен план, но изследването показва, че в дългосрочен план тези компании не покриват пазарните очаквания за печалба. С други думи, наблюдава се първоначално изкривяване на финансовия резултат на тези компании в краткосрочен план с цел привличане на повече инвеститори и оборотни средства.

За разлика от горните твърдения обаче Kousenidis et al. (2013) в своето изследване на ефекта от Европейската дългова криза върху качеството на представения финансов резултат установяват асиметрична връзка между дълговата криза и управлението на печалбите. Фокус на тяхното изследване са страни с ниска финансова устойчивост и дисциплина (Испания, Гърция, Ирландия, Италия и Португалия). В противовес на откритията на Filip и Rafournier (2013), Ahmad-Zaluki и Kest (2012),

Kousenidis et al. (2013) установяват, че колкото е по-тежка финансовата криза, толкова по-надеждна информация за финансовия резултат се представя във финансовите отчети. Те обаче установяват и друга тенденция – компаниите, които използват най-високите нива на счетоводни начисления, базирани на мениджърска преценка за определен период, имат тенденцията да представят и финансов резултат с най-ниско качество. От друга страна, някои проучвания (Francis et al., 2004) установяват обратната тенденция – че качеството на представения финансов резултат е високо в периоди на финансова криза. Например фирми, които се нуждаят неистово от външно финансиране, представят висококачествен финансов резултат с цел получаване на висока ликвидност, като по този начин печелят доверието на инвеститорите и финансовите институции.

Изследват се и се анализират различни тенденции с цел доказване или отхвърляне съществуването на практики по управление на печалбите. Например Nazarika et al. (2012) изследват връзката между вътрешното корпоративно управление, текучеството на изпълнителни директори и управлението на печалбите. Установена е позитивна взаимовръзка между тези три фактора, тъй като изпълнителните директори са склонни да манипулират финансовите данни с цел увеличаване на своето възнаграждение, получаване на по-висока възвръщаемост от продажбата на акции и сигурност на работното място. Тези практики до някаква степен дискредитират вътрешния корпоративен контрол, упражняван върху дейността на мениджърите и го правят не толкова ефективен. Проучванията обаче доказват, че действия от такъв тип могат да имат унищожителен ефект за акционерите и всички останали заинтересовани лица. Резултатите от това изследване показват, че управлението на печалбите, представено като абсолютна стойност на начисленията, базирани на мениджърска преценка увеличава възможността на по-голямо текучество на изпълнителни директори в компанията в краткосрочен план и намалява срока на техния престой в компанията.

Проблемът с управлението на печалбите е разгледан и от гледна точка на опита, който имат изпълнителните директори. Някои автори (Jiang et al., 2013) изследват линейната взаимовръзка между финансовия опит на изпълнителните директори и управлението на печалбите в контекста на китайската бизнес среда. В тяхното изследване също се разграничават два вида управление на печалбите – управление на печалбите, базирано на начисленията, и такова, базирано на реалните сделки (според паричните потоци, промените в паричните средства). Те отбелязват, че управлението на печалбите, базирано на начисленията, лесно може да бъде засечено чрез разработването

и допълнителното усъвършенстване на МСФО. В изследването им се отбелязва, че управление на печалбите, което е базирано на реалните сделки, по-трудно може да бъде установено и засечено от одиторите и това е причината повечето мениджъри да прибегват към този подход. От друга страна, изпълнителни директори с широк финансов опит и високо ниво на експертиза е по-вероятно да умеят да решават комплексни въпроси, произтичащи от съставянето на годишния финансов отчет, а това е и причината да не са склонни към манипулационни практики, свързани с финансовия резултат. Проучването показва, че тези ръководители (главно изпълнителни директори) се придържат стриктно към принципа на предпазливост при счетоводното отчитане, главно защото те самите осъзнават, че важността на финансовата информация, качеството на данните за финансовия резултат и всички останали оповестявания във финансовия отчет зависят до голяма степен от тях. Следователно, те не са толкова склонни да изкривяват данните за финансовия резултат, колкото техните по-млади и неопитни колеги, както се отбелязва и от Matsunaga и Yeung (2008).

Някои изследователи (Perols и Lougee, 2011) спират вниманието си на връзката между управлението на печалбите и измамите. Те установяват, че има линейна зависимост между тези две явления, тъй като фирмите са склонни да манипулират финансовия резултат чрез начисленията, базирани на мениджърската преценка в текущия период, но същите тези начисления биват сторнирани в следващите финансови периоди. От тук следва, че тези фирми са склонни да извършват измами с цел да избегнат бъдещо сторниране на начисления, извършени в текущия период. Това явление се появява главно защото мениджърите остават без други възможности на действие и са принудени да извършат измама като резултат от практики за управление на печалбите, извършени в предишни периоди (например използването на начисления за увеличаване на приходите).

7. Най-широко разпространени техники за откриване на практики по управление на печалбите

В последните години се използват различни методи и техники за изследване на степента на прилагане на практики по управление на печалбите от компаниите по света. Например има автори (Leuz et al., 2003), които смятат, че управление на печалбите може да бъде установено чрез отнасянето на стандартното отклонение на паричните потоци от оперативна дейност към стандартното отклонение на нетната печалба за

периода. Голяма част от авторите по темата се обединяват върху схващането, че начисленията са основния инструмент, с който мениджърите са склонни да боравят с цел управление на печалбите на своя бизнес. Въпросът обаче е как можем да установим наличието на явлението „управление на печалбите“? Няма възможност това явление да бъде наблюдавано директно, следователно изследователите насочват вниманието си върху два основни подхода за манипулация на печалбите – избор на счетоводни методи за оценка и управление на начисленията. Според DuCharme et al. (2000) моделите, базирани на начисления, са предпочитани сред изследователите, защото тези подходи имат потенциала да уловят прецизни техники за управление на приходите, предполагаемо използвани с цел външни лица да бъдат затруднени при установяването на практики по управление на печалбите. Начисленията не само имат потенциала да отразят избора на счетоводни методи, но също така отразяват и ефекта от времевите рамки на признаване на приходите и разходите, обезценката на активите и промените в счетоводните приблизителни оценки.

Разграничаването между начисления, зависещи от мениджърска преценка, и такива, независещи от тази преценка, е с основна важност при по-нататъшното изследване по темата. При управление на печалбите начисленията се променят в резултат на мениджърските счетоводни решения, което явление се нарича *дискреционно начисление* (зависещо от мениджърска преценка). Дискреционните начисления представляват мениджърска намеса в процеса на финансово отчитане (Islam, 2011).

Основният проблем, с който се сблъскват изследователите, е при разграничаването на начисленията на дискреционни и недискреционни. Islam (2011) отбелязва, че това разграничение е важно както в литературата, така и в практиката. Докато промените в представянето на компанията на пазара ще създаде промени и в недискреционните начисления, промените в начисленията, които се променят пряко в резултат от мениджърските решения са тези, представляващи интерес сред авторите. Например, през период на икономически растеж потребителите на финансова информация биха очаквали начисленията като вземания от клиенти и задължения към доставчици да се променят с увеличението на продажбите, без да бъдат прилагани практики по управление на печалбите. За разлика от това дискреционните начисления представляват мениджърски интервенции в процеса на финансово отчитане. Например, ако обезценките за несъбираеми вземания биват променени като следствие от личния

интерес на ръководството, промяната в начисленията ще се третира като дискреционна (следствие на преценка и личен интерес от страна на мениджмънта).

Начисленията включват всички трансформации, които позволяват на компанията да премине от признаване на приходите и разходите на парична база (получаване/плащане на паричните средства за тях) към принципа на текущо начисляване. Промените в оборотния капитал също формират част от начисленията. Начисленията могат да се определят по следната формула:

$$TA = E - CF,$$

Където:

TA са общо начисления;

E – печалба за периода;

CF – парични потоци, генерирани от основната дейност на дружеството.

Основното предизвикателство сред изследователите е да се идентифицира дискреционният компонент на начисленията. Основната трудност произтича от факта, че дискреционният и недискреционният компонент на начисленията не могат да бъдат открити директно, затова е необходимо разработването на методи за оценка на дискреционните начисления. Това, което изследователите искат да открият, може да се изрази чрез формулата:

$$DA + NDA = E - CF,$$

Където:

DA са дискреционни начисления (направени по преценка на мениджмънта);

NDA – недискреционни начисления (независещи от мениджърската преценка);

E – печалба, реализирана през текущия период;

CF – парични потоци от основна дейност.

Изследователите на темата са разработили няколко основни техники за определяне на дискреционните начисления. При първия подход се използва сумата на общите начисления като показател за дискреционни начисления и се сравнява тази сума на различни компании в търсене на управление на печалбите. При друг подход се изследва разликата в начисленията между периодите. Например изследователите могат да приемат, че недискреционните начисления са константа и не се променят между финансовите периоди и приписват разликите в размера на общите начисления на мениджърската преценка. Също така оценката за сумата на недискреционните начисления би могла да бъде коригирана така, че да бъдат взети под внимание

икономическите промени. Друг подход е използването на регресионни техники за разграничаването на дискреционните и недискреционните начисления.

7.1. Модел на Jones и модифициран модел на Jones

За идентифициране на начисленията, направени по преценка на мениджмънта, и практиките по управление на печалбите най-широко разпространените техники през последните години са моделът на Jones (1991) и модифицираният модел на Jones (Dechow et al. 1995). Основната разлика между двата модела е включването на показателя „изменения на вземанията от клиенти“ в модифицирания модел на Jones. Формулите, илюстриращи двата модела, са както следва:

А) Модел на Jones (1991)

Jones (1991) предлага модел, който опровергава предположението, че начисленията, независещи от мениджмънта, са константа. При този модел стремежът е да се проконтролира ефектът на промените в икономическите обстоятелства на компанията по отношение на начисленията, независещи от мениджмънта (задължителните такива). Моделът на Jones за задължителните начисления (независещи от мениджмънта) за съответната година е както следва:

$$NDA_{\tau} = \alpha_1(1/A_{\tau-1}) + \alpha_2(\Delta REV_{\tau}) + \alpha_3(PPE_{\tau})$$

Където:

ΔREV_{τ} са приходите, реализирани през период τ минус приходите в година $\tau - 1$, претеглени спрямо обща стойност на активите в година $\tau - 1$;

PPE_{τ} – общата сума на ДМА в година τ претеглени спрямо общата стойност на активите в година $\tau - 1$;

$A_{\tau-1}$ – обща стойност на ДМА в период $\tau - 1$; и

α_1, α_2 и α_3 – специфични за компанията показатели.

Изчислението на специфичните за компанията показатели α_1, α_2 и α_3 се осъществява чрез използването на следния модел в периода на оценката:

$$TA_t = a_1(1/A_{t-1}) + a_2(\Delta REV_t) + a_3(PPE_t) + v_t$$

Където:

a_1, a_2 и a_3 обозначават оценката на обикновения метод на най-малките квадрати на a_1, a_2 и a_3 и α_3 и α_3 обозначават общо начисленията за периода, претеглени спрямо общата сума на активите за предходния период. Резултатите показват, че моделът е успешен за обяснението на вариациите в общите начисления в рамките на едно тримесечие.

Моделът на Jones (1991) създава представата, че приходите са такива, които не зависят от преценката на мениджмънта (т.нар. non discretionary accruals - задължително е да бъдат отчетени като начисления в текущия период, но все още не са реализирани от компанията – например получени предплатени суми от клиенти за абонаментни услуги, приходите от които ще бъдат признати в бъдещ период). Ако финансовият резултат обаче е манипулиран чрез начисления на приходи, които зависят пряко от преценката на мениджмънта (т.нар. discretionary accruals), тогава според модела на Jones (1991) ще се елиминира част от манипулираните печалби, които са следствие от прилагането на начисления по преценка на мениджмънта (discretionary accruals). Например в ситуация, в която ръководството признава приход в края на отчетния период по своя собствена преценка, когато паричните потоци все още не са постъпили и е под въпрос дали приходите са реализирани. Резултатът от тази мениджърска преценка би бил увеличение на приходите и общите начисления (чрез увеличение на вземанията от клиенти). Jones (1991) признава това ограничение в своя модел.

Б) Модифициран модел на Jones

Повечето автори и изследователи използват модифицирания модел на Jones за изследване степента на управление на печалбите (Dechow et al., 1995). Модификацията е направена с цел елиминиране на недостатъците в първоначалния модел на Jones (1991) и за определяне на начисленията, направени по преценка на мениджмънта, когато такава преценка се прилага по отношение на приходите. В модифицирания модел на Jones задължителните начисления (тези, които не са направени по преценка), се определят за изследвания период (периода, в който има предполагаемо прилагане на управление на финансовия резултат) както следва:

$$NDA_{\tau} = \alpha_1(1/A_{\tau-1}) + \alpha_2(\Delta REV_{\tau} - \Delta REC_{\tau}) + \alpha_3(PPE_{\tau})$$

Където:

ΔREC_{τ} – нетна стойност на вземанията от клиенти в период $\tau - 1$, претеглени спрямо общата стойност на активите в период $\tau - 1$.

Оценките за $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ и задължителните (независещи от мениджмънта) начисления през изследвания период (в който е направена хипотеза за несистемно прилагане на управление на печалбите) са същите, които са получени от първоначалния модел на Jones (1991). Единствената разлика в сравнение с първоначалния модел на Jones е, че промяната в приходите е модифицирана съобразно промяната на вземанията от клиенти през изследвания период. Първоначалният модел на Jones индиректно създава впечатлението, че не се прилага преценка при признаването на приходите или в периода на оценяването, или в периода на събитието. При модифицирания модел на Jones (Dechow et al., 1995) по подразбиране се приема, че всички промени в продажбите на кредит в периода на събитието са резултат от управление на печалбите. Това се основава на схващането, че е по-лесно да се манипулират печалбите чрез прилагане на преценка при признаването на приходите от продажбите на кредит, отколкото манипулиране на печалбите чрез прилагане на преценка при признаването на приходи от директни продажби срещу парични средства. Ако тази модификация се окаже успешна, тогава приблизителната оценка на управлението на печалбите няма да бъде преднамерено равно на нула в извадки, в които управлението на печалбите се е осъществило чрез управление на приходите.

7.2. Отраслов модел

Моделът е разработен от Dechow и Sloan (1991). Подобно на модела на Jones, при отрасловия модел се опровергава схващането, че недискреционните начисления са константа във времето. Вместо обаче да се опита директно да се моделират детерминантите на недискреционните начисления, при отрасловия модел се приема, че вариациите в детерминантите на недискреционните начисления са еквивалентни сред компаниите в един и същи икономически сектор/отрасъл. Отрасловият модел за недискреционните начисления е следния:

$$NDA_{\tau} = \gamma_1 + \gamma_2 \text{median}_I(TA_{\tau})$$

Където:

$median_i(TA_t)$ – медианната стойност на общите начисления, претеглена със стойността на активите за предходния период на всички компании, които не са част от извадка в същия двуцифрен SIC⁸ код.

Специфичните за компанията параметри γ_1 и γ_2 се изчисляват на база метода на най-малките квадрати през периода на оценката.

Способността на отрасловия модел да намали оценъчната грешка на дискреционните начисления зависи главно от два фактора. Първо, отрасловият модел само премахва вариацията в недискреционните начисления, която е еквивалентна за компанията в един и същ отрасъл. Ако промените в недискреционните начисления в по-голямата си част отразяват реакции от промените в специфичните за компанията обстоятелства, тогава отрасловият модел няма да диференцира всички недискреционни начисления от дискреционните такива. Второ, отрасловият модел премахва вариацията в дискреционните начисления, която е свързана между компанията в същия отрасъл, по този начин потенциално причинявайки проблеми. Сериозността на тези проблеми зависи от степента, в която стимулът за управление на печалбите е разпространен и свързан измежду фирмите в един и същ отрасъл.

7.3. Модел на Healy (1985)

Моделът на Healy (1985) е първият разработен модел за отразяване на практики по управление на печалбите. При този модел се оценява дали съществува системно управление на печалбите в рамките на различни финансови периоди. Моделът е критикуван от различни автори заради своята опростеност и невъзможността му да оцени в достатъчна степен начисленията, направени по преценка на мениджмънта (дискреционните начисления). В своето изследване Healy (1985) тества хипотезата, че мениджърите, които имат бонусни схеми, основаващи се на реализираната печалба на компанията, биха приложили практики по управление на печалбите с цел да увеличат своите бонуси. Healey (1985) твърди, че печалбата на фирмата е съставена от парични потоци от основна дейност, дискреционни и недискреционни начисления.

Счетоводните записвания, свързани с отчитането на оперативните парични потоци и недискреционните начисления, в общия случай се основават на правила и

⁸ Използването на двуцифрен SIC код представлява взаимозаменяемост между дефинирането на отраслови групи достатъчно тясно, за да може отрасловият модел да улови специфичните за отрасъла ефекти и наличието на достатъчно фирми във всяка отраслова група така, че при модела да може да се разграничи специфичният за фирмата ефект.

регулации, определени от Съвета по Международни счетоводни стандарти (СМСС), Съвета за стандарти за финансово отчитане на САЩ (ССФО) или местни счетоводни органи и регулатори, които са определили съответните правила. Дискреционните начисления, от друга страна, могат да бъдат отчетени съгласно счетоводната политика и методи, възприети от ръководството. При този модел се приема, че ръководството, в рамките на възможностите, с които разполага, може да влияе върху печалбата по периоди, „играейки“ с дискреционните начисления. Тази постановка идва от факта, че дискреционните начисления от текущата година представляват компонент от общите начисления в предходния отчетен период.

При модела се приема, че дискреционните начисления трябва да са равни на нула. Приема се също така, че всяка компания, която има дискреционни начисления, различни от нула, прилага практики по управление на печалбите; всяка компания, имаща дискреционни начисления, по-малки от нула, действа в посока увеличение на печалбите и всяка компания, имаща дискреционни начисления, по-големи от нула, оперира в посока намаление на печалбите. Също така, Healy (1985) подчертава, че поради ограничения, наложени от законодателството и ограничаващи фактори, произтичащи от независимия финансов одит, ако се прилага управление на печалбите в посока тяхното увеличение в текущия период, противоположен подход трябва да бъде приложен през следващия период (Yasar, 2011). В този случай се приема, че общото ниво на управление на печалбите ще бъде равно на нула през периода, в който същите мениджъри отговарят за отчетността.

Healy (1985) илюстрира своя модел чрез оценка на дискреционните начисления, използвани в управлението на печалбите, чрез следната формула:

$$NDA_{\tau} = \frac{\sum_t TA_t}{T}$$

Където:

NDA_{τ} е приблизителна оценка на недискреционните начисления (начисленията, върху които не може да се повлияе чрез субективна преценка);

TA – общо начисления, претеглени спрямо общата стойност на активите в предходния период;

$t = 1, 2, \dots, T$ е обозначение на периода, включен в общия период на оценката/прогнозата;

τ – обозначение на годината в периода на събитието.

При този подход управлението на приходите може да бъде установено чрез изчисляване на отклоненията от нормалните нива на начисленията. Допускането при модела е, че съществува управление на приходите във всеки един период. Определят се начисленията, които не са обвързани с преценката на ръководството, като среднопретеглена величина на начисленията за предходните периоди (т.нар. базисни периоди). Разликата между начисленията за изследвания период и получения резултат за начисленията, неповлияни от субективни решения, показва начисленията, върху които ръководството е повлияло със субективни решения. Основният недостатък на този модел е липсата на начисления, които са повлияни от субективни мениджърски решения през базисния период. За сметка на това методът е опростен и е подходящ за прилагане от страна на потребителите на финансови отчети, без да е необходимо наличието на вътрешна фирмена информация.

7.4. Модел на DeAngelo (1986)

DeAngelo (1986) изследва хипотезата, че мениджърите прилагат управление на печалбите с намерението да обезценят акциите на компанията, когато публично търгувана компания на борсата се преобразува в непублично котирана частна компания чрез изкупуване на акциите от страна на мениджърите. Използвани са данните на 64 компании, търгувани на Нюйоркската и Американската фондови борси в периода 1973 – 1982 г.

DeAngelo (1986) тества наличието на управление на печалбите чрез калкулиране на първите разлики в общите начисления и приемайки, че първите разлики имат очаквана нулева стойност в нулевата хипотеза, която гласи, че няма управление на печалбите. При този модел се използват общите начисления през последния отчетен период (претеглени спрямо общата стойност на активите за предходния период), като мярка за недискреционни начисления. Формулата, която изразява тази зависимост, изглежда по следния начин:

$$NDA_{\tau} = TA_{\tau-1}$$

Където:

NDA_{τ} = приблизителна оценка на недискреционните начисления;

TA = сумата на общите начисления за период $\tau - 1$.

7.5. Модел на Beneish (1999)

Моделът „Beneish” е изведен от професор Messod Beneish и е известен още като M-score модел. При този модел се използва математически подход, включващ 8 финансови коефициенти с цел да се определи дали компанията управлява финансовите си резултати. Тези коефициенти се изчисляват, като се вземат съответните финансови показатели от финансовия отчет на компанията (Beneish, 1999). Моделът „M-score” включва следните индекси:

- DSRI (Days Sales in Receivables Index) – коефициент на дни на обръщение на вземанията. Този коефициент се изчислява като отношение между периода на събиране на вземанията (в дни) през първата година, в която е установено управление на печалбите (година t), към дните на обръщаемост на вземанията през предходния период (t - 1). Чрез коефициента се определя дали вземанията от клиенти и отчетените приходи са в приблизително еднаква пропорция в два последователни отчетни периода. Увеличението на този коефициент може да е индикация, че някои от вземанията на предприятието са просрочени или несъбираеми. Той понякога не е напълно точен обаче, тъй като не винаги е индикация за влошаване състоянието на компанията (което би било мотив за манипулиране на финансовия резултат) тъй като неговото увеличение може да бъде и резултат от завишаване продажбите на кредит:

$$DSRI = \frac{\frac{Accounts\ Receivable_t}{Sales_t}}{\frac{Accounts\ Rceivable_{t-1}}{Sales_{t-1}}}$$

Където:

$Accounts\ Receivable_t$ $Accounts\ Receivable_{t-1}$ - вземанията от клиенти за текущия и предходния период;

$Sales_t / Sales_{t-1}$ – приходите от продажби за текущия и предходния период.

- GMI (Gross Margin Index) - коефициент на brutната печалба (марж), изчислен като отношение между нетните приходи от продажби минус себестойността на продажбите претеглено със сумата на нетните приходи от продажби:

$$GM = \frac{Rev - COGS}{Rev}$$

Където:

GM е коефициент на brutната печалба (марж);

Rev – приходи от продажби;

COGS – себестойност на продадената продукция.

Според Beneish компаниите, които достигат по-нисък марж в текущия спрямо предходните периоди, са по-податливи на манипулации. Когато коефициентът GMI приема стойности по-големи от единица, фирмите са по-склонни да представят качествена (текстова) информация в отчетите си.

- AQI (Asset Quality Index) – индекс, показващ съотношението между текущата и предходната година на нетекущите активи (различни от имоти, машини и съоръжения) към всички активи. Този коефициент има за цел да установи разсрочването на даден разход за бъдещи периоди. Тук разбира се повишението на този коефициент може да се дължи на реално предплащане за услуга, абонамент и др.:

$$AQI = \frac{1 - \frac{Current\ assets_t + PPE_t}{A_t}}{\frac{Current\ assets_{t-1} + PPE_{t-1}}{A_{t-1}}}$$

Където:

Current assets – текущи активи;

PPE – имоти, машини и съоръжения ;

A – всички активи.

- SGI (Sales Growth Index) – коефициент на нарастване на приходите от продажби. Според някои изследвания компании с висок темп на растеж през предходните периоди се опитват да поддържат този темп и в по-лоши периоди за да оправдаят очакванията на инвеститорите:

$$SGI = \frac{Sales_t}{Sales_{t-1}}$$

$Sales_t$ - Приходите от продажби за текущия период;

$Sales_{t-1}$ - Приходите от продажби за предходния период.

- SGAI (Sales, General and Administrative Expenses Index) – този коефициент измерва съотношението между разходите за продажби, общите и административните разходи за текущия спрямо предходния период.
- DEPI (Depreciation Index) – коефициент, представляващ съотношението между разходите за амортизация за предходния към текущия период. Ако резултатът е по-голям от 1, това означава, че полезният живот на амортизируемите активи е увеличен или се прилага нов метод на амортизация с цел да се намалят разходите.
- LVGI (Leverage Index) – промяна на финансовия ливъридж:

$$LVGI = \frac{D_t/A_t}{D_{t-1}/A_{t-1}}$$

Където:

D – Целият дълг (пасиви) на предприятието = активи – собствен капитал;

A – Всички активи на предприятието.

Ако този коефициент е над 1, това означава увеличение на финансовия ливъридж (финансовата задлъжнялост). Нарастването на финансовия ливъридж може да е знак за затруднения на компанията, което от своя страна е причина за манипулиране на резултатите.

- TATA (Total Accruals to Total Assets) – коефициент, показващ отношението между начисленията и активите на предприятието, като за изчисление на начисленията Beneish използва изменението в оборотния капитал, намален с паричните средства, паричните еквиваленти и амортизацията. Той се основава на предположението, че начисленията, върху които може да бъде повлияно чрез мениджърска преценка, са основно краткосрочни:

$$TATA = \frac{Working\ capital - Cash - Depreciation}{A}$$

Където:

Working capital е оборотният капитал;

Cash - парични средства и парични еквиваленти;

Depreciation – разходите за амортизация.

Оборотният капитал се изчислява като разлика между краткотрайните активи и краткотрайните пасиви (Петров и сътр., 2010).

При модела на Beneish тези 8 коефициента се обединяват и образуват коефициент М. Според него, ако полученият коефициент М е по-голям от -1,78, то има голяма вероятност изследваната фирма да манипулира отчетите си.

$$M = -4.84 + 0.92 * DSRI + 0.528 * GMI + 0.404 * AQI + 0.892 * SG + 0.115 * DEPI - 0.172 * SGAI + 4.679 * TATA - 0.327 * LVGI$$

7.6. Анализ на предложените модели

Видно от изложението на всеки един от моделите за откриване на манипулационни практики е, че при всеки един от тях се разчита на дискреционните начисления (тези, на които ръководството може да повлияе). При всеки от тези модели обаче се калкулира по различен начин стойността на дискреционните начисления. За тази цел при някои от моделите се приема, че стойността на недискреционните начисления е константна и че дискреционните начисления се изчисляват като разлика между общите начисления и тази константна величина. Според нас обаче това е погрешно схващане, защото начисленията, които не зависят от мениджърска преценка,

могат да търпят промени през отделните отчетни периоди поради факта, че компанията може да бъде изправена пред различни икономически обстоятелства през отделните отчетни периоди. Това е причината да смятаме, че моделите, при които недискреционните начисления се приемат като променливи, са по-надеждни за откриването на практики за управление на печалбите.

Моделът на Nealy например е първия, който позволява да се открият креативни счетоводни практики на базата на дискреционните начисления. Много автори обаче го критикуват, защото при неговия модел липсват начисления, които са повлияни от субективни мениджърски решения през базисния период. Тази критика според нас е основателна, защото определянето на среднопретеглена величина на недискреционните начисления за предходните периоди може да доведе до противоречиви резултати за дискреционните начисления през текущия период.

Моделът на DeAngelo от друга страна притежава предимства, които го правят подходящ за откриване на практики за управление на печалбите предимно в страни с високо развити капиталови пазари. При този модел например, за определянето на недискреционните начисления се използват общите начисления през последния отчетен период, претеглени спрямо общата стойност на активите за предходния период. Такъв подход за изчисление на този тип начисления притежава логическа обосновааност, защото при манипулирането на приходите, автоматично се променя и величината на салдото на съответната активна сметка (в конкретния случай сметка „Вземания от клиенти“). Резултатният коефициент може да даде информация съществува ли манипулиране на финансовия резултат в текущия период в сравнение с предишни отчетни периоди.

M-score моделът на Beneish, от друга страна, предоставя възможности за надеждно определяне на т.нар „M“ коефициент и ако той е по-голям от -1,78, то има голяма вероятност изследваната компания да манипулира финансовите си отчети. Моделът предлага няколко последователни формули, чиито резултати се обединяват в една финална формула, чрез която се определя „M“ коефициента. Формулите включват различни показатели от финансовите отчети на компанията. Според нас този модел за откриване на практики за управление на печалбите би бил по-подходящ за потребителите на финансовите отчети, които искат да получат информация за компанията, за да вземат решения относно бизнес отношенията си с нея. Те лесно могат да проверят дали компанията е прилагала управление на печалбите, използвайки информацията от финансовите отчети, и да изчислят „M“ коефициента, определяйки

дали компанията е прилагала управление на печалбите или не. Нещо повече – това може да бъде направено за няколко последователни периода по опростен начин, което би помогнало за взимането на надеждни икономически решения от страна на заинтересуваните лица (в случая предимно инвеститори, банки, клиенти и доставчици).

При отрасловия модел, както и при първоначалния модел на Jones и модифицирания модел на Jones, се опровергава схващането, че недискреционните начисления са константа във времето. При отрасловия модел обаче се приема, че вариациите в детерминантите на недискреционните начисления са еднакви сред компаниите в един и същи сектор. Както беше открито в предишното изложение, ако промените в недискреционните начисления в по-голямата си част отразяват реакции от промените в специфичните за компанията обстоятелства, тогава при прилагане на отрасловия модел няма да може да се диференцират всички недискреционни начисления от дискреционните начисления. Това би довело до противоречиви и подвеждащи резултати и по този начин трудно би могло да се установи дали се е прилагало или не управление на печалбите. Това е и причината да смятаме, че този модел не е сред най-надеждните за откриване на подобни практики, дори и сравнението да се прави между компании в един и същи отрасъл.

Първоначалният модел на Jones опровергава предположението, че начисленията, независещи от мениджмънта, са константа. Предимството на този модел е, че се взимат под внимание промените в специфичните за компанията икономически обстоятелства, пред които тя е изправена по отношение на недискреционните начисления – нещо което липсва при останалите модели. Моделът обаче създава представата, че приходите са единствено независещи от мениджърска преценка, което би създавало проблеми, ако мениджмънтът манипулира финансовия резултат, прилагайки начисления на приходи, пряко зависещи от неговата преценка. Това е причината за създаването на модифицирания модел на Jones, при който промяната в приходите е модифицирана съобразно промяната на вземанията от клиенти през изследвания период, за да се отразят начисленията, които пряко зависят от мениджърска преценка. Склонни сме да се съгласим с твърдението, че модифицираният модел на Jones е най-надежден за откриване на практики за управление на печалбите, тъй като при него се вземат под внимание специфичните за компанията обстоятелства, опровергава се схващането, че начисленията независещи от мениджмънта, са константа и се отразява промяната във вземанията от клиенти, за да се отразят начисленията, зависещи пряко от мениджърска преценка.

Може да се обобщи, че модифицираният модел на Jones е най-всеобхватен по отношение на детерминантите, използвани в него, за разлика от останалите модели, при които се вземат под внимание определени показатели и фактори, но се пренебрегват други. Това е и причината да смятаме, че този модел би могъл да се въведе в одиторската практика с цел повишаване качеството на провеждания одит и бързо и лесно установяване на евентуални манипулационни практики, които да бъдат коригирани своевременно от страна на мениджмънта, преди финансовите отчети да бъдат заверени от одитор. Въвеждането на модел за проверка на манипулации, като официална част от одиторските методи за проверка, би послужило и като превенция на манипулациите, защото знаейки, че такава процедура се прилага официално, мениджърите няма да са толкова склонни да рискуват и да манипулират финансовия резултат, тъй като след това лесно могат да бъдат разкрити.

8. Етични аспекти на креативното счетоводство

Етичните правила, на базата на които действат професионалните счетоводители, се изготвят и утвърждават от IESBA⁹. „Международният етичен кодекс на професионалните счетоводители (включително Международните стандарти за независимост) излага фундаментални етични принципи за професионалните счетоводители, отразявайки отчитането от страна на професионалния бранш на неговата отговорност по отношение на обществения интерес. Тези принципи установяват стандарта на поведение, който се очаква от професионалния счетоводител. Фундаменталните принципи са: почтеност, обективност, професионална компетентност и надлежно внимание, конфиденциалност и професионално поведение.

Кодексът предоставя концептуална рамка, която професионалните счетоводители трябва да прилагат, за да идентифицират, оценяват и адресират заплахи за спазване на фундаменталните принципи. Кодексът излага изисквания и материали за приложение по различни теми с цел да помогне на счетоводителите да прилагат концептуалната рамка по отношение на тези теми.

Когато става въпрос за одит, преглед и други ангажименти за изразяване на сигурност, Кодексът излага Международни стандарти за независимост, установени чрез

⁹ International Ethics Standards Board for Accountants (IESBA) – Съвет по Международни етични стандарти за счетоводители, е независим орган за изготвяне и въвеждане на стандарти, разработващ подходящ в международен план Международен етичен кодекс на професионалните счетоводители (включително Международни стандарти за сигурност).

прилагане на концептуалната рамка спрямо заплахи за независимостта във връзка с тези ангажименти“ (Ръководство по международен етичен кодекс на професионалните счетоводители, 2018). Според това ръководство съществуват пет фундаментални принципа на етиката по отношение на професионалния счетоводител:

- Почтеност – да бъде пряк и честен във всички професионални и бизнес отношения;
- Обективност – да не компрометира професионалните си и бизнес преценки поради предубеденост, конфликт на интереси или неправомерно влияние от страна на други лица;
- Професионална компетентност и надлежно внимание:
 - да овладее и поддържа професионалните знания и умения на ниво, необходимо за да се гарантира, че клиентът или организацията-работодател получава компетентна професионална услуга, базирана на действащите технически и професионални стандарти и приложимото законодателство; и
 - да действа с усърдие и задълбоченост, както и в съответствие с приложимите технически и професионални стандарти;
- Конфиденциалност – да зачита конфиденциалността на информацията, придобита в резултат на професионални или бизнес отношения;
- Професионално поведение – да спазва изискванията на приложимите закони и нормативни разпоредби и да избягва всяко поведение, за което професионалният счетоводител знае или би следвало да знае, че е възможно да дискредитира професията.

Като цяло компаниите предпочитат да оповестяват устойчиво ниво на растежа на печалбите си, отколкото серия от драстични увеличения и намаления през отделните отчетни периоди (Amat и Gowthorpe, 2004). Това се постига чрез признаването на ненужно големи стойности на провизии на задължения и за сметка на стойността на активите в добра финансова година, така че тези провизии да могат да бъдат в бъдеще намалени, като по този начин да се подобри размерът на печалбата в лоша финансова година.

Revsine (1991) предлага дискусия на „хипотезата за селективно финансово заблуждение“ което може да се разглежда като предлагане на някаква защита за практиката на „креативно счетоводство“, поне в частният сектор, опирайки се в голяма степен на литературата по теория за посредничеството и позитивната счетоводна

теория. Той разглежда проблема по отношение както на мениджъри, така и на акционерите, и твърди че всеки може да извлече ползи от „разхлабените“ счетоводни стандарти, които предоставят на мениджърите свобода при определяне на момента на признаване на приходите. Revsine (1991) обсъжда ползите за мениджърите от възможността да манипулират приходите между отделните отчетни периоди, така че да максимизират своите права за бонуси. Той твърди, че е разумно да се предположи, че тези, които договарят мениджърски трудови договори, очакват подобно опортюнистично поведение и намаляват предложения от компанията компенсационен пакет съобразно това. Тъй като те (мениджърите) вече са били „таксувани“ за опортюнистичните действия, сега трябва да се ангажират с тях, за да постигнат ползите, за които са си „платили“.

Акционерите също се възползват от факта, че мениджърите могат да манипулират отчетените печалби, за да „изгладят“ приходите, тъй като това може да намали видната нестабилност на печалбите и така да се увеличи стойността на техните акции. Други управленски действия, като избягване на неизпълнение на договори за заем, също може да са от полза на акционерите. В основата на анализа на Revsine (1991) са заложиени възгледи, че:

- Основната роля на счетоводството е като механизъм за наблюдение на договорите между мениджърите и други групи, предоставящи финансови средства;
- Пазарните механизми ще работят ефективно, идентифицирайки перспективата за счетоводни манипулации и отразяване на това по подходящ начин в ценообразуването и вземането на решения за сключване на договори.

На тази основа той се застъпва за преустановяване на практиката всички съществуващи счетоводни стандарти в частния сектор да се използват като база за всички бъдещи договори и отчетане. Вместо това бъдещата работа на СМСС следва да се прилага за публичния сектор, включително финансовите институции, където публично финансираните гаранции подкрепят тяхната дейност. Този фокус е необходим, защото „пазарната дисциплина е заглушена в публичния сектор и извършителите на финансови заблуди са изправени пред по-малко препятствия”.

Amat et al. (1999) отбелязват, че литературата за етиката на пристрастия при избора на счетоводна политика се преразглежда на „макро“ ниво от счетоводния регулатор. Тази литература може по същия начин да се приложи към пристрастията при избора на счетоводна политика на „микро“ ниво в управлението на отделни компании,

което е пряко свързано с креативното счетоводство. Авторите разглеждат позицията, заета от Ruland (1984), и я сравняват с анализа на Revsine (1991), отбелязвайки следното:

- Ruland (1984) прави разлика между деонтологичния възглед, според който моралните правила се прилагат към действителните действия, и телеологичното виждане, че дадено действие трябва да се преценява въз основа на моралната стойност на резултата. Revsine (1991) застъпва телеологичния възглед за счетоводството в частния сектор, позволяващ на мениджърите да избират между алтернативите, породени от възможностите за избор на счетоводно третиране в стандартите, да постигнат желанието от тях резултат, но по отношение на счетоводството в публичния сектор той застъпва деонтологичния възглед, призовавайки за по-строги стандарти за предотвратяване на счетоводните манипулации. Появява се въпросът дали наличието или липсата на пазарна дисциплина оправдава такава етична непоследователност.
- Ruland (1984) също така обсъжда и разграничението между „положителна“ отговорност, което тук би било задължението за извършване на безпристрастна отчетност, и „отрицателна“ отговорност, когато мениджърите ще бъдат отговорни за състоянието на нещата, които не успяват да предотвратят. Както се вижда, Ruland дава приоритет на „положителното“. В рамките на модела на Revsine (1984), където всички резултати се разглеждат като част от процеса на договаряне и определяне на цената, разграничението не е признато.
- „Задължението за въздържане“ би означавало избягване на пристрастията, присъщи на креативното счетоводство, докато „задължението за действие“ би включвало преследване на резултатите, които трябва да се постигнат чрез креативното счетоводство. Три са факторите, поради които Ruland разглежда „задължението за въздържане“, като по-важните са:
 - Сигурност на резултата: аргументите на Revsine, както видяхме, се отнасят до ограничената роля на счетоводството главно като инструмент за наблюдение на договорите;
 - Отговорност: Revsine разглежда спазването на ОПСП като основна отговорност, без ограничение за избор в рамките на ОПСП. Това може да е легитимен подход в САЩ, но в юрисдикция, при която се придава първостепенна важност на качеството на оповестяванията във финансовите

отчети, като например Европейския съюз, подходът на Revsine е по-малко защитим като прибавим и принципа за вярно и честно представяне.

Amat и Gowthorpe (2004) отбелязват, че за професионалния счетоводител креативното счетоводство обикновено се счита за съмнително от етична гледна точка. В САЩ тогавашният главен директор на Price Waterhouse отбелязва, че когато се прилага подвеждаща отчетност, това често се извършва на нива на управление над тези, за които системите за вътрешен контрол са създадени, за да бъдат ефективни. Това често включва използването на финансовите отчети с цел създаване на илюзия, че предприятието е по-здро и по-проспериращо, отколкото е в действителност. Тази илюзия понякога се постига чрез маскиране на икономическите реалности посредством умишлено неправилно прилагане на счетоводни принципи.

В Австралия според проучване сред 1500 счетоводители се установяват три етични проблема, цитирани най-често. Това са конфликт на интереси, предложения на клиенти за манипулиране на сметки и предложения на клиенти за укриване на данъци. Две проучвания за отношението към креативното счетоводство в САЩ подчертават разликата в нагласите на счетоводителите към творческото счетоводство в зависимост от това дали то произтича от злоупотреба със счетоводни правила и закони или от манипулиране на сделки. Установява се също така, че студентите бакалаври и магистри по счетоводство са по-критични от счетоводителите относно манипулирането на сделки, докато счетоводителите са по-критични от студентите по отношение на злоупотребата със счетоводни правила.

Amat и Gowthorpe (2004) се позовават на Merchant и Rockness (1994), които установяват, че когато са изправени пред възможности за креативно счетоводство, счетоводителите са по-критични към злоупотребата със счетоводни правила отколкото към манипулацията на сделки. Fischer и Rosenzweig (1995) предлагат две възможни обяснения за тези нагласи (Amat и Gowthorpe, 2004). Първо, счетоводителите по-скоро биха възприели подход към етиката, базиран на спазване на правилата, отколкото такъв, базиран на въздействието върху потребителите на финансовите отчети. Второ, счетоводителите по-скоро биха разглеждали злоупотребата със счетоводни правила като попадаща в техния обхват на действие и следователно изискваща етичната им преценка, докато манипулирането на сделките попада в обхвата на ръководството и следователно не е обект на същия етичен кодекс. Авторите също така откриват разлика в отношението на счетоводителите към креативното счетоводство в зависимост от подбудите на ръководството. Креативно счетоводство, базирано на личен интерес,

провокира по-голямо неодобрение, отколкото такова, което е насочено към подпомагане на компанията.

9. Обобщения и изводи

В заключение на тази глава може да се направят следните основни изводи:

Първо. Креативното счетоводство е обект на сериозни и задълбочени научни изследвания от редица авторитетни автори и счетоведи. Много от тях изразяват различни становища и използват множество термини за назоваване на явлениято. Двете основни наименования, които се срещат в най-голям брой научни публикации са „управление на печалбите” и „креативно счетоводство”, като някои изследователи разграничават двете понятия, докато други ги приемат за еквивалентни и взаимозаменяеми. В настоящия дисертационен труд се приема, че управлението на печалбите представлява компонент на креативното счетоводство, тъй като то се отнася до манипулиране на финансовия резултат, който от своя страна е само един от подлежащите на манипулация обекти.

Второ. Основните предпоставки за появата на креативното счетоводство са гъвкавост в счетоводните правила, липса на правила/регулации, използване на правото на преценка, времева рамка на някои сделки, използване на фиктивни трансакции и прекласификация на стойности във финансовите отчети.

Трето. Съществува пряка зависимост между принципите на корпоративно управление и креативните счетоводни практики. Креативното счетоводство оказва сериозно влияние върху тези принципи, предимно в негативен аспект.

Четвърто. Информацията във финансовите отчети трябва да отговаря на определени качествени характеристики съобразно изискванията на *Концептуалната рамка за финансово отчитане*. Прилагането на креативни счетоводни практики оказва пряко въздействие върху тях.

Пето. Мотивите за прилагане на креативно счетоводство са най-разнообразни, но най-важните от тях са лични мотиви, пазарните очаквания и специфичните обстоятелства, пред които е изправена компанията.

Шесто. Креативното счетоводство следва да се разграничава от счетоводните измами тъй като измамите се отнасят до практики, прилагани извън регулаторната рамка, докато креативното счетоводство не нарушава буквата на закона и утвърдените счетоводни правила.

Седмо. Видовете управление на печалбите са управление на печалбите, базирано на начисленията, и управление на печалбите, базирано на реалните сделки. Най-широко разпространен е моделът на управление на печалбите, базиран на начисленията.

Осмо. От направения анализ на възможните техники се стига до извода, че най-подходящ метод за откриване на креативни практики е модифицираният модел на Jones, който се препоръчва да бъде въведен в одиторската практика в България.

Девето. От направения критичен анализ на етичните аспекти на креативното счетоводство се стига до заключението, че въпреки въвеждането на петте фундаментални принципа, утвърдени от Ръководството по международен етичен кодекс на професионалните счетоводители, мениджърите в повечето случаи пренебрегват тези принципи и се възползват от възможностите да прилагат креативни счетоводни практики, пристъпвайки етичните и моралните норми.

ВТОРА ГЛАВА
ВИДОВЕ КРЕАТИВНИ СЧЕТОВОДНИ ПРАКТИКИ, ТЕОРЕТИКО -
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИ АСПЕКТИ НА ТЯХНОТО ПРИЛАГАНЕ И АКТУАЛНИ
СЧЕТОВОДНИ СКАНДАЛИ ВСЛЕДСТВИЕ НА КРЕАТИВНО
СЧЕТОВОДСТВО И ИЗМАМИ

1. Цел на финансовото отчитане и ролята му в съвременния свят

Финансовото отчитане играе основна роля в управлението на всяка една компания. Нещо повече, без него съвременния бизнес не би могъл да осъществява функциите си в условията на пазарна икономика. Счетоводството има различни по характер цели, всяка от които е важна и има своята функция в управлението на предприятието. Башева и сътр. (2013) изтъкват, че основната цел на счетоводството е измерване стойността на предприятието. В тази връзка се появяват два фундаментални проблема. Първият е свързан с оценката на активите, а вторият – с измерването на печалбата на дружеството. Отделните автори по различен начин третираат въпроса за оценката на стойността на предприятието и цитират Трифонов (1999), който отбелязва, че целта е „изследване на стойността в нейното активно и пасивно проявление“. Други автори и школи (например американската и английската теоретична школа) характеризират счетоводната наука като комплекс от предположения, принципи и възгледи, които осветляват и управляват счетоводното дело в процеса на признаване, оценяване и представяне на икономическата информация. Тези школи обаче не обособяват отделно предмет и метод на счетоводството.

Душанов и Димитров (2016) изтъкват две основни функции на счетоводството като практическа дейност - информационна и контролна функция на управление дейността на предприятието. Концептуалната рамка за финансовото отчитане (2018) също предлага насоки за целите на финансовото отчитане.

В първа глава на настоящия дисертационен труд са открити целта, полезността и ограниченията на финансовото отчитане с общо предназначение. Целта на финансовото отчитане с общо предназначение е да се представи финансова информация относно отчитащото се предприятие, която да притежава качеството „полезност“ както за настоящите, така и за потенциалните инвеститори, заемодатели и други заинтересувани лица при вземането на икономически решения за предоставяне на ресурси на предприятието. Тези решения могат да бъдат относно следните възможности:

- Покупката, държането или продажбата на капиталови и дългови инструменти;
- Погасяването или предоставянето на заеми и други разновидности на кредит;
- Упражняването на право на глас или осъществяване на друг вид влияние върху действията на ръководството, които са свързани с използването на икономическите ресурси на предприятието.

В условия на пазарна икономика финансовото отчитане играе съществена роля както за потребителите на финансова информация, така и за обществото като цяло. Неслучайно счетоводните скандали в съвременния свят оказват съществено влияние върху икономиките на държавите, в които тези скандали са били изобличени. Последствията от тях са не само върху самите компании, които са извършили манипулации при осъществяването на финансовото си отчитане, но и върху цели сектори в икономиката. Прилагането на креативно счетоводство значително влошава качеството на информацията във финансовите отчети и възпрепятства постигането на целта на финансовото отчитане, както е дефинирана в *Концептуалната рамка за финансовото отчитане*.

2. Класификация на креативните счетоводни практики

Чрез използването на креативни счетоводни практики компаниите могат да променят своят имидж по отношение на финансовите си показатели. Чрез представянето на информацията във финансовите отчети в резултат от приблизителни счетоводни оценки по отношение на несъбираеми вземания, коректната стойност на активите и получените заеми, полезен живот на дълготрайните материални и нематериални активи може да се повлияе на резултатите и информацията, представена във финансовите отчети (Marilena и Corina, 2012).

В таблица 2 са обобщени най-широко разпространените практики за манипулация на финансовите отчети според Marilena и Corina (2012).

Таблица 2 – Практики, които имат ефект върху финансовите резултати на предприятията

Позиция във финансовия отчет	Механизъм на действие	Влияние върху финансовия резултат и финансовото състояние	Ограничения	Същност на приложения процес
Разходи за научноизследователска и развойна дейност.	Капитализация на разходите за изследователска и развойна дейност.	Увеличение на резултата в годината на капитализация; Намаление през годината на трансфер, както и през следващите периоди.	Изпълнение на условията, заложените в нормативните актове; Трудности при оценката на разходите за изследователска и развойна дейност.	Право на избор при оценката; Субективност при оценката.
Активи.	Сделка за продажба с обратен лизинг.	Представяне на положителна стойност от обратния лизинг; Представяне на лизинги през периода след придобиване на актива.	Изкуствено увеличение на резултата вследствие на задължението за плащане на лизингови вноски за определен период от време; Риск от разпределение на фиктивни дивиденди.	Финансов механизъм.

Амортизация.	През периода на определяне на индивидуалния амортизационен план има много опции и възможности: <ul style="list-style-type: none"> • Времето, през което активът се ползва; • Оценка на остатъчна стойност. 	Промяна на приложената амортизационна норма и разходите за амортизация.	Необходимост от амортизационен план; Постоянни методи.	Лична преценка; Възможност за избор.
Материални запаси.	Включване на финансови разходи в себестойността на материалните запаси.	Увеличение на резултата през годината, в която разходите са отчетени; Намаление през годината, в която материалните запаси са вложени в производство.	Трудност при определянето на нает актив и финансиране на производството; В отчета трябва да бъде представена сумата на разхода и пояснение към нея.	Възможност за избор.
Изменение на стойността на обезценени облигации.	Прилагане на по-висока или по-ниска оценка на облигации с	Увеличение/на - маление на резултата в периода на отчитане;	Принцип на предпазливост.	Субективност при оценката.

	право на лихва.	Обратен ефект през следващите периоди.		
Изменение на коректива за обезценка на краткотрайни активи.	Надценяване или подценяване на коректива за обезценка на предоставени краткосрочни заеми; Надценяване или подценяване на коректива за обезценка на материалните запаси.	Увеличение/на - маление на резултата в годината на отчитане.	Принцип на предпазливост.	Субективност при оценката.
Рискове и разходи за провизии.	Съществуване - то на следните проблеми: ● Решение за датата на преструктуриране; ● Вземане под внимание на положителни стойности на провизиите (въпреки, че е забранено).	Влияние върху резултата според нивата на провизиите; Обратен ефект в годината на подновяване.	Принцип на предпазливост.	Лична преценка; Възможност за избор.

Дългосрочни договори.	Съществуване - то на много на брой методи за отчитане на тези договори: Метод на увеличаващия се процент; Метод на свършената работа (завършен краен продукт).	Влияние върху приходите от продажби според използвания метод; Различни начини на признаване на приходите от договори.	Принцип на предпазливост.	Лична преценка; Възможност за избор.
-----------------------	--	---	---------------------------	--------------------------------------

Източник: Marilena, Z. and Ioanas, C., 2012. Embellishment of financial statements through creative accounting policies and options. *Procedia - Social and Behavioral Sciences* 62, 347 – 351.

Достъпно

на

<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042812034969?via%3Dihub>

Докато Marilena и Corina (2012) насочват вниманието към креативни счетоводни практики, свързани с финансовия резултат, Jones (2011) дава по-всеобхватна представа за креативното счетоводство, насочвайки вниманието към всички негови проявления (ефект върху финансовия резултат, баланса и паричните потоци). В таблица 3 са обобщени стратегиите за прилагане на креативно счетоводство с ефект върху различните компоненти на финансовия отчет.

Таблица 3 – Стратегии за креативно счетоводство

1. Увеличение на приходите – това е първият начин за увеличение на печалбата. В този случай се използват техники за увеличение на приходите от продажби или друг всеобхватен доход.

<p>2. Намаление на разходите – това е вторият начин за увеличаване размера на печалбата. Два са основните подходи:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Намаление само размера на разходите; ● Намаление размера на разходите и същевременно – увеличение на стойността на активите.
<p>3. Увеличение стойността на активите – един от начините за увеличение на нетната стойност на компанията.</p>
<p>4. Намаление размера на пасивите – втори вариант за увеличение на нетната стойност на компанията.</p>
<p>5. Увеличение размера на паричните потоци – или чрез увеличаване на входящите оперативни парични потоци, или чрез намаляване на изходящите оперативни парични потоци.</p>

Източник: Jones, M., 2011. Chapter 4: Methods of creative accounting and fraud. In M. Jones (ed.). Creative Accounting, Fraud and International Accounting Scandals (1st ed., pp. 43-68), England: John Wiley&Sons Ltd, The Atrium, Southern Gate, Chichester.

За по-голяма яснота Jones (2011) дава подробни разяснения за всяка една от тези стратегии.

2.1. Увеличение на размера на приходите

Jones (2011) изброява петте най-разпространени техники за увеличение размера на приходите както следва: предварително признаване на приход от продажба (преди да са изпълнени критериите за признаване); вземания от лихви; представяне на приходи, които не са от основна (обичайна) дейност, като такива от основна дейност; третиране на заемите като продажби и др.

(А) Признаване на приходи от продажби – сравнителен анализ между МСС 18 Приходи и МСФО 15 Приходи от договори с клиенти

Манипулирането на приходите е може би една от най-често срещаните и разпространени форми на креативно счетоводство. Тя произтича от основния въпрос: кога продажбата да се признае като продажба? На пръв поглед това може да изглежда

неуместен въпрос. Въпреки това, колкото по-сложни стават бизнес отношенията, толкова по-трудно става точното определяне на момента на продажбата. Съществува често много широка рамка при определяне на точния момент на продажба. Jones (2011) цитира Griffiths (1995), който смята, че след като се приеме, че действителните парични потоци не предоставят вярна и честна представа за фирмената ефективност, тогава вратата за креативност се отваря широко. Дотолкова, доколкото дадена компания може да оправдае със степен на разумност, че нейната политиката за признаване на приходи е обоснована, тя може да си позволи да направи почти всичко, което поиска.

При прилагането на МСС 18 *Приходи* беше възможно по лесен начин да се манипулира моментът на признаването на приходите и по този начин компаниите да оповестяват приходи от продажби от сделки, които все още не са приключили. Също така стандартът съдържа и различни изисквания за признаването на приходи от продажби на стоки и услуги, което допълнително създаваше предпоставки за манипулации. С влизането в сила на МСФО 15 *Приходи от договори с клиенти*, който замени действащия до 01.01.2018 г. МСС 18 *Приходи* тези възможности са ограничени. В същността си и МСФО 15, и МСС 18 се отнасят до счетоводните процедури за признаването на приходи, генерирани от обичайните дейности на предприятието. В МСС 18 *Приходи* обаче се съдържаха и изисквания за признаване на приходи от дивиденди и лихви, каквито няма в МСФО 15, а се съдържат в МСФО 9 *Финансови инструменти* и МСС 27 *Индивидуални финансови отчети*.

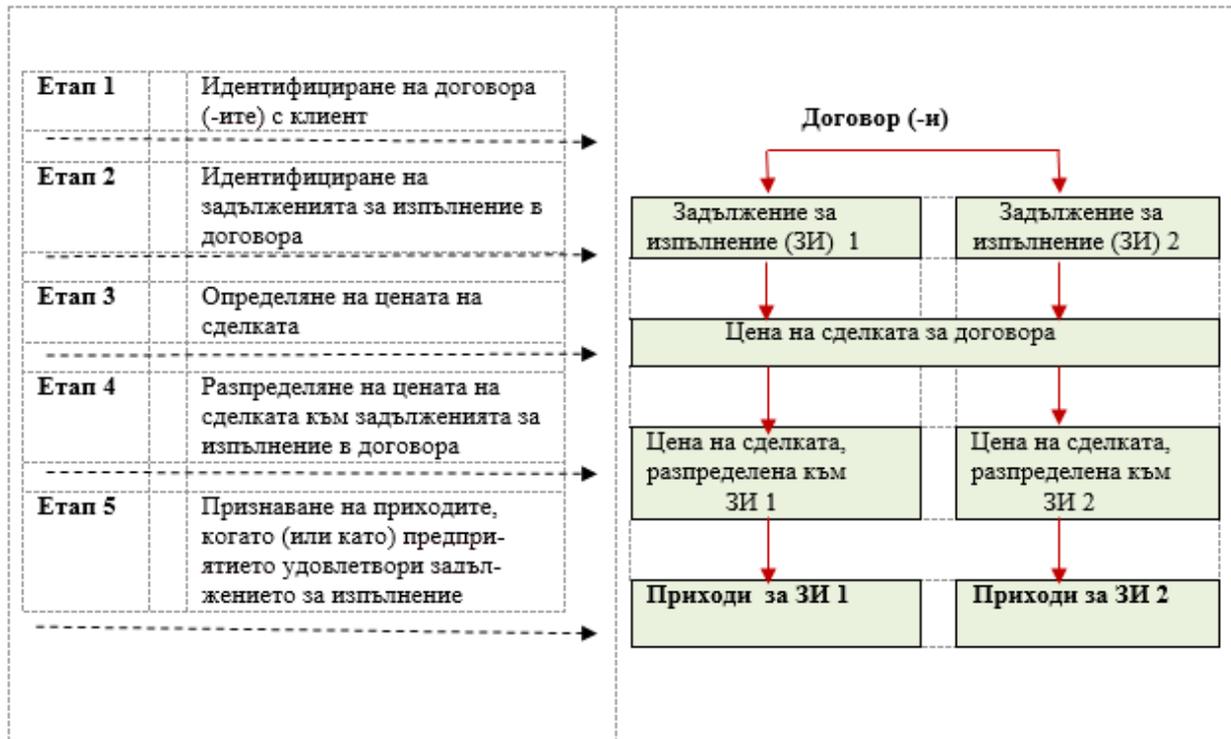
Основополагащият принцип в МСФО 15 е, че признаването на приходите трябва да отразява прехвърлянето на обещаните на клиентите стоки или услуги на стойност, която отразява възнаграждението (престацията), на което предприятието очаква да има право в замяна на тези стоки или услуги.

МСФО 15 *Приходи от договори с клиенти* очертава модел от 5 основни етапа за признаване на приходите:

- Етап 1: Идентифициране на договора с клиент;
- Етап 2: Определяне на задълженията за изпълнение в договора;
- Етап 3: Определяне на цената на сделката;
- Етап 4: Разпределение на цената на сделката към задълженията за изпълнение в договора;
- Етап 5: Признаване на приходите, когато (или като) предприятието удовлетвори задължението за изпълнение.

Петте етапа на признаване на приходи са илюстрирани във фигура 2.

Фигура 2: Модел на признаване на приходи съгласно МСФО 15



Източник: Брезоева, Б., 2018. Новият международен стандарт за приходите МСФО 15 *Приходи от договори с клиенти*. ТИТА. Достъпно на: <https://www.tita.bg/free/accounting/527>

Целта на въвеждането на пететапния модел за признаването на приходи е постигането на еднаквост при отчитането на всеки вид приходи, за да се предостави по-подходяща и точна информация на потребителите на финансови отчети. Основните разлики между МСФО 15 и МСС 18 са в прилагания подход: по МСС 18 приходите се признават при прехвърляне на рисковете и ползите върху стоките/услугите на клиента, а по МСФО 15 – при прехвърлянето на контрола, като са посочени няколко признака за прехвърляне на контрола, сред които е и прехвърлянето на рисковете и ползите (МСФО 15, пар. 38).

Също така в МСС 18 се съдържаха различни изисквания за признаване на приходи от продажбата на стоки и услуги, докато по МСФО 15 се прилага единният пететапен модел, без значение от това дали става дума за стоки или услуги. Общото е, че по същество и по двата стандарта приходите се признават в определен момент или с течение на времето (в МСС 18 терминът е „процент/етап на изпълнение” и се отнасяше

за признаване на приходи от рутинни продължителни услуги, докато по МСФО 15 приходи се признават с течение на времето и за незавършено производство или неизпълнени докрай договори за създаване на активи, ако контролът върху тях се прехвърля на клиента, докато активите се създават).

Според МСФО 15 обаче предприятието първо определя дали приходите следва да се признаят с течение на времето, ако се удовлетворява един от три критерия. В противен случай приходите се признават в определен момент (Брезоева, 2018). Тези критерии са посочени в таблица 4.

Таблица 4 – Изисквания за признаване на приходи с течение на времето

Изисквания за признаване на приходи в течение на времето	Пример
1. Клиентът <i>едновременно получава и консумира ползите</i> в резултат от дейността на предприятието в хода на изпълнение на тези дейности.	Рутинни или повтарящи се услуги, например мобилни услуги всеки месец
2. Клиентът получава <i>контрол върху актива, докато активът се създава или подобрява</i> (например незавършено производство).	Строителство на сграда на терен на клиента.
3. В резултат от дейността на предприятието (а) <i>не се създава актив с алтернативна употреба за предприятието</i> и (б) предприятието има юридическо упражняемо право да получи плащане за извършената дейност до момента.	Създаване на специализиран актив, който единствено клиентът може да използва; създаване на актив по спецификации на клиента.

Източник: Брезоева, Б., 2018. Новият международен стандарт за приходите МСФО 15 *Приходи от договори с клиенти*. ТІТА. Достъпно на: <https://www.tita.bg/free/accounting/527>

Въпреки че въвеждането на МСФО 15 е напредък в счетоводната теория и практика по отношение на признаването на приходи от продажба на стоки и услуги, все още съществуват несъвършенства и възможности за манипулации. Според МСФО 15 при определяне на цената на сделката (третият етап от модела за признаване на приходи) следва да се вземе предвид и наличието на променливо възнаграждение във вид на отстъпки, неустойки, бонуси и други форми на променливост, които са договорени или се очаква да бъдат предоставени или получени по конкретен договор.

- Според стандарта (пар. 53) предприятието прави приблизителна оценка на размера на променливото възнаграждение, като използва метода очаквана стойност или метода най-вероятна стойност в зависимост от това кой метод предприятието очаква да може по-добре да предвиди размера на възнаграждението, на което то има право.
- Очаквана стойност – очакваната стойност представлява сбора от сумите претеглени според вероятностното разпределение в диапазона от възможни възнаграждения. Очакваната стойност може да е подходяща приблизителна оценка на размера на променливото възнаграждение, ако предприятието има голям брой договори с подобни характеристики;
- Най-вероятния размер – най-вероятният размер е единствената най-вероятна стойност в диапазон от възможни стойности на възнаграждение (т.е. единственият най-вероятен резултат от договора). Най-вероятният размер може да бъде подходяща приблизителна оценка на размера на променливото възнаграждение, ако договорът има само два възможни резултата (например, предприятието или получава премия за постигнати резултати или не) (РЕГЛАМЕНТ (ЕО) № 1126/2008).

Изхождайки от тези постановки на МСФО 15, може да се заключи, че съществува възможност за манипулиране на размера на признатия приход от договор с клиент. Например, ако предприятието избере да прилага метода на очакваната стойност, то тогава може да манипулира размера на признатия приход чрез прилагане на по-консервативна или по-голяма приблизителна оценка на променливия приход (в зависимост от целите, които се преследват). Друг вариант, който може да бъде прилаган, е, когато по-подходящ метод за оценка би бил „най-вероятният размер“, но предприятието реши вместо него да ползва метода „очаквана стойност“, който дава по-големи възможности за субективна преценка.

Друга възможност, която този стандарт предоставя, е признаването на задължение за възстановяване според пар. 55 (РЕГЛАМЕНТ (ЕО) № 1126/2008). Това се случва, когато предприятието получава възнаграждение от клиента и се очаква да му възстанови част от него или цялото възнаграждение. В този случай може да се „играе“ с признаването на пасив в текущия период – начисляване на провизия. В случай, че това очакване не се оправдае, предприятието може да сторнира провизията в следващ отчетен период и по този начин нетният ефект от двете операции ще е нулев.

Този стандарт също така позволява да се „играе“ и с момента на признаване на прихода и с начина на неговото изчисление. Предприятието може да класифицира задължения за изпълнение, удовлетворявани с течение на времето, като такива, удовлетворени към определен момент във времето, и обратно. Това би довело до представянето на по-голям или по-малък размер на приходите в текущия отчетен период в зависимост от целта, която се преследва (по-ниска или по-висока печалба и произтичащите ползи от двата варианта).

Основавайки се на гореизложеното, можем да твърдим, че вече са направени стъпки към подобряване на счетоводните правила и осигуряването на по-голяма прозрачност при изготвянето на финансовите отчети от гледна точка на уеднаквяване на изискванията за признаване на приходи по отношение на продажби на стоки и услуги. Все още е рано да се дадат конкретни оценки от прилагането на МСФО 15, но през следващите години резултатите от неговото прилагане ще бъдат налице, въпреки че възможности за прилагане на креативни счетоводни практики все още съществуват, както е открито по-горе.

(Б) Вземания за лихви

Вземанията за лихви обикновено се класифицират като текущ актив в баланса, освен ако компанията не очаква да получи плащането от длъжника в рамките на един отчетен период.

Jones (2011) дава пример за управление на приходите от лихви с компанията Polly Peck в Англия. Един от източниците на приходи на компанията са лихвите от инвестиции в акции или в жилищно-спестовни каси и банки. Този вид приходи обикновено са трудно манипулируеми, въпреки че понякога могат да се нагласяват, както е в случая с компанията Polly Peck и играта със „силни“ и „слаби“ валути.¹⁰

¹⁰ Един от източниците на приходи на компанията са дивиденди и лихви от инвестиции като акции и облигации и вземания на строителни компании. Тези инвестиции до голяма степен са неманипулируеми. Въпреки това понякога може да се лавира и да се приложи определена степен на манипулация. В Polly Peck, известна британска компания, която се срива през 1989 г., има пример за валутно несъответствие, което довежда до много висок размер на вземанията (вж. UBS Phillips & Drew, 1991, стр. 18). По същество Polly Peck ползва заем в швейцарски франкове. Швейцарският франк е много силна валута. Силните валути обикновено имат ниски лихвени проценти. Polly Peck след това инвестира тези пари в банка в Турция. Турската лира е слаба валута. Получената възвръщаемост в случая е много по-високата лихва. В резултат на това отчетът за доходите на Polly Peck изглежда добре. Компанията получава 68,1 милиона британски паунда от инвестицията си в турската банка и изплаща само 55,6 милиона британски паунда на швейцарската банка. Следователно печалбата се увеличава с 12,5 милиона паунда. Турската лира обаче се обезцени спрямо швейцарския франк. В резултат на това в счетоводния баланс остава

(В) Представяне на приходи, несвързани с основната дейност, като такива, реализирани от основната дейност

Приходите, несвързани с основната (обичайна) дейност, са частта от общите приходи на предприятието, но реализирани от дейности, които не са свързани с основната дейност. Такива приходи са приходи от дивиденди, печалби или загуби от инвестиции, както и печалби или загуби, възникнали от валутни операции и отписване на активи (Liberto, 2020). Liberto подчертава, че сумата на печалбата е може би най-изследваната стойност във финансовите отчети на компаниите, тъй като тя дава информация за рентабилността на компанията, сравнена с оценките на анализаторите и ръководството на компанията.

Проблемът е, че печалбата за отчетния период може да бъде изкривена от приходи, които не са свързани с основната дейност на бизнеса. Например има случаи, когато дадена компания реализира значителен, еднократен приход от инвестиционни ценни книжа, изцяло притежавано дъщерно дружество или продажба на имоти, машини, и съоръжения.

Този вид печалби, които са реализирани като допълнение към печалбите от основна дейност, получени от повтарящи се сделки и събития извън основната дейност на бизнеса, могат значително да променят печалбата на компанията и да затруднят инвеститорите в оценката им доколко добре е оперирала фирмата през отчетния период.

(Г) Третиране на заемите като продажби

Jones (2011) отбелязва, че продажбите и получените кредити очевидно са съвсем различни неща. Първото поражда приход, а второто по същество е пасив. Тъй като обаче и двете се отчитат по кредита на съответните счетоводни сметки, има вратичка за креативния счетоводител да третира заемите като приход в някои случаи. Пример в това отношение е британска производствена компания, която е била обвинена, че третира заемите от правителството като приходи от продажби. Освен това компанията е била обвинена, че е отпускала заеми на клиенти с цел те да купуват от нейните продукти. В Enron, фалиралата американска енергийна компания, тази техника е

скрита капиталова загуба от 44,7 милиона британски паунда. Тази загуба не е забелязана от инвестиционните анализатори. Освен това парите остават блокирани в Турция и не могат да бъдат прехвърлени в Обединеното кралство.

изведена на ново ниво и се твърди, че е била измамна. Заемите от търговски банки са били третираны като авансови плащания по енергийни договори.

2.2. Намаление на размера на разходите

Jones (2011) откроява седем основни начина за намаление на размера на разходите чрез използването на креативни счетоводни практики. Това са увеличаване на провизиите; намаляване на данъците; прилагане на техниката „big bath”; увеличение на крайното салдо на материалните запаси; капитализиране на разходи; удължаване на полезния живот на амортизируемите активи; начисление на по-високи провизии за несъбираеми вземания (коректив за загуби).

От друга страна, Team-MoneyWorks4me (2011) открояват четири основни момента при манипулирането на разходите. Те описват двустепенния модел на признаване на разходите. Етап 1 е по отношение на момента на признаване на разхода – когато компанията плати цената за продукта или услугата, но не получи икономическите ползи от нея. Това са бъдещи икономически изгоди за компанията и се отчитат в баланса на компанията като активи (разходи за бъдещи периоди). Етап 2 настъпва, когато икономическите ползи са получени от компанията. В този случай сумата на разхода трябва да бъде отчетена текущо и да се намали салдото по сметка *Разходи за бъдещи периоди*. Компанията може умело да борави с тези два етапа, ръководейки се от своя интерес, като влияе върху скоростта, с която тези два етапа протичат. Ако ръководството прогнозира, че печалбата ще е ниска през текущия отчетен период, то може да намали темпа на изменение на разходите от етап 1 към етап 2. Това може да стане чрез задържане на разходите в сметката за разходи за бъдещи периоди, вместо да ги трансферира в отчета за доходите и по този начин да повлияе върху размера на печалбата за текущия отчетен период. С други думи, ръководството отлага признаването на текущите си разходи за следващи периоди.

Team-MoneyWorks4me (2011) открояват четири основни начина за манипулация на разходите.

- Неправилно капитализиране на обичайни оперативни разходи в счетоводния баланс на компанията;
- Амортизиране на определени активи прекалено бавно;
- Умишлено запазване на обезценени активи;

- Умишлено неначисляване на загуби за несъбираеми вземания и обезценени инвестиции.

(А) Манипулация на провизиите

Според МСС 37 *Провизии, условни пасиви и условни активи*, пар. 14, провизия се признава тогава, когато:

а) предприятието има настоящо задължение (правно или конструктивно) като резултат от минали събития;

б) има вероятност за погасяване на задължението да бъде необходим поток ресурси, съдържащ икономически ползи; и

в) може да бъде направена надеждна оценка на стойността на задължението. (РЕГЛАМЕНТ (ЕО) № 1126/2008).

Ако тези три условия не са изпълнени, провизия не се признава.

Наличието на настоящо задължение се доказва чрез минало събитие, което поражда правно или конструктивно задължение за компанията (задължаващо събитие). Идентифицирането на задължаващото събитие е предпоставка за съществуването на задължение към отчетната дата. Стандартът позволява прилагането на голяма доза мениджърска преценка при признаването на провизиите, тъй като първите два критерия се пригат с използване на вероятностния подход (вероятно е „по-вероятно отколкото не”, т.е. повече от 50 %), а оценката на провизията е счетоводна приблизителна оценка. Счетоводната приблизителна оценка с течение на времето подлежи на промяна при промяна на обстоятелствата и условията, на които първоначално се базира. Ръководството би могло да признае прекалено голям или прекалено малък размер на провизиите за текущия отчетен период с цел да намали или увеличи печалбата. В много случаи, както отбелязва Jones (2011), съществува възможност компанията да признае провизия през текущия отчетен период за предстояща сделка, която не е свързана с основния предмет на дейност. На по-късен етап, когато ръководството разбере, че е начислило повече от необходимото за тази сделка, решава да прекласифицира разхода като такъв от основна дейност, като по този начин оказва пряко влияние върху размера на печалбата за текущия отчетен период.

Б) Похвати за намаляване размера на корпоративния данък

Kagan (2021) подчертава, че намаляването на размера на корпоративния данък представлява похват, използван в креативното счетоводство, който се базира на законни методи за минимизиране на размера на данъка върху печалбата, дължим от физическо или юридическо лице. Това обикновено се постига чрез прилагане на намаления на счетоводния финансов резултат, доколкото са допустими. Това може да бъде постигнато и чрез даване на приоритет на инвестиции, които имат данъчни предимства, като например закупуване на необлагаеми общински облигации. Креативното намаляване на счетоводния финансов резултат следва да се различава от укриването на данъци, при което се разчита на незаконни методи като отчитане на по-малко приходи и фалшифициране на удръжки.

Contractor (2016) повдига въпроса за намаляване на данъчната тежест на глобално ниво. Той подчертава, че темата е основна за глобалните бизнес решения, тъй като преките чуждестранни инвестиции до голяма степен зависят от данъчната тежест в съответната юрисдикция. Това твърдение до голяма степен съвпада с нашите виждания по темата, защото сме свидетели на огромен брой глобални компании, които откриват свои клонове в България поради изгодните данъчни условия и по-евтината работна ръка. Примери за такива глобални брандове са IBM, Cargotec, Cargill, PPD, Lufthansa, British-American Tobacco, Philip Morris, KPMG, Ernst&Young, Deloitte, BDO, PwC, Baker Tilly, и много други. Спорен е въпросът обаче, дали този похват е свързан директно с креативното счетоводство или по-скоро е резултат на стратегически решения за оптимизиране на разходите на компанията. И двата варианта биха били правилни, разгледани от различни гледни точки. За да даде по-ясна представа за креативните методи за намаление на данъците, Contractor (2016) дава пример с някои бизнес практики в САЩ. Като пример е посочено сливането на компаниите Pfizer (САЩ) и Allergan (Ирландия), като Pfizer прехвърля централния си офис в Дъблин в резултат на сделката. Причината за сливането е, че пределната норма на данъка в САЩ е 35% срещу 10-12.5% в Ирландия. Авторът описва 5 основни креативни метода за намаляване на данъчната тежест, които са потвърдени от проучване на Evertsson (2019).

- **Освобождаване от данък или отсрочване на печалби от клонове в чужбина**

Най-напредналите държави най-често облагат данъчно бизнеса на чуждестранна компания, извършван на тяхна територия, без да удържат данък върху печалбата, реализиран от клоновете на компанията в други държави. Други, например като САЩ, прилагат като база за изчисление на данъка върху печалбата на международната компания, реализирана на местна територия, както и във всичките ѝ клонове в чужбина. Данъчното законодателство на САЩ обаче съдържа огромен недостатък в това отношение – след като компанията плати всички свои данъчни задължения в съответните държави, в които оперира според местните им законодателства, идва ред на данъка върху печалбите на чуждестранните клонове, дължим в САЩ. Той обаче може да бъде отсрочен за неопределено време чрез простата техника печалбите от чуждестранните клонове да не бъдат върнати в САЩ, а да бъдат насочени към офшорни зони или реинвестирани в други компании. Натрупаните, но нерепатрирани в САЩ печалби, реализирани от клоновете на щатските международни компании, които напълно легално са избегнали данъчното облагане на печалбите си в САЩ, се оценяват между 2.1 и 3 трилиона долара, отбелязва Contractor (2016).

- **Трансферно ценообразуване**

Трансферната цена е цената, на която свързаните лица извършват сделки помежду си, например при търговията със стоки, услуги или право на ползване на активи между отделните предприятия в групата (свързани лица). Трансферните цени се използват, когато отделни клонове на по-голяма мултинационална компания се третираат и отчитат като отделно управлявани предприятия. Обичайно е икономически групи, състоящи се от отделни предприятия, да се консолидират на основата на финансова отчетност; те обаче могат да отчитат всеки субект поотделно за данъчни цели (Tuovila, 2020). Wu (2010) отбелязва, че един от основните проблеми, с които Федералната данъчна служба на САЩ се сблъсква, е легалното прехвърляне на печалби от САЩ в офшорни зони с облекчен данъчен режим като Бермуда, Швейцария, Ирландия, Сингапур и Каймановите острови. Тези страни имат значително по-нисък данък върху печалбата в сравнение с 35-те процента в САЩ. Някои от тях дори предлагат и освобождаване от данък за извършване на бизнес в техните страни, което предоставя още по-големи финансови ползи за компаниите майки в САЩ.

Възползвайки се от тези привилегии, предлагани от други страни, мултинационалните компании в САЩ намаляват данъчното си бреме и отчитат по-високи печалби.

Contractor (2016) отбелязва, че в международните вериги за доставки международните компании изпращат стоки и услуги, чиято стойност за единица се определя преднамерено от компанията майка от данъчни съображения. Авторът дава пример с две фирми, А и В, и двете притежавани от една и съща компания майка. Фирма А експортира 1000 артикула годишно към фирма Б, фактурирани по 1,30 долара за единица. Но ако те са фактурирани по 1.80 долара за единица, фирма Б ще плати на своята сестринска фирма А с 500 долара повече годишно. Печалбата на фирма А ще се увеличи, а на Б ще намалее; но компанията майка като цяло би увеличила печалбата си след облагане с данъци от 2250 на 2325 долара. Идеята е проста: плащат се по-големи суми на дъщерни дружества, по отношение на които данъците са по-ниски, и се посочват по-ниски стойности, където данъците и/или тарифите са по-високи.

- **Плащания по лицензи**

Preciado (2019) отбелязва, че еволюцията на информационните и комуникационни технологии (ИКТ) и тяхното включване в цифровата икономика и споразуменията за електронна търговия представляват предизвикателство за данъчните системи. Лицензионните плащания често са свързани с цифровата икономика, тъй като представляват възнаграждения за интелектуални идеи под формата на нематериални активи. От друга страна, Kutera (2017) твърди, че практиката на мултинационалните корпорации показва, че те могат умело да използват дори най-новите правни разпоредби, насочени към подкрепа на развитието на технологиите. Флагмански пример тук е Патентната рамка¹¹, въведена в определени държави. Този термин обозначава съвкупност от специални разпоредби относно интелектуалната собственост. С цел насърчаване на иновациите и привличане на предприятия европейските страни предлагат данъчни преференции за печалба от патенти. Това означава, че продуктите - включително патенти и лицензи за права по интелектуална собственост - се облагат с по-ниска ставка в тези страни. Това е особено очевидно за компании, работещи в ИТ

¹¹ Патентната рамка е специален преференциален корпоративен данъчен режим, използван от няколко държави за стимулиране на научноизследователската и развойна дейност чрез облагане на патентните приходи по различен начин от другите търговски приходи. Прилага се в Кипър, Ирландия, Франция, Нидерландия, Белгия, Люксембург, Унгария и Великобритания.

сектора, където паричните потоци, генерирани от лицензи, са огромни. Тези правила биват използвани за целите на агресивната данъчна политика.

- **Заеми между свързани компании**

Друга разпоредба, която правителствата предлагат на компаниите, е приспадането на разходите за лихви по заеми от финансовия резултат. Всъщност плащането на лихва е разход за кредитополучателя/платеца. Но ако компанията заемодател (източникът на средства) и компанията кредитополучател са свързани лица, макар и в различни държави, тогава групата компании има ясна визия за плащане на по-малко данък в юрисдикциите с високи данъци – това може стане, когато филиалите в страни с по-ниски данъци отпускат повече заеми на филиалите си в държави с по-висок данък и по този начин мултинационалната компания може да се възползва от преимуществото от по-добрия резултат, реализиран от приспадането на разходи за лихви по кредити. Преките чуждестранни инвестиции се състоят от три компонента: новият собствен капитал + неразпределена печалба + нетна стойност на заемите между свързани лица.

Въпреки че ни липсват изчерпателни данни за размера на заемите между свързани лица в световен мащаб, при консервативен подход на изчисление се смята, че те надхвърлят $\frac{3}{4}$ от един трилион долара. Няма изчерпателни данни нито за това какъв размер от тези заеми са мотивирани от възможността за освобождаване от данъци или намаляване на данъчното бреме, нито за степента, до която лихвеният процент на заемите между свързани лица се отклонява от действителната цена на капитала. Ясно е, че ако лихвеният процент по заеми между свързани предприятия, определен от компанията майка, е по-висок или по-нисък от действителната цена на капитала, мултинационалната компания има стратегия да влияе върху данъците си, използвайки този похват.

През последните години редица държави са наложили ограничения върху данъчното приспадане на лихвите, но има липса на прилагане на правилата, особено в развиващите се страни (Contractor, 2016). Beer et al. (2018) потвърждават използването на тази техника от страна на мултинационалните компании. Те отбелязват, че разликите в ставките на данъчното облагане в различните страни създават възможност за кредитиране от клонове в страни с ниски данъци към клонове в държави с високи данъци, или чрез насочване на външно финансиране към клонове в страни с високи

данъци. Това изместване на дълга намалява данъчната тежест на групата, без да влияе върху общата кредитна експозиция на групата (а оттам и върху риска от фалит).

(В) Прилагане на техниката „голямо промиване“ (big bath accounting)

Hayes (2020) дефинира техниката „голямо промиване“ (Big bath) като неетичен счетоводен похват, при който приходите в лоша година се представят като дори по-лоши, отколкото са в действителност. Често предприемана в лоша финансова година, тази тактика има за цел изкуствено да завиши размера на печалбите в следващи отчетни периоди. Според Thakur (2021) може да има няколко техники за прилагане на стратегията „голямо промиване“, без да се стигне до проблеми със закона. Тази стратегия може да подобри резултатите, постигнати от мениджмънта, тъй като бонусите често се разглеждат в тандем с резултатите на компанията. Когато показват, че компанията е в лошо състояние, нивото на техните бонуси се повлиява, което в една или друга форма представлява икономия за компанията. Тази стратегия, от друга страна, може да доведе до значителни бъдещи печалби за компанията, което от своя страна може да доведе до големи суми на бонусите за ръководителите.

(Г) Увеличение на крайния остатък на материалните запаси

Elearnmarkets (2018) отбелязва, че материалните запаси представляват стойността на продуктите, които са произведени, но не са продадени. Когато тези продукти се продадат, тяхната себестойност се признава в отчета за доходите като разход – себестойност на продажбите. Заниженият размер на себестойността на продажбите може изкуствено да увеличи нетната печалба. Надценени материални запаси може да бъдат установени, като се определи дали материалните запаси се увеличават по-бързо от продажбите; дали има спад в обръщаемостта на материалните запаси или дали материалните запаси се увеличават по-бързо от общия размер на всички активи. В статия на Forbes (2010) се илюстрира това, като се дава за пример компанията Laribee Wire Manufacturing Co., която отчита фиктивни материални запаси и отчита другите материални запаси с надценена стойност. Това помага на компанията да получи заеми от около 130 милиона долара от шест банки, използвайки като обезпечение материалните си запаси. Междувременно компанията отчита 3 милиона долара нетна печалба за периода, когато реалната загуба е 6,5 милиона долара.

Jones (2011) отбелязва, че има два основни начина, по които материалните запаси могат да се манипулират. Първият е чрез манипулиране на количеството на материалните запаси. Вторият е чрез оценяването им. Количеството може да се манипулира, като се направи по-строга проверка/инвентаризация на материалните запаси в отчетни периоди, когато трябва да се увеличи печалбата и след това новата проверка да установи по-малко наличност, ако количеството на материалните запаси е твърде голямо. По отношение на оценката има няколко възможности. Едната е чрез обезценката на залежали и трудно продаваеми материални запаси. Те са предмет на субективна преценка на ръководството и така могат да бъдат променени.

Прилаганият метод за оценка на запасите при отписването им също може да бъде променен. Съществуват три основни метода: конкретна идентификация, среднопретеглена стойност и първа входяща-първа изходяща стойност (FIFO). В МСС 2 *Материални запаси*, в пар. 23 и 24 се посочва кога се прилага конкретната идентификация на себестойността. Пар. 23 гласи: „Разходите за материалните запаси от позиции, които обикновено не са взаимозаменяеми и произведените стоки или извършените услуги са предназначени за конкретни проекти, трябва да бъдат определени чрез използването на конкретна идентификация на себестойността на всеки от тях“. Пар. 24 допълва горното: „Конкретна идентификация за себестойността означава, че конкретни разходи се свързват с определени позиции материални запаси. Това е подходящо третиране на единици, които са предназначени за конкретен проект, независимо дали те са били закупени, или произведени. Конкретната идентификация за разходите обаче е неуместна при голям брой позиции материални запаси, които обикновено са взаимозаменяеми. В такива случаи методът на подбор на тези единици, които остават в запасите, би могъл да се използва за постигане на преднамерен ефект върху печалбата или загубата“ (РЕГЛАМЕНТ (ЕО) № 1126/2008). И при трите метода за изписване на себестойността обаче ще се получи различен размер на разхода на материални запаси и различен размер на печалбата.

(Д) Капитализиране на разходи

Jones (2011) отбелязва, че при капитализирането на разходите се използва основният принцип, че дебитно салдо по сметките отразява или разход, или актив. Чрез прекласификация на разходите креативният счетоводител не само увеличава печалбата, но и увеличава активите. Дълготрайните материални активи (имоти, машини и

съоръжения) в общия случай трябва да бъдат амортизирани. Това обаче означава, че разходът ще бъде разпределен за няколко отчетни периода напред. Авторът дава примери за капитализирани разходи като разходи за лихви, разходи за разработване на софтуер и разходи за научноизследователска и развойна дейност. Дължимите лихви по заеми са един от примерите. Когато компаниите ползват кредит за изграждане на дълготрайни материални активи, тогава те често считат, че разходите за лихви по този кредит са част от стойността на новосъздадения дълготраен материален актив и следователно трябва да се капитализират. Изследвания във Великобритания показват, че някои британски компании биха реализирали загуба, а не печалба, ако отчитат лихвите по заеми като разход вместо да ги капитализират. Отбелязва се също, че на практика всяко дружество във Великобритания, търгуващо с ДМА (продукция за компанията производител) и регистрирано на фондовата борса, използва метода на капитализираната лихва, за да отложи ефекта върху отчета за доходите. Когато цените на ДМА растат, това не би било проблем; обаче, когато паднат, това може да създаде проблеми.

(Е) Увеличаване на полезния живот на дълготрайните материални активи

Braganza (2021) отбелязва, че амортизацията може да се използва за манипулиране на печалбите. Чрез увеличаване на полезния живот или остатъчната стойност (очакваната справедлива стойност в края на полезния живот) годишният разход за амортизация може да бъде намален, за да се сведе до минимум неговият ефект върху нетната печалба.

В подкрепа на горното е важно да се отбележи, че съществуват различни методи на амортизация, чието използване и прилагане са обект на преценка от страна на ръководството.

В МСС 16, пар. 60 се позволява използването на различни методи на амортизация, но общото изискване е прилаганият метод да отразява модела, по който предприятието очаква да реализира икономически ползи от активите (РЕГЛАМЕНТ (ЕО) № 1126/2008). Избраният метод следва да се прилага последователно през всеки следващ период, освен ако не настъпи промяна в очаквания модел на реализиране на тези бъдещи икономически ползи.

Тук също се появява възможността за субективна преценка от страна на ръководството при избора на конкретен метод на амортизация, който да окаже

съществено влияние върху отчетения финансов резултат. Например прилагането на дегресивен метод в първите години от полезния живот на активите ще доведе до по-голям разход за амортизация, а оттук и по-малък финансов резултат в сравнение с линейния метод на амортизация.

(Ж) Завишени обезценки за несъбираеми или трудно събираеми вземания

Дотолкова доколкото обезценките за несъбираеми или трудно събираеми вземания са резултат от приблизителни счетоводни оценки, които от своя страна са базирани на преценката на ръководството, то тези позиции са предмет на креативно счетоводно третиране. В периоди, когато компанията се стреми да отчете голям размер на печалбата, може да се наблюдават ниски стойности на коректива за несъбираеми или трудно събираеми вземания, което от своя страна да доведе до желаните резултати. В следващ отчетен период, когато предприятието е реализирало достатъчно печалба, ръководството прибягва към промяна на приблизителната счетоводна оценка, като я завишава до разумните нива на базата на информацията, с която разполага.

2.3. Увеличаване стойността на активите

Докато предходните стратегии за креативно счетоводство се фокусират върху финансовия резултат на компанията, макар и индиректно свързани с баланса, в текущите стратегии се разглеждат техники за манипулация на финансовите отчети, които засягат пряко балансовите позиции на компанията. Тези стратегии според Jones (2011) са: увеличаване стойността на търговската репутация; увеличение на стойността на търговските марки и други нематериални активи; преоценката на дълготрайни материални активи и отчитане по пазарна стойност.

(А) Увеличаване стойността на търговската репутация

Ueno et al. (2015) дефинират търговската репутация като възникваща в резултат на закупуването на една компания от друга. Репутацията е превишението на покупната цена над справедливата стойност на разграничимите нетни активи, включително разграничими нематериални активи. Финансовото счетоводство третира като репутация бъдещите икономически ползи, произтичащи от бизнес комбинации (сливания и придобивания). По своята същност търговската репутация е нематериален актив и се отчита в счетоводния баланс на компанията. Ueno et al. (2015) подчертават, че

процедурите за обезценка на репутацията се основават на разяснение 142¹² от ОПСП на САЩ и се разчита на непроверима справедлива стойност, като по този начин ръководството може да контролира загубите от обезценка. По правило придобиващите трябва да преоценят всички придобити разграничими активи и пасиви по справедлива стойност. Справедливите стойности се определят главно чрез конкретни методи на оценяване (техники) и трудно установими стойности. Заинтересуваните страни трудно могат да установят надеждността на избраните за база стойности. Липсата на проверимост дава на ръководството възможност да манипулира баланса и отчета за доходите.

МСФО 3 *Бизнес комбинации* дава конкретни насоки за отчитане на репутацията и определя възможните сценарии при сливания и придобивания. Въпреки общите насоки и правила, съдържащи се в стандарта, съществуват множество възможности за креативно представяне на новопридобитите активи от сделката, които трудно могат да бъдат установени от потребителите на финансовите отчети.

(Б) Увеличение стойността на търговските марки и други нематериални активи

МСС 38 *Нематериални активи* регламентира условията, според които една позиция може да бъде призната като нематериален актив: разграничимост, контрол над ресурса и съществуване на бъдещи икономически ползи. Ако позиция в обхвата на МСС 38 не отговаря на определението за нематериален актив, разходът за придобиването ѝ се признава като разход в момента, в който е извършен (РЕГЛАМЕНТ (ЕО) № 1126/2008). Също така в редки случаи последващи разходи - разходи, извършени след първоначалното признаване на придобит нематериален актив, или след завършването на вътрешно създаден нематериален актив - ще бъдат признати в балансовата стойност на актива. Последващи разходи за търговски марки, рубрики, издателски права, клиентски листи и обекти, сходни в същността си (независимо дали са придобити отвън, или вътрешно създадени) се признават винаги в печалбата или

¹² Разяснение №142 е част от Общоприетите счетоводни принципи на САЩ. Това разяснение дава насоки за отчитането на търговска репутация и други нематериални активи. Също така се дават насоки за това как се отчитат новопридобити нематериални активи, които са придобити поединично или в група с други активи. Разглежда се и въпросът за тяхното отчитане след първоначалното им признаване. В случая става въпрос за търговска репутация и други нематериални активи, различни от тези, придобити при бизнес комбинация.

загубата в момента, в който са извършени, тъй като такива разходи не могат да бъдат разграничени от разходите за развитие на дейността като цяло (МСС 38, пар. 63), (РЕГЛАМЕНТ (ЕО) № 1126/2008).

Възможно е обаче по преценка на мениджмънта последващи разходи, които са извършени след първоначалното признаване и се отнасят към дейността като цяло, да бъдат причислени към конкретен придобит нематериален актив и съответно да повлияят на стойността на активите в баланса на предприятието.

Wasserman (2015) подчертава, че понастоящем стойността на търговските марки не се отчита в баланса на фирмата. Финансовите анализатори, търговци и икономисти трябва да оценят търговската марка на база субективните данни, с които разполагат. Това обаче е проблематично за инвеститорите. Авторът твърди, че поради липсата на търговската марка във финансовия отчет, компанията не успява да представи справедливо финансовите ѝ данни пред обществеността. Хипотетично, компанията може да има същите активи като Apple например, но без същата разпознаваемост на търговската марка на пазара. Като разглеждат финансовите отчети на различните компании, инвеститорите нямат индикатор, с който да измерят разликата между двете компании при равни други условия; разумния инвеститор ще разчита единствено на името Apple, без да може да измери неговата стойност.

Wasserman (2015) смята, че отговорност на счетоводителите и корпоративните ръководители е да информират обществеността за статута на дадена компания по начин, който позволява на обществеността да прави сравнение на стойността на компаниите. Понастоящем финансовите отчети не представят разликите в стойностите на търговските марки като тази на Apple и неговия конкурент, който предлага аналогов продукт. В някои страни отчитането на търговските марки в баланса на компаниите е позволено, но това създава големи проблеми при идентификацията на стойността им, защото до момента не е намерен надежден измерител, на базата на който те да бъдат оценявани.

Jones (2011) подчертава, че като цяло нематериалните активи рядко се включват в балансите, защото са много трудни за оценяване. Въпреки това все по-голям брой различни нематериални активи се включват в балансите на компаниите (като фирмени имена, патенти и търговски марки, умения за персонала, компютърен софтуер, ноу-хау). Предвид трудността при оценяването им възможността да се манипулира стойността им е голяма.

(В) Преоценка на дълготрайни материални активи

МСС 16 *Имоти, машини и съоръжения* дава възможност за избор между два модела за оценяване на дълготрайните материални активи след първоначалното им признаване. Това са моделът на цената на придобиване и моделът на преоценката. Избраният модел се прилага на база отделни класове имоти, машини и съоръжения и има пряк ефект върху финансовия резултат.

При модела на цената на придобиване балансовата стойност на актива е цената на придобиване, намалена с натрупаната амортизация и натрупаните загуби от обезценка. При модела на преоценката балансовата стойност на актива е преоценената стойност, намалена с последваща натрупана амортизация и натрупани загуби от обезценка. Според стандарта преоценките следва да се правят достатъчно редовно, за да се гарантира, че балансовата стойност не се различава съществено от тази, която би била определена при използването на справедливата стойност към датата на счетоводния отчет за финансово състояние (РЕГЛАМЕНТ (ЕО) № 1126/2008). Според МСС 16 се препоръчва преоценките за активи, чиято справедлива стойност не се променя значително, да се правят на период от три до пет години (МСС 16, пар. 31 и 34).

Следователно в зависимост от избрания модел на последващо отчитане балансовата стойност на активите в отчета за финансовото състояние ще бъде различна. Постановките в МСС 16 дават възможност за креативна преценка от страна на мениджмънта и прилагане на субективна преценка на определен клас от имоти, машини и съоръжения с цел постигането на целеви финансов резултат. Преоценките поначало се отчитат в преоценъчен излишък (резерв) и финансовият резултат може да бъде повлиян в следващи периоди, когато се признава разход за амортизация на базата на преоценените стойности.

2.4. Намаляване на стойността на пасиви

Jones (2011) дефинира манипулирането на пасивите в две основни категории: извънбалансови отчитания и прекласификация на пасиви в собствен капитал.

(А) Извънбалансово отчитане

Извънбалансовото отчитане е счетоводен метод, при който компаниите отчитат определени активи или пасиви по начин, който не им позволява да ги представят в баланса си. Той се използва за поддържане на ниски стойности на коефициентите дълг към собствен капитал и ливъридж, особено ако отчитането на голям по размер разход би нарушило клаузи по кредитни споразумения (GoCardless, 2020). Zucchi (2021) отбелязва, че най-разпространените форми на извънбалансово отчитане включват оперативен лизинг и участия в други предприятия. Оперативният лизинг е широко използван, въпреки че счетоводните правила са затегнати, за да се намали използването му. Една компания може да наеме или вземе под условията на оперативен лизинг определено оборудване и след това да купи оборудването в края на срока на лизинга за минимална сума пари вместо да го закупи директно и да плати наведнъж цялата цена за него.

Според МСФО 16 *Лизинг* (в сила от 01.01.2019 г.) извънбалансовото отчитане на лизингови договори при лизингополучателя може да се прилага само по отношение на краткосрочни лизингови договори и лизингови договори на основни активи с ниска стойност, представляващи изключение от модела на актива с право на ползване (РЕГЛАМЕНТ (ЕО) № 1126/2008). При прилагане обаче на НСС според СС 17 – Лизинг, и лизингополучателите/наемателите могат да класифицират лизингови договор като оперативен, като по този начин по същество прилагат за такива договори извънбалансово отчитане (Постановление № 46 на Министерския съвет, 2005).

Когато дадено дружество участва в друго предприятие, независимо от вида участие, дори ако дружеството има контролен дял, то не трябва да показва задълженията на предприятието, в което участва в своя баланс Zucchi (2021).

(Б) Прекласификация на пасиви в собствен капитал

Burilovich (2006) подчертава, че Федералната данъчна служба на САЩ в чести случаи оспорва класификацията на финансова помощ (аванси), предоставена от собствениците, като собствен капитал вместо като пасив (задължение). Този вид прекласификация се използва от компаниите с цел намаляване на данъците върху дохода и е обект на широко разискване от страна на Федералната данъчна служба на САЩ. Този проблем възниква най-често, когато компанията намалява данъчния си финансов резултат с разходи за лихви по заеми от собственици, които заеми са

класифицирани като такива преднамерено и в повечето случаи необосновано. В други случаи собствениците предпочитат компанията да представи капиталовите загуби като разходи за несъбираеми вземания, с които да се намали финансовият резултат. Авторът подчертава, че в повечето случаи, когато възникнат спорове за класификацията като собствен капитал или пасиви водещ е принципът за предимство на съдържанието пред формата. Тези похвати се използват най-често от малките и средни компании. В големите и мултинационални компании се използват други методи за намаляване на данъка, тъй като класификацията на пасивите като собствен капитал цели подобряването на коефициента на задлъжнялост, което е от първостепенна важност за позицията на фирмата на борсата, както и за отношенията с банки и финансови институции. В изследване на PwC (2016) се отбелязва, че възнаграждението на собственика за предоставения собствен капитал е дивидент. Възнаграждението на заемодателя за предоставянето на дългов капитал е лихва. От данъчна гледна точка повечето страни приемат третирането на платения дивидент като непризнато за данъчни цели за юридическото лице, докато получателят на дивидента най-вероятно няма да бъде облаган с цел предотвратяване на двойно данъчно облагане. В последния случай акционерът може да декларира дивидента, който е получил като необлагаем.

Повечето страни третират лихвените разходи като възнаграждение за предоставяне на дългов капитал и като данъчно признат разход за платеща. По отношение на получателя доходите от лихви ще бъдат обложени с данък. В изследването на PwC (2016) се установява, че този вид данъчно третиране предвижда последователна връзка в рамките на една правна система: предоставянето на собствен капитал води до разходи, които не са данъчно признати, но също така няма да доведе и до облагаем доход, докато осигуряването на дълг води до разходи, които са данъчно признати, но също така води до облагаем доход. В местен план, като цяло данъчната тежест не създава преференции за един от двата вида капитал. Въпреки това в трансграничен контекст лицето, предоставящо капитала, може да има пристрастие да избере да предостави дългов капитал вместо собствен капитал, особено ако страните са свързани лица. Може например да бъде изгодно да се осигури дългов капитал от държава, която има по-ниска данъчна ставка от държавата на длъжника. Например разход за лихва може да компенсира облагаем доход на държава А с размер на данъчната ставка 30%, където приходите от лихви се облагат с данък в държава Б в размер на 15%. При тази финансова структура свързаните лица избират между данъчните ставки на отделните държави.

2.5. Увеличение на паричните потоци от оперативна дейност

Последния етап от класификацията на видовете счетоводни практики на Jones (2011) е манипулацията на паричните потоци. Авторът подчертава, че паричните потоци се манипулират много по-трудно отколкото печалбата, тъй като прилагането на преценка при тяхното отчитане е в много по-малка степен. Въпреки това се отбелязва, че съществуват начини за манипулация на паричните потоци и доказателство за това е изборът между два метода за представянето им във финансовия отчет – прекия и косвения. При прекия метод се отчитат реалните входящи и изходящи парични потоци, докато при косвения метод нетният паричен поток от оперативна дейност се определя чрез коригиране на нетната печалба или загуба за отчетния период със съвкупния ефект от различните видове непарични сделки, осъществени от предприятието. Основния фокус при индиректния метод е върху оперативните парични потоци, защото те представляват основен интерес за анализаторите. Авторът подчертава, че повечето компании избират косвения метод, тъй като той позволява по-голяма гъвкавост – при него паричните потоци се изчисляват на база отчета за доходите за текущата година и счетоводните баланси за последните два отчетни периода. Паричните потоци от оперативна дейност се генерират от обичайната търговска дейност на дружеството и те са тези, които представляват интерес за инвеститорите и компанията търси начини да ги максимизира.

(А) Максимизиране на оперативните входящи парични потоци

Malik (2020) идентифицира следните най-разпространени начини за манипулация на оперативните входящи парични потоци: представяне на парични потоци, които не са генерирани от оперативна дейност като такива от оперативна; използване на „умни“ интерпретации на счетоводните стандарти, които позволяват отчитане на входящ паричен поток (парично постъпление) от оперативна дейност, когато такъв не е реализиран. Част от примерите са както следва: представянето на получени заеми като парични потоци от оперативна дейност вместо от финансова; представянето на парични потоци, генерирани от инвестиционни дейности (продажба на активи, продажба на дялове в свързани предприятия и др.) като парични потоци от оперативна дейност.

(Б) Минимизиране на оперативните изходящи парични потоци

Malik (2020) подчертава, че основният начин за манипулиране на изходящите оперативни парични потоци е чрез премахването им от групата на паричните потоци от оперативна дейност и прекласифицирането им като парични потоци от инвестиционна или финансова дейност. В проучване на Investopedia (2019) се твърди, че счетоводителите трябва да определят кога да признаят плащанията, извършени от компанията, свързани с търговски задължения. Да предположим, че компания издава чек и не приспада тази дължима сума, преди чекът да бъде действително депозиран, позволявайки вместо това средствата да се отчитат в оперативния паричен поток като налични парични средства. Друга техника, която една компания може да използва, включва плащане на търговски задължения чрез овърдрафт. Общоприетите счетоводни принципи позволяват овърдрафтите да се добавят към пасивите и след това да се комбинират с оперативния паричен поток, което го прави по-голям, отколкото би трябвало да бъде.

3. Международните стандарти за финансово отчитане, Международните одиторски стандарти и тяхното влияние върху креативните счетоводни практики

3.1. Влияние на МСС/МСФО върху прилагането на креативно счетоводство

2005 година се счита за повратен момент в прилагането на Международните счетоводни стандарти (МСС) в ЕС. От този момент нататък всички публично търгувани компании в ЕС са задължени да изготвят консолидираните си финансови отчети съгласно МСС. Това изискване представлява отправна точка за прилагането на напълно синхронизирана система от счетоводни стандарти от този момент нататък. Законовото предложение е прието от Европейската комисия още през 2002 г. с Регламент 1606 (Schaub, 2005).

Основната задача на Комисията е да хармонизира счетоводните стандарти в Европа чрез издаването на директиви, целящи по-добра сравнимост на информацията във финансовите отчети по отношение на представянето, формата и оценяването. Въпреки усилията времето, необходимо за първоначалното прилагане на стандартите в отделните страни-членки на ЕС, се оказва доста по-голямо. Според Комисията основната цел на прилагането на МСФО е европейските компании да станат по-конкурентни и да имат преимуществовен и подобрен достъп до външен капитал.

Разграничават се общо 3 групи компании според периода, в който прилагат първоначално МСС/МСФО като база за изготвяне на финансовите си отчети: такива, които ги прилагат по-рано (early adopters), такива, които ги прилагат по-късно (late adopters), и такива, за които прилагането им е задължително (mandatory adopters) (Carkun et al., 2013).

Като обща тенденция, както се отбелязва от Carkun et al. (2013), компаниите, които са решили да прилагат МСС по-рано доброволно (т.нар. early adopters), са имали стимул да прилагат стандартите в своите компании с цел подобряване на прозрачността при изготвянето на финансовите отчети и произтичащото от това привличане на повече инвеститори, както и външен капитал. Следователно при компаниите, които са започнали да прилагат МСС/МСФО по-рано, се наблюдава най-ниско ниво на манипулация на финансовия резултат в сравнение с компаниите, които са изчакали да започнат да прилагат МСС/МСФО от началната задължителна дата (01.01.2005 г.). За последните не са съществували мотиви или стимули за по-ранно прилагане на стандартите, това е и причината те да са били и по-склонни да употребяват практики по управление на финансовия резултат. Отбелязва се също, че е съществувала огромна разлика между първоначалния вариант на стандартите, издадени през 2001 г., и МСС/МСФО, издадени и изменени към 01.01.2005 г. За компаниите, които са започнали да прилагат по-рано МСС/МСФО като база за отчитане на техните финансови и счетоводни операции, е имало стимули и мотивации, следователно те не са си позволявали да прилагат техники за управление на финансовия резултат като масова практика. След 2005 г. прилагането на МСС става задължително за много компании, отговарящи на определени критерии. През периода от 2003 до 2005 г. се осъществяват важни изменения на стандартите, които позволяват по-голяма гъвкавост при тяхното прилагане, което от своя страна според авторите е довело до по-висока степен на прилагане на управление на печалбите. Имайки предвид тази гъвкавост, е логично да се твърди, че във времена на финансови кризи съществува по-голяма вероятност компаниите да прилагат техники и методи за управление на печалбите, по този начин изменяйки своя финансов резултат и подвеждайки потенциалните инвеститори. От друга страна обаче, има основни правила и постулати, регламентирани в стандартите, които гарантират по-висока степен на прозрачност и отчетност. Това е и причината да съществуват спорове в литературата дали създаването и прилагането на МСС/МСФО е довело до по-висока степен на управление на печалбите, или обратното. Също така след основната преработка на стандартите от СМСС в периода 2003–2004

г., в сила от 01.01.2005 г., възможностите за прилагане на алтернативни счетоводни третираня са намалени, което може да се докаже с примерите в таблица 5.

Таблица 5 – Преработка на стандартите от СМСС в периода 2003-2004 г. в сила от 01.01.2005 г.

Обекти/Третиране	Предишен стандарт	Сегашен стандарт
Корекция на грешки от минали периоди и отчитане на промени в счетоводната политика.	МСС 8 <i>Нетна печалба или загуба за периода, фундаментални грешки и промени в счетоводната политика</i> Два подхода на отчитане по избор: – в началното салдо на неразпределената печалба; – в текущия финансов резултат.	МСС 8 <i>Счетоводна политика, промени в счетоводните приблизителни оценки и грешки</i> Отчитане в началното салдо на неразпределената печалба, но не и в текущия финансов резултат.
Бизнес комбинации.	МСС 22 <i>Бизнес комбинации</i> Два метода за отчитане на бизнес комбинациите: – метод на покупката; – метод сливане на дялове.	МСФО 3 <i>Бизнес комбинации</i> Прилага се само методът на придобиването за всички бизнес комбинации.
Лизингови договори – лизингополучател.	МСС 17 <i>Лизинг</i> Два модела на отчитане на лизинговите договори при лизингополучателя: – финансов лизинг; – оперативен лизинг.	МСФО 16 <i>Лизинг</i> Един модел на отчитане: модел на актива с право на ползване (с две изключения по избор: за краткосрочни лизингови договори и

		такива с основни активи на ниска стойност).
Дялови участия в съвместни предприятия в консолидирания финансов отчет.	МСС 31 <i>Дялове в съвместни предприятия</i> Един от двата метода по избор: – метод на пропорционална консолидация; – метод на собствения капитал.	МСФО 11 <i>Съвместни предприятия</i> (в сила от 01.01.2014 г.) Прилага се единствено методът на собствения капитал.
Инвестиции в капиталови инструменти (финансови активи).	МСС 39 <i>Финансови инструменти: признаване и оценяване</i> Финансови активи на разположение за продажба: – метод на справедливата стойност (капиталов подход, с прекласификация на резерва от преценка в печалбата или загубата); – метод на цената на придобиване (за акции, некотирани на активен пазар).	МСФО 9 <i>Финансови инструменти</i> (в сила от 01.01.2018 г.) Инвестиции в капиталови инструменти, определени за оценяване по справедлива стойност през друг всеобхватен доход: отчитане само по справедлива стойност (капиталов подход, но без прекласификация в печалбата или загубата).

Планове с дефинирани доходи – актюерски печалби и загуби.	МСС 19 <i>Доходи на наети лица</i> Отчитане по един от следните методи по избор: – коридорен подход (признаване на част от актюерската печалба/загуба извън коридора в текущия финансов резултат); – в друг всеобхватен доход (резерв от актюерски печалби и загуби); – в текущия финансов резултат на цялата актюерска печалба/загуба.	МСС 19 <i>Доходи на наети лица</i> (преработен, в сила от 01.01.2013 г.) Отчитат се само в друг всеобхватен доход (резерв от актюерски печалби и загуби).
---	---	--

Източник: Собствени проучвания на автора на МСС/МСФО

3.2. Влияние на МОС върху прилагането на креативно счетоводство

Международните одиторски стандарти също играят важна роля в прилагането или неприлагането на креативни счетоводни техники. Международните одиторски стандарти (МОС) са професионални стандарти, които разглеждат отговорностите на независимия одитор в процеса на осъществяване на одит на финансовите отчети. МОС съдържат цели и изисквания както и инструкции за прилагане и допълнителни пояснителни текстове. От одитора се изисква да разбира и да има експертиза върху целия текст на стандартите, включително върху инструкциите за прилагане и допълнителните пояснителни текстове, за да разбере техните цели и да прилага изискванията, които те задават, по подходящ начин (Financial Stability Board, 2008). Като цяло от гореизложеното може да се заключи, че разполагайки с обща интегрирана система за одитиране и контрол върху качеството на финансовите отчети, може да се

улесни откриването на практики по управление на печалбите и следователно това би довело до повишаване качеството на информацията, представена във финансовите отчети.

Al-Sharif, Plastiras и Menexiadis (2017) провеждат важно изследване относно възприятието на одиторите за случаите на креативно счетоводство и разграничаването на креативните практики от счетоводните измами в контекста на гръцката бизнес среда. Авторите акцентират върху липсата на ефективност на независимия финансов одит. По тази причина са въведени механизми, при които одиторите са длъжни да заверяват годишните данъчни декларации на всички компании, подлежащи на независим финансов одит в Гърция, като отговорността за допуснати грешки е едновременно и на одитора, и на компанията, която се отчита. Отбелязва се, че това е добър механизъм за предотвратяване на данъчни измами, но също така в МОС няма постановки, които изрично да регламентират процеса по откриване на практики за креативно счетоводство.

Основните насоки в одиторските стандарти са свързани с отговорностите на одиторите при откриването на евентуални счетоводни измами и са регламентирани в няколко основни стандарта. Al-Sharif, Plastiras и Menexiadis (2017) обобщават одиторските стандарти, имащи отношение към откриването на счетоводни измами, които според нас могат да бъдат прилагани и при откриването и на креативни счетоводни практики (таблица 6):

Таблица 6 – Одиторски стандарти, имащи отношение към откриването на счетоводни измами

Одиторски стандарти	Основни цели и постановки
<p>МОС 210 – Договаряне на условията на одиторските ангажименти;</p> <p>МОС 220 – Контрол върху качеството на одита на финансови отчети; и</p> <p>МОС 230 - Одиторска документация.</p>	<p>Одиторът трябва да разбира следните аспекти на одита:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Характера, времетраенето и обхвата на поетите ангажименти и одиторски процедури; ● Резултатите и събраните доказателства; ● Как се третира съществените въпроси.
<p>МОС 250 - Съобразяване със закони и нормативни разпоредби при одита на финансови отчети;</p> <p>МОС 260 - Комуникация на одиторски въпроси с лицата, натоварени с общо управление;</p> <p>МОС 265 - Комуникация на недостатъци във вътрешния контрол с лицата, натоварени с общо управление и с ръководството.</p>	<p>Когато одиторът се сблъска със значителна трудност при провеждането на одита, той е задължен да информира своевременно съответното управленско звено или лицата, отговарящи за управлението на компанията.</p>
<p>МОС 315 - Идентифициране и оценяване на рисковете от съществени неправилни отчитания;</p> <p>МОС 320 - Ниво на същественост при планирането и изпълнението на одита;</p> <p>МОС 330 - Одиторски процедури в отговор на оценените рискове.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Планиране на одита, така че да бъде извършен ефективно; ● МОС 315 регламентира правила за идентифицирането на рискове (какво би могло да се обърка); ● МОС 330 регламентира какви действия трябва да се извършат в следствие на вече идентифицираните рискове.

<p>МОС 240 - Отговорност на одитора относно измами при одита във финансови отчети.</p>	<p>Основни отговорности на одитора:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Да идентифицира и оцени рисковете от съществени несъответствия поради измами; ● Да получи достатъчни одиторски доказателства относно оценените рискове - да реагира адекватно спрямо измами или заподозрени измами по време на одита. <p>Също така, одиторът трябва:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Да поддържа професионален скептицизъм; ● Да бъде в непрекъсната комуникация с одиторския екип; ● Да може да идентифицира и оцени рисковете от значителни несъответствия в резултат на измами; ● Да оцени одиторските доказателства; ● Да комуникира с мениджмънта на компанията и лицата, отговорни за управлението.
<p>МОС 500 - Одиторски доказателства; МОС 505 - Потвърждения от външни източници; МОС 530 - Одиторски извадки; МОС 540 - Одит на приблизителни счетоводни оценки и свързаните с тях оповестявания; МОС 570 - Действащо предприятие.</p>	<p>Проектиране и изпълнение на одиторски процедури по начин, гарантиращ, че одиторът ще получи достатъчно подходящи одиторски доказателства, за да бъде способен да изрази разумни заключения, на базата на които да изрази одиторско мнение.</p>

<p>МОС 700 - Формиране на мнение и докладване върху финансови отчети.</p>	<p>Формиране на мнение относно финансовия отчет въз основа на оценката на заключенията, изведени от получените одиторски доказателства; и изразяване ясно на това мнение посредством писмен доклад.</p>
---	---

Източник: Собствени проучвания на автора относно МОС базирани на Al-Sharif, N., Plastiras A., and Menexiadis, M., 2017. A Contribution on Understanding Professional Perception and Practice in Borderline Cases: Creative Accounting vs Fraud: The Case of Greek External Auditors. Достъпно на: https://www.researchgate.net/publication/318681912_A_CONTRIBUTION_ON_UNDERSTANDING_PROFESSIONAL_PERCEPTION_AND_PRACTICE_IN_BORDERLINE_CASES_CREATIVE_ACCOUNTING_VS_FRAUD_THE_CASE_OF_GREEK_EXTERNAL_AUDITORS (Разгледано на 25.01.2023).

От гореизброените одиторски стандарти, имащи отношение към качеството на провеждания одит, най-съществено значение за качеството на информацията във финансовите отчети има МОС 240 - Отговорност на одитора относно измами при одита във финансови отчети, където се регламентира какво представлява измама и се прави разграничение между измама и грешка. В контекста на стандарта измамата представлява „неточности, отклонения и несъответствия в резултат от незаконно присвояване на активи и неточности, отклонения и несъответствия в резултат на подправена финансова отчетност”. Стандартът дава определение и за подправена финансова отчетност, определяйки я като като „неточности, отклонения и несъответствия, включително пропуск на суми или оповестявания във финансовия отчет с цел заблуда на потребителите на този финансов отчет”. Относно грешката, стандартът я определя като „непреднамерена неточност, отклонение и несъответствие във финансовия отчет, включително пропуск на сума или оповестяване, като например:

- Грешка при събирането или обработката на данни, които са необходими за изготвянето на финансовия отчет;
- Неточна приблизителна счетоводна оценка, възникваща от недоглеждане или от неправилно тълкуване на факти;

- Грешка в приложението на счетоводни принципи относно оценяването, признаването, класификацията, представянето или оповестяването” (МОС 240, 2016).

Стандартът регламентира, че основната отговорност за откриване и предотвратяване на измами е на лицата, натоварени с общо управление и с ръководството на предприятието. Стандартът обаче не разглежда проблемите на креативното счетоводство, защото то не попада в обхвата нито на измамите, нито на грешките. Именно това е причината да смятаме, че е необходимо разширяване на обхвата на одиторските стандарти, като се въведат определения за креативни практики и се приложат процедури по тяхното откриване. Една от тези процедури може да бъде модифицираният модел на Jones, както беше споменато в първа глава.

4. Нормативно регулиране на финансовото отчитане и счетоводни стандарти

Процесът на финансово отчитане и представянето на финансови отчети за външните потребители е обект на нормативно регулиране на местно и международно равнище. Това не е случайно, тъй като информацията от финансовите отчети е много важна за потребителите ѝ като база за вземане на икономически решения. Вярното и честно представяне на информацията във финансовите отчети не може да бъде постигнато без спазването от страна на компаниите на определени единни правила и изисквания.

Нормативното регулиране на счетоводството и изготвянето на финансови отчети в Република България се осъществява чрез Закона за счетоводството и приложимите счетоводни стандарти – НСС и МСС/МСФО, както и от други свързани нормативни актове, засягащи процеса на изготвяне и представяне на финансови отчети.

Нормативното регулиране в България е предмет на изследване от редица автори. Душанов и Димитров (2008) резюмират еволюцията и етапите на счетоводната нормативна уредба в България, като представят в обобщен вид нейното развитие. Те подчертават, че Тридесет и деветото народно събрание на Република България приема действащия Закон за счетоводството на заседанието си на 02.11.2001 г., който е третият закон за счетоводството в историята на Третата българска държава. Първият такъв е приет от тогавашното Велико народно събрание на 13-тото му заседание на 07.12.1948 г. и действа твърде кратко време, като е отменен твърде бързо. От началото на 1951 г. счетоводството в България се урежда с подзаконови нормативни актове на

изпълнителната власт, което обстоятелство допринася за сериозно неблагоприятно отражение върху функционирането на счетоводната система в България през целия период на действие на централизираната държавна власт в икономиката на страната.

След промените през 1989 г. и поставянето на началото на пазарните принципи на развитие на българската икономика първият закон, който се приема от икономическата общност, е Законът за счетоводството от 1991 г, който е вторият закон в историята на Третата българска държава. Душанов и Димитров (2008) считат този закон за решаваща крачка в цялостното преустройство на счетоводството у нас, който маркира базовите позиции за хармонизация на българското счетоводство с организацията и методологията на счетоводството в страните от ЕС. Този закон действа у нас до 2001 г., когато е заменен с действащия до днес Закон за счетоводството, който е трети по реда си (последната версия на закона влезе в сила от 01.01.2016 г. и отразява изискванията на Директива 2013/34/ЕС). Този закон търпи изменения и допълнения до ден днешен с цел максимална синхронизация на практиките и методологията на българското счетоводство с тези на Европейския съюз. Основните промени са направени в края на 2006 г. с цел транспониране на основните актове и директиви на ЕС. Това е направено чрез влизането в сила на Закон за изменение и допълнение на Закона за счетоводството (ЗИДЗСч) от 07.12.2006 г. Целта е пълната хармонизация с правото на ЕС по глава 5 „Дружествено право“ към датата на влизане в сила на Договора за присъединяване на Република България към ЕС. С тези промени са внесени и по-значителните изменения в Закона за счетоводството, които са останали валидни и до днешна дата (макар някои от тях да са изменени и допълнени в съответствие с динамичната регулаторна среда).

Без съмнение тези твърдения на Душанов и Димитров (2008) са важни моменти в развитието на счетоводната теория и практика в Република България и заслужават внимание. Без присъединяването на България към ЕС и синхронизирането и транспонирането на основните нормативни актове със счетоводното право на ЕС в момента счетоводното знание и практика нямаше да бъдат на същото добро ниво. Нещо повече, докато по време на централизираната икономика и преход към пазарно стопанство е имало многобройни възможности за прилагане на креативни счетоводни практики поради не до там развитото счетоводно законодателство, в момента ситуацията относно счетоводното отчитане е много по-стриктна. Въпреки че настоящите счетоводни стандарти позволяват прилагането на креативно счетоводство, то не е в степента, в която се е прилагало в миналото.

Разграничават се два вида нормативни актове, пряко и непряко свързани със счетоводната отчетност. Общите нормативни актове, които имат непряко влияние върху счетоводството, са тези, които регулират икономическия и финансов сектор в страната като Търговски закон, Закон за кредитните институции, Закон за финансовото управление и контрол в публичния сектор, Закон за финансовите институции и др. Специфичните нормативни актове, които имат пряко влияние върху счетоводната теория и практика в България, включват: Закон за счетоводството, НСФОМСП¹³, МСС/МСФО, Закон за независимия финансов одит, Примерен сметкоплан (утвърден от Националния съвет по счетоводство). Всеки един от тях е с ключова роля за функционирането на счетоводната система в Република България. Основните точки, върху които акцентира всеки един от специфичните нормативни актове са както следва:

(А) Законът за счетоводството се прилага от всички предприятия, независимо от тяхната счетоводна база – МСС/МСФО или НСС. Законът регламентира важни въпроси с общ характер като изискванията към текущото счетоводно отчитане и счетоводните системи в предприятията, счетоводните документи и счетоводната информация, инвентаризацията на активите и пасивите и съхраняването на счетоводната информация; приложимата счетоводна база за финансово отчитане; съдържанието и съставянето на финансовите отчети, докладите за дейността и докладите за плащанията към правителствата на предприятията и групите предприятия; задълженията за независим финансов одит и публичността на финансовите отчети; задълженията и отговорностите на ръководителя на предприятието (Закон за счетоводството, 2016).

Изискванията за оценяване и представяне на финансови отчети се съдържат в приложимите счетоводни стандарти.

¹³ Националните стандарти за финансови отчети за малки и средни предприятия (НСФОМСФО) бяха заменени от Национални счетоводни стандарти (НСС), в сила от 01.01.2016 г. съгласно Постановление № 394 от 30 декември 2015 г. (обн. ДВ, бр. 3 от 2016 г.).

(Б) НСС

Според чл. 34 от Закона за счетоводството предприятията съставят финансовите си отчети на базата на Националните счетоводни стандарти (НСС), освен ако не са задължени да прилагат Международните счетоводни стандарти (МСС).

Според Общите разпоредби на НСС чрез тях се постигат следните основни цели:

- Завършеност на националното счетоводно законодателство в условията на пазарна икономика;
- Унифицирано прилагане на възприетата международна счетоводна терминология;
- Съответствие с изискванията и правилата на Международните счетоводни стандарти;
- Пълно обхващане на счетоводните обекти;
- Еднаквост при счетоводното третиране на някои отчетни ситуации, за които има алтернативни решения в Международните счетоводни стандарти;
- Законосъобразност при мотивирането, разработването и осъществяването на възприетата от ръководството на предприятието счетоводна политика;
- Единна концепция за капитала на предприятието и неговото поддържане (Постановление № 46 на Министерския съвет, 2005).

СС 1 – Представне на финансови отчети, и СС 27 – Консолидирани финансови отчети и отчитане на инвестициите в дъщерни предприятия, отразяват изискванията на счетоводната директива (Директива 2013/34/ЕС) относно изготвянето на финансови отчети, а останалите стандарти най-общо съдържат постановки от по-старата версия на МСС/МСФО в сила до 01.01.2005 г. (за България – до 01.01.2006 г.).

(В) МСС/МСФО

Международните стандарти за финансово отчитане (МСФО), в широк аспект на това понятие, се състоят от счетоводни стандарти и разяснения, издадени от Съвета по международни счетоводни стандарти (СМСС). По своята същност представляват писмени правила за счетоводно отчитане, които компаниите, деклариращи тяхното прилагане, трябва да спазват при изготвянето на финансовите си отчети. Най-общо тези правила се отнасят до първоначалната оценка и първоначалното признаване на активи и пасиви, приходи и разходи, последваща оценка, отписване, представяне и

оповестяване във финансовите отчети и др. МСФО се считат за „принципно базирани стандарти“, тъй като съдържат общи правила, без да дават детайлни насоки за тяхното прилагане.

Според чл. 34 от ЗС (2016), в България МСС¹⁴ следва да се прилагат от: кредитни и финансови институции по смисъла на Закона за кредитните институции; доставчици на платежни услуги по смисъла на Закона за платежните услуги и платежните системи; застрахователи и презастрахователи, както и застрахователни холдинги и финансови холдинги със смесена дейност, начело на група, по смисъла на Кодекса за застраховането; пенсионноосигурителни дружества и управляваните от тях фондове за допълнително пенсионно осигуряване и фондове за извършване на плащания по смисъла на Кодекса за социалното осигуряване; инвестиционни посредници по смисъла на Закона за пазарите на финансови инструменти; управляващи дружества и колективни инвестиционни схеми по смисъла на Закона за дейността на колективните инвестиционни схеми и на други предприятия за колективно инвестиране; лица, управляващи алтернативни инвестиционни фондове и предприятия за колективно инвестиране по смисъла на Закона за дейността на колективните инвестиционни схеми и на други предприятия за колективно инвестиране; национални инвестиционни фондове по смисъла на Закона за дейността на колективните инвестиционни схеми и на други предприятия за колективно инвестиране; предприятия, чиито прехвърлими ценни книжа са допуснати до търговия на регулиран пазар в държава - членка на Европейския съюз; пазарни оператори по смисъла на Закона за пазарите на финансови инструменти; централни депозитари на ценни книжа по смисъла на Регламент (ЕС) № 909/2014 на Европейския парламент и на Съвета от 23 юли 2014 г. за подобряване на сетълмента на ценни книжа в Европейския съюз и за централните депозитари на ценни книжа, както и за изменение на директиви 98/26/ЕО и 2014/65/ЕС и Регламент (ЕС) № 236/2012 (ОВ, L 257/1 от 28 август 2014 г.).

¹⁴ Според § 1, т. 8 от Допълнителните разпоредби на Закона за счетоводството понятието „Международни счетоводни стандарти“ (МСС) като понятие в широк аспект включва МСС, МСФО и свързаните с тях разяснения („гълкувания“), издадени или приети от Съвета по международни счетоводни стандарти (СМСС). Следователно за разлика от СМСС, който използва като понятие в широк аспект названието „МСФО“, в Закона за счетоводството в широк аспект като събирателно понятие се използва старото название на стандартите – МСС, така както е според Регламент (ЕО) 1606/2002.

(Г) Закон за независим финансов одит

Законът за независимия финансов одит урежда: 1. целта, обхвата и принципите на независимия финансов одит, извършван от регистрирани одитори, наричан по-нататък „финансов одит“; 2. професионалните стандарти на организация, документиране и изпълнение, както и удостоверяване на резултатите от финансов одит, наричани по-нататък „приложими одиторски стандарти“; 3. придобиването на правоспособност на дипломиран експерт-счетоводител; 4. придобиването на правоспособност и упражняването на одиторската професия от регистрираните одитори; 5. правата и задълженията на регистрираните одитори; 6. статута и функциите на Комисията за публичен надзор над регистрираните одитори, наричана по-нататък „Комисията“; 7. статута и функциите на Института на дипломираните експерт-счетоводители (ИДЕС); 8. дейността на одитните комитети в предприятията от обществен интерес (ИДЕС, 2020).

(Д) Примерен сметкоплан (утвърден от Националния съвет по счетоводство).

Въз основа на препоръчителния (примерен) сметкоплан, изготвен и утвърден от Министерството на финансите се изготвят индивидуалните сметкоплани на търговските предприятия у нас. Главният счетоводител или съставителя на финансов отчет отговарящ за организацията на финансовото отчитане на предприятието разработва индивидуалния сметкоплан, който се утвърждава от ръководството на предприятието. Този сметкоплан включва списък от сметки, всяка една от които притежава съответното наименование и номер, като по този начин се създава текуща счетоводна информация за обектите на счетоводно отчитане (Стоянов и Савова, 2010).

(Е) Национални счетоводни стандарти в бюджетните предприятия

Съществуват проблеми в нормативното регулиране на счетоводството в публичния сектор в България. Фесчиян (2015) подчертава липсата на стандартизация в публичния сектор, въпреки че в указанията на Министерството на финансите ДДС № 20/14.12.2004 г. се регламентира използването на Националните счетоводни стандарти в бюджетните предприятия. Твърди се, че в тези указания са заложили главните принципи, уредени в Международните счетоводни стандарти. Открити са обаче голям брой съществени отклонения и недостатъци от основополагащите счетоводни методи и

принципи. Фесчиян (2015) разделя тези недостатъци и несъвършенства в пет основни групи: отклонение от принципа на „действащо предприятие“, отклонение от принципа „вярно и честно представяне“, отклонения от принципите на „предпазливост, текущо начисляване и съпоставимост на приходите и разходите“, отклонение от принципа на „предимство на съдържанието пред формата“ и практиката по предоставяне на ежегодни указания за годишно счетоводно приключване в предприятията от публичния сектор вместо да има стандарт, регламентиращ съдържанието и формата на финансовите отчети в публичния сектор.

5. Сравнителен анализ на възможностите за управление на финансовите отчети при прилагане на МСС/МСФО и НСС

Концептуалната рамка за финансово отчитане (2018) дава основни насоки и служи като база за представяне на финансови отчети и полезна финансова информация. Международните счетоводни стандарти (МСС) и Международните стандарти за финансово отчитане (МСФО) от своя страна дават насоки за отчитането на различните отчетни обекти. Всички те обаче предлагат различни възможности за преценка и избор от широк набор от методи за оценка. Това позволява на мениджмънта да се възползва от тези възможности, прилагайки ги по креативен начин с цел постигане на различни фирмени показатели и лични цели. Възможности за креативно използване на счетоводството могат да бъдат намерени почти във всеки един стандарт. За целта ще анализираме възможностите за прилагане на креативно счетоводство в някои стандарти, за да очертаем основните принципи, на базата на които се вземат управленски решения. Ще бъдат анализирани поотделно различни стандарти с нагледни примери, за да се открият слабостите в тях и как те биха могли да бъдат използвани по креативен начин, отговарящ на личните интереси на мениджмънта.

Националните счетоводни стандарти (НСС), от своя страна, са отговор на нуждите от синхронизиране на националната счетоводна система със стандартите и директивите на ЕС като резултат от прехода на Република България от планова икономика към пазарно стопанство.

Важно е да се отбележи, че с приемането на НСС се постига значителен напредък към синхронизирането на българската счетоводна система с европейската. Законът за счетоводството (2016) регламентира, че предприятията използват като база за съставяне на финансовите си отчети НСС с изключение на тези, които използват за

база МСС/МСФО. В чл. 34, ал. 2 е посочено кои предприятия използват като база за изготвяне на финансовите си отчети МСС/МСФО.

Посочено е също така, че предприятията, които имат право да прилагат НСС като база за изготвяне на финансовите си отчети, могат пожелателно да изберат прилагането на МСС/МСФО. Също така предприятията, които са съставяли годишните си финансови отчети на база МСС/МСФО, но според действащия Закон за счетоводството не са задължени да прилагат МСС/МСФО, могат да преминат към прилагането на НСС (с изключение на изброените по-горе предприятия). Въпреки че НСС са до голяма степен синхронизирани с МСС/МСФО и европейското законодателство, те предлагат значително по-облекчена форма на финансова отчетност. Това обаче не означава непременно, че те предоставят по-големи възможности за креативност. Все пак такава възможност съществува и се анализира в следващото изложение.

5.1. МСС 1 *Представяне на финансови отчети* и СС 1 – Представяне на финансови отчети

Целта на МСС 1 и СС 1 е определянето на базата за изготвяне и представяне на финансови отчети с общо предназначение с цел осигуряване на съпоставимост на данните от финансовите отчети на отчитащото се предприятие през отделните отчетни периоди, а също и с отчетите на други предприятия. Също така се определят и общите изисквания за представяне на финансови отчети, минималните изисквания за тяхното съдържание и се дават указания и насоки за тяхната структура. Пример за възможности за креативно използване на счетоводните правила е пар. 86 от МСС 1 *Представяне на финансови отчети*, където се посочва, че когато позициите на приходи и разходи са съществени, предприятието представя техния характер и сума поотделно. Също така в пар. 88 от същия стандарт се посочва, че предприятието представя анализ на оперативните разходи, признати в печалбата или загубата, използвайки класификация, базирана или на същността на разходите, или на тяхното функционално предназначение в зависимост от това кой от двата варианта предоставя по-значима и надеждна информация. Този анализ е препоръчително да се представи в отчета за печалбата или загубата и другия всеобхватен доход. В пар. 91 и пар. 92 от МСС 1 се дават насоки за двата вида представяне. Според пар. 91 първият анализ на разходите е по метода „същност на разходите“ – предприятието ги обобщава според тяхната

икономическа същност и разходите не се преразпределят по функционално предназначение (РЕГЛАМЕНТ (ЕО) № 1126/2008). Пример за подобна класификация е представена в таблица 7.

Таблица 7 – Анализ на разходите по метода „същност на разходите“, МСС 1

Приходи		X
Други доходи		X
Промени в запасите от готова продукция и незавършено производство	X	
Използвани суровини, материали и консумативи	X	
Разходи за персонала	X	
Разходи за амортизация	X	
Други разходи	X	
Общо разходи		(X)
Печалба преди данъчно облагане		X

Източник: РЕГЛАМЕНТ (ЕО) № 1126/2008. Международни счетоводни стандарти/Международни стандарти за финансово отчитане. Достъпно на: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/HTML/?uri=CELEX:32008R1126&from=BG>

В пар. 92 от същия стандарт са дадени насоки за представянето на анализа на оперативните разходи според функционалното им предназначение (отчет със статията „себестойност на продажбите“). При този подход предприятието групира разходите според тяхната функция като себестойност на продажбите, административни разходи, разходи за продажби, други разходи. Минималното изискване е предприятието да представи себестойността на продажбите си по този метод отделно от другите разходи. Този метод се счита за по-значим за потребителите на счетоводна информация, но разпределението по функция би могло да изисква субективна преценка и произволни разпределения. Пример за подобна класификация е представен в таблица 8.

Таблица 8 – Анализ на разходите по метода „функционално предназначение“

Приходи	X	
Себестойност на продажбите	(X)	
Брутна печалба	X	
Други доходи	X	
Разходи по продажбите	(X)	
Административни разходи	(X)	
Други разходи	(X)	
Печалба преди данъчно облагане	X	

Източник: РЕГЛАМЕНТ (ЕО) № 1126/2008. Международни счетоводни стандарти/Международни стандарти за финансово отчитане. Достъпно на: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/HTML/?uri=CELEX:32008R1126&from=BG>

При тези два варианта за представяне на анализа на оперативните разходи мениджмънтът би могъл да избере представянето на анализа на разходите да бъде по функционално предназначение с цел по-лесна манипулация на отделните елементи на този отчет. Субективността е по отношение на обхвата на общопроизводствените разходи и на разходите за продажби и административните разходи. Например разходите за съхранение на продукцията в складовете би следвало да се включват в състава на разходите за продажби, но някои предприятия манипулативно биха ги включили в състава на общопроизводствените разходи, а оттук част от тях ще се включат и в себестойността на продажбите и ще окажат влияние върху текущия финансов резултат, а друга част ще се отложат за бъдещи периоди чрез крайните запаси от продукция и незавършено производство. Ако обаче се включват в състава на разходите за продажби, ще повлияят изцяло върху текущия финансов резултат.

В МСС/МСФО не е строго очертан съставът на финансовите приходи/разходи, както е при прилагане на НСС. Например валутните курсови разлики по НСС се третират като финансови приходи/разходи, докато по МСС/МСФО в зависимост от избраната счетоводна политика те могат да се третират или като финансови приходи/разходи, или като други оперативни приходи/разходи. Различната класификация оказва влияние върху размера на оперативната печалба, която отразява ефекта от взетите управленски решения от мениджмънта на компанията.

Като основна разлика между МСС 1 *Представяне на финансови отчети* и едноименния СС 1 може да се посочи начинът на структуриране и представяне на информацията във финансовите отчети. Докато в СС 1 са регламентирани конкретни справки, които трябва да се включат като част от годишния финансов отчет, в МСС 1 няма такава регламентация, а са дадени по-подробни описания относно минималните изисквания към съдържанието на пояснителните приложения към финансовия отчет. Съществува и много важна разлика между изискванията за представяне на приложенията към финансовия отчет. Според МСС 1 пояснителните приложения нямат строго определена форма и за разлика от СС 1 са придружени с изявление за съответствие с МСФО. Също така според МСС 1 всяка позиция на лицевата страна на

финансовия отчет трябва да има препращаща референция към съответната информация, представена в пояснителните приложения.

Според МСС 1 и СС 1 предприятието се ръководи от принципа за „действащо предприятие“, което означава, че предприятието не възнамерява да ликвидира или значително да намали дейността си в обозримо бъдеще. Дефиниран е и периодът, който означава обозримо бъдеще – той е не по-малко от 12 месеца от датата на баланса. Понятието „обозримо бъдеще“ не е дефинирано в СС 1 и няма изискване на лицевата страна на баланса, отчета за приходите и разходите, отчета за промените в собствения капитал и отчета за паричните потоци да има препращаща референция към съответната информация, представена в приложението.

5.2. МСС 2 *Материални запаси* и СС 2 – Отчитане на стоково-материалните запаси

В т. 3 от СС 2 – Отчитане на стоково-материалните запаси, е посочено, че „стоково-материалните запаси се оценяват по по-ниската от доставната и нетната реализируема стойност, като разликата се отчита като други текущи разходи за дейността. Доставната стойност представлява сумата от всички разходи по закупуването и преработката, както и от други разходи, направени във връзка с доставянето на стоково-материалните запаси до сегашното им местоположение и състояние (материали, продукция, стоки, незавършено производство и др.)“. (Постановление № 46 на Министерския съвет, 2005). От друга страна, в МСС 2 *Материални запаси*, в пар. 9, е посочено, че материалните запаси се оценяват по по-ниската от себестойността и нетната реализируема стойност. Пояснени са и понятията „себестойност“ и „нетна реализируема стойност“. Себестойността на материалните запаси представлява сумата от всички разходи по закупуването, преработката, както и други разходи, извършени във връзка с доставянето им до тяхното настоящо местоположение и състояние. Също така според пар. 29 материалните запаси обикновено се обезценяват до нетната реализируема стойност позиция по позиция. При някои обстоятелства обаче може да бъде подходящо сходни или свързани позиции да се групират (РЕГЛАМЕНТ (ЕО) № 1126/2008).

Най-съществените разлики между двата стандарта, които имат пряко отношение към възможностите за креативно повлияване на финансовия резултат, са следните: според СС 2 се позволява изписването на себестойността по метода LIFO (последна

входяща, първа изходяща стойност), което не е предоставено като възможност в МСС 2. От друга страна, в МСС 2 се допуска и методът „цени на дребно“ за оценка на материалните запаси, докато в СС 2 този метод не е регламентиран. Друга съществена разлика е, че в случай на възстановяване на загуба от обезценка през следващ отчетен период сумата се отчита като приход според СС 2, а не в намаление на разходите за материални запаси, както се изисква според МСС 2.

5.3. МСС 7 *Отчети за паричните потоци* и СС 7 – *Отчети за паричните потоци*

Основната разлика между СС 7 – *Отчети за паричните потоци* и МСС 7 *Отчети за паричните потоци* е във възможностите за избор на метод за отчитане на паричните потоци от оперативна дейност. МСС 7 дава възможност за използването на един от два метода – пряк и косвен, като се препоръчва използването на прекия метод. Причината е, че прекият метод може да помогне за получаването на информация, която улеснява оценяването на паричните потоци и която не би била получена при използването на косвения метод. Според СС 7 обаче не се позволява използването на косвения метод, а се изисква използването само на прекия метод. Важно също така да се отбележи е, че в пар. 19 от МСС 7 се посочва, че „при прекия метод информацията за основните групи брутни парични постъпления и брутни парични плащания може да бъде получена:

- или от счетоводните регистри на предприятието;
- или чрез коригирането на продажбите, себестойността на продажбите (лихвите и други подобни доходи и разходите за изплащане на лихви и други подобни разходи за дадена финансова институция) и други статии от отчета за всеобхватния доход по отношение на: i) промените на материалните запаси и оперативните вземания и задължения през отчетния период; ii) други безналични статии; и iii) други статии, за които паричните ефекти представляват инвестиционни или финансови парични потоци“ (РЕГЛАМЕНТ (ЕО) № 1126/2008).
- От друга страна, „при използването на косвения метод, нетния паричен поток от оперативна дейност се определя чрез коригирането на нетната печалба или загуба по отношение на ефектите от:
 - промените на материалните запаси и оперативните вземания и задължения по време на отчетния период;

- безналичните статии, като например амортизация, провизии, отсрочени данъци, нереализирани положителни и отрицателни разлики от промените на валутните курсове, неразпределена печалба на асоциираните предприятия и неконтролиращи участия; и
- всички други статии, за които паричните ефекти представляват инвестиционни или финансови парични потоци” (РЕГЛАМЕНТ (ЕО) № 1126/2008) .

Въпреки че прекият метод е препоръчителният, МСС 7 позволява използването и на косвения по отношение на раздела за паричните потоци от оперативна дейност. Тъй като и при двата метода се достига до еднакъв краен резултат, изборът на пряк или косвен метод няма отношение към размера на представения нетен оперативен паричен поток. По-скоро влияние може да се окаже върху позициите, които се използват при изчисленията. При използването на косвения метод нетната печалба или загуба се коригира със стойността на провизиите, върху която ръководството също може да влияе, защото са обект на субективна преценка. Промените в материалните запаси също са компонент, който се използва при корекцията на нетната печалба или загуба, и с тях също може да се влияе върху размера на паричните потоци от оперативна дейност. Това е така, защото предприятието има право да избира измежду няколко различни метода за изписването на себестойността на материалните запаси съгласно МСС 2. Това са конкретна идентификация на себестойността, първа входяща, първа изходяща стойност (FIFO) или среднопретеглена стойност. При използването на всеки един от тези методи се получава различна стойност на промените в материалните запаси за отчетния период и съответно в зависимост от преследваните цели ръководството би могло да повлияе върху размера на паричния поток при използването на определен метод. Прекият метод, от друга страна, е доста по-опростен и разбираем. МСС 7 позволява използването само на прекия метод при изготвянето на отчета за паричните потоци от оперативна дейност.

За да бъде онагледена разликата между двата метода (пряк и косвен), примерен отчет за паричните потоци от оперативна дейност, изготвен съответно по прекия метод и косвения метод, е представен в таблици 9 и 10.

Таблица 9 – Парични потоци от оперативна дейност по прекия метод

Постъпления от клиенти	5600
Плащания към доставчици и служители	(4152)
Паричен поток от оперативна дейност	1448
Корпоративен данък	(520)
Нетен паричен поток от оперативна дейност	928

Източник: Differencevs, 2022. Differences between direct and indirect method for calculation of cash flows. Достъпно на: <https://differencevs.com/6852786-difference-between-direct-and-indirect-cash-flow>

Таблица 10 – Парични потоци от оперативна дейност по косвения метод

Брутна печалба	6850
<i>Корекции:</i>	
• Амортизация	540
• Приходи от инвестиции	(250)
	7,140
<i>Промени в оборотния капитал:</i>	
• Увеличение на вземанията от клиенти	(3887)
• Намаление на материалните запаси	1200
• Намаление на задълженията към доставчици	(3005)
Парични потоци от оперативна дейност	1448
Корпоративен данък	(520)
Нетен паричен поток от оперативна дейност	928

Източник: Differencevs, 2022. Differences between direct and indirect method for calculation of cash flows. Достъпно на: <https://differencevs.com/6852786-difference-between-direct-and-indirect-cash-flow>

По правило, при използването на двата метода (пряк и косвен) се постига еднакъв размер на паричните потоци от оперативна дейност. Чрез постигането на по-висока стойност на оперативните парични потоци по креативен начин (както е пояснено по-горе), може да се повлияе и на важни финансови коефициенти, които инвеститорите следят при вземането на решения и също така банковите институции вземат под внимание при оценката на риска на компанията при отпускането на кредит. Такъв показател е коефициентът на оперативните парични потоци. Този коефициент показва колко пъти компанията е способна да покрие текущите си задължения с паричните потоци, генерирани в същия период. Когато коефициентът е по-голям от 1, това показва, че компанията е реализирала по-голям паричен поток от този, нужен за покриване на текущите задължения. Този коефициент е важен за оценката на ликвидността на компанията. Формулата, чрез която се изчислява коефициентът, е следната:

$$\text{Коефициент на оперативни парични потоци} = \frac{\text{Оперативните парични потоци за периода}}{\text{Краткосрочни задължения за периода}}$$

За увеличение на размера на паричните потоци от оперативна дейност може да се използва също така забавяне на разплащанията с доставчици към края на отчетния период. Предприятието би могло да договори отсрочено плащане на фактурите към края на периода, като по този начин представи по-малък размер на плащанията към доставчици, което ще доведе до по-голям размер на паричния поток от оперативна дейност. Подобен ефект може да се постигне чрез договорка с клиентите за по-ускорено плащане на издадените фактури към края на отчетния период, което също ще увеличи размера на паричния поток от оперативна дейност към края на периода.

Друга съществена разлика между двата стандарта е, че паричните потоци, произтичащи от сделки в чуждестранна валута, според СС 7 се оценяват в левове по реда на СС 21 - Ефекти от промените във валутните курсове. Отчитането на същите обаче съгласно МСС 7 е по друг ред. Според пар. 25 от МСС 7 „паричните потоци, генерирани от сделки в чуждестранна валута, трябва да се отчитат във функционалната валута на предприятието, като към сумата в чуждестранна валута се прилага обменният курс на функционалната валута към чуждестранната валута на датата на паричния

поток“, а в пар. 26 се добавя, че „паричните потоци на чуждестранно дъщерно предприятие трябва да се приведат към обменния курс на функционалната валута към чуждата валута на датата на паричния поток“ (РЕГЛАМЕНТ (ЕО) № 1126/2008). Прилагат се изискванията на МСС 21 *Ефекти от промените в обменните курсове*. Това позволява използването на обменен курс, който е приблизително равен на действителния, а може и да се използва и среднопретеглен обменен курс за отчетния период при превалутирането на сделки в чуждестранна валута или за превалутиране на паричните потоци на чуждестранно дъщерно дружество.

Следователно въз основа на цитираните постановки според МСС/МСФО паричните потоци в чуждестранна валута се преизчисляват по обменния курс на датата на възникване на паричния поток (като се позволява използването на среднопретеглен обменен курс за периода), докато според НСС паричните позиции в чуждестранна валута се оценяват по заключителен курс, а текущо през годината – по централния курс на БНБ.

Важна е постановката на пар. 28, която гласи, че „нереализираните печалби или загуби, произтичащи от промени в курсовете на чуждестранната валута, не са парични потоци. Но влиянието на промените в обменните курсове върху паричните средства или паричните еквиваленти, държани или дължими в чуждестранна валута, се отчита в отчета за паричните потоци, за да се извърши равнение на паричните средства и паричните еквиваленти в началото и в края на периода. Тази сума се представя отделно от паричните потоци от оперативни, инвестиционни и финансови дейности и включва евентуалните разлики, които биха се получили, ако тези парични потоци бяха отчитани по обменните курсове в края на периода“ (РЕГЛАМЕНТ (ЕО) № 1126/2008).

Съществува разлика между двата стандарта и при третирането на паричните потоци от лихви и дивиденди. Според МСС 7 паричните потоци от получените и платените лихви и дивиденди трябва да бъдат представяни поотделно (отделни статии „получени лихви“, „платени лихви“, „получени дивиденди“, „платени дивиденди“). Пар. 31 от МСС 7 гласи, че „всеки поток трябва да се категоризира поотделно по последователен начин от един в друг период като отнасящ се до оперативната, инвестиционната или финансовата дейност“ (РЕГЛАМЕНТ (ЕО) № 1126/2008).

Също така според МСС 7 нефинансовите предприятия имат възможност за избор по отношение на класификацията на получените и платени лихви и дивиденди: получените лихви и дивиденди може да се класифицират като паричен поток от инвестиционна дейност или паричен поток от оперативна дейност, а платените лихви и

дивиденди – като паричен поток от финансова дейност или като паричен поток от оперативна дейност.

В СС 7 обаче няма изискване получените и изплатените лихви и дивиденди да се представят отделно. Те могат да бъдат представени и в трите групи парични потоци – от инвестиционна, финансова и оперативна дейност по преценка на предприятието, без да са дадени допълнителни указания за класификацията им (Постановление № 46 на Министерския съвет, 2005). Това е и креативният елемент в СС 7, който може да бъде използван от ръководството, когато то желае да представи по-висока стойност на паричните потоци от оперативна дейност и по-висок коефициент на оперативните парични потоци. В този случай, те ще бъдат класифицирани като парични потоци от оперативна дейност.

В обобщение, не се откриват съществени разлики във възможностите за манипулиране на отчета за паричните потоци съгласно МСС 7 и СС 7, затова този стандарт не би послужил за предпоставка за ръководството при избора дали да използва като база за представянето на финансовите си отчети МСС/МСФО или НСС.

5.4. МСС 8 *Счетоводна политика, промени в счетоводните приблизителни оценки и грешки* и СС 8 - Нетни печалби или загуби за периода, фундаментални грешки и промени в счетоводната политика

Една от слабостите в МСС 8 *Счетоводна политика, промени в счетоводните приблизителни оценки и грешки* произтича от факта, че стопанските операции в предприятията са толкова разнообразни и различни по същността си, че е много трудно, да не кажем невъзможно, счетоводните стандарти да дават насоки за всяка една от тях. Това е и причината в пар. 10 от стандарта да се предлага възможност при липса на МСФО, които да са конкретно приложими към дадена операция, ръководството да използва собствените си преценки при разработването и прилагането на счетоводна политика.

Основната разлика между двата стандарта е, че според СС 8 – Нетни печалби или загуби за периода, фундаментални грешки и промени в счетоводната политика, предприятията имат право на избор за отчитане на промяната на счетоводна политика и корекцията на грешки от минали периоди като използват един от двата подхода: корекция на началното салдо на неразпределената печалба (капиталов подход); или отчитане като текущ приход или разход (Постановление № 46 на Министерския съвет,

2005). Според МСС 8 се допуска единствено използването на капиталовия подход (РЕГЛАМЕНТ (ЕО) № 1126/2008). Следователно при прилагане на НСС възможностите за влияние върху финансовия резултат са повече в това отношение.

5.5. МСС 16 *Имоти, машини и съоръжения* и СС 16 – Дълготрайни материални активи

МСС 16 *Имоти, машини и съоръжения* е един от стандартите, които разполагат с широк обхват от възможности за манипулации, базирани на преценки. Още в пар. 9 от стандарта се посочва, че той не предписва мерна единица за признаване, т.е. какво съставлява позиция от имоти, машини и съоръжения. Това е и причината при прилагане на критериите за признаване към специфичните обстоятелства на дадено предприятие да бъде приложена преценка. Това позволява капитализиране на определени разходи, които при други обстоятелства биха били отчетени като текущи разходи в печалбата и загубата. Това би довело до по-висока печалба и съответно тези разходи ще бъдат отсрочени във времето чрез амортизацията на актива. Друг вариант е некапитализирането на определени разходи и отчитането им като текущи, което пък ще има ефект върху намаляването на печалбата и плащането на по-малък корпоративен данък.

В пар. 16 на стандарта се описват компонентите на цената на придобиване. В нея се включва и „първоначална приблизителна оценка на разходите за демонтаж и преместване на актива и възстановяване на обекта, на който е разположен“ (РЕГЛАМЕНТ (ЕО) № 1126/2008). Тук може да се „играе“ със стойността на първоначалната приблизителна оценка на тези разходи, като тя може да бъде завишена или намалена в зависимост от това какъв ефект се търси. При нейното завишаване ще се получи по-висока цена на придобиване на актива и съответно по-висок разход за амортизация, а при занижаването ѝ – обратното: по-ниска цена на придобиване на актива и по-нисък разход за амортизация.

В пар. 57 е упоменато, че оценката на полезния живот на актива е въпрос на преценка въз основа на предишния опит на предприятието с подобни активи. В зависимост от това какъв полезен живот ще се определи, може да бъде установен и ефектът върху финансовия резултат – при по-дълъг полезен живот ще се начислява по-малък разход за амортизация, докато при по-краткотраен полезен живот ще се начисли по-голям разход, като и в двата случая ще има отражение върху финансовия резултат.

При извършването на преразглеждане на полезния живот на даден актив също може да се постигне повлияване върху финансовия резултат в зависимост от това дали преоценката увеличава или намалява полезният живот на актива. С избрания метод на амортизация също може да се влияе върху финансовия резултат.

В случай на продажба на дълготраен материален актив предприятието би могло да избере момента, който е най-изгоден за него (например, когато пазарната стойност на актива надвишава многократно неговата балансова стойност). Това може да спомогне за значително увеличаване на финансовия резултат, например, ако балансовата стойност на актива е 5000 лв, а пазарната му стойност е 15 000 лв. Следователно в последния случай ще се реализира печалба от 10 000 лв. Възможен е и вариант за продажба на даден актив с обратното му придобиване или наемане чрез лизинг. По този начин резултатът от продажбата се отразява в отчета за доходите веднага, докато разходите по лизинга се разсрочват. Ако целта на мениджмънта е увеличаване на отчетените разходи, то тогава може да се пристъпи към продажбата на неамортизируеми активи (земи, терени, водоеми и др.) и обратното им наемане след това на лизинг – в този случай лизинговите вноски ще се отчитат като разход за лизингополучателя¹⁵, докато преди това разходи за амортизация не са били начислявани за този актив.

5.6. МСС 33 *Нетна печалба на акция*

МСС 33 определя методиката на изчисляване на нетната печалба на една обикновена акция. Пар. 29 от стандарта се отнася за консолидиране на акции и има връзка с манипулиране на нетната печалба на акция, тъй като при консолидация на обикновени акции се намалява броят на обикновените акции в обращение (величината в знаменателя на формулата за нетна печалба на акция), без да има промяна в нетните активи и по този начин нетната печалба на акция нараства.

Пар. 51 съдържа постановката как – в случаи на предизвикано по-ранно конвертиране или обратно изкупуване на привилегирани акции, това събитие да се отрази при изчисляването на нетната печалба на акция (възникналите премии/отбивки се добавят/приспадат в числителя на формулата за нетна печалба на акция), като по този начин може да се влияе върху показателя, ако се извършат такива операции.

¹⁵ Този ефект се постига съгласно СС 17 – Лизинг, тъй като според МСФО 16 *Лизинг* лизингополучателите поначало прилагат модела на актива с право на ползване.

В пар. 20 на МСС 33 се визира, че обратно изкупените обикновени акции намаляват броя на акциите в обращение (знаменателя на формулата за нетна печалба на акция), а това води до по-голяма величина на нетната печалба на акция (РЕГЛАМЕНТ (ЕО) № 1126/2008).

5.7. МСС 36 Обезценка на активи и СС 36 - Обезценка на активи

Двата стандарта съдържат насоки за обезценката на нетекущи активи като имоти, машини и съоръжения (дълготрайни материални активи), нематериални активи, инвестиционни имоти, отчитани по модела на цената на придобиване, инвестиции в дъщерни, асоциирани и съвместни предприятия, репутация и др.

Според МСС 36 при наличие на индикация за обезценка предприятието следва да определи възстановимата стойност, която е по-високата от справедливата стойност, намалена с разходите за изваждане от употреба на актива, респ. единицата генерираща парични потоци, и стойността им в употреба. При определянето на възстановимата стойност обаче съществуват множество възможности за преценки и прогнози, които имат субективен характер. Така например в пар. 30 от стандарта се посочва, че при определянето на стойността в употреба на актив се вземат под внимание следните елементи:

- Приблизителна оценка на бъдещите входящи и изходящи парични потоци, които предприятието очаква да получи от актива;
- Очакванията за възможните промени в размера или момента на генериране на тези бъдещи парични потоци;
- Стойността на парите във времето, представена от текущия пазарен безрисков лихвен процент;
- Цената за поемане на несигурността, вътрешноприсъща за актива;
- Други фактори като неликвидност, които участниците на пазара биха взели предвид при определянето на бъдещите парични потоци, които предприятието очаква да генерира от актива (РЕГЛАМЕНТ (ЕО) № 1126/2008).

Освен това в пар. 33 се изисква определянето на бъдещите парични потоци да се базира на разумни и аргументирани предположения на ръководството и се вземат под внимание последните финансови планове и прогнози на ръководството.

В пар. 39-53 на МСС 36 се съдържат насоки за компонентите на приблизителните оценки на бъдещите парични потоци (РЕГЛАМЕНТ (ЕО) №

1126/2008). Прави впечатление, че голям брой от тези компоненти включват прогнози на ръководството, както и приблизителни оценки, направени по преценка на ръководството. При признаване на загуби от обезценка, които се базират до голяма степен на множество приблизителни оценки, ръководството може да избере да признае по-голяма загуба от обезценка, отколкото реално е реализирана, с цел да се намали месечният разход за амортизация за съответния актив и по този начин да се повлияе върху печалбата. Същото може да бъде приложено, само че с обратна сила – има възможност предприятието да избере да признае по-малка загуба от обезценка, отколкото реално е понесена, с цел да не се намали значително преоценъчният резерв за този актив (ако се прилага моделът на преоценката) и впоследствие при отписването на актива да бъде прехвърлен към неразпределената печалба на дружеството по-голям преоценъчен резерв. Това би увеличило размера на дивидентите, които биха били разпределени, и ръководството може да се стреми да постигне именно това. Същият ефект може да се постигне и при възстановяване на загуби от обезценки, които също са предмет на субективна преценка. Предмет на преценка от ръководството е и определянето на единицата, генерираща парични потоци. Това обстоятелство също играе роля при определянето на размера на обезценката.

За намаляване на субективизма при извършването на преценки относно бъдещите парични потоци в МСС 36 се изисква използването на т. нар. „бек–тестинг“, е упоменат в пар. 34 от стандарта, според който ръководството трябва да оценява надеждността на предположенията, на които се основават настоящите му прогнози за паричните потоци, като разглежда причините за различията между миналите прогнози за паричните потоци и действителните парични потоци. Следователно коректното спазване на това изискване ще ограничи възможностите за манипулация на финансовия резултат чрез признатите разходи за обезценка.

5.8. МСС 37 Провизии, условни пасиви и условни активи и СС 37 – Провизии, условни задължения и условни активи

Тези стандарти съдържат изискванията за признаване на провизия – настоящо задължение, което е с неопределена срочност или размер. Още в критериите за признаване на провизия са заложени възможности за субективна преценка. Според пар. 14 от МСС 37 провизия се признава, когато предприятието има настоящо задължение (правно или конструктивно) като резултат от минали събития, има вероятност за

погасяването на задължението да бъде необходим поток от ресурси, съдържащ икономически ползи, и може да бъде направена надеждна оценка на задължението (РЕГЛАМЕНТ (ЕО) № 1126/2008).

Още при определянето дали съществува настоящо задължение, може да се приложи субективна преценка. На база субективна преценка например, предприятието определя дали съществува настоящо задължение в резултат от съдебно дело, изходът от което не е ясен и не се знае какви събития биха настъпили. В този случай предприятието взема под внимание всички налични обстоятелства към и след края на отчетния период. За целта може да бъде направена и консултация с експерти. Според стандарта, когато е по-вероятно настоящото задължение да съществува към края на отчетния период, предприятието признава провизия, а когато е по-вероятно настоящото задължение да не съществува към края на отчетния период, предприятието оповестява условен пасив. С други думи, от изложеното е видно, че е възможна голяма доза субективизъм при преценката дали едно настоящо задължение съществува или не и дали да бъде признато като провизия или оповестено като условен пасив. В зависимост от преследваните от ръководството цели всеки един от двата варианта може да бъде избран. Ако мениджмънтът желае да намали печалбата, има възможност да признае провизия и да увеличи пасивите на компанията. В случай че мениджмънтът желае да представи по-добър финансов резултат, има възможност да предпочете оповестяването на условен пасив.

Съществува възможност за субективна преценка също така при определянето дали има вероятност за погасяването на настоящото задължение да бъде необходим изходящ поток от ресурси, съдържащи икономически ползи. Според стандарта изходящият поток от ресурси се счита за вероятен, ако има по-голяма вероятност да настъпи, отколкото да не настъпи. Това също е предмет на субективна преценка на ръководството, на базата на която може да се вземе решение да бъде призната провизия, вместо да се оповести условен пасив, или обратното.

Според МСС 37 оценката на провизията е най-добрата приблизителна оценка на разходите за уреждане на настоящото задължение. В пар. 36, 37, 38, 39 и 40 се дават насоки за определянето на най-добрата приблизителна оценка, като се дава възможност за избор на различни методи, като се вземат под внимание разнообразни фактори. В пар. 38 се посочва, че оценките на резултата и финансовия ефект се определят по преценка на ръководството на предприятието, като се вземат предвид и минал опит с подобни операции и в определени случаи – доклади на независими експерти

(РЕГЛАМЕНТ (ЕО) № 1126/2008). Преизчисленията за рискове и несигурности също могат да доведат до постигане на желан финансов резултат, защото са базирани на мениджърска преценка. Оценката на бъдещи събития при определянето на стойността на провизията също е субективна и дава възможности за манипулации. Мениджмънтът може да прецени да сторнира провизията в бъдещ отчетен период, когато целта е представянето на по-висок финансов резултат.

6. Възможности за прилагане на креативно счетоводство съгласно българското законодателство

6.1. Възможности за прилагане на креативно счетоводство съгласно ЗДДС

Една от основните практики, която е широко употребявана от международните компании в България, е използването на възможността за получаване на услуги от чужбина. От тази възможност се възползват предимно клонове на чуждестранни компании в страната, които имат изградена мрежа от търговски партньори в чужбина и не желаят да прекъсват връзка с техните чуждестранни контрагенти. Чл. 21, ал. 2 от ЗДДС (2022) гласи, че „мястото на изпълнение при доставка на услуга, когато получателят е данъчно задължено лице, е мястото, където получателят е установил независимата си икономическа дейност. Когато тези услуги се предоставят на постоянен обект, който се намира на място, различно от мястото, където получателят е установил независимата си икономическа дейност, то мястото на изпълнение е мястото, където се намира този обект. Когато няма място на установяване на независима икономическа дейност или постоянен обект, мястото на изпълнение на доставката е мястото на постоянния адрес или обичайното пребиваване на получателя“. В този случай, когато клиентът е ситуиран в държава-членка на ЕС или в трета страна, доставчикът е длъжен да си самоначисли ДДС, което се отразява едновременно в дневника за покупки и в дневника за продажби. В същото време гореспоменатите компании имат широка мрежа от доставчици в България, от които получават стоки и услуги, свързани с тяхната основна дейност. За тези стоки и услуги тези предприятия имат право да ползват данъчен кредит съгласно чл. 21, ал. 1 от ЗДДС. Вече споменатите услуги, предоставени на клиенти от чужбина, се отразяват и в двата дневника, като нетният ефект от тази операция е нулев и по този начин компаниите много лесно реализират ДДС за възстановяване в края на всяко тримесечие от доставките на стоки и услуги, получени от българските им доставчици. По този начин една такава компания

може да реализира ДДС за възстановяване всяко тримесечие, в случай че предоставя услуги само на клиенти в чужбина, а доставчиците ѝ са местни юридически лица. Мениджърите са наясно с тази възможност и се възползват от нея в максимална степен.

6.2. Възможности за прилагане на креативно счетоводство съгласно Закона за независимия финансов одит

Видно е от постановките на чл. 37 от Закона за счетоводството, че са посочени конкретни изисквания, на базата на които едно предприятие подлежи на независим финансов одит. Тези изисквания могат лесно да бъдат заобиколени обаче и с помощта на креативното счетоводство предприятието може да избегне удовлетворяването на зададените от закона критерии. Балансовата стойност на активите лесно може да бъде повлияна чрез вече споменатите похвати в МСС 16, а размерът на нетните приходи от продажби също може да се прикрие чрез прилагането на МСФО 15 *Приходи от договори с клиенти*, като се маневрира с момента на признаването на приходите.

Някои от дружествата биха могли да приложат и определени юридически похвати, за да не попаднат сред тези, подлежащи на задължителен одит. Това може да се случи чрез преобразуване на дружеството с промяна на правната форма. Разбира се всичко това зависи от дейността на дружеството и какви цели се стреми да постигне то. Като цяло, дружествата с одитирани финансови отчети се ползват с по-голямо доверие сред потребителите.

Въпреки че ЗНФО съдържа принципни постановки за задълженията на регистрираните одитори, понякога е възможно тези задължения да не бъдат изпълнявани съвестно. Причината е в същността на взаимоотношенията между одитираното предприятие и компанията-одитор. Одитираното предприятие се явява клиент на одитиращата компания и одитиращата компания, в условията на пазарна икономика и все по-голяма конкуренция в сектора, се опитва да удовлетвори потребностите на своя клиент, за да може да бъде избрана отново при следващи одити. Това поставя под съмнение качеството на проведения одит и е възможно да се допуснат многобройни компромиси в одитирания финансов отчет.

7. Креативно счетоводство, измами и счетоводни скандали

Креативното счетоводство неизменно е свързано със счетоводните скандали от последните десетилетия. Редица автори твърдят, че много от тези скандали са възникнали в резултат на прилагането на креативни счетоводни практики, въпреки че по-голямата част от тях са резултат от счетоводни и финансови измами. За да се внесе по-голяма яснота по въпроса със счетоводните скандали, е добре да се отбележи, че мнозинството от авторите се обединяват около тезата, че тези скандали са свързани по-скоро с измамни финансови и счетоводни практики, отколкото с креативното прилагане на счетоводството в рамките на счетоводните правила. The University of Nevada, Reno (2020) класифицира понятието „счетоводен скандал“ като случай на счетоводна измама, която е опустошителна за отделната компания, икономически сектор или икономика. Дефинирано е и понятието „счетоводна измама“ от корпоративна гледна точка. Това представлява случай на преднамерена манипулация на финансовия отчет с цел фалшифициране на резултатите и финансовото състояние на компанията. Nickolas (2021) подкрепя това твърдение, като допълва 3 важни аспекта на счетоводните измами:

- Те са насочени към нелегални промени във финансовите отчети на компанията с цел манипулация на текущото състояние или прикриване на печалби/загуби;
- Нелегалното признаване на по-висок размер на приходите, непризнаването на разходи и пасиви са основни начини за извършване на счетоводни измами;
- Скандалът с Enron е един от основните и най-известни примери за счетоводни скандали в историята.

Тъй като скандалът с Enron е основния пример, цитиран от повечето изследователи, тук ще дадем примери какви видове счетоводни измами са извършени от тази компания и ще спрем вниманието си на измамите в американската бизнес среда като цяло. Също така в литературата се акцентира върху факта, че по-съществените счетоводни скандали в последните десетилетия са установени в САЩ, затова в анализа си ще разделим счетоводните скандали в две точки. Първата ще е посветена на САЩ, а втората ще бъде насочена към скандалите в останалия свят. Причината за това е, че счетоводните скандали са многобройни, всички те са свързани със счетоводни измами, докато основният фокус на настоящия дисертационен труд е креативното счетоводство,

което се прилага в рамките на счетоводните правила. Затова анализът на счетоводните скандали ще бъде кратък и обобщен, без да се навлиза в твърде големи детайли.

7.1. Счетоводните скандали в международен аспект

А) Примери от САЩ

На първо място се открояват скандалите от последните две десетилетия в САЩ. В публикация на CFI (2015) се очертават основните и най-значими счетоводни скандали в САЩ от последните десетилетия. Това са случаите с Enron (2001), Waste Management (1998), WorldCom (2002), Tyco (2002), Freddie Mac Scandal (2003), American International Group (AIG) (2005), Lehman Brothers (2008) и др. Въпреки че списъкът не е изчерпателен, тези компании фигурират в публикациите на почти всички автори по темата.

В резултат на проблемите, породени от тези компании, щатските власти взимат мерки, които целят сериозното редуциране на счетоводните скандали и упражняването на по-голям контрол върху одиторските компании от страна на правителството. Въвеждането на Sarbanes Oxley Act през 2002 г. е важна крачка в тази посока (Kizil и Kasbasi, 2018). С този акт са направени промени в регулацията на Комисията по ценните книжа и фондовите борси на САЩ (SEC). Направени са поправки по отношение на правилата за търговия на ценни книжа, функционирането на одиторските компании и прилагането на счетоводните стандарти в САЩ. С всички тези промени се е очаквало, че счетоводните скандали и измами ще приключат, но се е оказало, че и след това те продължават да съществуват. За да се намалят в по-голяма степен счетоводните скандали в САЩ, авторите смятат, че трябва да бъдат приложени нови закони и регулации. Необходими са процедури по диагностичен преглед (due diligence) при прилагането на одита и адекватно финансиране на тези процедури, за да може счетоводните скандали да бъдат елиминирани. За решаването на проблема голям брой автори акцентират на т.нар. „съдебно счетоводство“ (Awolowo et al., 2018). Те се фокусират върху подобряване качеството на одита, твърдейки, че всички закони, създадени и приложени с цел прекратяване на счетоводните измами, не са дали необходимия резултат. Това е и причината изследователите да избягат от традиционната рамка, че счетоводните скандали водят началото си от недоброто корпоративно управление и се фокусират върху подобряване качеството на одита. Те

разглеждат качеството на одита от гледна точка на съдебното счетоводство и предлагат теория за евентуалното решаване на проблема със счетоводните измами.

Hayes (2020) дефинира съдебното счетоводство като счетоводство, използващо одитни и изследователски умения с цел да се осъществи анализ на финансовите отчети на индивид или компания. Той добавя, че съдебното счетоводство осигурява счетоводен анализ, който е подходящ за използване при съдебни дела и досъдебни производства. Съдебните счетоводители са обучени да „четат между редовете“. Този вид счетоводство се използва при завеждането на съдебни дела за установяване на финансови измами.

Въпреки че няма единно мнение или дефиниция по въпроса какво точно представлява съдебното счетоводство, Silverstone et al. (2012) подчертават, че неговият контекст е в сферата на счетоводните измами. В своето изследване „Forensic Accounting and Fraud Investigation“ те също смятат одиторската роля за решаваща за елиминирането на счетоводните скандали.

В заключение може да се обобщи, че за решаване проблема със счетоводните скандали би бил най-надежден комбиниран подход. Подобряването на системата за корпоративно управление и отношенията акционер – ръководител в комбинация с овластяването на одиторите с по-големи правомощия биха спомогнали за намаляване на случаите на счетоводни измами в бъдеще. Разбира се, за да се случи това, регулаторните органи също трябва да изиграят своята съществена роля и да проявят необходимата воля за реформи.

Ellrich (2017) отбелязва, че в САЩ са извършени многобройни финансови манипулации в периода между 1992 и 1997 г., които имат пряко отражение във финансовите отчети на дружествата. Една от тези дейности, установена от компетентните органи, е избягване и намаляване на разходите за амортизация чрез изкуствено увеличение на остатъчната стойност и неоправдано увеличаване на полезния живот на дълготрайните материални активи.

Друга манипулативна практика, използвана широко, е начисляване на разходи за обезценка при намаляване на стойността на дълготрайните материални активи. Чрез използване на този похват компаниите отчитат много по-малък размер на разходите, отколкото реално е извършен. Неотчитането на необходимите разходи за капитализирани разходи по разработване на нови, но неуспешни и нереализирани проекти, е друг способ, използван от компаниите. Това допълнително допринася за намаляване на значителна част от разходите, признати във финансовия отчет на

компаниите, и показване на по-висока печалба. Използва се и похватът за определяне на остатъчна стойност на активи, които никога преди това не са имали такава. С други думи, това действие увеличава остатъчната стойност на активи, които до този момент никога не са притежавали такава. Използва се също и неправилно капитализиране на разходи, с което се отсрочва признаването на тези разходи във финансовите отчети. В крайна сметка компаниите отчитат фалшиви печалби, които се прехвърлят в неразпределената печалба от минали години, фалшиви активи и ненарастване на пасивите във финансовия отчет. Впоследствие се установява, че причината за тези скандали е опитът на мениджмънта да постигне определени предварително заложили целеви стойности на печалбата и съкращаване или изобщо неотчитане на никакви разходи. Приходите не са нараствали според очакванията на мениджмънта и е взето решение за прилагане на измамни практики с цел финансовите отчети да показват това, което ръководството е искало да показват.

Друг важен фактор е фактът, че в тези компании възнагражденията на мениджърите са пряко обвързани с печалбата, която компаниите отчитат. Тъй като повечето от компаниите са публично търговани, според законодателството на САЩ те са подлежащи на независим финансов одит. Масова практика е заличаването на следи от измами чрез подкупване на одиторски компании.

Б) Случаят с Enron

Когато говорим за счетоводни скандали, Enron е най-яркият пример във всички научни публикации по темата. Enron е корпорация, която оперира в бизнеса със стоки за широко потребление, природен газ, електричество, вода, комуникации и др. Още в самото начало на настоящия дисертационен труд при дефинирането на актуалността на научното изследване е отбелязано, че компании, които са обект на регулиране от страна на правителствени агенции чрез налагане на пределни цени на предлаганите от тях услуги са предприятията от обществен интерес (водоснабдяване, електроразпределение, телекомуникации, железопътен транспорт и др.). Те са склонни да прилагат практики по манипулация на отчетите. В практиката е доказана тенденцията регулаторният орган да намалява цените на предлаганите от такива компании услуги, в случай че представят високи печалби. Случаят с Enron отговаря пряко на това твърдение с тази разлика, че при него става дума за финансови и счетоводни измами, а не за креативно счетоводство. Mustafa (2020) отбелязва, че

съществува една малка разлика – въпреки че финансовият сектор в САЩ е силно регулиран в периода на скандала (2000-2001 г), все още слабите регулации в енергийния сектор са позволили на компаниите да упражняват произвол върху цените.

Компанията Enron е основана през 1985 г. чрез сливането между две компании за доставка на природен газ - Houston Natural Gas Corporation и InterNorth, Inc. Новообразуваната компания, която първоначално се казвала HNG InterNorth, е била преименувана на Enron през 1986 г. (Bondarenko, 2016). След като Конгресът на САЩ приема серия от мерки за дерегулация на продажбата на природен газ в началото на 90-те, компанията губи изключителните си права да експлоатира своите газопроводи. По-късно, Enron се трансформира в компания за търговия на енергийни деривативни договори, действаща като посредник между производителите на природен газ и техните клиенти. Тези деривативни договори позволяват на производителите да намалят риска от флукутации в цената на енергията чрез фиксиране на продажната ѝ цена чрез договор, сключен с Enron, в замяна на комисиона. По това време, Enron доминира на пазара на деривативни договори за природен газ и компанията започва да реализира огромни печалби от своите сделки. Healey и Paley (2003) отбелязват, че Enron продължава да диверсифицира своите дейности извън пазара на газопроводи и природен газ, като влиза във финансовата търговия с ценни книжа и по-конкретно в търговията с електрическа енергия, стомана, хартия, целулоза, вода и оптични кабелни оборудвания за пренос на интернет. Чрез своите иновативни стратегии в търговията с ценни книжа компанията реализира приходи от фючърсни договори за газ и електроенергия, а също така и от оптични системи за пренос на данни, кредити за вредни емисии и др. Компанията разширява дейността си и освен търговията с ценни книжа и упражняване на дейности по управление на риска тя започва да търгува и с дърва, въглища, телевизионни реклами и др. Резултатите са обещаващи – към 2000-та година Enron е седмата най-голяма компания в САЩ с перспективи да стане най-голямата.

По същество компанията осъществява два вида основна дейност. Moncarz et al. (2006) отбелязват, че Enron по същество включва в себе си две компании. Първата е доставчик на природен газ, която закупува производствени мощности като газопроводи и предприятия за електрическа енергия и предоставя на крайния потребител природен газ, докато другата е финансова институция, която действа като основен играч при продажбите на едро и сделките с деривативи за енергийни продукти и някои финансови деривативи. При бизнеса с доставката на природен газ компанията получава нужната

информация, свързана със себестойността на произведената продукция и проблемите по дистрибуция, директно от производителите. При бизнеса с ценни книжа компанията притежава ключови данни за брокерските комисиони, тъй като контрагентите са идвали с нагласата да купуват или да продават, което компанията е могла да сподели директно със звеното за доставка на природен газ, което ѝ е осигурявало огромно конкурентно предимство пред останалите играчи на пазара. Moncarz et al. (2006) предлагат модел за разбиране на същността на фалита на Enron не само от гледна точка на порочните фактори, които са довели до този фалит, но също така и от гледна точка на успешните и иновативни идеи и практики, упражнени от компанията, които са довели до процъфтяването ѝ. Идеята е да се проследи цялата хронология от събития и по този начин да се получи всеобхватна представа за факторите, които са довели до фалита на компанията, и последствията за всички заинтересувани страни и за американския пазар.

Енергийният бизнес на компанията се разраства бързо чрез осъществяването на големи по мащаб инвестиции в САЩ и на някои чуждестранни пазари (Moncarz et al., 2006). Компанията генерира огромни по мащаб и стойност активи, по-голямата част от които са финансирани чрез дългов капитал. Това обстоятелство влошава коефициента дълг към собствен капитал на компанията. Thomas (2002) отбелязва, че Enron интегрират т.нар. подход „mark-to-market accounting“ (оценяване според пазара) в газовата индустрия в средата на 90-те години на 20 век и го използва в безпрецедентен мащаб за всички финансови операции на компанията. Според правилата на подхода mark-to-market, когато компаниите имат остатъчни салда по деривативни договори, свързани с енергия или други видове деривативи (активи или пасиви), в техните баланси в края на определено тримесечие, тези позиции трябва да се преоценят по справедлива пазарна стойност чрез отчитането на нереализирани приходи и разходи в отчета за доходите за периода. Основна трудност при прилагането на този подход при отчитането на дългосрочни фючърсни договори за стоки с широко потребление като газ е че много често не са налични индекси, на базата на които да се направят преоценките. Компании, опериращи с такъв тип деривативни инструменти, са били свободни да развиват и използват модели на преценка, базирани на тяхната собствена преценка, предположения и очаквания. Bondarenko (2016) също набляга на факта, че Enron започва да използва подхода „mark-to-market accounting“ за отчитане и оценка на активите си като резултат от увеличаващата се конкуренция в газовата индустрия и навлизането на нови и силни играчи. Thomas (2002) потвърждава тази теза, подчертавайки, че през втората половина на 90-те години компании като Dynegy, Duke

Energy, El Paso и Williams започват да застигат Enron. Големите печалби на компанията започват да намаляват към края на 2000 г. в резултат на успеха на всеки нов играч на пазара. В резултат на това Enron увеличава своята финансова задлъжнялост, с което започва да прилича повече на хедж фонд, отколкото на търговец на ценни книжа.

За да се внесе яснота по въпроса по какъв начин Enron извършва манипулациите във финансовите си отчети, множество автори се фокусират върху използването от компанията на т.нар. „предприятия със специално предназначение” (SPEs)¹⁶. Тези предприятия със специално предназначение (ПСП) имат за цел да намалят риска по отношение на активите и пасивите, вложени в самото ПСП, така че сполуката на инвеститорите да зависи само и изцяло от случващото се с тези активи/пасиви в самото ПСП. Newman (2007) разделя предприятията със специално предназначение на 3 основни вида: (а) съвместни предприятия, (б) т.нар. „синтетичен лизинг“ и обезпечаване на активите или т.нар. извънбалансово финансиране (Приложение 1).

Публикация на LawVerpress описва подробно по какъв начин са използвани ПСП за целите на измамното счетоводно отчитане на Enron. Отбелязва се, че злоупотребите на Enron с ПСП в периода от 1999 до 2000 г. са били толкова мащабни, че компанията се възползва от стотици трансакции, реализирани в ПСП, които представляват значителна част от отчетените приходи за този период. За да бъде илюстрирано с числови данни, авторите подчертават, че през 2000 г. Enron увеличава нетната си печалба със сумата от 351.6 милиона долара, което представлява 36% от общо отчетената нетна печалба за годината. Отчетено е и увеличение на паричните потоци от оперативна дейност с 1.2 милиарда долара, което представлява 38% от общо отчетените за периода парични потоци от оперативна дейност. На трето, но не на последно място се отбелязва, че компанията не отчита задължения по заеми в размер на 1.4 милиарда долара. За тези оповестявания компанията се позовава на Стандарт за финансово отчитане 140 (СФО 140)¹⁷, който предлага насоки и регламентира отчитането на прехвърляне на активи при структурни финансираня. Enron се възползва от възможностите, които стандартът предлага, и използва една от предвидените техники, при която компанията може да продаде актив на предприятие със специално

¹⁶ Special Purpose Entity

¹⁷ Statement of Financial Accounting Standards No. 140 (FAS 140) е счетоводен стандарт, приет през септември 2000 г. от Съвета по финансово-счетоводни стандарти на САЩ. Той замества стария стандарт FAS 125 и предлага разширени насоки за отчитането на прехвърлянето и обслужването на финансови активи и отписване на пасиви.

предназначение, чиито финансови отчети не се консолидират с тези на Enron. В повечето случаи ПСП финансира придобиването на актива от Enron чрез използването на заем, който представлява 97% от покупната цена на актива, и емисия на собствен капитал в размер на останалите 3% (като по този начин се опитва да се придържа към правилото, залегнало в СФО 140, 3% от инвестицията да бъде със собствени средства). В същото време Enron поема ангажимент да погаси заема чрез суап за обща доходност¹⁸. Чрез използването на суап за обща доходност и други подобни финансови инструменти Enron задържа значителна част от всички икономически ползи и рискове от притежанието на актива, независимо че той ще бъде продаден на ПСП. До този момент Enron използва по креативен начин постановките на СФО 140, без да се отклонява от счетоводните правила и насоки. Авторите обаче задълбочават изследването си чрез изследване на практиките, довели до отклоняването на компанията от постановките на стандарта и извършването на счетоводни измами. Newman (2007) отбелязва, че първият случай, при който Enron се отклонява от ОПСП и съответните счетоводни стандарти на САЩ, е когато компанията започва да отчита прехвърлените активи като продажба, като по този начин неправилно увеличава приходите си от продажби в отчета за доходите.

Също така в зависимост от вида на прехвърлените активи Enron започва да признава генерираните парични потоци от тях като парични потоци от оперативна дейност. За да може подобно отчитане да бъде правилно според СФО 140, дружеството, прехвърлящо актива, трябва изцяло да се откаже от всякакви права върху печалбата, реализирана от прехвърления актив веднага след като сделката по прехвърлянето приключи. Но в случая на Enron отчитането на прехвърлените активи като продажби не е правилно по няколко причини. Първата е, че Enron запазва контрола върху прехвърления актив чрез притежание на акции от клас А (с право на глас) в ПСП, в което е прехвърлен активът. Второ, Enron гарантира плащанията, в случай че паричните потоци от прехвърления актив не са достатъчни да покрият задълженията към наемодателите. Това са и двете основни точки, при които компанията се отклонява от постановките на СФО 140 и започва да извършва счетоводни измами. Newman (2007) очертава и втория най-съществен аспект, при който компанията се отклонява от

¹⁸ Total Return Swap или Суап за обща доходност представлява суапово споразумение между две страни, при което едната страна прави плащания, базирани на предварително зададен лихвен процент (фиксиран или променлив), докато другата страна прави плащания на базата на възвръщаемост от основния актив, която включва едновременно приходите, които активът генерира, и всякакви други капиталови приходи.

счетоводните стандарти. Става дума за начина на оценка на прехвърлените активи в ПСП. Оценка на компанията на прехвърлените активи са базирани на максимизиране на печалбата от продажбата на тези активи. Както беше споменато по-рано обаче, тези активи в повечето случаи са нетипични за използването им при структурирани финансираня, тъй като в общия случай те не се търгуват на отворен пазар, на който може да бъде получена информация за справедливата им стойност, нито са били типичните многотипни търговски вземания, при които времевата рамка на плащането и оценката им може да бъде ясно разграничена. По този начин Enron прави собствена оценка на тези активи. При продажбата им Enron отчита разликата между оценената от него стойност на актива и фактическите приходи от него като печалба от продажба. В резултат на тези неправилни оценки в комбинация с неправилното признаване на приходи, Enron представя в отчетите си тенденция на стабилен ръст в печалбите и паричните потоци от оперативна дейност, което обаче не отразява реалното финансово състояние от функционирането на компанията.

В) Примери от други страни по света

Jones (2011) представя примери за счетоводни скандали от различни държави по света. Примерите са от Австралия, Китай, Германия, Гърция, Индия, Италия, Япония, Нидерландия, Испания, Швеция, Великобритания, САЩ. Това обаче са само част от съществуващите примери. Видно е, че счетоводните скандали съществуват във всички части на света, независимо какви счетоводни стандарти и регулаторни рамки важат за съответния регион, а също и независимо от степента на развитие на икономиката и стандарта на живот в съответната държава. Това подсказва, че използването на креативно счетоводство и счетоводни измами са широко разпространени и са продиктувани от два основни фактора: първо, счетоводните стандарти и регулации позволяват креативно представяне на счетоводната информация, и второ – донякъде в човешката природа е заложено изкушението човек да се облагодетелства от обстоятелствата около себе си. Авторът разглежда счетоводните скандали във всяка една от тези страни още от началото на 20-ти век и е използван историко-систематичния подход за очертаване на научното осмисляне на предмета на изследването им. За целите на нашето изследване фокусът ще бъде върху счетоводните скандали от последните няколко десетилетия.

Основна техника за счетоводни манипулации, използвана от австралийски компании, е принципът на представяне на консолидирани финансови отчети. Счетоводните правила в периода на 90-те години на 20-ти век позволяват на австралийските компании да представят консолидираните си финансови отчети, включвайки в консолидацията само компании, в които притежават 50 и повече процента от акционерния капитал. В този период е имало компании, които притежават малко под 50% от акционерния капитал на основните си клонове, което им е позволявало да не включват такива дъщерни дружества в консолидираните си финансови отчети. Това правило обаче е било контрапункт на принципа за предимство на съдържанието пред формата, според който предприятията трябва да представят в консолидираните си финансови отчети всички основни дъщерни дружества. Carnegie и O'Connell (2011) подчертават, че счетоводните скандали в Австралия са многобройни, като в най-известните от тях са замесени компаниите Adelaide Steamship Company Limited, Bond Corporation Limited, Harris Scarfe Limited, One.Tel Limited, NH Insurance Limited и др. В резултат от тези скандали в Австралия са предприети многобройни реформи и са въведени регулации във финансовото отчитане. Най-важната от тях е Програмната икономическа реформа в корпоративния закон¹⁹, приета през 2004 г, която включва въвеждане на ротационен принцип на одитиране на публично търгувани на борсата компании (смяна на одиторската фирма на всеки 5 години), по-добра правна защита на хората, които сигнализират за нередности, по-високи изисквания при представянето на възнаграждението на генералните директори, задължително финансовият отчет да се одобрява и подписва от главния изпълнителен директор и главния финансов директор, въвеждане на солидна правна обосновка в одиторските стандарти и увеличаване на правомощията на Съвета по финансово отчитане²⁰ за определяне на процеса по издаване на счетоводни и одиторски стандарти и контрола върху независимостта на провежданите одити.

Williams (2011) подчертава, че Министерството на финансите на Китай работи в продължение на десетилетие, за да разработи Китайски счетоводни стандарти, които до голяма степен да бъдат синхронизирани с Международните стандарти за финансово отчитане. Тези стандарти са преработени през 2006 г., когато е публикувана преработената версия на първоначалните стандарти. Името на новите стандарти е

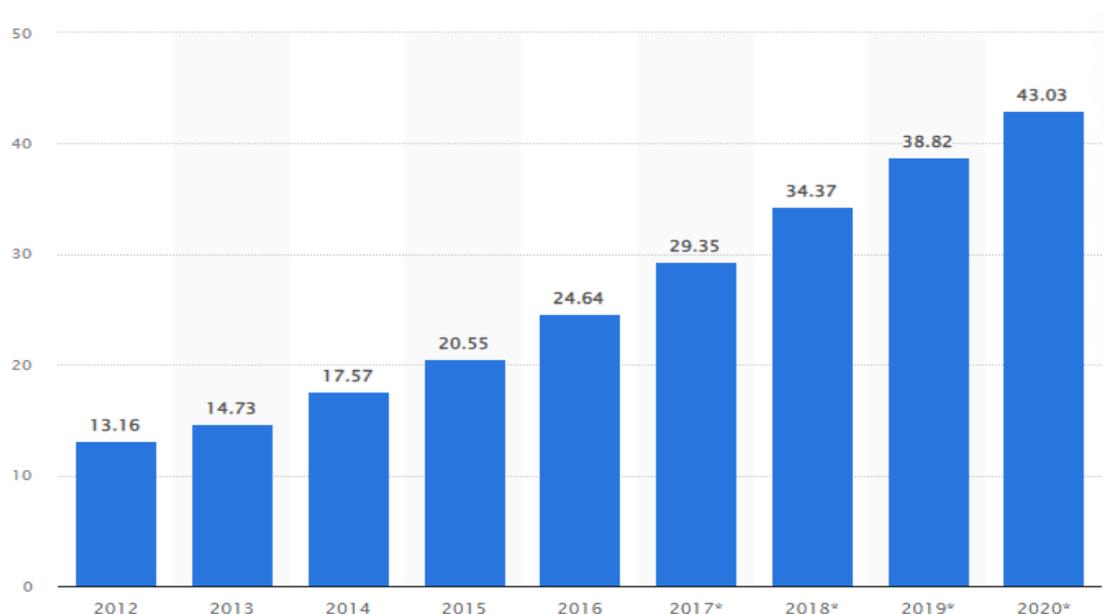
¹⁹ The Corporate Law Economic Reform Program

²⁰ The Financial Reporting Council

Счетоводни стандарти за бизнес предприятия²¹ и Съветът по международни счетоводни стандарти ги разглежда като съществено отразяващи постановките на МСФО. Основно изискване е всички финансови отчети в Китайската народна република да бъдат изготвяни на китайски език, като на международните компании е разрешено изготвянето им на един допълнителен чужд език, който в повечето случаи е английски. Дадени са примери обаче за слабости в местните данъчни закони на Китай. Така например китайският закон за ДДС категоризира данъкоплатците като големи и малки. Тази категоризация се определя от обема на продажбите на компаниите и в зависимост от това дали притежават адекватни счетоводни системи. Големите данъкоплатци с адекватни счетоводни системи, отразяващи регулаторните изисквания, имат право на данъчен кредит (нетирание между ДДС-покупки и ДДС-продажби). Малките данъкоплатци в повечето случаи са предприятия, които реализират малък брой транзакции, подлежащи на облагане с ДДС, или пък са неспособни по подходящ начин да предствят тези транзакции, защото не разполагат със счетоводни системи, отговарящи на необходимите критерии за това. Тези данъкоплатци са предмет на облекчено данъчно облагане с прилагане на единна 4-процентова ставка за търговски предприятия и 6-процентна ставка за производствени и други предприятия. При тях няма възможност за използването на данъчен кредит. От друга страна обаче, имайки предвид, че броят на малките и средни предприятия в Китайската народна република наброява над 38 милиона и средно по 5 милиона нови такива предприятия се откриват през всяка следваща година (Statista, 2022), може да се обобщи, че този вид облекчено данъчно третиране се прилага за огромен брой китайски дружества, което пък лишава хазната от съответните приходи от ДДС, реализирани от тези компании.

²¹ Accounting Standards for Business Enterprises (ASBE)

Графика 1: Брой на малките и средни предприятия в Китай в периода от 2012 до 2020 г:



Източник: Statista, 2022. Number of small to medium-sized enterprises in China from 2012 to 2020 (in millions)*. Достъпно на: <https://www.statista.com/statistics/783899/china-number-of-small-to-medium-size-enterprises/>

Няма да е пресилено, ако се посочи, че огромният брой малки и средни предприятия в Китай е създаден с цел да се използват тези данъчни облекчения и предприятията да реализират по-голям приход отколкото биха реализирали, ако декларираха ДДС транзакциите си по надлежния ред, валиден за големите данъкоплатци. В това отношение законодателството на Република България е до голяма степен синхронизирано с европейските директиви и всички компании в страната, отговарящи на определени критерии, са задължени да декларират ДДС транзакциите си пред НАП и да внасят или възстановяват ДДС в зависимост от реализираните покупки и продажби.

Williams (2011) отбелязва, че за да бъде използван данъчен кредит от китайско дружество, е необходимо компанията-доставчик и компанията-клиент да притежават специална ДДС фактура, декларирана в дневниците на двете компании, за да се докаже, че доставчикът е получил ДДС плащането и го е декларирал пред държавната данъчна агенция. Отбелязва се обаче, че основен източник на загуба на приходи за хазната са издаваните от компаниите фалшиви ДДС фактури. Авторката отбелязва, че когато става дума за манипулации, особено в приходната и разходната част, китайските

компании не действат по много по-различен начин от тези в западна Европа. Дава се пример с големите данъкоплатци, които подлежат на данъчно облагане с ДДС. Според ЗДДС на Китай всички големи данъкоплатци са задължени да отчетат задължението за ДДС в счетоводните си регистри в момента на доставка на стоките на клиента. Компанията също така има задължение да плати генерирания ДДС от продажбата на държавната данъчна служба, веднага след като фактурата за продажба бъде издадена. За да избегнат плащането на дължимия ДДС към държавата, преди да получат плащането по фактурата, компаниите често доставят стоките на една дата, но издават ДДС фактура на по-късна дата. Тази практика е една от най-често срещаните в китайската бизнес среда. Относно счетоводните скандали в Китай от последното десетилетие най-нашумелият е този с компанията Luckin Coffee, която представя в отчетите си огромна сума на приходите, която впоследствие се оказва измамна и цената на акция на компанията разко пада, а щетите за китайския пазар са огромни поради претърпените загуби на инвеститори, банки и други заинтересувани лица (Williams, 2011).

McHugh (2020) акцентира върху счетоводните скандали в Германия и тяхното влияние върху немската икономика през последните години. Авторът отбелязва, че счетоводният скандал с една от най-бързо развиващите се компании – Wirecard, хвърля съмнения върху националните счетоводни регулатори и като цяло върху способността на страната да осъществява надзор над корпоративните гиганти на пазара. Компанията оперира в бизнеса със системи за разплащания и е установено укриване на 1.9 милиарда евро. Langenbucher et al. (2020) отбелязват важността на надеждните капиталови пазари за предотвратяване на случаи като този с Wirecard. Според тях този счетоводен скандал е поради многобройни и разнообразни причини, като основни такива са институционални и регулаторни недостатъци. Тези недостатъци биха могли да бъдат преодолени чрез реформиране на контролните институции и органите, упражняващи финансов надзор.

Скандалът с Wirecard излага на показ основни слабости в системите за финансов надзор в Германия и по-специално по отношение на защитата на инвеститорите и пазарния интегритет. Както в Германия, така и във всички изброени по-горе страни, авторите изтъкват, че основни причини за възникване на счетоводни скандали са неефективните системи за финансов надзор. Германия не прави изключение и това се доказва с разкритията на финансовите измами на компанията Wirecard. Langenbucher et al. (2020) изтъкват 4 основни фактора, които довеждат до този счетоводен скандал.

Първият от тях е недобрата система за изслушване на хората/институциите, сигнализиращи за нередности. В повечето случаи това са служители на самата фирма, партньори на фирмата или одитори, които представят пред обществото независим анализ на видяното, но регулаторните органи не третираат тази информация с необходимото ниво на сериозност.

Авторите препоръчват имплементирането на подходящи политики, които биха позволили на хората, сигнализиращи за нередности, да предадат информацията, с която разполагат, по подходящ начин, бидейки защитени и незаплашени от възможни последици от подобно действие. Директива 2019/1927 на европейския парламент и на Съвета дава насоки за транспониране в законодателствата на страните-членки по отношение на лицата, които известяват за нарушения на законодателството на ЕС. В конкретния случай става дума за протекция, свързана с тяхното работно място, и евентуални негативни последици като завеждане на съдебни дела срещу тях. Авторите обаче предлагат и други стимули за тези хора, за да могат те по-смело и настъпателно да известяват надзорните органи за манипулации, свързани с финансови и счетоводни измами. Подобни стимули включват финансови помощи за преодоляване на опасността от наказания, наложени на личностна основа. Дава се пример с Комисията по ценните книжа и борсите на САЩ, която предоставя значителни финансови стимули на лица, които смело и безапелационно известяват за подобен тип нередности.

Вторият фактор за краха на Wirecard са слабостите в независимия финансов одит, вътрешните системи за контрол и пазарните сили. Поставя се под съмнение качеството на одита, извършено от външната одиторска компания и изниква въпросът защо 1.9 милиарда евро, държани в доверителни банкови сметки, не са оповестени във финансовите отчети на компанията. В много случаи обаче се оказва, че независимият финансов одит не е на необходимото ниво и не предоставя необходимото качество на одитиране. Авторите отдават това явление най-вече на проблема с независимостта на външния одит. Колкото повече инвеститорите се съмняват, че одитът е бил независим, толкова повече им пада доверието в оповестените резултати на компаниите и се увеличава рисковата премия на инвестицията. Също така конфликтът на интереси представлява голям проблем при независимия външен финансов одит. Пример за това е, че одиторските компании се избират от одитираните компании и техните клиенти им плащат възнаграждение за извършения одит. По този начин одиторската компания се старее да удовлетвори очакванията на клиента. Това е т.нар. проблем с

представителството²² (от англ. Agency problem). Като всички пазарни участници одиторските компании също се стремят към максимизиране на печалбата и минимизиране на разходите, както и привличане на нови клиенти. Тези обстоятелства също влияят значително върху качеството на извършения одит. Въпреки усилията на отделните правителства, както и международните регулаторни органи, проблемът с качеството на външния одит все още не е преодолян поради формираният олигопол между компаниите от голямата четворка, които на практика одитират почти всички публично търгувани компании.

Третият фактор за провала на компанията Wirecard е влошеното прилагане на изискванията за оповестяване на финансовата информация, а четвъртият фактор е, че органът, упражняващ контрол върху пазара, има разнопосочни функции, размиващи се в различни направления, и няма ясни изисквания за контрола, който тази институция трябва да упражнява върху финансовата отчетност на компанията.

Идентифицираните проблеми в Германия не се различават съществено с проблемите в другите страни по света и решаването им е обект на промяна на съответните национални законодателства.

8. Обобщения и изводи

В заключение на втора глава могат да се очертаят няколко важни извода въз основа на извършените анализи:

Първо. От направената класификация на креативните счетоводни практики се разбира, че креативното счетоводство засяга всеки един компонент на финансовите отчети, тъй като са изведени примери за счетоводни манипулации, отнасящи се до приходи и разходи, активи и пасиви и парични потоци.

Второ. От анализа за влиянието на МСС/МСФО върху креативните счетоводни практики може да се направи заключение, че тези стандарти имат благоприятен ефект върху ограничаването на тези практики, въпреки че в резултат на въвеждането на стандартите са се появили нови възможности за манипулации.

²² Agency problem (проблем с представителството) - проблемът с представителството е вид конфликт на интереси, присъщ на всяка бизнес връзка, при която се очаква една страна да действа в най-добър интерес на друга. В корпоративните финанси проблемът с представителството обикновено се отнася до конфликт на интереси между ръководството на компанията и акционерите на компанията. Мениджърът, действащ като посредник на акционерите или принципалите, трябва да взема решения, които ще увеличат максимално богатството на акционерите, въпреки че най-големият интерес на мениджъра е да увеличи максимално собственото си богатство.

Трето. На база анализа на ЗДДС и ЗНФО относно възможностите за прилагане на креативни практики според тези два закона може да открият определени слабости. При прилагането на ЗДДС лесно може да се реализира резултат за възстановяване, докато при прилагането на ЗНФО лесно могат да се заобиколят изискванията за независим финансов одит. Тези обстоятелства са предпоставка за законодателни промени, с които да се редуцират слабостите в тези два закона.

Четвърто. В резултат на анализа на скандала с Enron и счетоводните скандали в останалата част на света се обосновава виждането, че повечето от тези скандали, въпреки че са резултат на извършени измами, в зародиша си са започнали с използването на креативни счетоводни практики, а измамите са настъпили едва когато всички възможности за креативност са били изчерпани.

ТРЕТА ГЛАВА

ЕМПИРИЧЕН АНАЛИЗ, ИЗВОДИ И ПРЕПОРЪКИ ЗА УСЪВЪРШЕНСТВАНЕ НА НСС И МСС/МСФО

1. Методологичен инструментариум на изследването

От основните типове изследвания, известни в научната литература (проучвателни, описателни и каузални), настоящото изследване се отнася към групата на проучвателните. Проучвателните изследвания имат за цел разкриване на определени тенденции и зависимости с оглед определяне на качествените характеристики на изследваното явление, каквато е и целта на настоящото изследване.

По отношение на научните подходи, които се използват при изследванията, известни са два основни вида - индуктивен и дедуктивен. При индуктивния подход първо се провеждат наблюдения, след което данните се обработват и анализират, като се извеждат определени тенденции, и на тази база се изготвя становище и оценка. При дедуктивния подход се работи от общото към специфичното, като изследванията преминават през два основни етапа. Първоначално се извършва теоретичен анализ, на базата на който се обособяват характерните теоретични особености на обекта на изследване. Вторият етап е резултатите от анализа да се подложат на емпирично тестване в практическа среда. Основната разлика между двата подхода е по отношение на начина на осъществяване на връзката между теорията и практиката за изследване на икономическото явление. В научната литература няма единно виждане по отношение на разграничението между индуктивния и дедуктивния подход, което произтича от разбирането, че при провеждане на научни изследвания двата подхода се прилагат комбинирано (има непрекъснато преминаване от единия подход към другия). Въпреки това противоречие ние считаме, че дедукцията е по-уместният подход, когато става дума за представяне на теоретични факти и обстоятелства, които след това се подлагат на емпиричен тест. Емпиричният анализ в дисертационния труд е извършен чрез провеждането на анкетно проучване, чиято цел е да се придобие информираност по избраната тема чрез получаването на отговори от голям брой респонденти.

2. Цели и условия за осъществяване на изследването

Целите на изследването са следните:

- Изследване на склонността на счетоводителите и мениджърите в България за прилагане на креативни счетоводни практики.
- Идентифициране на конкретни слабости в МСС/МСФО и НСС.
- Очертаване на конкретни възможности за усъвършенстване на счетоводните стандарти с оглед намаляване на възможностите за креативни счетоводни практики.

Изследването е осъществено през периода от март до април 2022 г., като са извършени следните действия:

- Преди изготвянето на анкетната карта са очертани целите на проучването и е изготвен работен план за тяхното реализиране;
- Избрани са подходящите за изследването методи за събиране, обработка и анализ на данните;
- Изработена е анкетна карта, базирана на практически и теоретични наблюдения на автора по избраната тема;
- Изготвен е план за популяризиране и разпространение на анкетната карта сред широк кръг респонденти;
- След събирането на необходимия брой отговори е осъществена техническа обработка на данните с цел подлагането им на последващ анализ;
- Избран е статистически софтуер за анализ на данните;
- Обобщени са резултатите и са формулирани изводи от изследването.

Изследването е осъществено при следните специфики и ограничителни обстоятелства:

- При изготвянето на въпросите е прието ограничението, че поради спецификата на темата не всички респонденти биха отговорили честно и безпристрастно на всички въпроси.
- Поради спецификата на темата е прието ограничението, че голям брой лица, до които е достигнала анкетата, потенциално не биха се отзовали изобщо на попълването ѝ;
- Подборът на респондентите е основан на специфичните задачи, които изследването се стреми да разреши. Фокусът е върху мениджъри и

служители от различни икономически сектори на българската икономика, като акцентът е върху реалния сектор. Условието е всички те да имат пряко отношение към текущото счетоводно отчитане и изготвянето на годишни финансови отчети в предприятието, в което работят, независимо дали заемат позиция на високо управленско равнище или са в на по-ниски управленски нива на компаниите. Основните групи респонденти, към които е насочено изследването, са счетоводители, консултанти, преподаватели, финансови контролори, одитори, изпълнителни директори, финансови директори и управители. Считаме, че всеки един респондент, попадащ в някоя от тези категории, би могъл да изрази компетентно мнение относно въпросите в анкетната карта.

- Анкетната карта е разработена така, че да включва разнообразни аспекти на креативното счетоводство – формулирани са въпроси, касаещи както МСС/МСФО, така и такива, отнасящи се до НСС и възможностите за прилагане на креативни практики спрямо всяка една от тези отчетни бази.
- Анкетната карта е изготвена чрез използването на Google формуляри и е разпространена в електронна форма чрез линк, който може да бъде последван, и съответният потребител да бъде насочен директно към въпросника. Това значително улеснява процеса на попълване на анкетната карта, тъй като потребителят може да получи достъп до нея чрез различни технически устройства независимо от мястото, където се намира. Освен това изборът да се използва електронен формуляр за извършване на изследването е обоснован от по-лесното и бързо достигане до голям брой респонденти за по-кратко време. Също така възможността за допускане на грешки при използването на онлайн въпросник е по-малка в сравнение с използването на хартиени въпросници. Очакваното време за попълване е между 15 и 25 минути, което е допълнително предимство за респондентите, защото не се налага отделяне на прекалено много време предвид голямата заетост на по-голямата част от тях. Предоставеният срок за попълване на въпросника е около един месец, след което достъпът до него бе преустановен.
- Анкетната карта включва пет групи въпроси. Първата група въпроси (от 1 до 3) има за цел идентифициране профила на респондентите и установяване на техните характеристики. На базата на отговорите,

получени от въпрос 2, се извежда и предполагаемата счетоводна база, която респондентите прилагат в практиката си - МСС/МСФО или НСС. Втората група въпроси (4 и 5) има за цел да се установят целите, преследвани при прилагане на креативно счетоводство, и счетоводната база, която позволява по-широко използване на креативни счетоводни техники (МСС/МСФО или НСС). Третата група въпроси (от 6 до 11) има за цел да се разкрие мнението на респондентите по отношение на това кои счетоводни стандарти от НСС предлагат най-големи възможности за прилагане на креативно счетоводство и да се идентифицират конкретни техники в избрани от нас стандарти, в които считаме, че съществуват слабости. Четвъртата група въпроси (от 13 до 19) е насочена към МСС/МСФО и има за цел да се открият кои счетоводни стандарти предлагат най-големи възможности за креативно счетоводство при използването на тази счетоводна база и да се разкрият конкретни техники и похвати в избрани от нас стандарти, които считаме, че съдържат слабости в тази насока. Освен открояването на конкретни креативни счетоводни техники всички въпроси от третата и четвъртата група имат за задача да се установи каква цел се преследва при използването на съответните техники. Петата група въпроси (20 и 21) са насочени към това да се установи какви промени в регулаторната рамка са необходими според респондентите с цел ограничаване на креативното счетоводство и дали съществуващите одиторски процедури и методи за проверка са достатъчни за редуциране на тези практики.

- Не е формулиран конкретен въпрос за това каква счетоводна база прилагат респондентите - МСС/МСФО или НСС. Причината за това е, че според нас голяма част от лицата, към които е насочена анкетата, представляват по повече от една компания и това би могло да доведе до противоречиви резултати. Също така анкетата съдържа въпроси, които са свързани с употребяването на креативни практики както при прилагането на МСС/МСФО, така и при прилагането на НСС. По този начин респондентите могат да изразят мнение за това какви техники употребяват при прилагането и на двете бази, в случай че ръководят или участват в няколко компании, които прилагат различни счетоводни бази.

Важно е също да се отбележи, че анкетата е достигнала и до голяма част счетоводители, които работят в счетоводни кантори. При този тип работа счетоводителите прилагат различни бази при текущото счетоводно отчитане и изготвянето на годишни финансови отчети на компаниите, които обслужват. Също така при разработването на анкетата е възприет подходът да не се ограничават лицата, които в настоящия момент прилагат една счетоводна база, но в предишни компании, в които са участвали, са прилагали друга. По този начин те могат да отговорят на въпросите и от двете групи, без да се ограничават само до МСС/МСФО или НСС. Този подход позволява да се съберат максимален брой отговори за конкретни техники на креативно счетоводство, прилагани и при двете счетоводни бази (МСС/МСФО и НСС), което от своя страна допринася за по-коректно формулиране на препоръки за усъвършенстване на стандарти и от двете бази, които според нас съдържат недостатъци и предлагат възможности за манипулация.

- Въпреки че не е формулиран отделен въпрос отнасящ се до това каква счетоводна база прилагат респондентите, въз основа на отговорите на въпрос №2 (относно категорията предприятие) са изведени предположения каква част от отговорилите прилагат МСС/МСФО и каква част прилагат НСС в зависимост от това в каква категория предприятие участват (микро, малко, средно или голямо).
- Анкетата е анонимна. При изготвянето на въпросите на респондентите е предоставена възможност да не посочват конкретен отговор от изброените възможни отговори, като към всеки затворен въпрос е добавено поле „Друго“ като възможен отворен отговор, където респондентите могат да отбележат, че този въпрос не е релевантен за тях или да посочат друга техника на креативно счетоводство, която прилагат, различна от изброените възможности. Също така в това поле може да се посочи, че респондентите не прилагат креативно счетоводство в рамките на счетоводния стандарт, за който се отнася съответният въпрос. Въпросникът включва и изцяло отворени въпроси, чрез които могат да се съберат разнообразни мнения и виждания по темата на проучването.
- Извадката от респонденти е базирана на принципа на отзовалите се. Въпросникът е разпространен до голяма част от съставителите и

счетоводителите в България. Също така анкетата е разпространена и сред всички регистрирани одитори в страната в съответствие с данните от публичния регистър на Института на дипломираните експерт-счетоводители. Въпросникът е изпратен и до големи групи съставители на финансови отчети, консултанти, счетоводители и финансови контролери чрез използването на възможностите на социалните мрежи в интернет. Въпросникът е попълнен от 124 респондента.

- Събирането на получените данни е извършено след преустановяване на достъпа до въпросника. Специализираният статистически софтуер, избран за извършване на анализа, е SPSS (Statistical Package for the Social Sciences). За да бъде успешен анализът, е необходима допълнителна техническа обработка на данните, която включва кодиране на въпросите и отговорите в анкетата, така че да бъдат в подходящ вид за статистическата им обработка. Също така на всички въпроси, съдържащи поле „Друго”, където е посочен отворен отговор, е извършено групиране на получените отговори, след което всяка група е кодирана. Същото е направено и за тези въпроси, които са изцяло от отворен тип с цел да се отговори на специфичните правила, които трябва да се прилагат при обработка на резултатите при работа с SPSS.
- Анкетната карта е разпространена до голям брой лица. Изборът на респондентите е базиран на тяхната експертност и познаването на проблема. Това е и причината да се използва неслучайна извадка (анкетата преднамерено е разпространена сред определена група лица, отговарящи на определени критерии). Целта, която се преследва при този подход, е да се получи максимална степен на разбиране на мненията на респондентите и в същото време да се гарантира, че анкетата е попълнена от компетентни лица, които могат да отговорят на поставените въпроси с необходимата степен на експертност и информираност.
- Естеството на проведената анкета не предполага постигането на статистическа представителност, защото целта е получаване на разбиране на мненията на конкретна група лица и техните възгледи по разглеждания проблем. Въпреки че направената извадка е неслучайна, сме склонни да приемем, че общият брой респонденти (124 на брой) като процент от общия брой потребители, до които е разпространена анкетната карта,

гарантира необходимото ниво на представителност, в случай че изследването целеше постигане на такава.

3. Анализ на данните и обобщение на резултатите от изследването

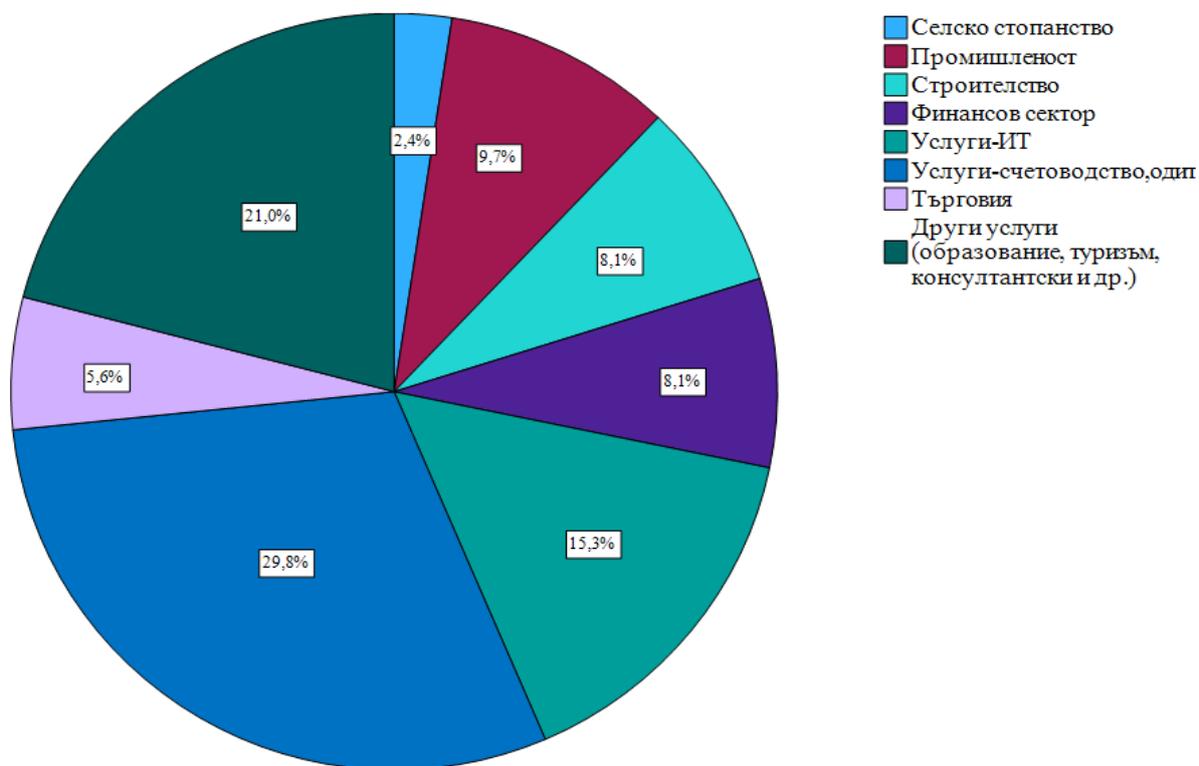
Както беше вече посочено в предишното изложение, първата група въпроси има за цел да определи профила на респондентите. Разпределението на респондентите по сектори от икономиката е показано в таблица 11 и графика 2.

Таблица 11 – Разпределение на респондентите по сектори в икономиката

	Indicators	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Селско стопанство	2	1,6	2,4	1,6
	Промишленост	12	9,7	9,7	11,3
	Строителство	10	8,1	8,1	19,4
	Финансов сектор	10	8,1	8,1	27,5
	Услуги-ИТ	19	15,3	15,3	42,8
	Услуги-счетоводство,одит	37	29,8	29,8	72,6
	Търговия	7	5,6	5,6	78,2
	Други услуги (образование, туризъм, консултантски и др.)	27	21,8	21	100,0
	Total		124	100,0	100,0

Видно от резултатите в таблица 11, най-голям дял от респондентите, които са попълнили анкетата (29.8%), работят във сферата на финансово-счетоводните услуги (финанси, счетоводство и одит). На второ място са заетите в сферата на услугите (образование, туризъм, консултантски и др. услуги). На трето място са заетите в ИТ сектора.

Графика 2 – Разпределение на респондентите по сектори в икономиката

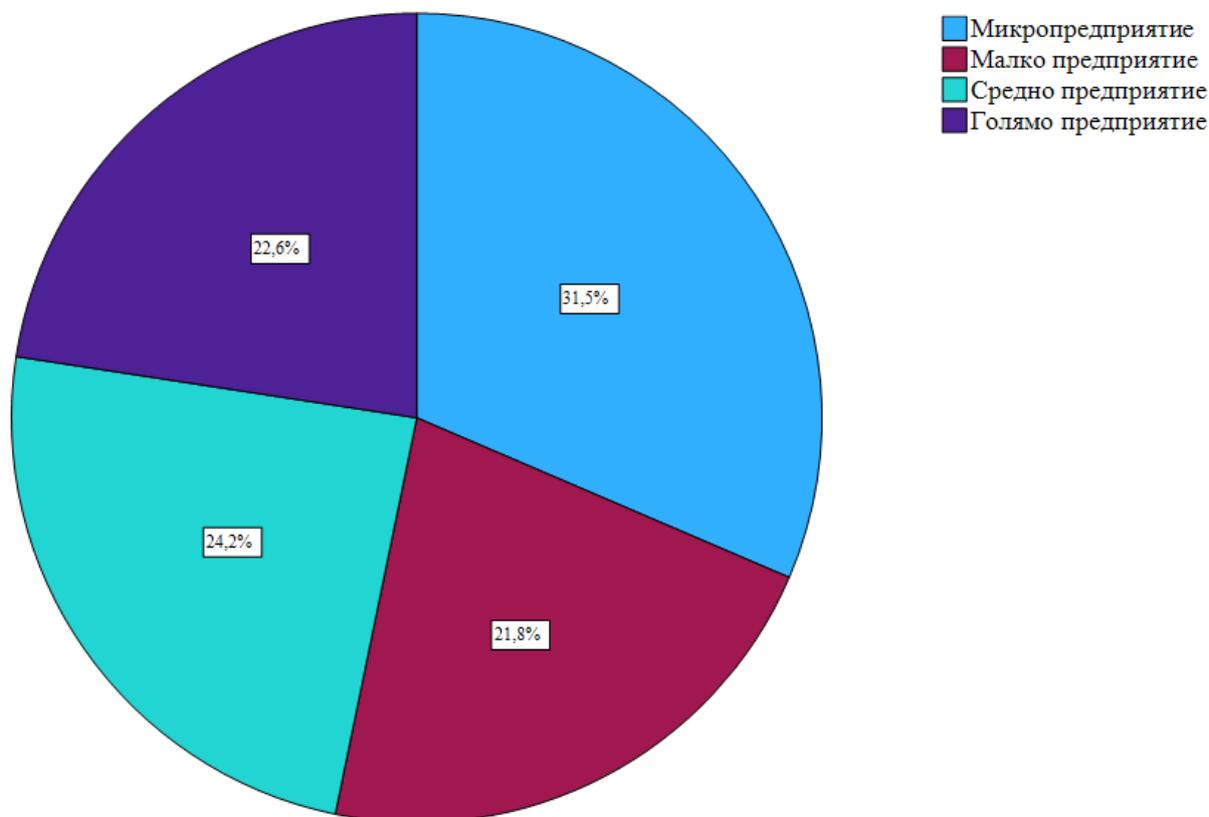


По отношение на категорията предприятие, в което участват респондентите, резултатите са обобщени в таблица 12 и графика 3:

Таблица 12 - Разпределение на респондентите според категорията предприятие, в което работят

Indicators		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Микропредприятие	39	31,5	31,5	31,5
	Малко предприятие	27	21,8	21,8	53,2
	Средно предприятие	30	24,2	24,2	77,4
	Голямо предприятие	28	22,6	22,6	100,0
Total		124	100,0	100,0	

Графика 3 - Разпределение на респондентите според категорията предприятие, в което работят



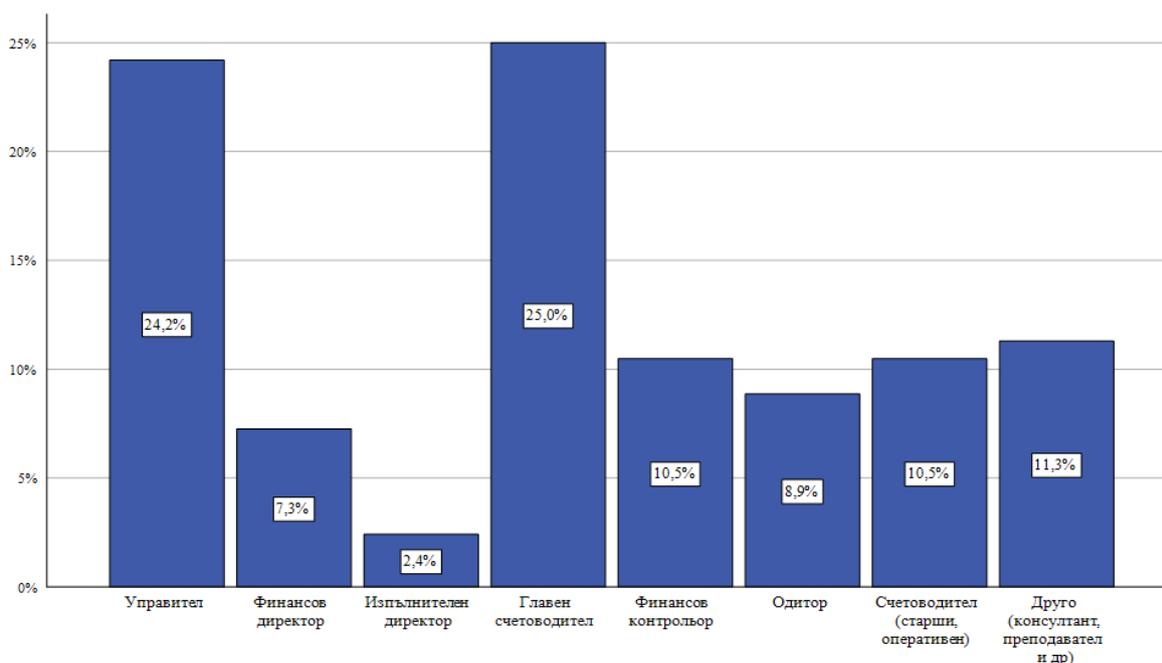
Вижда се, че резултатите са сравнително балансирани - 53.3% от анкетираните работят в микро и малки предприятия, а 46.8% са заети в средни и големи предприятия. Въпреки че не може да се твърди категорично, би могло да се предположи на база получените от този въпрос резултати, че 77.4% (микро-, малки и средни предприятия) прилагат НСС, докато 22.6% прилагат МСС/МСФО като приложима счетоводна база. Този извод е базиран на последните промени в Закона за счетоводството, където е регламентирано, че НСС се прилагат от микро-, малките и средни предприятия, докато МСС/МСФО са приложими за големите предприятия. Въпреки това за конкретния случай не може да се твърди със сигурност, че всички микро-, малки и средни предприятия в извадката прилагат НСС, тъй като Законът за счетоводството позволява по желание предприятията, попадащи в тези категории, могат да прилагат МСС/МСФО като своя счетоводна база.

По въпроса за позициите, които заемат респондентите, попаднали в извадката, данните са обобщени в таблица 13 и графика 4:

Таблица 13 - Разпределение на респондентите според функцията, която заемат в предприятието, в което работят

	Indicators	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Управител	30	24,2	24,2	24,2
	Финансов директор	9	7,3	7,3	31,5
	Изпълнителен директор	3	2,4	2,4	33,9
	Главен счетоводител	31	25,0	25,0	58,9
	Финансов контролър	13	10,5	10,5	69,4
	Одитор	11	8,9	8,9	78,2
	Счетоводител (старши, оперативен)	13	10,5	10,5	88,7
	Друго (консултант, преподавател и др)	14	11,3	11,3	100,0
	Total	124	100,0	100,0	

Графика 4 - Разпределение на респондентите според функцията, която заемат в предприятието, в което работят



Въз основа на получените резултати се вижда, че респондентите изпълняват разнообразни функции в компаниите, в които са заети, което е положително, защото по този начин могат да бъдат получени разнообразни мнения по отношение на техниките за креативно счетоводство, които се прилагат. Вижда се все пак, че съотношението на служителите, заемащи високи управленски длъжности (управител, финансов директор, изпълнителен директор), е небалансирано спрямо лицата, заемащи позиции от средните управленски нива (главен счетоводител финансов контролър, одитор, счетоводител и др).

За по-голяма конкретика при определянето на професиите на зетите във всеки един от секторите е направено двумерно статистическо разпределение на променливите в среда на SPSS. Разпределението е изобразено в таблица 14:

Таблица 14 – Разпределение на респондентите по сектори в икономиката и заемана длъжност в предприятието, в което работят

Indicators	Функция								Total
	Упра - вители	Фин. дирек - тор	Изм. дирек - тор	Гл. счетов - водител	Фин. контро - льор	Оди - тор	Счетов - водител	Друго	
Селско стопанство	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,8%	0,0%	0,8%	0,8%	2,4%
Промишленост	2,5%	0,3%	0,8%	4,0%	0,8%	0,0%	0,0%	1,6%	10,0%
Строителство	0,0%	0,8%	0,8%	5,6%	0,0%	0,0%	0,8%	0,0%	8,0%
Финансов сектор	3,2%	0,8%	0,0%	1,6%	0,0%	1,6%	0,8%	0,0%	8,0%
Услуги-ИТ	1,6%	0,8%	0,8%	4,0%	4,8%	0,0%	1,6%	1,6%	15,2%
Услуги-счетоводство, одит	9,6%	1,6%	0,0%	5,6%	2,5%	6,5%	1,6%	2,4%	29,8%
Търговия	0,0%	0,0%	0,0%	1,6%	0,8%	0,8%	1,6%	0,8%	5,6%
Други услуги (образование, туризъм, консултантски и др.)	7,2%	3,0%	0,0%	2,5%	0,8%	0,0%	3,3%	4,0%	20,8%
Total	24,2%	7,3%	2,4%	25,0%	10,5%	8,9%	10,5%	11,3%	100,0%

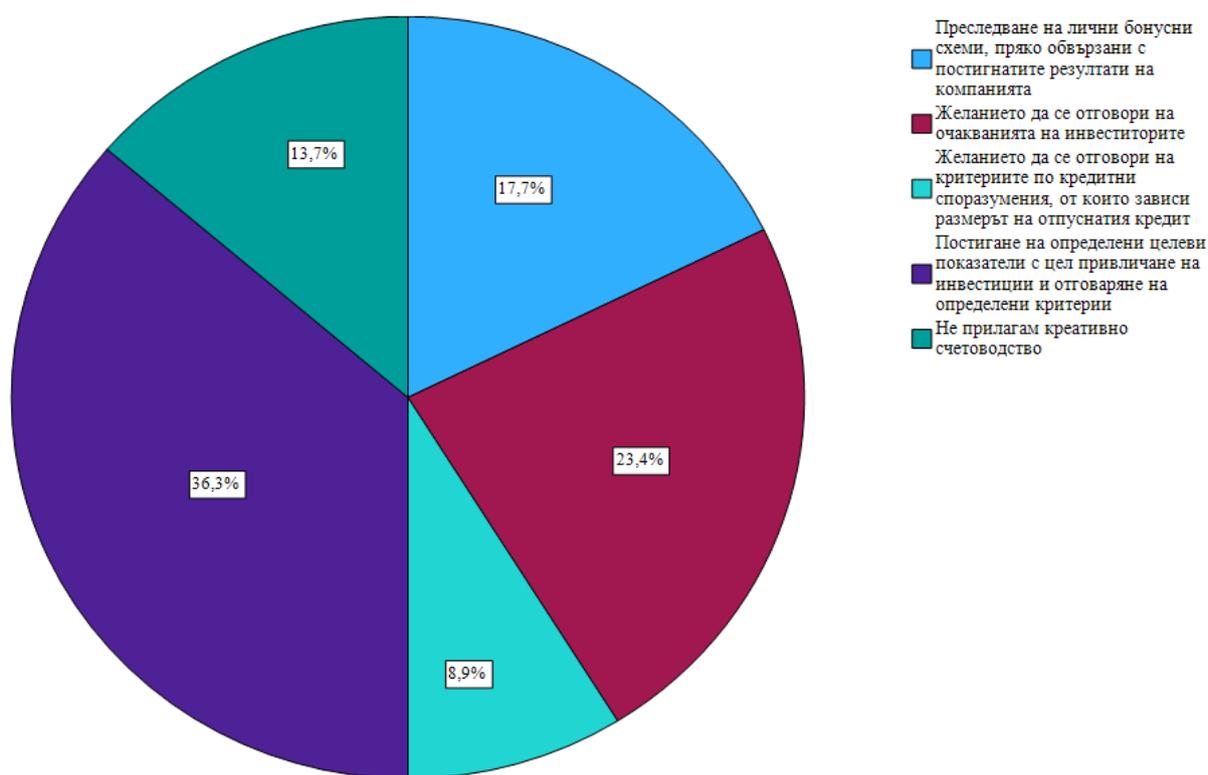
Тези данни ясно показват, че зетите в сектора на финанси, счетоводство и одит са най-голям дял от анкетираните, а също така от тях 32% заемат длъжността „Управител“.

Втората група въпроси (4 и 5) имат за цел да определят целите, преследвани при прилагане на креативно счетоводство, и счетоводната база, която предлага по-големи възможности за креативност. По отношение на целите, които се преследват при прилагането на креативно счетоводство, в таблица 15 и графика 5 е показано разпределението по проценти.

Таблица 15 – Разпределение на отговорите на респондентите по отношение на основните цели, които преследват при прилагането на креативно счетоводство

	Indicators	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Преследване на лични бонусни схеми, пряко обвързани с постигнатите резултати на компанията	22	17,7	17,7	17,7
	Желанието да се отговори на очакванията на инвеститорите	29	23,4	23,4	41,1
	Желанието да се отговори на критериите по кредитни споразумения, от които зависи размерът на отпуснатия кредит	11	8,9	8,9	50,0
	Постигане на определени целеви показатели с цел привличане на инвестиции и отговаряне на определени критерии	45	36,3	36,3	86,3
	Не прилагам креативно счетоводство	17	13,7	13,7	100,0
	Total		124	100,0	100,0

Графика 5 – Разпределение на отговорите на респондентите по отношение на основните цели, които преследват при прилагането на креативно счетоводство



Видно от получените резултати в таблица 15 и графика 5, е, че най-голям дял (36.3%) от всички анкетирани прилагат креативно счетоводство, за да се постигнат определени целеви показатели и по този начин да привлекат инвестиции и отговаряне на определени критерии, следвани от 23,4%, желаещи да отговорят на очакванията на

инвеститорите, и 17.7% преследващи лични бонусни схеми, пряко обвързани с постигнатите резултати на компанията.

В поле „Друго“ 13.7% са посочили, че не прилагат креативно счетоводство, а нито един не е посочил мотиви, различни от изброените. Резултатите, получени от този въпрос, кореспондират пряко с анализите и изводите, изведени в проучената литература, където многократно се споменава, че именно тези са основните фактори, които подтикват мениджмънта да прибегне към използване на техники на креативно счетоводство. Видно е, че и в България ситуацията не е по-различна от тази в останалите държави по света, като резултатите показват, че стимулите са еднакви навсякъде. За по-голяма яснота и възможност за по-задълбочен анализ е направено двумерно честотно разпределение в среда на SPSS, за да се определи коя категория предприятия какви цели преследва при прилагането на креативно счетоводство. В Таблица 16 се илюстрира тази зависимост:

Таблица 16 – Разпределение на респондентите по вида на целите, които преследват при прилагане на креативно счетоводство, и категорията на предприятието, в което работят

Indicators		Категория на предприятието, в което участвате:			
		Микро - предприятие	Малко предприятие	Средно предприятие	Голямо предприятие
Кои са основните цели, които преследвате при прилагането на креативно счетоводство?	Преследване на лични бонусни схеми, пряко обвързани с постигнатите резултати на компанията	7,7%	22,2%	33,3%	10,7%
	Желанието да се отговори на очакванията на инвеститорите	28,2%	33,3%	10,0%	21,4%
	Желанието да се отговори на критериите по кредитни споразумения, от които зависи размерът на отпуснатия кредит	7,7%	7,4%	16,7%	3,6%

	Постигане на определени целеви показатели с цел привличане на инвестиции и отговаряне на определени критерии	33,3%	25,9%	30,0%	57,1%
	Не прилагам креативно счетоводство	23,1%	11,1%	10,0%	7,1%
Total		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Противно на очакванията някои от резултатите, получени тук, са до известна степен изненадващи. Например 33.3% от малките предприятия прилагат креативно счетоводство с цел да се отговори на очакванията на инвеститорите. Ясно е обаче, че огромна част от тези предприятия са ООД, ЕООД и ЕТ, в които собствениците няма как да имат директно участие, както в случая на акционерните дружества. Същото важи и за микропредприятията – 28.2% от тях прилагат креативно счетоводство със същата цел.

В случая може да се направи извод, че става дума за предприятия, които се стремят към по-добри финансови показатели с цел да покрият критерии за отпускане на банков заем или европейско финансиране. Друг аргумент, който би оправдал подобни резултати, е ако тези предприятия са решили да се преобразуват в акционерни дружества, но този сценарий е по-малко вероятен предвид сложността на преобразуването и изискванията, които трябва да се покрият.

Не е изненадващ обаче процентът на големите предприятия, прилагащи креативно счетоводство, за да се постигнат определени целеви показатели с цел привличане на инвестиции и отговаряне на определени критерии – общо 57.1% от тези предприятия прилагат креативно счетоводство с тази конкретна цел, което идва да покаже, че постигането на целеви показатели от компанията е ключов фактор за прилагането на креативно счетоводство. В случая стремежът за постигане на целеви показатели е с цел привличане на инвестиции (нови акционери, допълнително капитал от други предприятия и др.), които да увеличат стойността на тези компании. В много случаи обаче, както беше посочено и в литературния обзор, постигането на целеви показатели е обвързано и с възнагражденията на мениджърите и това също е важен стимул за тях.

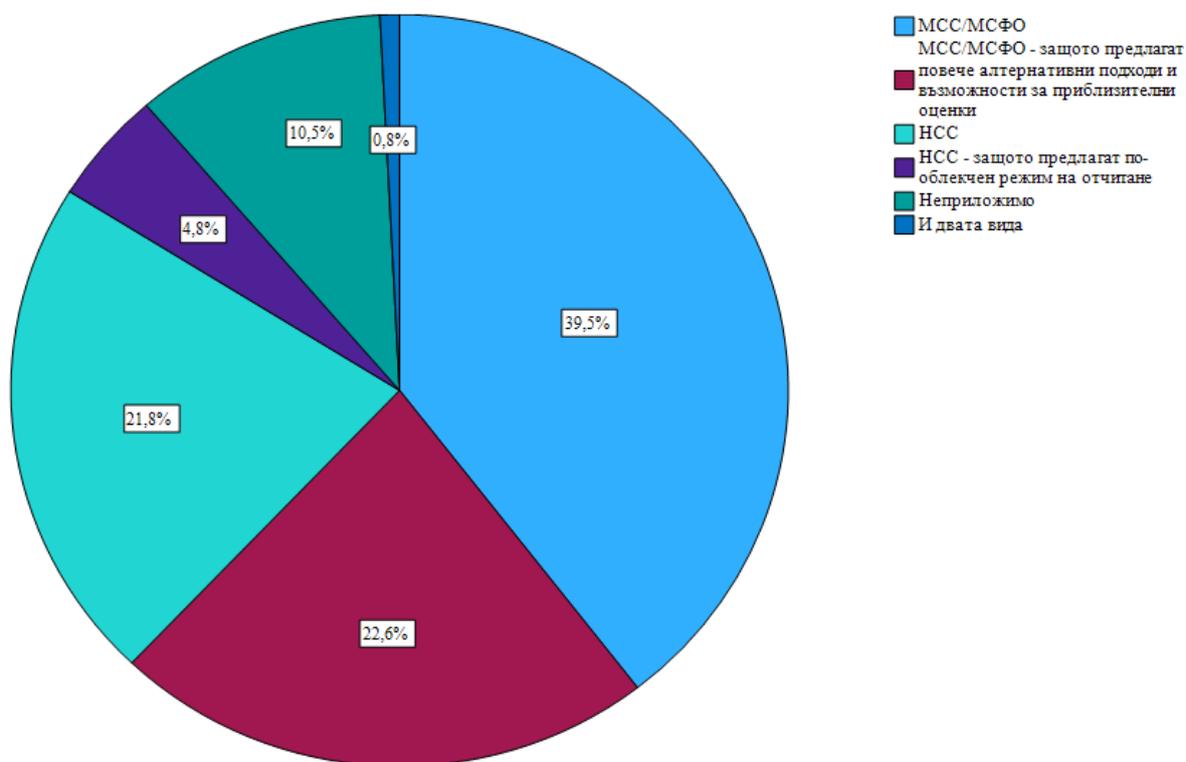
Важно е да се отбележи, че целите за прилагане на креативно счетоводство за лицата, заемащи различни позиции, биха могли да се различават. В този случай обаче се отхвърля тази хипотеза, защото лицата, работещи на длъжности, различни от „Управител” и „Изпълнителен директор” (счетоводители, контролори, консултанти и др.), работят под прекия надзор на техните ръководители и се придържат към процедури, утвърдени от ръководството на предприятието. Това е и причината да не са разграничени мотивите за прилагане на креативно счетоводство за различните категории служители (въпросът относно целите, които се преследват при прилагането на креативни практики, е еднакво валиден за всички респонденти, независимо от позицията, която заемат). Също така се отхвърля възможността 13.7% от анкетираните да са отговорили, че не прилагат креативно счетоводство поради това, че за тях стимулите и мотивите са различни от изброените във въпроса. Това е така, защото в този, както и по отношение на всеки друг въпрос от анкетата, в поле „Друго” може да се посочи отговор, който не кореспондира с изброените възможни отговори. Например, ако някой от респондентите, заемащ позиция „Счетоводител”, е имал различен мотив за прилагане на креативно счетоводство, който не е посочен като възможен отговор, съответното лице би могло да го посочи в това допълнително поле за отговор от отворен тип.

Важен въпрос в анкетното изследване беше въпрос номер 5 – кои счетоводни стандарти предлагат възможност за по-широко използване на техники за креативно счетоводство - МСС/МСФО или НСС? Отговорите са представени в таблица 17 и графика 6.

Таблица 17 – Разпределение на респондентите по мнението им за това кои счетоводни стандарти предоставят възможност за по-широко използване на техники за креативно счетоводство:

	Indicators	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	МСС/МСФО	49	39,5	39,5	39,5
	МСС/МСФО - защото предлагат повече алтернативни подходи и възможности за приблизителни оценки	28	22,6	22,6	62,1
	НСС	27	21,8	21,8	83,9
	НСС - защото предлагат по-облекчен режим на отчитане	6	4,8	4,8	88,7
	Неприложимо	13	10,5	10,5	99,2
	И двата вида	1	0,8	0,8	100,0
	Total		124	100,0	100,0

Графика 6 – Разпределение на респондентите по мнението им за това кои счетоводни стандарти предоставят възможност за по-широко използване на техники за креативно счетоводство:



Ясно се вижда, че най-голям процент (39.5%) от респондентите смятат, че МСС/МСФО предлагат най-широк спектър от техники и варианти за манипулиране на финансовите отчети, а 22.6% смятат същото, уточнявайки, че причината е, че МСС/МСФО предлагат по-голям брой алтернативни подходи и възможности за приблизителни оценки. Кумулативно 62.1% считат, че МСС/МСФО предлагат по-големи възможности за прилагане на креативни счетоводни практики. 10.5% от отзовалите се са посочили като отговор „Неприложимо”, което според нас означава, че тази респонденти смятат, че няма разлика между възможностите за прилагане на креативни практики между двете счетоводни бази или не могат да преценят коя база предоставя по-големи възможности в това отношение.

Този резултат се потвърждава и от анализа на възможностите за манипулиране на финансовите отчети при прилагане на МСС/МСФО във втора глава. НСС до голяма степен са синхронизирани с МСС/МСФО, но те предлагат по-опростени подходи за финансово отчитане и това е причината респондентите да смятат, че при тяхното

приложение има по-малко възможности за креативно счетоводство. Също така те не предлагат толкова богат набор от алтернативни подходи за отчитане на определени стопански явления, което автоматично намалява и възможностите за креативното им използване.

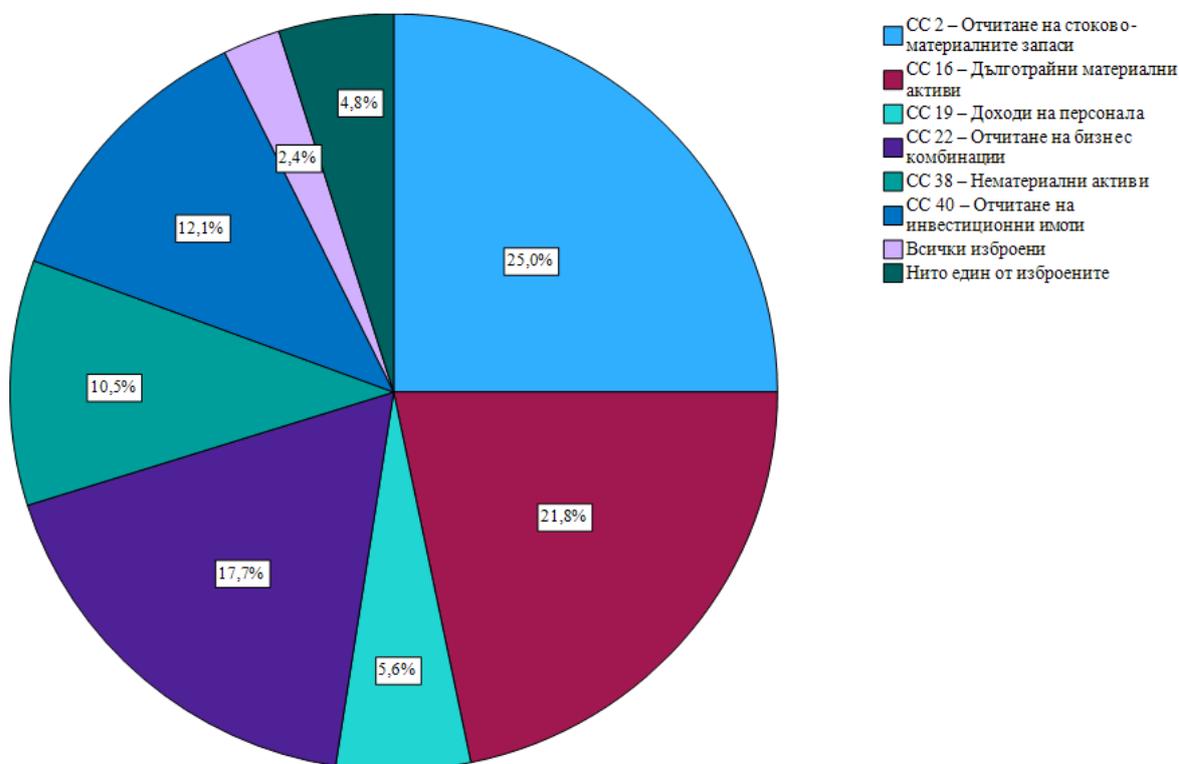
Третата група въпроси (от 6 до 12) има за цел да разкрие кои са най-широко разпространените креативни счетоводни практики съгласно някои от основните НСС. Бяха идентифицирани слабости в конкретни стандарти, а за потвърждаване релевантността на въпросите, бяха проучени практически дискусии на счетоводни експерти във връзка с конкретните стандарти. Също така бяха разгледани и анализирани финансови отчети на различни компании, които прилагат като счетоводна база НСС, с цел да се разбере кой от използваните подходи до какви резултати води.

Първият въпрос от тази група имаше за цел да установи кои счетоводни стандарти от НСС предлагат най-големи възможности за прилагане на креативно счетоводство. Резултатите са изведени в таблица 18 и графика 7.

Таблица 18 – Разпределение на мнението на респондентите по отношение на това кои счетоводни стандарти от НСС предлагат най-големи възможности за прилагане на креативно счетоводство

	Indicators	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	СС 2 – Отчитане на стоково-материалните запаси	31	25,0	25,0	25,0
	СС 16 – Дълготрайни материални активи	27	21,8	21,8	46,8
	СС 19 – Доходи на персонала	7	5,6	5,6	52,4
	СС 22 – Отчитане на бизнес комбинации	22	17,7	17,7	70,2
	СС 38 – Нематериални активи	13	10,5	10,5	80,6
	СС 40 – Отчитане на инвестиционни имоти	15	12,1	12,1	92,7
	Всички изброени	3	2,4	2,4	95,2
	Нито един от изброените	6	4,8	4,8	100,0
	Total		124	100,0	100,0

Графика 7 – Разпределение на мнението на респондентите по отношение на това кои счетоводни стандарти от НСС предлагат най-големи възможности за прилагане на креативно счетоводство



Видно е, че втори по популярност отговор, събрал 21.8%, е СС 16 – Дълготрайни материални активи. Тоест, респондентите смятат, че този стандарт е сред тези, които предлагат най-големи възможности за прилагане на креативно счетоводство. На първо място тук е посочен СС 2 – Отчитане на стоково-материалните запаси, което също не е учудващо, защото стоково-материалните запаси са един от основните обекти на манипулация в различни посоки в зависимост от целите на мениджмънта.

Вторият въпрос от тази група имаше за цел да установи кои техники на креативно счетоводство се ползват при прилагането на СС 2 – Отчитане на стоково-материалните запаси и с каква цел. Резултатите са изведени в таблица 19.

Таблица 19 – Разпределение на мнението на респондентите по отношение на това кои техники за креативно счетоводство използват при прилагането на СС 2 и с каква цел:

Indicators		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Използване на метода LIFO за изписване на материалните запаси с цел да се постигне по-висок разход на вложените материали в периоди с висока инфлация	26	21,0	21,0	21,0
	Използване на метода FIFO за изписване на материалните запаси с цел да се постигне по-нисък разход на вложените материали в периоди с висока инфлация	24	19,4	19,4	40,3
	Използване на метода среднопретеглена цена при изписване на материалните запаси с цел намаляване стойността им в периоди с висока инфлация	45	36,3	36,3	76,6
	Определяне на по-ниска нетна реализируема стойност с цел реализиране на разходи за обезценка и по-неблагоприятен финансов резултат	20	16,1	16,1	92,7
	Не прилагам креативно счетоводство	5	4,0	4,0	96,8
	Неприложимо	2	1,6	1,6	98,4
	Според нуждите	2	1,6	1,6	100,0
	Total	124	100,0	100,0	

Не е изненадващо, че най-голям брой респонденти (36.3%) са посочили като отговор използването на метода среднопретеглена цена при изписване на материалните запаси с цел намаляване на стойността им в периоди с висока инфлация. Тук по-скоро обаче сме склонни да смятаме, че този отговор е избран, защото методът на среднопретеглената цена е най-опростеният от всички останали и повечето предприятия го прилагат заради по-лесното му използване, а не защото се използва с цел креативно повлияване върху финансовия резултат. Впечатление обаче прави вторият най-популярен отговор - използване на метода LIFO за изписване на материалните запаси с цел да се постигне по-висок разход на вложените материали в периоди с висока инфлация (21%). Тъй като този метод е алтернативен и се използва само в краен случай, когато няма условия за прилагането на препоръчителните методи, обосновано би било да се предположи, че при неговото прилагане се преследва конкретна счетоводна цел, свързана с креативно представяне на счетоводните данни. Преценката дали едно производствено предприятие предлага необходимите условия за прилагането на един или друг метод е до голяма степен субективна и в тази посока винаги може да се потърси креативност, която лесно може да бъде замаскирана.

Вторият от групата въпроси, свързани с НСС, имаше за цел да изследва проявлението на един не толкова популярен за българската бизнес среда счетоводен стандарт, а именно СС 19 – Доходи на персонала. От получените резултати може да се обобщи, че почти всички респонденти са посочили конкретна опция за прилагане на креативно счетоводство в рамките на този стандарт. 10% са отбелязали, че този стандарт не е приложим за тях и само 3,2% отговарят, че не прилагат техники за креативно счетоводство в рамките на този стандарт. Получените резултати от този въпрос са обобщени в таблица 20:

Таблица 20 – Разпределение на мнението на респондентите за това какви техники за креативно счетоводство използват при прилагането на СС 19 – Доходи на персонала и с каква цел:

	Indicators	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Прилагане на по-ниска оценка на задълженията за изплащане на доходи под формата на акции и дялове в собствения капитал към 31 декември с цел облагодетелстване на определен служител	15	12,1	12,1	12,1
	Прилагане на по-висока оценка на задълженията за изплащане на доходи под формата на акции и дялове в собствения капитал към 31 декември с цел облагодетелстване на компанията (постигане на по-малък разход и пасив)	19	15,3	15,3	27,4
	Прилагане на по-висока оценка при определяне размера на доходи при програми с определени доходи на персонала след напускане с цел постигане на по-висок разход и по-малък финансов резултат	44	35,5	35,5	62,9
	Прилагане на по-ниска оценка при определяне размера на доходи при програми с определени доходи на персонала след напускане с цел постигане на по-малък разход и по-висок финансов резултат	29	23,4	23,4	86,3
	Не прилагам техники за креативно счетоводство базирани на този стандарт	4	3,2	3,2	89,5
	Неприложимо	13	10,5	10,5	100,0
	Total	124	100,0	100,0	

Най-голям брой (35.5%) са дали отговор „Прилагане на по-висока оценка при определяне размера на доходи при програми с определени доходи на персонала след напускане с цел постигане на по-висок разход и по-малък финансов резултат“, а на второ място по брой гласове е опцията за „Прилагане на по-ниска оценка при определяне размера на доходи при програми с определени доходи на персонала след напускане с цел постигане на по-малък разход и по-висок финансов резултат“ (23.4%). Поначало предприятията трябва да признават такива планове/програми като разход и

задължение във връзка с еднократно изплащани суми при пенсиониране съгласно чл. 222, ал. 2 и 3 от Кодекса на труда, т.е. нормативно са задължени да признават такива суми като задължение, ако са съществени. За да се даде по-голяма яснота за категорията на предприятията, използващи една или друга възможност за манипулация на финансовите отчети в рамките на този стандарт, беше направено двумерно честотно разпределение в среда на SPSS, където бяха локирани въпросите: „При прилагането на СС 19 – Доходи на персонала, кои техники на креативно счетоводство ползвате и с каква цел?“ и „Категория на предприятието, в което участвате“. В таблица 21 са показани тези зависимости. Резултатите са разнопосочни в зависимост от целите, които съответната категория предприятие преследва. Следва да се отбележи, че голям процент от представителите на микро и на малки предприятия са избрали една от опциите сред възможните отговори на въпроса и само 29.3% от тях са посочили отговор „Неприложимо“ или „Не прилагам креативно счетоводство в рамките на този стандарт“. Останалите 70,7% са посочили конкретна опция от възможните варианти (таблица 21).

Таблица 21 – Разпределение на респондентите по категория на предприятието, в което участват, и видовете техники за креативно счетоводство, които използват при прилагането на СС 19

Indicators		Категория на предприятието, в което участвате:			
		Микро - предприятие	Малко предприятие	Средно предприятие	Голямо предприятие
	Прилагане на пониска оценка на задълженията за изплащане на доходи под формата на акции и дялове в собствения капитал към 31 декември с цел облагодетелстване на определен служител	2,6%	14,8%	23,3%	10,7%

При прилагането на СС 19 – Доходи на персонала, кои техники на креативно счетоводство ползвате и с каква цел?	Прилагане на по-висока оценка на задълженията за изплащане на доходи под формата на акции и дялове в собствения капитал към 31 декември с цел облагодетелстване на компанията (постигане на по-малък разход и пасив)	10,3%	25,9%	10,0%	17,9%
	Прилагане на по-висока оценка при определяне размера на доходи при програми с определени доходи на персонала след напускане с цел постигане на по-висок разход и по-малък финансов резултат	30,8%	40,7%	36,7%	35,7%
	Прилагане на по-ниска оценка при определяне размера на доходи при програми с определени доходи на персонала след напускане с цел постигане на по-малък разход и по-висок финансов резултат	30,8%	14,8%	23,3%	21,4%
	Не прилагам техники за креативно счетоводство базирани на този стандарт	5,1%	0,0%	0,0%	7,1%
	Неприложимо	20,5%	3,7%	6,7%	7,1%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

При изследването на СС 16 – Дълготрайни материални активи, бяха открити възможности за манипулиране на финансовия резултат с помощта на използването на разнообразни техники, които стандартът предлага. Различните възможности имат различен ефект върху финансовия резултат на компанията. В таблица 22 са изброени идентифицираните в стандарта опции за прилагане на креативно счетоводство и със статистически анализ са разпределени процентите за всеки възможен отговор:

Таблица 22 – Разпределение на мнението на респондентите по отношение на техниките за креативно счетоводство, които използват при прилагането на СС 16 – Дълготрайни материални активи, и целта, която преследват с това

	Indicators	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Отчитане на по-голям приход при замяна на един ДМА с друг несходен на него актив или активи с цел увеличаване на финансовия резултат	17	13,7	13,7	13,7
	Отчитане на по-голям разход при замяна на един ДМА с друг несходен на него актив или активи с цел намаляване на финансовия резултат	14	11,3	11,3	25,0
	Признаване на разходи като последващи такива, свързани с отделен ДМА, с цел увеличаване на стойността му и разсрочването на разходите в бъдещи периоди	43	34,7	34,7	59,7
	Класифициране на последващи разходи, свързани с определен ДМА, като текущи с цел намаляване на финансовия резултат в текущия период	36	29,0	29,0	88,7
	Не прилагам техники за креативно счетоводство, базирани на този стандарт	4	3,2	3,2	91,9
	Според нуждите на дружеството	4	3,2	3,2	95,2
	Неприложимо	6	4,8	4,8	100,0
	Total		124	100,0	100,0

От всички респонденти, отговорили на този въпрос, само 3.2% са посочили в поле „Друго“, че не прилагат техники за креативно счетоводство, базирани на този стандарт, а за 4,8% от респондентите този въпрос е неприложим. Най-голям процент отговорили (34,7%) са посочили опцията за „Признаване на разходи като последващи такива, свързани с отделен ДМА, с цел увеличаване на стойността му и разсрочването на разходите в бъдещи периоди“. Този отговор съвпада с изследванията на много западни автори (Jones, 2011; Dechow et al., 1995; Francis et al., 2004 и др.), които също установяват, че тази практика е една от най-масово прилаганите, когато компаниите се стремят към увеличаване на финансовия си резултат в текущия и в бъдещи периоди. Противоположната техника на тази, а именно, „Класифициране на последващи разходи, свързани с определен ДМА, като текущи с цел намаляване на финансовия резултат в текущия период“ са избрали 29% от респондентите, което също съвпада с изследванията на голям брой западни автори, които идентифицират тази практика като една от най-широко използваните, когато компаниите се стремят към намаляване на финансовия си резултат. До голяма степен отговорите на този въпрос не противоречат на придобитите по логичен път в литературния анализ резултати и мнения, тъй като се счита, че СС 16, респ. МСС 16 са едни от стандартите, които позволяват най-широко

използване на техники за креативно счетоводство. Това твърдение също така се обосновава от отговорите, получени на въпрос №6 от анкетната карта. Резултатите от този въпрос бяха обобщени в таблица 18 в предишното изложение.

Както беше потвърдено от литературния анализ, при бизнес комбинациите може да се приложи голяма степен на преценка и те позволяват широко използване на креативни счетоводни практики, въпреки че обхватът им в НСС е значително по-малък от този в МСС/МСФО. Нещо повече, за разлика от МСФО 3 *Бизнес комбинации*, СС 22 позволява отчитането на отрицателна репутация, което разширява допълнително обхватът за прилагане на креативност.

Основен способ за манипулиране на финансовия резултат в рамките на СС 22 е определянето на полезния живот на положителната търговска репутация. В т. 6.5 от стандарта са описани начините за определяне на полезния живот и критериите, които следва да бъдат взети под внимание, а именно: характерът и вероятният живот на придобитото предприятие; стабилността и очакваният жизнен цикъл на отрасъла, в който оперира придобитото предприятие; наличната публична информация относно характеристиките на положителната репутация в сходни дейности и техният обичаен жизнен цикъл; влиянието на моралното остаряване на стоките и услугите, промените в търсенето им и други икономически фактори, отнасящи се до дейността на придобитото предприятие; вероятният стаж на ръководния екип в придобитото предприятие и дали същото предприятие би могло да бъде управлявано ефективно от друг мениджърски екип; размерът на разходите по поддръжка или на финансирането, необходими за постигането на очакваните икономически изгоди от дейността на придобитото предприятие и възможността и желанието на придобиващото предприятие да постигне това ниво; потенциални действия на конкуренцията или на потенциалната конкуренция; намеренията за срока на контрол върху дейността на придобитото предприятие и нормативни, договорни или фактически условия, влияещи на този срок (Постановление № 46 на Министерския съвет, 2005).

Според СС 22 полезният живот на положителната репутация не бива да надхвърля 5 години, освен ако няма убедителни доказателства, че прилагането на по-дълъг срок е оправдано. Имайки предвид субективния характер на повечето от изброените по-горе критерии, обосновано е да се счита, че те могат да бъдат използвани с голяма степен на субективност в зависимост от резултата, към който се стреми ръководството. Влияние върху финансовия резултат може да се окаже както при

определяне на полезния живот, така и при избора на метод на амортизация на положителната репутация. В таблица 23 са резюмирани отговорите на въпрос №10 от анкетната карта.

Таблица 23 – Разпределение на мнението на респондентите по отношение на това кои техники за креативно счетоводство използват при прилагането на СС 22 – Отчитане на бизнескомбинации, и с каква цел

	Indicators	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Използване на дегресивни методи за амортизиране на положителната репутация с цел реализиране на по-нисък финансов резултат в текущия период и в първите години от амортизирането на репутацията	14	11,3	11,3	11,3
	Използване на прогресивни методи за амортизиране на положителната репутация с цел реализиране на по-висок финансов резултат в текущия период и в първите години от амортизирането на репутацията	23	18,5	18,5	29,8
	Определяне на по-дълъг полезен живот на положителната репутация с цел реализиране на повече разходи за амортизация през отделните отчетни периоди и намаляване на финансовия резултат	38	30,6	30,6	60,5
	Определяне на по-кратък полезен живот на положителната репутация с цел реализиране на по-малко разходи за амортизация и по-голям финансов резултат	31	25,0	25,0	85,5
	Според нуждите на дружеството	2	1,6	1,6	87,1
	Неприложимо	16	12,9	12,9	100,0
	Total		124	100,0	100,0

Най-често срещаните отговори на този въпрос са свързани с определянето на полезния живот на положителната репутация. С най-висок дял (30,6%) е определянето на по-дълъг полезен живот на положителната репутация с цел реализиране на по-малко разходи за амортизация през отделните отчетни периоди и увеличаване на финансовия резултат. На второ място по популярност е опцията за „Определяне на по-кратък полезен живот на положителната репутация с цел реализиране на повече разходи за амортизация и по-малък финансов резултат“ с 25%.

Следва да се обърне внимание, че за значителен процент от анкетираните (12.9%), този въпрос е неприложим. Всъщност, начинът на отчитане на бизнес комбинациите, освен директен ефект върху финансовия резултат, има и пряко въздействие върху някои от основните финансови показатели, които инвеститорите анализират. Например при определяне на първоначалните стойности на придобитите разграничими активи и пасиви на придобитото предприятие се използват множество

приблизителни оценки, които могат да варират в една или друга посока. Пример за това са ценните книжа, вземанията, стоково-материалните запаси, дълготрайните материални активи, краткосрочните и дългосрочни задължения и други.

Също така при определянето на стойността на разграничимите придобити нетни активи може да се окаже влияние върху стойността на представената положителна търговска репутация. В зависимост от тези приблизителни оценки, би могла да се постигне дори и отрицателна търговска репутация. Видно от резултатите е, че както в международен аспект (потвърдено от автори като Ueno et al., 2015), така и на българския пазар (потвърдено от анкетното проучване), мениджмънтът на компаниите в голяма степен се изкушава да прибегва до манипулации, свързани с бизнес комбинации. Това не е изненадващо, защото бизнес комбинациите са едни от най-големите бизнес сделки, а колкото по-голям е обхватът на една бизнес сделка, толкова по-големи са възможностите за нейното манипулиране.

В счетоводната литература се наблюдават многобройни примери за манипулация на финансовите отчети при отчитането на нематериалните активи. Все по-нарастващата употреба на нематериалните активи и трудностите при тяхното оценяване повдигат въпроса за манипулациите, прилагани при тяхното отчитане. Oliveras и Amat (2004) акцентират върху трудностите при отчитането на разходите за изследователска и развойна дейност и противоречията, които възникват при въпроса кога трябва да бъдат капитализирани и кога да бъдат признати като текущи. Поради тази причина беше формулиран въпрос, който има за цел да се провери какви са нагласите при отчитането на нематериалните активи в България и какви техники за креативно счетоводство се използват съгласно СС 38 (таблица 24).

Таблица 24 – Разпределение на мнението на респондентите по отношение на това кои техники за креативно счетоводство използват при прилагането на СС 38 – Нематериални активи, и с каква цел

	Indicators	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Отчитане на последващи разходи по незавършени проекти от изследователска и развойна дейност, придобити чрез бизнескомбинация, като текущи разходи за периода с цел намаляване на финансовия резултат	33	26,6	26,6	26,6

Отчитане на последващи разходи по незавършени проекти от изследователска и развойна дейност, придобити чрез бизнес комбинация, като част от стойността на тези проекти с цел отсрочване на разхода за амортизация в бъдещ период и постигане на по-висок финансов резултат в текущия период	27	21,8	21,8	48,4
Прилагане на по-голяма първоначална оценка при придобиване на ДНА с разсрочено плащане на променяща се база с цел реализиране на по-високи разходи за амортизация в бъдещи периоди	28	22,6	22,6	71,0
Прилагане на по-консервативна първоначална оценка при придобиване на ДНА с разсрочено плащане на променяща се база с цел реализиране на по-малко разходи за амортизация в бъдещи периоди	23	18,5	18,5	89,5
Според нуждите на дружеството	1	0,8	0,8	90,3
Не прилагам техники за креативно счетоводство, базирани на този стандарт	2	1,6	1,6	91,9
Неприложимо	10	8,1	8,1	100,0
Total	124	100,0	100,0	

Прави впечатление, че няма значителни разлики в процентите на отговорите на този въпрос. Най-висок дял 26,6% са посочили „Отчитане на последващи разходи по незавършени проекти от изследователска и развойна дейност, придобити чрез бизнескомбинация, като текущи разходи за периода с цел намаляване на финансовия резултат“. Този отговор потвърждава резултатите от литературните и емпирични анализи на различни автори, че мениджмънтът предпочита да отчита разходите по незавършени проекти като текущи, вместо да ги капитализира, за да не се налага, в случай че проектът се провали, ръководството да предоставя допълнителни обяснения относно капитализирането им. Основната цел, която се преследва при отчитането на тези разходи като текущи, е, че компаниите получават преимущество при отчитането им като текущи разходи – не се отчита прекалено висока цена на научния проект, защото разходите се признават поетапно и текущо и в същото време, когато проектът се окаже успешен, това дава значителен тласък на печалбите в бъдещи периоди.

22,6% от анкетираните са посочили отговор „Прилагане на по-голяма първоначална оценка при придобиване на ДНА с разсрочено плащане на променяща се база с цел реализиране на по-високи разходи за амортизация в бъдещи периоди“.

Третият по популярност отговор (21,8%) е „Отчитане на последващи разходи по незавършени проекти от изследователска и развойна дейност, придобити чрез бизнес комбинация, като част от стойността на тези проекти с цел отсрочване на разхода за амортизация в бъдещ период и постигане на по-висок финансов резултат в текущия период“. Този подход се използва най-често, когато предприятието има предишен опит

с подобни проекти или може да получи информация за добри практики от други предприятия. Освен по-висок финансов резултат, предприятието увеличава стойността на научноизследователските си проекти, което би донесло значително конкурентно предимство пред останалите компании в сектора. Важно е обаче да се оцени надеждността на проекта при бизнес комбинацията и да се прецени дали придобиващото предприятие има предишен опит с подобни проекти.

Друг съществен елемент на финансовите отчети са инвестиционните имоти. Поначало инвестиционните имоти имат значителен дял от стойността на активите на предприятието, което ги притежава, а в много случаи и представляват значителен дял от общите активи на съответното предприятие. С въвеждането на справедливата стойност като основна база за оценяване на инвестиционни имоти, значително намаля възможността за манипулиране на стойността им при тяхното първоначално признаване. Въпреки това, СС 40 съдържа постановки, които позволяват известна степен на преценка. Същите са резюмирани във въпрос №12, таблица 25.

Таблица 25 – Разпределение на мнението на респондентите по отношение на това кои техники за креативно счетоводство използват при прилагането на СС 40
Отчитане на инвестиционните имоти и с каква цел

	Indicators	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Класифициране на текущи разходи като последващи разходи, свързани с инвестиционен имот, с цел да се постигне по-висока печалба в текущия период	26	21,0	21,0	21,0
	Класифициране на последващи разходи, свързани с инвестиционен имот, като текущи разходи с цел постигане на по-нисък финансов резултат	28	22,6	22,6	43,5
	Признаване на един имот като инвестиционен дори част от него да е ползван в дейността имот с цел да се избегне начисляването на амортизация в случай, че разграничимата част се признае като актив съгласно СС 16	29	23,4	23,4	66,9
	Признаване на разграничима част от инвестиционен имот като ползван в дейността имот (ДМА) съгласно СС 16 с цел начисляване на разходи за амортизация и намаление на финансовия резултат	27	21,8	21,8	88,7
	Неприложимо	14	11,3	11,3	100,0
	Total	124	100,0	100,0	

Забелязва се много близък резултат на 4 от възможните отговори на този въпрос. 23,4% от отговорилите посочват „Признаване на един имот като инвестиционен, дори част от него да е ползван в дейността имот с цел да се избегне начисляването на

амортизация в случай, че разграничимата част се признае като актив съгласно СС 16“, което подсказва, че от една страна мениджмънтът предпочита да избере по-опростен подход при признаването на тези имоти, дори когато разграничима част от тях се използва в дейността на дружеството. От друга страна, този вариант на признаване на инвестиционния имот би оказала значително влияние върху финансовия резултат, в случай че частта от имота, която следва да бъде призната като ДМА, генерира значителни икономически изгоди за предприятието.

Съществува възможност за постигане и на обратния ефект - признаване на разграничима част от инвестиционен имот като ползван в дейността имот (ДМА) съгласно СС 16 с цел начисляване на разходи за амортизация и намаление на финансовия резултат. По този начин са отговорили 21.8% от респондентите. Друга възможност за манипулация, която е посочена от 22,6% от анкетираните, е опцията за „Класифициране на последващи разходи, свързани с инвестиционен имот, като текущи разходи с цел постигане на по-нисък финансов резултат“. Това е широко използван похват от мениджмънта, особено в периоди, когато се очакват високи печалби и ръководството се опитва да ги намали с идеята за плащането на по-малък корпоративен данък. Съществува и обратният ефект – когато ръководството се опитва да реализира по-висока печалба. В този случай 21% от анкетираните са посочили варианта „Класифициране на текущи разходи като последващи разходи, свързани с инвестиционен имот, с цел да се постигне по-висока печалба в текущия период“. Въпросът не е приложим за 11.3% от всички респонденти.

Четвъртата група въпроси са свързани с възможността за манипулиране на финансовите отчети на компаниите при прилагането на МСС/МСФО като база за изготвяне на финансовите отчети. Въпросите са формулирани въз основа на възможностите, които предлагат съответните счетоводни стандарти за манипулация на финансовите отчети. След запознаване с голям брой литературни източници бяха идентифицирани стандарти, които предлагат най-големи възможности за счетоводни манипулации. Това са МСС 2, МСС 16, МСС 19, МСС 33, МСС 36 и МСС 37, за които са формулирани конкретни въпроси. Първият въпрос от тази група има за цел да разкрие кои стандарти според респондентите съдържат най-много слабости по отношение на креативно счетоводство. Стандартите, които са изброени, са тези, за които са намерени най-много примери за креативно счетоводство в международната литература и в някои български източници. В таблица 26 са показани възможните отговори и получените резултати.

Таблица 26 – Разпределение на мнението на респондентите по отношение на това кои счетоводни стандарти от МСС/МСФО предлагат най-големи възможности за прилагане на креативно счетоводство

	Indicators	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent	
Valid	МСС 2 Материални запаси	15	12,1	12,1	12,1	
	МСС 16 Имоти, машини, съоръжения	22	17,7	17,7	29,8	
	МСС 19 Доходи на наети лица	7	5,6	5,6	35,5	
	МСС 33 Нетна печалба на акция	8	6,5	6,5	41,9	
	МСС 36 Обезценка на активи	13	10,5	10,5	52,4	
	МСС 37 Провизии, условни пасиви и условни активи	20	16,1	16,1	68,5	
	МСС 40 Инвестиционни имоти	13	10,5	10,5	79,0	
	МСФО 2 Плащане на базата на акции	2	1,6	1,6	80,6	
	МСФО 3 Бизнес комбинации	16	12,9	12,9	93,5	
	Други - МСС 36, МСС 37, МСФО 15	2	1,6	1,6	95,2	
	Всички	1	0,8	0,8	96,0	
	Според нуждите на дружеството	1	0,8	0,8	96,8	
	Неприложимо	4	3,2	3,2	100,0	
	Total		124	100,0	100,0	

Резултатите от отговорите на този въпрос са според нашите очаквания. Ситуацията в България не се различава значително от това, което смятат чуждестранните автори по темата. Според най-голям брой респонденти (17.7%), най-големи възможности за прилагане на креативно счетоводство предлага МСС 16 *Имоти, машини, съоръжения*, а на второ място с 16,1% е МСС 37 *Провизии, условни пасиви и условни активи*. Резултатите, получени за останалите отговори, са много близки: 12.9% са посочили МСФО 3 *Бизнес комбинации*; 12,1% - МСС 2 *Материални запаси* и по 10,5% съответно за МСС 36 *Обезценка на активи* и МСС 40 *Инвестиционни имоти*. Тук само 3,2% са посочили като отговор, че този въпрос е неприложим, което означава, че над 95% от всички респонденти смятат, че МСС/МСФО предлагат възможности за креативно счетоводство и са посочили конкретен стандарт, който смятат за най-значим в това отношение.

За да се даде повече яснота за техниките, използвани за някои от гореизброените стандарти, са формулирани отделни въпроси, засягащи конкретния стандарт. Така например МСС 2 е цитиран в многобройни източници като стандарт, позволяващ богат набор от счетоводни манипулации поради разнообразието от методи за оценка и възможности за преценка, които той предлага. Основните такива са възможностите за

избор между използването на метода FIFO за изписване на материалните запаси и използването на метода среднопретеглена цена. За разлика от СС 2 обаче МСС 2 не позволява използването на алтернативния метод LIFO, което ограничава до известна степен наборът от техники за манипулация. В таблица 27 са изброени най-често употребяваните техники за креативно счетоводство при прилагането на този стандарт, които са идентифицирани на база проучване на стандарта и на счетоводната литература, в която се анализират възможностите за манипулации в неговите рамки.

Таблица 27 – Разпределение на мнението на респондентите по отношение на това кои техники за креативно счетоводство използват при прилагането на МСС 2 Материални запаси и с каква цел

	Indicators	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Използване на метода FIFO за изписване на материалните запаси с цел да се постигне по-нисък разход на вложените материали в периоди с висока инфлация	24	19,4	19,4	19,4
	Използване на метода на Среднопретеглената цена при изписване на материалните запаси с цел намаляване стойността им в периоди с висока инфлация	39	31,5	31,5	50,8
	Класифицирането на разход, свързан с придобиването на материален запас, като текущ разход с цел увеличение на разходите в текущия период и постигане на по-неблагоприятен финансов резултат	23	18,5	18,5	69,4
	Определяне на по-ниска нетна реализируема стойност с цел признаване на разходи за обезценка и постигането на по-неблагоприятен финансов резултат	5	4,0	4,0	73,4
	Прилагане на субективна преценка при определянето на нетната реализируема стойност и справедливата стойност с цел достигане на желани финансов резултат	21	16,9	16,9	90,3
	Неприложимо	12	9,7	9,7	100,0
	Total		124	100,0	100,0

Най-голям процент (31.5%) от анкетираните са посочили опцията „Използване на метода на среднопретеглената цена при изписване на материалните запаси с цел намаляване стойността им в периоди с висока инфлация“; а отговорите „Използване на метода FIFO за изписване на материалните запаси с цел да се постигне по-нисък разход на вложените материали в периоди с висока инфлация“, „Класифицирането на разход, свързан с придобиването на материален запас, като текущ разход с цел увеличение на разходите в текущия период и постигане на по-неблагоприятен финансов резултат“ и „Прилагане на субективна преценка при определянето на нетната реализируема

стойност и справедливата стойност с цел достигане на желания финансов резултат“, са събрали приблизително еднакви резултати – съответно 19,4%, 18,5% и 16.9%. Очевидно, че повечето респонденти залагат на двата основни метода за изписване на материалните запаси, особено когато става въпрос за периоди с по-висока инфлация, когато желаният ефект е постигане на по-нисък разход на вложените материали и намаляване стойността на материалните запаси.

Видно е, че която и от възможностите да бъде използвана, крайният ефект е върху финансовия резултат. Разбира се, съществуват и други техники за оказване на влияние върху стойността на материалните запаси, които не са посочени във въпроса, тъй като не са толкова широко употребявани. Това са включването в покупната цена на материалите на търговските отстъпки, предоставени при придобиването им, включването на лихва по търговски кредит в покупната цена на материалите, когато същите са закупени при условията на такъв кредит²³, включване само на променливите разходи в себестойността на произведената продукция, включване на общопроизводствените разходи в себестойността на определен продукт за сметка на друг, който се очаква да бъде продаден в следващ отчетен период, увеличение на стойността на произведената продукция в резултат на нисък производствен капацитет и др.

Следва да се отбележи, че гореизброените техники в определени случаи могат да се отклонят от рамките на стандартите и по този начин да влязат в обхвата на счетоводните измами, затова одиторите трябва да са особено внимателни, когато анализират операциите по придобиване, влягане в производство и разпределение на преки и общопроизводствени разходи, както и да се обърне внимание на договорите за доставка на материали (дали включват кредитен елемент и дали са с отложено плащане).

От литературния обзор стана ясно, че изборът на метод на амортизация играе ключова роля за определянето на финансовия резултат на компанията в текущия и следващите няколко отчетни периода. Затова се постаряхме да разберем дали в българската бизнес среда се употребяват методи на амортизация, различни от линейния метод (тъй като той е най-широко разпространеният метод на амортизация и

²³ В такива случаи лихвите не следва да се включват в цената на придобиване на закупените материали, защото не са отговарящи на условията активи (за капитализиране на разходите по заеми) съгласно МСС 23 *Разходи по заеми*, тъй като процесът на тяхната доставка/създаване трябва да е продължителен, а в случая това не е така.

използването на алтернативен на него метод би могло да бъде индикация за прилагане на креативни счетоводни практики). За тази цел беше формулиран въпрос, чийто отговори са обобщени в таблица 28.

Таблица 28 – Разпределение на мнението на респондентите по отношение на това дали използват други методи за амортизация освен линейния при прилагането на МСС 16 Имоти, машини и съоръжения и с каква цел

Indicators		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Не	84	67,7	67,7	67,7
	Използване на дегресивни методи на амортизация (константно-дегресивен, неравномерно-дегресивен, метод на сумата на числата, метод на ускорена амортизация) с цел отчитане на по-висок размер разходи и по-ниска печалба в текущия период	15	12,1	12,1	79,8
	Използване на прогресивни методи на амортизация с цел отчитане на по-малко разходи през текущия и първите години от експлоатацията на актива с цел отчитане на по-малко разходи през текущия период и по-висока печалба в текущия период и първите години на експлоатацията на актива	25	20,2	20,2	100,0
	Total	124	100,0	100,0	

Въпреки, че най-много респонденти (67,7%) са отговорили, че не прилагат различни методи от линейния, изненадващо висок процент са отговорили, че прилагат прогресивни методи на амортизация с цел отчитане на по-малко разходи през текущия отчетен период и първите години от експлоатацията на актива и постигане на по-висока печалба през текущия отчетен период и първите години от експлоатацията на актива. Този резултат противоречи до известна степен на становището, че по-голямата част от малките и средни предприятия в България са фокусирани върху намаляването на данъка и прилагат счетоводни манипулации именно с такава цел. За да се изясни това противоречие, беше направено двумерно честотно разпределение в среда на SPSS, за да се установи разпределението на отговорите към различните категории предприятия съгласно Закона за счетоводството. Резултатите са обобщени в таблица 29.

Таблица 29 – Двумерно разпределение на респондентите по отношение на това дали използват други методи на амортизация освен линейния и категорията на предприятието, в което работят

Indicators		Категория на предприятието, в което участвате:			
		Микро - предприятие	Малко предприятие	Средно предприятие	Голямо предприятие
При прилагането на МСС 16 Имоти, машини и съоръжения ползват ли други методи на амортизация освен линейния и с каква цел?	Не	33,3%	20,2%	26,2%	20,2%
	Използване на дегресивни методи на амортизация (константно-дегресивен, неравномерно-дегресивен, метод на сумата на числата, метод на ускорена амортизация) с цел отчитане на по-висок размер разходи и по-ниска печалба в текущия период	33,3%	20,0%	20,0%	26,7%
	Използване на прогресивни методи на амортизация с цел отчитане на по-малко разходи и по-висока печалба през текущия и първите години от експлоатацията на актива	24,0%	28,0%	20,0%	28,0%
Total		31,5%	21,8%	24,2%	22,6%

Въпреки че не се наблюдава строга зависимост между резултатите, видно е, че все пак най-голям процент (33,3%) от предприятията, които не използват линейния метод, попадат в категорията „микропредприятие“, като същият процент от същата категория прилагат дегресивни методи на амортизация с цел намаляване на печалбата. От друга страна, 28% от посочилите отговор, че използват прогресивни методи на амортизация, попадат в категорията „големи предприятия“ и същият процент е в категория „малки предприятия“. Това до някаква степен подкрепя становището, че големите предприятия се стремят към по-високи печалби с цел привличане на инвестиции и създаване на по-добро впечатление сред потребителите на финансови отчети (банки, финансови институции, инвеститори, клиенти, доставчици, правителство, държавни институции и др). Сравнително балансиран са процентите на малките и средни предприятия, което може да се обясни с обстоятелството, че в

повечето случаи това са фирми с нарастващ бизнес, които в зависимост от етапа на развитие, в който се намират, се стремят към различни цели.

Друг счетоводен стандарт, в който бяха идентифицирани множество слабости и възможности за креативно използване на постановките му, е МСС 19 *Доходи на наети лица*. Въпреки че стандартът не е широко приложим от предприятията в България, резултатите от проучването показват, че сравнително нисък процент (15.3%) от всички респонденти са посочили като отговор, че за тях този въпрос е неприложим. В таблица 30 са обобщени резултатите от получените отговори.

Таблица 30 – Разпределение на мнението на респондентите по отношение на това какви техники за креативно счетоводство използват при прилагането на МСС 19 Доходи на наети лица и с каква цел

	Indicators	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Начисляване на по-високи разходи за годишни бонуси на служителите в текущия отчетен период с цел намаляване на печалбата и плащане на по-малък данък	51	41,1	41,1	41,1
	Начисляване на по-ниски разходи за годишни бонуси на служителите в текущия отчетен период с цел увеличаване на печалбата и получаване на по-добро котиране на акциите на борсата	17	13,7	13,7	54,8
	Прилагане на по-консервативни актюерски предположения при оценката на променливите, които определят крайната стойност на осигуряваните доходи след напускане на служителите с цел представяне на по-висока печалба (и произтичащите ползи от това)	27	21,8	21,8	76,6
	Прилагане на по-високи актюерски предположения при оценката на променливите, които определят крайната стойност на осигуряваните доходи след напускане на служителите с цел представяне на по-ниска печалба (и произтичащите ползи от това)	10	8,1	8,1	84,7
	Неприложимо	19	15,3	15,3	100,0
	Total	124	100,0	100,0	

Най-широко разпространената техника за манипулация според най-голям брой респонденти (41.1%) е възможността за начисляване на по-високи разходи за годишни бонуси на служителите в текущия отчетен период с цел намаляване на печалбата и плащане на по-малък корпоративен данък. 21.8% залагат на възможността за прилагане на по-консервативни актюерски предположения при оценката на променливите, които определят крайната стойност на осигуряваните доходи след напускане на служителите с цел представяне на по-висока печалба (и произтичащите ползи от това).

В резултат на повишените възможности за креативно счетоводство при прилагането на този стандарт от началото на 2013 г. влизат в сила промени, които имат за цел да унифицират в максимална степен МСС 19 *Доходи на наети лица* с ОПСП на САЩ поради нуждата от по-уеднаквено представяне на информацията във финансовите отчети и постигане на по-висока степен на съпоставимост. Преди промяната на стандарта, която влезе в сила от 01.01.2013 г., актюерските печалби и загуби не се признаваха изцяло веднага в отчета за доходите и счетоводния баланс (отчета за финансовото състояние). В резултат на това активът по плановете с дефинирани доходи и задължението за дефинирани доходи не се отразяваха в счетоводния баланс по тяхната справедлива стойност. Съществуваха различни варианти за представяне на актюерските печалби и загуби във финансовия отчет – коридорен подход, признаване в друг всеобхватен доход и признаване изцяло в печалбата или загубата, което не позволяваше постигането на съпоставимост между отчетите на отделни предприятия, а възможността за прикриване на тези печалби/загуби правеше отчитането объркващо и подвеждащо за потребителите.

При коридорния подход за отчитане на актюерските печалби/загуби се позволява предприятията да ги разсрочват за бъдещи периоди, като първоначално се признават, когато кумулативната непризната сума надвишава с 10% по-голямата от настоящата стойност на прогнозираните пенсионни задължения и справедливата стойност на активите на плана в началото на отчетния период.

В резултат на промяната на стандарта компонентите при отчитане на плановете с дефинирани доходи бяха преработени и разделени на разходи за трудов стаж, нетна лихва и преоценки (актюерските предположения). След изменението на стандарта трябва да се признае излишък, коригиран с ефекта на тавана на актива, в плана с дефинирани доходи като нетен актив с дефинирани доходи и дефицит като нетен пасив с дефинирани доходи. Нетната лихва замества предишните разходи за лихви по задължението за дефинирани доходи и приходи от лихви върху очакваната норма на възвръщаемост на активите на плана и се определя като се умножи дисконтовият процент по нетния пасив/актив с дефинирани доходи. При този подход предприятието отчита финансов разход, когато има дефицит в пенсионния план и приход от финансиране, когато има излишък.

Разходите за трудов стаж и финансовите разходи, както е посочено по-горе, трябва да бъдат включени в печалбата или загубата за текущия период. Промените в актюерските предположения трябва да се представят директно в отчета за всеобхватния

доход (в друг всеобхватен доход) и следователно никога няма да се прекласифицират в печалбата или загубата. Отчитането на актюерските печалби и загуби в друг всеобхватен доход е пряк отговор на опасенията относно подвеждащия ефект от годишните колебания на дългосрочните пасиви. Чрез отчитането им в друг всеобхватен доход в отчета за всеобхватния доход, годишната печалба или загуба няма да бъде засегната пряко, но трябва да се предостави информация за дела на всеки компонент от друг всеобхватен доход в пояснителните приложения към финансовия отчет.

Както беше открито във втора глава, в определени случаи компаниите могат да окажат влияние върху показателя нетна печалба на акция. Това може да стане, ако компанията пристъпи към обратно изкупуване на собствени обикновени и привилигирани акции. Тъй като нетната печалба на акция се разглежда като един от основните фактори за определянето цената на акцията, този показател представлява сериозен интерес от страна на инвеститорите и другите потребители на финансови отчети. В таблица 31 са изброени възможности за манипулация на този показател с цел да се разбере кои са най-често използваните подходи за постигането на тази цел. Това би помогнало за подобряване на счетоводните стандарти и приложимото счетоводно законодателство.

Таблица 31 – Разпределение на мнението на респондентите по отношение на това кои техники за креативно счетоводство използват при прилагането на МСС 33 Нетна печалба на акция и с каква цел

	Indicators	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Обратно изкупуване на обикновени акции с цел положително въздействие върху показателя нетна печалба на акция	33	26,6	26,6	26,6
	Обратно изкупуване на привилигирани акции с цел избягване на намаление на нетната печалба на акция за бъдещи периоди със сумата на дивидентите, отнасящи се за тях	25	20,2	20,2	46,8
	Прекласифициране на привилигирани акции като обикновени с цел да не се намалява нетната печалба на акция в бъдещи периоди	26	21,0	21,0	67,7
	Допълнителна емисия на обикновени акции в периоди на устойчив растеж на показателя нетна печалба на акция с цел допълнителна печалба на акционерите	17	13,7	13,7	81,5
	Неприложимо	23	18,5	18,5	100,0
	Total	124	100,0	100,0	

Най-значителен процент от всички запитани (26,6%) са посочили опцията за обратно изкупуване на обикновени акции с цел положително въздействие върху показателя нетна печалба на акция, а процентите на други два отговора са много близки

– съответно 21% и 20.2% за вариантите „Прекласифициране на привилегировани акции като обикновени с цел да не се намалява нетната печалба на акция в бъдещи периоди“ и „Обратно изкупуване на привилегировани акции с цел избягване на намаление на нетната печалба на акция за бъдещи периоди със сумата на дивидентите, отнасящи се за тях“. Значителен процент (18.5%) са посочили, че този въпрос не е приложим за тях.

В практиката има голям брой фирми, които оперират със значителен по обем и стойност дълготрайни материални активи, което поражда и съответните проблеми и несъвършенства при тяхното отчитане. Например големите производствени предприятия, които разполагат с голям брой машини, представляващи значителна част от общата стойност на активите, биха могли да повлияят значително на финансовите си резултати при използването на креативни счетоводни практики както при избора на методи на амортизация, така и при признаването на обезценки. Тъй като признаването на обезценка се базира на голям брой субективни фактори, то може да бъде използвано с определена користна цел. За да се изследват възможните манипулации в рамките на МСС 36 *Обезценка на активи*, беше формулиран въпрос, чийто отговори са обобщени в таблица 32. Възможностите за манипулации касаят текущата печалба и неразпределената печалба от минали години.

Таблица 32 – Разпределение на мнението респондентите по отношение на това кои техники за креативно счетоводство използват при прилагането на МСС 36 Обезценка на активи и с каква цел

	Indicators	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Признаване на по-голяма загуба от обезценка на актив с цел намаляване на месечния разход за амортизация на този актив и реализиране на по-голяма печалба	30	24,2	24,2	24,2
	Признаване на по-малка загуба от обезценка на актив с цел минимално намаляване на разхода за амортизация, който да не засегне значително стойността на печалбата	37	29,8	29,8	54,0
	Признаване на по-малка загуба от обезценка с цел да не се намалява значително преоценъчният резерв от съответния актив и впоследствие, при отписването на актива, по-голям преоценъчен резерв да бъде пренесен в неразпределената печалба	28	22,6	22,6	76,6
	Възстановяване на загуба от обезценка с цел да се повиши преоценъчният резерв на съответния актив и прехвърляне на по-голяма сума в неразпределената печалба след отписването на актива	14	11,3	11,3	87,9
	Неприложимо	15	12,1	12,1	100,0
	Total	124	100,0	100,0	

Първите 3 отговора, които са фокусирани върху текущата печалба, са събрали най-голям резултат за разлика от четвъртата възможност, при която манипулацията е насочена към неразпределената печалба от минали години. Това показва, че повечето мениджъри наблягат на текущия финансов резултат повече отколкото евентуалните печалби на компанията през следващи периоди. Този модел на мислене, насочен към текуща печалба, подсказва, че мениджърите са фокусирани върху това какъв бонус на база резултати ще получат в текущата година, без да имат стратегически поглед върху дългосрочното представяне на компанията.

Както беше посочено в първа глава, един от основните счетоводни стандарти, които предоставят големи възможности за прилагане на креативни счетоводни практики е МСС 37 *Провизии, условни пасиви и условни активи*. Това е така, защото провизията е предмет на прилагането на голяма доза субективизъм и при начисляването ѝ могат да се постигнат значителни промени във финансовия резултат за текущия отчетен период. Това е и причината да формулираме отделен въпрос, засягащ този стандарт, за да разберем какви похвати мениджърите използват най-често. Резултатите са обобщени в таблица 33.

Таблица 33 – Разпределение на мнението на респондентите по отношение на това кои техники за креативно счетоводство използват при прилагането на МСС 37 Провизии, условни пасиви и условни активи и с каква цел

	Indicators	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Класифициране на определено настоящо задължение като съществуващо с цел признаване на провизия и произтичащото от това намаление на финансовия резултат	27	21,8	21,8	21,8
	Класифициране на определено настоящо задължение като несъществуващо и оповестяване на условен пасив, когато мениджмънтът желае да представи по-добра печалба	29	23,4	23,4	45,2
	Прилагане на по-висока приблизителна оценка на провизията, когато предприятието се стреми да постигне по-нисък финансов резултат	26	21,0	21,0	66,1
	Прилагане на по-консервативна приблизителна оценка на провизията, когато предприятието се стреми да постигне по-висок финансов резултат	15	12,1	12,1	78,2
	Сторниране на начислена провизия от предходен период, когато предприятието се стреми да представи по-благоприятен финансов резултат	11	8,9	8,9	87,1
	Неприложимо	16	12,9	12,9	100,0
	Total		124	100,0	100,0

От възможностите, описани по-горе, е видно, че при МСС 37 също както и при повечето от останалите стандарти, вариантите за манипулация са предимно върху финансовия резултат на компанията. В зависимост от стратегията на предприятието и преследваните от мениджмънта цели то лесно може да повлияе на финансовия си резултат в една или друга посока. В случая, от една страна, наблюдаваме тенденция и желание за намаляване на финансовия резултат, като отговор 1 и отговор 3 описват възможните за това варианти. 21% прилагат по-висока приблизителна оценка на провизията, а 21,8% по-скоро биха класифицирали дадено настоящо задължение като съществуващо с цел признаване на провизия. Общият процент на респонденти, желаещи да манипулират в посока намаляване на финансовия резултат, е 42.8%. От друга страна обаче, опции 2, 4 и 5, които представляват техники за намаляване на финансовия резултат, са избрани от общо 44.4% от респондентите. Едва 12.9% считат този въпрос за неприложим за техните компании, което означава, че не прилагат креативно счетоводство в рамките на този стандарт.

След като изследвахме възможностите за прилагане на креативни счетоводни практики в рамките на МСС и НСС, бе необходимо да разберем и какви промени в регулаторната рамка трябва да бъдат направени с цел редуцирането на тези практики. В тази връзка бяха формулирани 2 въпроса, чиято цел беше да разберем какво е мнението на българските мениджъри и съставители на финансови отчети в тази посока. В таблици 34 и 35 са обобщени резултатите от запитването. В таблица 34 са обобщени резултатите от въпроса какви промени в регулаторната рамка са нужни за ограничаване на креативните счетоводни практики. Отговорите на този въпрос са разнопосочни, но все пак се вижда и съществена разлика в процентите на някои отговори.

Таблица 34 – Разпределение на мнението на респондентите по отношение на това какви промени в регулаторната рамка трябва да бъдат направени за ограничаване на креативните счетоводни практики

Indicators		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Разширяване на правомощията на Комисията за публичен надзор над регистрираните одитори	18	14,5	14,5	14,5
	Намаляване на възможността за приблизителни оценки съгласно МСС/МСФО и НСС	25	20,2	20,2	34,7
	Намаляване на възможността за избор на методи за оценка съгласно МСС/МСФО и НСС	20	16,1	16,1	50,8
	Въвеждане на фундаментални промени в МСС/МСФО и в НСС, които регламентират и прецизират в кои случаи определени методи за първоначална оценка и оценка след първоначалното признаване могат да бъдат прилагани	48	38,7	38,7	89,5
	Повишаване на образователния ценз в професията	1	0,8	0,8	90,3
	Без значение от мерките, креативното счетоводство винаги ще се прилага	3	2,4	2,4	92,7
	Неприложимо	9	7,3	7,3	100,0
	Total	124	100,0	100,0	

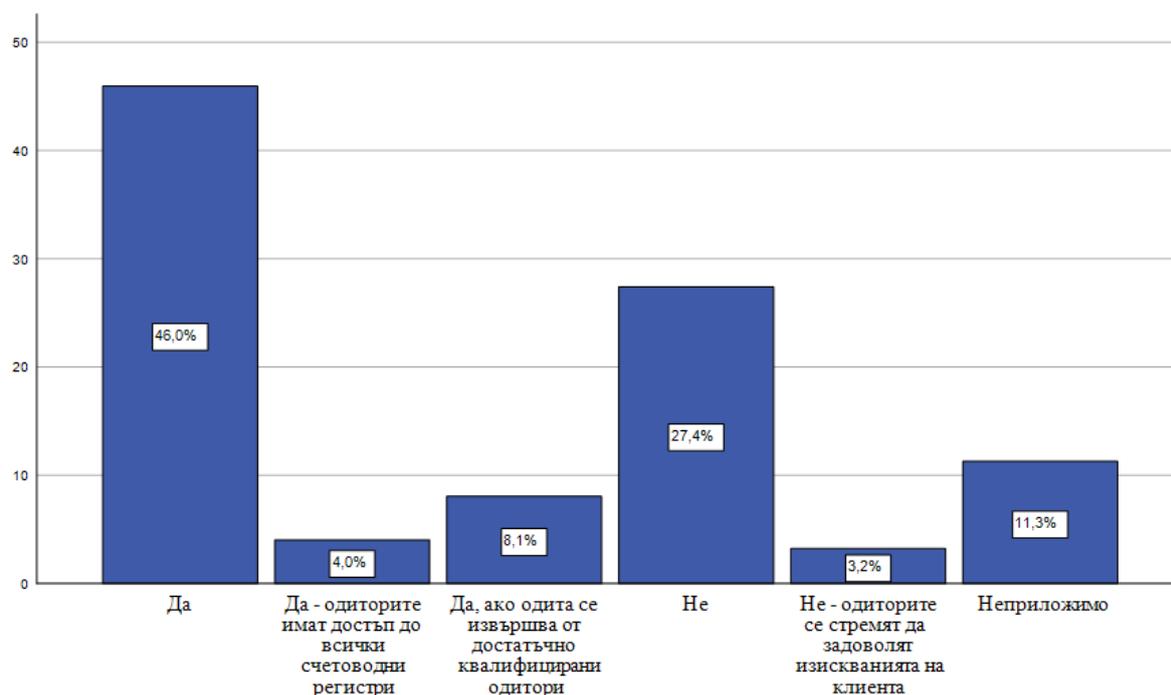
Цели 38.7% например смятат, че е нужно въвеждането на фундаментални промени в МСС/МСФО и в НСС, които регламентират и прецизират в кои случаи определени методи за първоначална оценка и оценка след първоначалното признаване могат да бъдат прилагани. Втори по популярност отговор е вариантът за намаляване на възможността за приблизителни оценки съгласно МСС/МСФО и НСС – 20.2% са посочили този отговор. Сравнително сходен е резултата на другите два варианта – разширяване на правомощията на Комисията за публичен надзор над регистрираните одитори – 14.3%, и намаляване на възможността за избор на методи за оценка съгласно МСС/МСФО и НСС. Освен вариантите за отговор, предложени от нас, някои респонденти са отговорили различно, като са посочили свой отговор в поле „Друго“, а именно: 0.8% смятат, че решението е повишаване на образователния ценз в професията, 2,4% са на мнение, че без значение от мерките, креативното счетоводство винаги ще се прилага, докато 7.3% са отговорили, че този въпрос е неприложим за тях. В обобщение на тези резултати може да се каже, че огромното мнозинство от респонденти счита, че промени са необходими, като разликите в отговорите са насочени към типа на промените.

Вторият въпрос от тази група имаше за цел да ни даде отговор дали одиторските процедури и методи за проверка са достатъчно надеждни, за да се установят практики за креативно счетоводство. Резултатите са обобщени в таблица 35 и графика 8.

Таблица 35 – Разпределение на мнението на респондентите по отношение на това дали съществуващите одиторски процедури и методи за проверка са достатъчно надеждни, за да установят практики по креативно счетоводство

Indicators		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Да	57	46,0	46,0	46,0
	Да - одиторите имат достъп до всички счетоводни регистри	5	4,0	4,0	50,0
	Да, ако одита се извършва от достатъчно квалифицирани одитори	10	8,1	8,1	58,1
	Не	34	27,4	27,4	85,5
	Не - одиторите се стремят да задоволят изискванията на клиента	4	3,2	3,2	88,7
	Неприложимо	14	11,3	11,3	100,0
	Total		124	100,0	100,0

Графика 8 – Разпределение на мнението на респондентите по отношение на това дали съществуващите одиторски процедури и методи за проверка са достатъчно надеждни, за да установят практики по креативно счетоводство



58.1% смятат, че съществуващите методи и процедури са достатъчно надеждни за установяване на креативни счетоводни практики и само 30.6% са на мнение, че тези методи и процедури не са достатъчно надеждни. Това показва, че проблемът не е нито в одиторските процедури, нито в методите за проверка. Начинът и структурата на работа са в основата на ненадеждните одити и счетоводните манипулации. Пазарният

принцип, установен при провеждането на одиторска проверка (фирма-клиент и доставчик-одитор), създава предпоставки за неетични практики в сектора. Необходимо е преосмисляне на принципа на извършването на одитни проверки и разширяване на правомощията на Комисията за публичен надзор над регистрираните одитори, като пазарният принцип следва да се запази, но да се въведат допълнителни механизми за контрол, които не позволяват одиторите да си затварят очите при установяването на определени манипулации и неетични практики.

4. Изводи и препоръки за усъвършенстване на НСС и МСС/МСФО

На базата на анкетното проучване и изследваната литература могат да се направят определени изводи и препоръки за усъвършенстване на МСС/МСФО, НСС и приложимото счетоводно и данъчно законодателство. Въз основа на резултатите от анкетата, потвърдени с примери от изследваната литература, се потвърждава нашето мнение, че към момента съществуват съществени недостатъци в счетоводните стандарти, които позволяват лавиране в рамките на счетоводните правила, което лавиране в някои случаи, макар и законно, може да доведе до подвеждане на потребителите на финансови отчети.

В отговор на многобройните счетоводни скандали от последните десетилетия Съветът по международни счетоводни стандарти и Съветът по финансово-счетоводни стандарти на САЩ търсят начини да отговорят на предизвикателствата пред финансовото отчитане, едновременно стремежи се да постигнат унифициране между ОПСП на САЩ и МСС/МСФО и в същото време въвеждането на съществени промени в съществуващите стандарти, които имат за цел намаляване на възможностите за злонамереното им използване и прилагане. Въпреки че анкетното проучване е насочено към конкретни стандарти, авторът на настоящия труд поддържа тезата, че промени са необходими във всички счетоводни стандарти след идентифициране на слабостите им.

В рамките на това изследване препоръките за оптимизиране на счетоводната уредба са насочени към конкретни счетоводни стандарти, анализирани в анкетното проучване, а именно:

- ✓ Извършване на промени и подобрения на СС 2 – Отчитане на стоково-материалните запаси, и МСС 2 *Материални запаси* чрез предоставянето на възможност за използване само на методите конкретна идентификация

и среднопредтеглена стойност за изписване на материалните запаси, което ще осигури максимална съпоставимост на информацията във финансовите отчети на всички производствени предприятия, независимо пред какви предизвикателства са поставени те и независимо от факта дали функционират в условията на инфлация, дефлация или нормална икономическа среда;

- ✓ Извършване на промени и подобрения в СС 19 – Доходи на персонала, и МСС 19 *Доходи на наети лица* чрез прецизиране на изискванията за извършване на актюерски предположения при оценката на входящите променливи, които определят крайната стойност на осигуряваните доходи след приключване на трудовите правоотношения на служителите. При прилагането на актюерски предположения може да се използва дисконтов процент, който се определя на база реалния лихвен процент за кредити на фирми вместо пазарната доходност на първокачествени корпоративни облигации. Това ще облекчи режима на изчисление, защото пазарната доходност на корпоративните облигации е често променлива и зависи от това с каква цел се използват облигациите.
- ✓ Извършване на промени в МСС 33 *Нетна печалба на акция* чрез елиминиране на възможността за умишлено прекласифициране на привилегировани акции в обикновени, което директно да рефлектира върху нетната печалба на една акция в бъдещи периоди. Този показател е един от основните, които инвеститорите следят, и една такава промяна би подобрила извършването на анализ на показателя (прекласифицирането на привилегировани акции в обикновени акции е действие, което не винаги се описва в пояснителните приложения към финансовия отчет).
- ✓ Извършване на промени в СС 22 – Отчитане на бизнескомбинации, чрез предлагане на възможност за използване само и единствено на линейния метод за амортизиране на положителната репутация с цел да се избегне възможността за преднамерено увеличение или намаление на финансовия резултат в една или друга посока в текущия и следващите отчетни периоди.
- ✓ Извършване на промени в СС 22 – Отчитане на бизнескомбинации, чрез предоставяне на възможност за определяне на фиксиран полезен живот

на положителната репутация от 5 години. Този срок е максимално допустимият в настоящия вариант на стандарта (допуска се и по-голям срок в определени случаи, но това трябва да е стриктно обосновано). Ако се приложи фиксиран срок от 5 години, ще се елиминира възможността за повлияване на финансовия резултат в една или друга посока и ще се избегне вариантът за определяне на по-дълъг полезен живот от 5 години. Това би осигурило по-голяма съпоставимост между отчетите на отделните предприятия и улесняване на анализа на финансовите показатели.

- ✓ Извършване на промени в СС 38 – Нематериални активи, чрез въвеждане на конкретен показател за определяне на прогнозни стойности при придобиването на активи с разсрочено плащане на променяща се база. Такъв показател би могъл да бъде процент от приходите, които предприятието пряко или косвено ще реализира от употребата на нематериалния актив и изключване на възможността за използване на всякакви други показатели, заложи в стандарта. Това би осигурило съпоставимост с други предприятия на информацията при придобиването на нематериални активи с разсрочено плащане и ще улесни оценката им при тяхното първоначално признаване.
- ✓ Извършване на промени в СС 40 – Отчитане на инвестиционните имоти, чрез които да не се позволява дадена част от инвестиционен имот да бъде призната като ползвана в дейността с цел избягване на манипулации и начисляване на разходи за амортизация.
- ✓ Разширяване на правомощията на Комисията за публичен надзор над регистрираните одитори чрез въвеждане на допълнителни механизми за контрол, които осигуряват честност и прозрачност на осъществявания одит. Например на извадков принцип комисията би могла да проверява качеството на извършените одити на определени компании, би могло да се въведе възможността служител на комисията да присъства при осъществяването на определени одити на извадков принцип и др.
- ✓ Необходимо е също и намаляване на възможността за приблизителни оценки съгласно МСС/МСФО и НСС и по-конкретно в стандартите,

незастъпени в настоящия труд (допълнителни изследвания са нужни, за да се уточни кои възможности конкретно могат да бъдат елиминирани).

- ✓ Използване на модифицирания модел на Джоунс в началото на всеки одит от страна на регистрираните одитори с цел резултатите от прилагането на модела да дадат индикация дали предприятието е използвало креативно счетоводство и ако това е така, да се извърши по-задълбочена проверка на търговските вземания и задължения, договорите с клиенти и доставчици, условията по тях и времевата рамка за признаване на приходи и разходи.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Темата на дисертационния труд е сравнително нова и недостатъчно изследвана в контекста на българската бизнес среда, въпреки че в международен аспект темата е разглеждана многократно и съществуват многобройни изследвания по нея. В последните години се дава преимущество на важността на счетоводните и финансови измами, но не се отделя достатъчно внимание на проблема с креативното счетоводство, който е все по-нарастващ в условията на пазарни отношения и увеличаваща се конкуренция между компаниите. Чрез изследването се предлагат насоки за усъвършенстване на българското и международното счетоводно законодателство и в частност МСС/МСФО и НСС с цел да се намалят възможностите за прилагане на креативни счетоводни практики във финансовите отчети на предприятията.

В дисертацията са разгледани последователно същностните характеристики на креативното счетоводство, мотивите за неговото прилагане, най-широко разпространените техники за креативно счетоводство и известните до момента възможности за откриване на креативни счетоводни практики. Изведени са моделите, чрез които креативното счетоводство може да бъде разкрито, като са анализирани силните и слабите страни на всеки един от тези модели. Анализирани са конкретни счетоводни стандарти, които според нас предоставят възможност за креативно представяне на информацията във финансовите отчети и са предложени подобрения на счетоводните стандарти с цел редуцирането на подобни практики.

Чрез разглеждането на теориите за креативно счетоводство е определена теоретичната основа на креативните счетоводни практики, формулирани са целите на

креативното счетоводство и са изяснени мотивите за неговото прилагане. Подробно са характеризирани теоретичните основи на креативното счетоводство и са предложени насоки и препоръки за неговото редуциране.

В отговор на необходимостта от ясно дефиниране на креативното счетоводство и разграничаването му от счетоводните измами е направена сравнителна характеристика между двете понятия поради факта, че на креативното счетоводство не се обръща достатъчно внимание в българската счетоводна литература и практика. Застъпва се тезата, че креативното счетоводство може да бъде разкрито най-лесно и надеждно чрез използването на модифицирания модел на Джоунс и този подход се препоръчва за използване от регистрираните одитори в България.

Представени са резултатите от проведено емпирично проучване с цел разкриване на ефекта от прилагането на креативните счетоводни практики във финансовите отчети на предприятията от реалния сектор в България и идентифициране на най-широко използваните техники за креативно счетоводство в рамките на отделни счетоводни стандарти. На база на резултатите от анкетното проучване са формулирани и препоръки за оптимизиране на счетоводните стандарти и правилата за работа на одиторите.

По-значимите резултати от проучването са:

- По отношение на прилагането на МСС/МСФО и НСС и възможностите за прилагане на креативно счетоводство:
 - Изследвани са възможностите за манипулация на финансовите отчети за предприятията, които прилагат НСС като база за финансово отчитане. Идентифицирани са конкретни счетоводни стандарти, за които по теоритичен и емпиричен път беше доказана възможността за прилагане на креативно счетоводство и респондентите имаха възможност да изберат измежду идентифицираните от нас практики, или да посочат други, които не са изброени като възможни отговори;
 - Направен е сравнителен анализ за възможностите за прилагане на креативно счетоводство в рамките на МСС/МСФО и НСС, като са очертани предимствата и недостатъците при използването на двете бази;
 - Изследвани са възможностите за манипулация на финансовите отчети на предприятията, които прилагат МСС/МСФО като база за финансово отчитане, и са идентифицирани конкретни счетоводни

стандарти, които предлагат възможност за прилагане на креативно счетоводство, като респондентите имаха възможността да изберат измежду идентифицираните от нас практики или да посочат други, които не са изброени като възможни отговори;

- По отношение на прилагането на конкретни счетоводни стандарти и възможностите за прилагане на креативно счетоводство при тяхното използване:
 - Бяха идентифицирани слабости в националните счетоводни стандарти и по-конкретно, СС 2 – Отчитане на стоково-материалните запаси, СС 19 – Доходи на персонала; СС 16 – Дълготрайни материални активи; СС 22 – Отчитане на бизнескомбинации; СС 38 – Нематериални активи и СС 40 – Отчитане на инвестиционните имоти.
 - Бяха идентифицирани слабости в МСС/МСФО и по-конкретно, МСС 2 *Материални запаси*; МСС 16 *Имоти, машини и съоръжения*; МСС 19 *Доходи на наети лица*; МСС 33 *Нетна печалба на акция*; МСС 36 *Обезценка на активи* и МСС 37 *Провизии, условни пасиви и условни активи*.
- По отношение на целите, които се преследват при прилагане на креативно счетоводство:
 - Преследване на лични бонусни схеми, пряко обвързани с постигнатите резултати на компанията;.
 - Желанието да се отговори на очакванията на инвеститорите;
 - Желанието да се отговори на критериите по кредитни споразумения, от които зависи размерът на отпуснатия кредит;
 - Постигане на определени целеви показатели с цел привличане на инвестиции и отговаряне на определени критерии.
- Изследвани са и възможностите за оптимизиране на одиторската работа при извършването на независим финансов одит и са предложени модели, които могат да спомогнат за идентифицирането на креативни счетоводни практики.

Въз основа на извършеното изследване и направените изводи, препоръки и оценки в дисертационния труд могат да бъдат изведени определени приноси с научен и практико-приложен характер.

Приносите от първата група са теоретико-методологични и могат да се обобщят както следва:

1. В резултат на извършените изследвания са изяснени същността, проявленията и мотивите за прилагане на креативно счетоводство и е направено разграничение между понятията „креативно счетоводство” и „счетоводни измами”. Възприема се дефиницията, че креативното счетоводство представлява манипулация на всички компоненти на финансовите отчети, която е в рамките на счетоводните правила (за разлика от други автори, които не разглеждат креативното счетоводство в неговата цялост, а се фокусират само върху отделни негови компоненти).

2. Въз основа на сравнителния анализ на креативното счетоводство и счетоводните измами се стига до заключението, че двете явления са взаимно свързани и взаимно обусловени. Обосновава се тезата, че когато една компания прилага техники на креативно счетоводство в няколко последователни периода, в определен момент започва да се отклонява от счетоводните правила и пристъпва към извършване на измами (ако всички възможни начини за креативно прилагане на счетоводните правила са изчерпани).

3. Изведени са възможностите за прилагане на креативно счетоводство въз основа на критичен анализ на постановките в определени счетоводни стандарти – МСС/МСФО и НСС, като са открити техните слабости, позволяващи проявлението на креативни счетоводни практики.

Във втората група са включени приноси с практико-приложен характер, по-важните от които са:

1. Въз основа на анкетно проучване се потвърждава по емпиричен път, че съществуващите слабости в определени счетоводни стандарти (МСС/МСФО и НСС) спомагат за прилагането на креативни счетоводни практики. Формулирани са конкретни препоръки за усъвършенстване на счетоводните стандарти с цел ограничаване проявлението на креативни счетоводни практики.

2. Изследвани са и е направен сравнителен анализ на методите за разкриване на прилагането на креативни счетоводни практики. Обосновава се тезата, че най-подходящ метод за идентифициране на такива практики в реалния сектор в Република България е модифицираният модел на Jones.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

I. Източници на български език

1. Башева, С., Миланова, Е., Йонкова, Б., Петрова, Д. и Пожаревска, Р., 2013. Основи на счетоводството. Трето преработено и допълнено издание. Издателски комплекс - УНСС.
2. Башев, Я., 2019. Модели на възникване и предотвратяване на измами. Икономически и социални алтернативи. Брой 1, 2019, стр. 101-107.
3. Боева, Б., 2016. Корпоративното управление: отпавна норма към управленска практика – относно етапите в еволюцията в корпоративното управление. Достъпно на: <https://obuch.info/korporativnoto-upravlenie-ot-pravna-norma-km-upravlenska-prakt.html> (Разгледано на 20.09.2020).
4. Брезоева, Б., 2018. Новият международен стандарт за приходите МСФО 15 Приходи от договори с клиенти. ТИТА. Достъпно на: <https://www.tita.bg/free/accounting/527> (Разгледано на 22.03.2021).
5. Данчева, Р., 2016. Креативното счетоводство - характеристика и етични аспекти. АИ Ценов. Достъпно на: <https://core.ac.uk/download/pdf/226115364.pdf> (Разгледано на 27.01.2023).
6. Директива (ЕС) 2019/1937 на Европейския парламент и на Съвета от 23 октомври 2019 година относно защитата на лицата, които подават сигнали за нарушения на правото на Съюза. Достъпно на: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/bg/TXT/?uri=CELEX:32019L1937> (Разгледано на 17.01.2023).
7. Душанов, И. и Димитров, М., 2016. Курс по счетоводство на предприятието. Девето издание. Ромина, 2016 г.
8. Душанов, И. и Димитров, М., 2008. Курс по счетоводство на предприятието. Шесто издание. Ромина, 2008 г.
9. Закон за счетоводството, 2016. Справочник/Нормативни актове. Достъпно на: <https://lex.bg/bg/laws/ldoc/2136697598> (Разгледано на 28.02.2022)
10. Закон за данък върху добавената стойност, 2022. Справочник/Нормативни актове. Достъпно на: <https://www.lex.bg/laws/ldoc/2135533201> (Разгледано на 27.07.2022).
11. ИДЕС, 2020. Закон за независимия финансов одит – 2021. Достъпно на: https://www.ides.bg/media/1788/zakon_za_nezavisimiq_finansov_odit_2020.pdf (Разгледано на 05.09.2021).

12. Концептуална рамка за финансово отчитане, 2018. IFRS Foundation/2018 Фондация МСФО.
13. Костов, И., 2015. Креативните счетоводни техники като предизвикателство пред финансовия анализ на българските предприятия. Сборник с доклади. Единадесета международна научна конференция на младите учени на тема „Икономиката на България и европейския съюз: конкурентоспособност и иновации”, стр. 124-132.
14. МОС 240 - Отговорност на одитора относно измами при одита на финансови отчети. Портал счетоводство. Достъпно на: https://www.portalschetovodstvo.bg/mos-240_otgovornost-na-oditora-otnosno-izmami-pri-odita-na-finansovi-otcheti-18805.htm (Разгледано на 25.01.2023).
15. Найденов, Н., 2012. Интердисциплинарни подходи за анализ и механизми за контрол при корпоративното управление. Икономически и социални алтернативи, 1. Достъпно на: [https://www.unwe.bg/uploads/Alternatives/BROI_1alternativI_t2012-09\[1\].pdf](https://www.unwe.bg/uploads/Alternatives/BROI_1alternativI_t2012-09[1].pdf) (Разгледано на 16.01.2023).
16. Начкова, М., 2020. Финансови измами и престъпления, свързани с финансовите отчети на предприятията. Годишник на ИДЕС, 2020. Достъпно на: <https://www.ides.bg/media/1839/06-g-2020-maya-nachkova.pdf> (Разгледано на 26.06.2022).
17. Петров, Г., Райков, Е. и Цанкова, Е., 2010. Корпоративни финанси, София, Издателство Тракия-М, стр. 192.
18. Постановление № 46 на Министерския съвет, 2005. Национални счетоводни стандарти. Достъпно на: <https://www.minfin.bg/bg/legislation4/35> (Разгледано на 28.12.2021).
19. РЕГЛАМЕНТ (ЕО) № 1126/2008. Международни счетоводни стандарти/Международни стандарти за финансово отчитане. Достъпно на: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/PDF/?uri=CELEX:02008R1126-20220101&from=EN> (Разгледано на 07.01.2022).
20. РЕГЛАМЕНТ (ЕО) № 1126/2008. Международни счетоводни стандарти/Международни стандарти за финансово отчитане. Достъпно на: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/HTML/?uri=CELEX:32008R1126&from=BG> (Разгледано на 06.04.2021).

21. Ръководство по международен етичен кодекс на професионалните счетоводители, 2018. International Ethics Standards Board for Accountants. International Federation of Accountants, 529 Fifth Avenue, New York, New York 10017 USA, Достъпно на: <https://www.ides.bg/media/1603/ethics-2018.pdf> (Разгледано на 18 Март 2021).
22. Стоянов, С. и Савова, К., 2010. Обща теория на счетоводството. Второ преработено и допълнено издание. Университетско издателство „Стопанство“.
23. Трифонов, Т., 1999. Теория на счетоводството. Тракия-М.
24. Фесчиян, Д., 2015. Необходимост и перспективи в стандартизацията на счетоводството в публичния сектор. Счетоводство, 19 (2). Достъпно на: <https://www.ides.bg/e-journal/2015/issue-2/02-2015-daniela-feschian> (Разгледано на 26.08.2022).

II. Източници на английски език

1. Abdullah, H. and Valentine, B., 2009. Fundamental and Ethics Theories of Corporate Governance. Middle Eastern Finance and Economics. Достъпно на: <https://citeseerx.ist.psu.edu/document?repid=rep1&type=pdf&doi=886dc63d287375c54f5143225243a5edecddb59> (Разгледано на 15.01.2023).
2. Afza, T. and Nazir, M., 2014. Theoretical Perspective of Corporate Governance: A Review. European Journal of Scientific Research, 119 (2), pp. 255-264.
3. Ahmad-Zaluki, N. And Kect, L., 2012. The investment performance of MESDAQ market initial public offerings (IPOs). Management Journal of Accounting and Finance, 8 (1), pp. 1-23.
4. Akenbor, C. and Ibanichuka, E., 2012. Creative accounting practices in Nigerian banks. African Research Review, 6 (3), pp. 23-41.
5. Al-Sharif, N., Plastiras A., and Menexiadis, M., 2017. A Contribution on Understanding Professional Perception and Practice in Borderline Cases: Creative Accounting vs Fraud: The Case of Greek External Auditors. Достъпно на: https://www.researchgate.net/publication/318681912_A_CONTRIBUTION_ON_UNDERSTANDING_PROFESSIONAL_PERCEPTION_AND_PRACTICE_IN_BORDERLINE_CASES_CREATIVE_ACCOUNTING_VS_FRAUD_THE_CASE_OF_GREEK_EXTERNAL_AUDITORS

[ERLINE CASES CREATIVE ACCOUNTING VS FRAUD THE CASE OF GREEK EXTERNAL AUDITORS](#) (Разгледано на 25.01.2023).

6. Amat, O., Blake, J. and Dowds, J., 1999. The ethics of creative accounting. Journal of Economic Literature. Достъпно на: <https://core.ac.uk/download/pdf/6475312.pdf> (Разгледано на 15.04.2021).
7. Amat, O. and Gowthorpe, C., 2004. Creative Accounting: Nature, Incidence and Ethical Issues. UPF Working Paper No. 749, Достъпно на: <https://ssrn.com/abstract=563364> или <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.563364> (Разгледано на 28.03.2020).
8. Awolowo, I., Garrow., N. and Clark, M., 2018. Accounting Scandals: Beyond Corporate Governance. Journal of Modern Accounting and Auditing, 14 (8), pp. 399-407.
9. Balaciu, D. and Madalina, P., 2007. Is Creative Accounting a Form of Manipulation? Достъпно на: https://www.researchgate.net/publication/242523833_IS_CREATIVE_ACCOUNTING_A_FORM_OF_MANIPULATION (Разгледано на 21.04.2021).
10. Beer, S., Mooij, R. and Liu L., 2018. International Corporate Tax Avoidance: A Review of the Channels, Magnitudes, and Blind Spots. IMF Working Paper WP/18/168. Fiscal Affairs Department. Достъпно на: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/joes.12305> (Разгледано на 03.02.2021).
11. Beneish, M., 1999. The Detection of Earnings Manipulation, Financial Analysts Journal, 55 (5), pp. 24-36.
12. Bhimani, A., 2008. Making Corporate Governance Count: The Fusion of Ethics and Economic Rationality. Journal of Management and Governance, 12, (2), pp. 135-147.
13. Bondarenko, S. 2016. Enron scandal. United States history. Достъпно на: <https://www.britannica.com/event/Enron-scandal> (Разгледано на 08.01.2022).
14. Borlea, N. and Achim, M., 2013. Theories of Corporate Governance, 23 (1), pp. 117-128. Достъпно на: <https://www.proquest.com/docview/1664922954> (Разгледано на 17.01.2023).

15. Braganza, P., 2021. Investor Beware: How Depreciation can be Manipulated to Inflate Earnings. Blue Oceans Capital. Достъпно на: <https://blueoceans.com.au/investor-beware-how-depreciation-can-be-manipulated-to-inflate-earnings/> (Разгледано на 08.04.2021).
16. Bragg, S., 2018. USA: AccountingTools. ACCOUNTING CPE COURSES & BOOKS – Creative Accounting. Достъпно на: <https://www.accountingtools.com/articles/2017/5/14/creative-accounting> (Разгледано на 24.03.2020).
17. Bragg, S., 2021. Interest receivable definition. AccountingTools. ACCOUNTING CPE COURSES & BOOKS. Достъпно на: <https://www.accountingtools.com/articles/2017/5/10/interest-receivable> (Разгледано на 18.02.2021).
18. Burlea, A. and Popa, I., 2013, Legitimacy Theory, in Encyclopedia of Corporate Social Responsibility, Editors Samuel O. Idowu, Nicholas Capaldi, Liangrong Zu, Ananda das Gupta, SpringerVerlag Berlin Heidelberg, pp.1579-1584. Available at: https://www.researchgate.net/profile/Adriana-Burlea-Schiopoiu/publication/303928907_Legitimacy_Theory/links/585bef9e08ae329d61f2e0b6/Legitimacy-Theory.pdf (Разгледано на 17.01.2023).
19. Burilovich, L., 2006. Planning techniques to avoid the reclassification of shareholder debt as equity. The Tax Adviser. The Free Library. Достъпно на: <https://www.thefreelibrary.com/Planning+techniques+to+avoid+the+reclassification+of+shareholder+debt...-a0155919006> (Разгледано на 04.05.2021).
20. Capkun, V., Collins, D. and Jeanjean, T., 2013. The Effect of IAS/IFRS Adoption on Earnings Management (Smoothing): A Closer Look at Competing Explanations. Social Science Research Network. Достъпно на: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1850228 (Разгледано на 14.03.2020).
21. Carnegie, G. and O'Connell, B., 2011. Chapter 8: Accounting Scandals in Australia since the Late 1980s. In M. Jones (ed.). Creative Accounting, Fraud and International Accounting Scandals (1st ed., pp. 135-161), England: John Wiley&Sons Ltd, The Atrium, Southern Gate, Chichester.

22. Catalina, C., 2017. Motivations in Choosing Creative Accounting Techniques: A Managerial Perspective. Ovidius University Annals, Economic Sciences Series, 17 (2).
Достъпно на: <https://stec.univ-ovidius.ro/html/anale/RO/2017-2/Section%20V/7.pdf>
(Разгледано на 05.03.2022).
23. CFI, 2015. Top Accounting Scandals. A recap of the top scandals in the past.
Достъпно на: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/other/top-accounting-scandals/> (Разгледано на 08.12.2021).
24. CIMA Official Terminology, 2005. The Chartered Institute of Management Accountants. London: CIMA Publishing.
25. Contractor, F., 2016. Tax Avoidance by Multinational Companies: Methods, Policies, and Ethics. Rutgers Business Review, 1 (1), pp. 27-43. Достъпно на: <https://ssrn.com/abstract=3005385> (Разгледано на 25.01.2021).
26. DeAngelo, L., 1986. Accounting numbers as market valuation substitutes: A study of management buyouts of public stockholders. Accounting Review, 61 (3), pp. 400-420.
27. Dechow, P., Sloan, R., and Sweeney, A., 1995. Detecting Earnings Management. The Accounting Review, 70 (2), pp. 193-225.
28. Dechow, P. and Sloan, R., 1991. Executive incentives and the horizon problem: An empirical investigation. Journal of Accounting and Economics, 14, pp. 54-89.
29. Differencevs, 2022. Differences between direct and indirect method for calculation of cash flows. Достъпно на: <https://differencevs.com/6852786-difference-between-direct-and-indirect-cash-flow> (Разгледано на 18.06.2022).
30. DuCharme, L., Malatesta, P. and Sefcik, S., 2000. Earnings Management: IPO Valuation and Subsequent Performance, Working paper, University of Washington.
Достъпно на: https://www.researchgate.net/publication/254108654_Earnings_Management_IPO_Valuation_and_Subsequent_Performance (Разгледано на 03.07.2021).
31. Elearnmarkets, 2018. Creative Accounting: How to detect accounting manipulation of a company. Достъпно на: <https://www.elearnmarkets.com/blog/creative-accounting/>
(Разгледано на 24.04.2021).

32. Ellrich, D., 2017. The Waste Management, Inc. 1998 Fraud Scandal. Достъпно на: <https://ensscpa.com/waste-management-inc-1998-fraud-scandal/> (Разгледано на 18.12.2021).
33. Evertsson, N., 2019. Corporate Tax Avoidance and Neutralization Techniques: A Case Study on the Panama Papers. *Critical Criminology*, 28, pp. 721–738. Достъпно на: <https://link.springer.com/article/10.1007%2Fs10612-019-09455-7> (Разгледано на 21.12.2020).
34. Fatimoh M., 2012. Impact of Corporate Governance on Banks Performance in Nigeria. *Journal of Emerging Trends in Economics and Management Sciences (JETEMS)*, 3 (3), pp. 257-260.
35. Filip, A. and Rafournier, B., 2013. Financial crisis and earnings management: The European evidence. *The International Journal of Accounting*, 49 (4), pp. 455-478. Достъпно на: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0020706314000946?via%3Dihub> (Разгледано на 02.03.2021).
36. Financial Times. Oxford MBA. Definition of earnings management. Достъпно на: <http://lexicon.ft.com/Term?term=earnings-management> (Разгледано на 07.03.2020).
37. Financial Stability Board, 2008. Ongoing and Recent Work Relevant to Sound Financial Systems. Cover note by the Secretariat for the FSF meeting on 29-30 September 2008. Достъпно на: https://www.fsb.org/wp-content/uploads/on_0809.pdf (Разгледано на 27.07.2018).
38. Fischer, M. and Rosenzweig, K., 1995. Attitudes of students and accounting practitioners concerning the ethical acceptability of earnings management. *Journal of Business Ethics*, 14, pp. 433–444.
39. Forbes, 2010. Spotting Creative Accounting On The Balance Sheet. Достъпно на: <https://www.forbes.com/2010/03/25/balance-sheet-tricks-personal-finance-accounting.html> (Разгледано на 18.04.2021).
40. Francis, J., LaFond, R., Olsson, P. and Schipper, K., 2004. Costs of equity and earnings attributes. *The Accounting Review*, 79 (4), pp. 967–1010.

41. Glinkowska, B. and Kaczmarek, B., 2015. Classical and modern concepts of corporate governance (Stewardship Theory and Agency Theory). *De Gruyter*, 19 (2), pp. 84-92.
42. GoCardless, 2020. What is off-balance-sheet financing? Достъпно на: <https://gocardless.com/guides/posts/what-is-off-balance-sheet-financing/> (Разгледано на 12.04.2021).
43. Gordon, J., 2022. Resource Dependency Theory - Explained. *The Business Professor*. Available at: https://thebusinessprofessor.com/en_US/management-leadership-organizational-behavior/resource-dependency-theory-explained (Разгледано на 15.01.2023).
44. Graham, J., Harvey, C. and Rajgopal, S., 2005. The economic implications of corporate financial reporting. *Journal of Accounting and Economics*, 40, pp. 3–73.
45. Griffiths, I., 1986. *Creative Accounting*, Sidgwick and Jackson, London. Достъпно на: https://www.oreilly.com/library/view/accounting-3rd-edition/9781119977186/22_chapter13.html (Разгледано на 14.01.2020).
46. Hawley, J. and Williams, A., 1996. *Corporate Governance in the United States: The Rise Of Fiduciary Capitalism*. Working Paper, Saint Mary's College of California, School of Economics and Business Administration.
47. Hayes, A., 2020. *Corporate Finance & Accounting*. Big Bath. Investopedia. Достъпно на: <https://www.investopedia.com/terms/b/bigbath.asp> (Разгледано на 01.02.2021).
48. Hayes, A. 2020. *Forensic Accounting*. What Is Forensic Accounting? Достъпно на: <https://www.investopedia.com/terms/f/forensicaccounting.asp> (Разгледано на 28.12.2021).
49. Hazarika, S., Karpoff, J. and Nahata, R., 2012. Internal corporate governance, CEO turnover, and earnings management. *Journal of Financial Economics*, 104 (1), pp. 44–69.
50. Healy, P., 1985. The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of accounting and economics*, 7 (1–3), pp. 85-107.
51. Healey, M. and Palepu. K., 2003. The Fall of Enron. *Journal of Economic Perspectives* 17 (2), pp. 3-26.

52. Høglund, H., 2012. Detecting earnings management with neural networks. *Expert Systems with Applications*, 39 (10), pp. 9564 – 9570.
53. Investopedia, 2019. How Can Cash Flows Be Manipulated or Distorted? Investopedia. Достъпно на: <https://www.investopedia.com/ask/answers/111714/what-are-some-examples-how-cash-flows-can-be-manipulated-or-distorted.asp> (Разгледано на 18.03.2021).
54. Islam, A., 2011. Is Modified Jones Model Effective in Detecting Earnings Management? Evidence from A Developing Economy. *International Journal of Economics and Finance*, 3 (2), pp. 116-125.
55. Jiang, F., Zhu, B. and Huang, J., 2013. CEO's financial experience and earnings management. *Journal of Multinational Financial Management*, 23 (3), pp. 134 – 145.
56. Jones, M., 2011. Chapter 1: Introduction – Setting the Scene. In M. Jones (ed.). *Creative Accounting, Fraud and International Accounting Scandals* (1st ed., pp. 1-19), England: John Wiley&Sons Ltd, The Atrium, Southern Gate, Chichester.
57. Jones, M., 2011. Chapter 4: Methods of creative accounting and fraud. In M. Jones (ed.). *Creative Accounting, Fraud and International Accounting Scandals* (1st ed., pp. 43-68), England: John Wiley&Sons Ltd, The Atrium, Southern Gate, Chichester.
58. Jones, J., 1991. Earnings Management during Import Relief Investigations, *Journal of Accounting Research*, 29 (2), pp. 193-228. Достъпно на: <http://www.jstor.org/pss/249104> (Разгледано на 23.05.2020).
59. Kagan, J., 2021. Tax Avoidance. Investopedia. Достъпно на: https://www.investopedia.com/terms/t/tax_avoidance.asp (Разгледано на 18.01.2021).
60. Kizil, C. and Kasbasi, B., 2018. Accounting Scandals and Eye-Catching Frauds: USA-Japan Comparison by Considering the Role of Auditing. *Journal of Asian Research*, 2, (3).
61. Kousenidis, D., Ladas, A. and Negakis C., 2013. The effects of the European debt Crisis on Earnings Quality. *International Review of Financial Analysis*, 30, pp. 351-362.

62. Kurawa, J. and Saheed, A., 2014. Corporate Governance And Earnings Management: An Empirical Analysis Of Firms In Petroleum And Petroleum Products Distributors In Nigeria, *Research journal's Journal of Accounting*, 2, pp. 1-18.
63. Kutera, M., 2017. A model of aggressive tax optimization with the use of royalties. *Journal of Economics and Management*, ISSN 1732-1948, 30 (4), pp 85-98.
64. Langenbucher, K., Leuz, C., Krahen, J., and Pelizzon, L., 2020. What are the wider supervisory implications of the Wirecard case? Economic Governance Support Unit (EGOV). Directorate-General for Internal Policies, PE 651.385. Достъпно на: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2020/651385/IPOL_STU\(2020\)651385_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2020/651385/IPOL_STU(2020)651385_EN.pdf) (Разгледано на 03.02.2022).
65. LawBepress.com. Enron and the special purpose entity – Use or Abuse? – The Real Problem – the Real Focus. Достъпно на: <https://law.bepress.com/cgi/viewcontent.cgi?referer=&httpsredir=1&article=5550&context=expresso> (Разгледано на 05.01.2022).
66. Leuz, C., Nanda, D. and Wysocki, P., 2003. Earnings management and investor protection: An international comparison. *Journal of Financial Economics*, 69 (3), pp. 505-527.
67. Liberto, D., 2020. Corporate Finance & Accounting. Non-Operating Income. Investopedia. Достъпно на: <https://www.investopedia.com/terms/n/non-operating-income.asp> (Разгледано на 12.02.2021).
68. Lin, F., Wu, C., Fang, T. and Wun, J., 2014. The relations among accounting conservatism, institutional investors and earnings manipulation. *Economic Modelling*, 37 (C), pp. 164 – 174.
69. Lo, K., 2008. Earnings management and earnings quality. *Journal of Accounting and Economics*, 45 (2-3), pp. 350 – 357.
70. Makarenko, I., and Plastun A., 2017. The role of accounting in sustainable development. *Ukraine: Accounting and Financial Control*, 1 (2), 4-12.
71. Malik, V., 2020. How Companies Manipulate Cash Flow from Operating Activities (CFO). Dr Vijay Malik. Достъпно на: <https://www.drviijaymalik.com/how->

[companies-manipulate-cash-flow-from-operating-activities-cfo/](#) (Разгледано на 02.03.2021).

72. Mansor, N., Che-Ahmad, A., Ahmad-Zaluki, N.A., Osman, A. H., 2013. Corporate Governance and Earnings Management: A Study on the Malaysian Family and Non-Family Owned PLCs. ScienceDirect. Procedia Economics and Finance 7, pp. 221 – 229.
73. Marilena, Z. and Ioanas, C., 2012. Embellishment of financial statements through creative accounting policies and options. Procedia - Social and Behavioral Sciences 62, pp. 347 – 351. Достъпно на: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042812034969?via%3Dihub> (Разгледано на 26.04.2021).
74. Matsunaga, S. and Yeung, E., 2008. Evidence on the Impact of a CEO's Financial Experience on the Quality of the Firm's Financial Reports and Disclosures. University of Oregon, Working Paper. Достъпно на: <https://ssrn.com/abstract=1014097> или <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1014097> (Разгледано на 10.04.2022).
75. McBarnet, D. and Whelan, C., 2001. Creative Accounting and the Crosseyed Javelin Thrower, John Wiley & Sons Ltd, 1st edition Chichester.
76. McHugh, D., 2020. Wirecard scandal puts spotlight on German company regulation. Достъпно на: <https://www.carolarinker.de/wp-content/uploads/2020/10/20-06-25-Wirecard-scandal-puts-spotlight-on-German-company-regulation-The-New-York-Times-24.-Juni-2020.pdf> (Разгледано на 22.02.2022).
77. Melis, A. and Carta, S., 2009. Does Accounting Regulation Enhance Corporate Governance? Evidence from the Disclosure of Share-based Remuneration. Journal of Management and Governance, Forthcoming. Достъпно на: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1373938 (Разгледано на 02.09.2020).
78. Moncarz, S. Moncarz, R., Cabello, A. And Moncarz, B, 2006. The Rise and Collapse of Enron: Financial Innovation, Errors and Lessons. Достъпно на: <https://www.redalyc.org/pdf/395/39521802.pdf> (Разгледано на 30.01.2022).

79. Mulford, C. and Comiskey, E., 2002. The Financial Numbers Game. Detecting Creative Accounting Practices, John Wiley & Sons Inc., New York. Достъпно на: http://www.untag-smd.ac.id/files/Perpustakaan_Digital_1/ACCOUNTING%20The%20Financial%20Numbers%20Game%20Detecting%20Creative%20Accounting%20Practices.pdf (Разгледано на 20.04.2021).
80. Mustafa, R. 2020. Case Analysis: Enron; Ethics, Social Responsibility, and Ethical Accounting as Inferior Goods? University of Detroit Mercy. University of California Davis. Достъпно на: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/98441/1/MPRA_paper_98441.pdf (Разгледано на 14.09.2021).
81. Nelson, M., Elliot, J. and Tarpley, R., 2003. How are earnings managed? Examples from auditors. Accounting horizons, pp. 17 – 35. Достъпно на: <http://fisher.osu.edu/~young.53/Nelson-Elliott-Tarpley.pdf> (Разгледано на 18.01.2020).
82. Newman, N., 2007. Enron and the Special Purpose Entities - Use or Abuse - The Real Problem - The Real Focus. Texas A&M University School of Law. Достъпно на: <https://scholar.smu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1268&context=lbra> (Разгледано на 17.01.2022).
83. Nickolas, S., 2021. What Is Accounting Fraud? Достъпно на: <https://www.investopedia.com/ask/answers/032715/what-accounting-fraud.asp> (Разгледано на 18.12.2021).
84. Nullmeier, F., 2013. Master Thesis: Earnings Management during the Financial Crisis. Erasmus School of Economics. Достъпно на: http://thesis.eur.nl/pub/14654/MA206-Nullmeier_319360.docx (Разгледано на 07.01.2019).
85. Oliveras, E. and Amat, O., 2004. Ethics and Creative Accounting: Some Empirical Evidence on Accounting for Intangibles in Spain. UPF Economics and Business Working Paper No. 732. Universitat Pompeu Fabra - Faculty of Economic and Business Sciences. Достъпно на: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=563313 (Разгледано на 17.03.2020).

86. Oso L. and Semiu B., 2012. The Concept and Practice of Corporate Governance in Nigeria: the need for public relation and effective communication, Kamla-Raj, Journal of communication, 3 (1), pp. 1-16.
87. Oyedokun, E., 2018. Any Justification for Creative Accounting: Where Are Fraud, Examiners? Lead City University Ibadan Nigeria; OGE Professional Services Ltd; Nasarawa State University, Keffi, Достъпно на: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3272415 (Разгледано на 17.09.2022).
88. Perols, J. and Lougee, B., 2011. The relation between earnings management and financial statement fraud. Advances in accounting, incorporating advances in International Accounting, 27 (1), pp. 39 – 53.
89. Pfeffer, J. and Salancik, G., 1978. The external control of organizations: a resource dependence perspective. New York: Harper & Row.
90. Pijper, T., 1993. Creative Accounting. The Effectiveness of Financial Reporting in the UK. Macmillan, London, ISBN-10: 0333595920
91. Preciado, E., 2019. How are transfer prices and royalty payments used for tax avoidance? Bogotá, Colombia. Достъпно на: <https://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/20294/TorresPreciado-EderGerman-2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (Разгледано на 28.02.2021).
92. PwC., 2016. Financing options: Debt versus equity - A country overview. Достъпно на: <https://www.pwc.nl/nl/assets/documents/pwc-financing-options-debt-versus-equity.pdf> (Разгледано на 25.04.2021).
93. Revsine, L., 1991. The selective financial misrepresentation hypothesis. Accounting Horizons, 12, pp. 16-27.
94. Ruland, R., 1984. Duty, obligation, and responsibility in accounting policy making. Journal of Accounting and Public Policy, 3 (3), pp. 223-237.
95. Schaub, A., 2005. The Use of International Accounting Standards in the European Union. Northwestern Journal of International Law & Business, 25 (3), pp. 609 – 630.

96. Shah, S., and But S., 2011. Creative Accounting: A Tool to Help Companies in a Crisis or a Practice to Land Them into Crises. International Conference on Business and Economics Research IPEDR, IACSIT Press, Singapore, Достъпно на: <http://www.ipedr.com/vol16/18-ICBER2011-A20010.pdf> (Разгледано на 24.07.2022).
97. Silverstone, X., Pedneault, S, Sheetz, M. and Rudewicz, 2012. Forensic Accounting and Fraud Investigation. 3rd Edition. CPE Edition Distributed by The CPE Store www.cpestore.com 1-800-910-2755. Достъпно на: https://www.cpestore.com/pdf_courses/AA1245032/AA1245032_1378736012_book.pdf (Разгледано на 28.12.2021).
98. Smith, T., 1992. Accounting for Growth. Stripping the Camouflage from Company Accounts, Century Books, London. Century Business. Достъпно на: <https://vdoc.pub/download/accounting-for-growth-stripping-the-camouflage-from-company-accounts-7ude6bmkt3t0> (Разгледано на 23.02.2020).
99. Stanwick, P., and Stanwick, S., 2014. Understanding business ethics. Second edition. SAGE Publications, Inc. Auburn University, USA. Достъпно на: https://books.google.bg/books?hl=bg&lr=&id=SpPUrOhQ7I4C&oi=fnd&pg=PR1&q=Understanding+business+ethics+stanwick+2013&ots=NIP3HG5IsV&sig=-Uih2hlBquArGbXc7Jvz6j7Vc_I&redir_esc=y#v=onepage&q=Understanding%20business%20ethics%20stanwick%202013&f=false (Разгледано на 09.01.2020).
100. Statista, 2022. Number of small to medium-sized enterprises in China from 2012 to 2020 (in millions). Достъпно на: <https://www.statista.com/statistics/783899/china-number-of-small-to-medium-size-enterprises/> (Разгледано на 18.02.2022).
101. Stiglitz, J., 2013. In No One We Trust. The New York Times. Достъпно на: <https://archive.nytimes.com/opinionator.blogs.nytimes.com/2013/12/21/in-no-one-we-trust/> (Разгледано на 26.02.2023).
102. Team-MoneyWorks4me, 2011. How do companies manipulate their expenses to report higher profits? Достъпно на: <https://www.moneyworks4me.com/investmentshastra/how-do-companies-manipulate-their-expenses-to-report-higher-profits/> (Разгледано на 18.03.2021).

103. Teoh, S., Wong, T and Rao, G., 1998. Are accruals during initial public offerings opportunistic? *Review of Accounting Studies*, 3, pp. 175-208.
104. Thakur, M., 2021. What is Big Bath? *WallStreet Mojo*. Достъпно на: <https://www.wallstreetmojo.com/big-bath/> (Разгледано на 23.03.2021)
105. Thomas, W., 2002. The Rise and Fall of Enron. When a company looks too good to be true, it usually is. *Journal of Accountancy*. Достъпно на: <https://www.journalofaccountancy.com/issues/2002/apr/theriseandfallofenron.html> (Разгледано на 28.01.2022).
106. Tuovila, A., 2020. *Corporate Finance & Accounting. Transfer Price*. Достъпно на: <https://www.investopedia.com/terms/t/transferprice.asp> (Разгледано на 02.03.2021).
107. Ueno, T., Sakakibara, G. and Uchino, S., 2015. Accounting for Goodwill and Manipulation. *Journal of Accounting & Marketing*. Достъпно на: <https://www.hilarispublisher.com/open-access/accounting-for-goodwill-and-manipulation-2168-9601-1000131.pdf> (Разгледано на 28.05.2022).
108. University of Nevada, Reno, 2020. 7 Worst Accounting Scandals in U.S. History. Достъпно на: <https://onlinedegrees.unr.edu/blog/worst-accounting-scandals/> (Разгледано на 21.01.2022).
109. Wasserman, B., 2015. Valuation of Intangible Assets: Should Brand Equity Be Accounted for on the Balance Sheet? *University of Connecticut. Honors Scholar Theses*. 411. Достъпно на: https://opencommons.uconn.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1448&context=srhonors_theses (Разгледано на 18.12.2020).
110. Williams, C., 2011. Financial statement fraud - Chinese style. *Association of certified fraud examiners*. Достъпно на: https://www.acfe.com/uploadedfiles/acfe_website/content/asiapac/presentations/catherine-williams-cpp.pdf (Разгледано на 14.02.2022).
111. Wu, R., 2010. *Transfer Pricing: Current Problems and Solutions*. CMC Senior Theses. Paper 87. Достъпно на: http://scholarship.claremont.edu/cmc_theses/87 (Разгледано на 25.01.2021).

112. Yasar, A. (2011). The Effect Of Audit Quality On Earnings Management: An Application For Companies Listed On ISE. (PhD.), University of Cukorova, Adana.
113. Yusof, W. and Alhaji, I., 2012. Insight of Corporate Governance Theories. Journal of Business & Management, 1 (1), pp 52-63.
114. Zucchi, K., 2019. Corporate Finance & Accounting. Understanding Off-Balance Sheet Financing. Investopedia. Достъпно на: <https://www.investopedia.com/articles/investing/071513/understanding-offbalance-sheet-financing.asp> (Разгледано на 03.01.2021).

СПИСЪК С ФИГУРИ, ГРАФИКИ И ТАБЛИЦИ

Фигури

Фигура 1 Гъвкавост в счетоводството	17
Фигура 2 Модел на признаване на приходи съгласно МСФО 15.....	77

Графики

Графика 1 Брой на малките и средни предприятия в Китай в периода от 2012 до 2020 г	142
Графика 2 Разпределение на респондентите по сектори в икономиката.....	154
Графика 3 Разпределение на респондентите според категорията предприятие, в което работят.....	155
Графика 4 Разпределение на респондентите според функцията, която заемат в предприятието, в което работят.....	156
Графика 5 Разпределение на отговорите на респондентите по отношение на основните цели, които преследват при прилагането на креативно счетоводство.....	158
Графика 6 Разпределение на респондентите по мнението им за това кои счетоводни стандарти предоставят възможност за по-широко използване на техники за креативно счетоводство	162
Графика 7 Разпределение на мнението на респондентите по отношение на това кои счетоводни стандарти от НСС предлагат най-големи възможности за прилагане на креативно счетоводство.....	164
Графика 8 Разпределение на мнението на респондентите по отношение на това дали съществуващите одиторски процедури и методи за проверка са достатъчно надеждни, за да установят практики по креативно счетоводство.....	188

Таблицы

Таблица 1 Мотиви за прилагане на креативното счетоводство.....	37
Таблица 2 Практики, които имат ефект върху финансовите резултати на предприятията	71
Таблица 3 Стратегии за креативно счетоводство.....	74
Таблица 4 Изисквания за признаване на приходи в течение на времето	78
Таблица 5 Преработка на стандартите от СМСС в периода 2003-2004 г. в сила от 01.01.2005 г	100
Таблица 6 Одиторски стандарти, имащи отношение към откриването на счетоводни измами	104
Таблица 7 Анализ на разходите по метода „същност на разходите“, МСС 1	115
Таблица 8 Анализ на разходите по метода „функционално предназначение“ или „себестойност на продажбите“:	115
Таблица 9 Парични потоци от оперативна дейност по прякия метод	120
Таблица 10 Парични потоци от оперативна дейност по косвения метод	120
Таблица 11 Разпределение на респондентите по сектори в икономиката	153
Таблица 12 Разпределение на респондентите според категорията предприятие, в което работят.....	154
Таблица 13 Разпределение на респондентите според функцията, която заемат в предприятието, в което работят	156
Таблица 14 Разпределение на респондентите по сектори в икономиката и заемана длъжност в предприятието, в което работят	157
Таблица 15 Разпределение на отговорите на респондентите по отношение на основните цели, които преследват при прилагането на креативно счетоводство.....	158

Таблица 16 Разпределение на респондентите по вида на целите, които преследват при прилагане на креативно счетоводство, и категорията на предприятието, в което работят	159
Таблица 17 Разпределение на респондентите по мнението им за това кои счетоводни стандарти предоставят възможност за по-широко използване на техники за креативно счетоводство	161
Таблица 18 Разпределение на мнението на респондентите по отношение на това кои счетоводни стандарти от НСС предлагат най-големи възможности за прилагане на креативно счетоводство.....	163
Таблица 19 Разпределение на мнението на респондентите по отношение на това кои техники за креативно счетоводство използват при прилагането на СС 2 и с каква цел	165
Таблица 20 Разпределение на мнението на респондентите за това какви техники за креативно счетоводство използват при прилагането на СС 19 – Доходи на персонала и с каква цел	166
Таблица 21 Разпределение на респондентите по категория на предприятието, в което участват, и видовете техники за креативно счетоводство, които използват при прилагането на СС 19.....	167
Таблица 22 Разпределение на мнението на респондентите по отношение на техниките за креативно счетоводство, които използват при прилагането на СС 16 – Дълготрайни материални активи, и целта, която преследват с това	169
Таблица 23 Разпределение на мнението на респондентите по отношение на това кои техники за креативно счетоводство използват при прилагането на СС 22 – Отчитане на бизнескомбинации, и с каква цел	171
Таблица 24 Разпределение на мнението на респондентите по отношение на това кои техники за креативно счетоводство използват при прилагането на СС 38 – Нематериални активи, и с каква цел	172

Таблица 25 Разпределение на мнението на респондентите по отношение на това кои техники за креативно счетоводство използват при прилагането на СС 40 Отчитане на инвестиционните имоти и с каква цел	174
Таблица 26 Разпределение на мнението на респондентите по отношение на това кои счетоводни стандарти от МСС/МСФО предлагат най-големи възможности за прилагане на креативно счетоводство	176
Таблица 27 Разпределение на мнението на респондентите по отношение на това кои техники за креативно счетоводство използват при прилагането на МСС 2 Материални запаси и с каква цел.....	177
Таблица 28 Разпределение на мнението на респондентите по отношение на това дали използват други методи за амортизация освен линейния при прилагането на МСС 16 Имоти, машини и съоръжения и с каква цел	179
Таблица 29 Двумерно разпределение на респондентите по отношение на това дали използват други методи на амортизация освен линейния и категорията на предприятието, в което работят	180
Таблица 30 Разпределение на мнението на респондентите по отношение на това какви техники за креативно счетоводство използват при прилагането на МСС 19 Доходи на наети лица и с каква цел	181
Таблица 31 Разпределение на мнението на респондентите по отношение на това кои техники за креативно счетоводство използват при прилагането на МСС 33 Нетна печалба на акция и с каква цел	183
Таблица 32 Разпределение на мнението респондентите по отношение на това кои техники за креативно счетоводство използват при прилагането на МСС 36 Обезценка на активи и с каква цел	184
Таблица 33 Разпределение на мнението на респондентите по отношение на това кои техники за креативно счетоводство използват при прилагането на МСС 37 Провизии, условни пасиви и условни активи и с каква цел	185

Таблица 34 Разпределение на мнението на респондентите по отношение на това какви промени в регулаторната рамка трябва да бъдат направени за ограничаване на креативните счетоводни практики 187

Таблица 35 Разпределение на мнението на респондентите по отношение на това дали съществуващите одиторски процедури и методи за проверка са достатъчно надеждни, за да установят практики по креативно счетоводство 188

ПРИЛОЖЕНИЯ:

Приложение 1: Видове предприятия със специално предназначение – Newman (2007)
дефинира 3 вида предприятия със специално предназначение:

(А) Съвместно предприятие - съвместното предприятие е може би най-основния и опростен тип предприятие със специално предназначение (ПСП). В съвместното предприятие две или повече страни се обединяват и участват в споразумение/начинание, което е отделно и независимо от бизнесите на съответните предприятия, участващи в ПСП. Юридическата форма, под която могат да възникнат подобни начинания, е различна и може да бъде: съдружие, корпорация, тръст, дружество с ограничена отговорност и др. Важно е да се разбере, че ПСП представлява целта на споразумението, а не неговата правна форма. Пример за типично съвместно предприятие може да бъде изграждането на газопровод за извършване на офшорни нефтени сондажи. В този случай целият обхват на начинанието ще бъде прехвърлен на отделен стопански субект извън съответните фирми. ПСП ще притежава както активите, така и пасивите, свързани с проекта. Поради изолирания характер на проекта такова обстоятелство представлява привлекателна ситуация за инвеститорите, тъй като рисковете и ползите от проекта сега са изолирани в рамките на ПСП, и успехът на инвеститора зависи от успеха на самото ПСП, а не от състоянието на предприятията, участващи в него.

(Б) „Синтетичен лизинг“

- **Типична структура на синтетичния лизинг**

Втората категория, при която ПСП се използват като неразделна част от сделката, се нарича синтетичен лизинг. Типичен пример за синтетичен лизинг е следният: Компания ABC желае да използва сграда за свои корпоративни офиси през следващите двадесет години. Закупуването на земята и сградата ще струва 100 милиона долара. Като алтернативен вариант ABC може да формира отделно юридическо лице, ПСП, за закупуване на сградата. ПСП от своя страна ползва заем, за да си осигури необходимите средства за придобиване на сградата. Финансовата институция може предостави заем на ПСП до 90 процента от справедливата стойност на недвижимия имот. Кредитът е обезпечен със сградата. Останалите 10 процента от стойността на сградата се предоставят от външен инвеститор в дялов капитал. Външният инвеститор

притежава 100% от основния капитал в ПСП, което води до това, че целият външен капитал се притежава от инвеститор, който е различен от спонсориращата компания (ABC).

- **Корпоративна мотивация за използването на синтетичен лизинг**

Полезно е да се разбере основната мотивация за корпорациите, които използват структурата на синтетичния лизинг. Транзакциите, и по-конкретно техният мащаб, които обикновено са свързани със синтетични лизингови сделки, имат значителен ефект върху финансовите отчети на корпорацията и нейните данъчни разчети. Съответно целта е да се структурира транзакцията така, че да бъде възможно компанията да извлече максимални финансови ползи и данъчни облекчения.

- **Различия между финансов и оперативен лизинг в периода на скандала с Enron**²⁴

Поради спецификата в счетоводно третиране на финансовия лизинг, ефектът му върху финансовите отчети е значителен. Както може да се очаква, публичните компании са чувствителни към това как се класифицират лизинговите сделки. Например, когато от лизингополучателя се изисква да отчете лизингова сделка като финансов лизинг, отчитането на съответния пасив има неблагоприятен ефект върху коефициента дълг към собствен капитал. По същия начин, добавянето на допълнителната тежест от отчитане както на амортизацията, така и на разходите за лихви води до общо намаление на отчетената печалба. Инвеститорите са чувствителни към ефектите, до които води финансовия лизинг, тъй като той може да има неблагоприятно въздействие върху цената на акциите на компанията. Съответно, между двете алтернативи, лизингополучателят ще предпочете сделката да е структурирана като оперативен лизинг, за да получи по-благоприятно счетоводно третиране – отчитане само на месечни наемни вноски.

²⁴ Към момента на скандала с Enron, за отчитане на лизингите се е прилагал СФО 13 (Financial Accounting Standard 13) от ОПСП на САЩ, който впоследствие е променен на ASC 840 съгласно новата кодификация на счетоводните стандарти. Под това име стандартът се е прилагал до Февруари 2016, когато са направени съществени промени в изискванията за отчитането на лизинговите договори, които до голяма степен отразяват постановките на МСФО 16 Лизинг от МСС/МСФО.

(В) Извънбалансово финансиране

Извънбалансовото финансиране представлява важен инструмент за набиране на капитал за корпорации, които трябва да бъдат креативни и иновативни в своите усилия за набиране на капитал. При типичното извънбалансово финансиране корпорацията, наричана инициатор, прехвърля избрана група от активи в ПСП (предприятието със специално предназначение). Прехвърлените активи са обикновено търговски вземания, но на теория могат да бъдат всякакъв вид активи. ПСП от своя страна издава определен вид обезпечение в замяна на парични средства. Обезпечението може да бъде под формата на дълг или собствен капитал, издаден на трета страна, която желае да инвестира. Ценните книжа са обезпечени с активи, които се прехвърлят на ПСП. ПСП на свой ред прехвърля парични средства, получени от инвеститорите, към инициатора на сделката. Цената, която инвеститорите са готови да платят, зависи от ликвидността и надеждността на прехвърлените активи, които обезпечават сигурността на сделката. Ако например вземанията са с високо качество, т.е. вероятността за събиране е с голяма степен на сигурност, тогава инвеститорите са готови да платят повече за ценните книжа, тъй като рискът от неплатежоспособност е минимален. Длъжниците, които имат остатъчно салдо по сметка „вземания от клиенти“ (като същото салдо е едновременно и тяхно задължение към инициатора на сделката) биват информирани, че са си получили вземанията и следователно могат да направят плащането към ПСП вместо това да бъде направено от инициатора на сделката. Когато ПСП получи плащането, събраните парични средства се прехвърлят на инвеститорите - притежатели на ценни книжа.

Приложение 2: Анкетна карта

Анкетно проучване за прилагането на креативно счетоводство в предприятията от реалния сектор в България

За целите на това изследване авторът разглежда креативното счетоводство като система от техники и похвати за манипулиране на финансовите отчети на предприятието, които манипулации са в рамките на счетоводните правила и не противоречат на закона и счетоводните стандарти. Счетоводните измами, за разлика от креативното счетоводство, са действия, които са извън регулаторната рамка и противоречат на закона. Те не са обект на това изследване.

Резултатите ще бъдат използвани единствено за подпомагане подобряването на практиката на финансовото отчитане и за научни цели.

Анкетата се състои от 21 въпроса и времето за попълване е между 15 и 25 минути.

1. В кой от посочените сектори оперира компанията, в която работите:

- ИТ;
- Промисленост;
- Селско стопанство;
- Транспорт;
- Финансов сектор;
- Строителство;
- Туризм;
- Друго – моля посочете.

2. Категория на предприятието, в което участвате:

- Микропредприятие;
- Малко предприятие;
- Средно предприятие;
- Голямо предприятие.

3. Каква функция изпълнявате в предприятието, в което работите?

- Управител;
- Финансов директор;
- Изпълнителен директор;
- Главен счетоводител;
- Финансов контролор;
- Одитор;
- Друго – моля посочете.

4. Кои са основните цели, които преследвате при прилагането на креативно счетоводство?

- Преследване на лични бонусни схеми, пряко обвързани с постигнатите резултати на компанията;
- Желанието да се отговори на очакванията на инвеститорите;
- Желанието да се отговори на критериите по кредитни споразумения, от които зависи размерът на отпуснатия кредит;
- Постигане на определени целеви показатели с цел привличане на инвестиции и отговаряне на определени критерии.

5. Според вас кои счетоводни стандарти предлагат възможност за по-широко използване на техники за креативно счетоводство:

- МСС
- НСС

Посочете причината.....

6. Кои счетоводни стандарти от НСС според Вас предлагат най-големи възможности за прилагане на креативно счетоводство?

- СС 2 – Отчитане на стоково-материалните запаси;
- СС 16 – Дълготрайни материални активи;
- СС 19 – Доходи на персонала;
- СС 22 – Отчитане на бизнескомбинации;
- СС 38 – Нематериални активи;
- СС 40 – Отчитане на инвестиционни имоти;
- Друго – моля посочете.

7. При прилагането на СС 2 – Отчитане на стоково-материалните запаси, кои техники на креативно счетоводство ползвате и с каква цел?

- Използване на метода LIFO за изписване на материалните запаси с цел да се постигне по-висок разход на вложените материали в периоди с висока инфлация;

- Използване на метода FIFO за изписване на материалните запаси с цел да се постигне по-нисък разход на вложените материали в периоди с висока инфлация;
- Използване на метода среднопретеглена цена при изписване на материалните запаси с цел намаляване стойността им в периоди с висока инфлация;
- Определяне на по-ниска нетна реализируема стойност с цел реализиране на разходи за обезценка и по-неблагоприятен финансов резултат;
- Друго – моля посочете.

8. При прилагането на СС 19 – Доходи на персонала, кои техники на креативно счетоводство ползвате и с каква цел?

- Прилагане на по-ниска оценка на задълженията за изплащане на доходи под формата на акции и дялове в собствения капитал към 31 декември с цел облагодетелстване на определен служител;
- Прилагане на по-висока оценка на задълженията за изплащане на доходи под формата на акции и дялове в собствения капитал към 31 декември с цел облагодетелстване на компанията (постигане на по-малък разход и пасив);
- Прилагане на по-висока оценка при определяне размера на доходи при програми с определени доходи на персонала след напускане с цел постигане на по-висок разход и по-малък финансов резултат;
- Прилагане на по-ниска оценка при определяне размера на доходи при програми с определени доходи на персонала след напускане с цел постигане на по-малък разход и по-висок финансов резултат.

9. При прилагането на СС 16 – Дълготрайни материални активи, кои техники на креативно счетоводство ползвате и с каква цел?

- Отчитане на по-голям приход при замяна на един ДМА с друг несходен на него актив или активи с цел увеличаване на финансовия резултат;
- Отчитане на по-голям разход при замяна на един ДМА с друг несходен на него актив или активи с цел намаляване на финансовия резултат;
- Признаване на разходи като последващи такива, свързани с отделен ДМА, с цел увеличаване на стойността му и разсрочването на разходите в бъдещи периоди;
- Класифициране на последващи разходи, свързани с определен ДМА, като текущи с цел намаляване на финансовия резултат в текущия период.

10. При прилагането на СС 22 – Отчитане на бизнескомбинации, кои техники на креативно счетоводство ползвате и с каква цел?

- Използване на дегресивни методи за амортизиране на положителната репутация с цел реализиране на по-нисък финансов резултат в текущия период и в първите години от амортизирането на репутацията;
- Използване на прогресивни методи за амортизиране на положителната репутация с цел реализиране на по-висок финансов резултат в текущия период и в първите години от амортизирането на репутацията;
- Определяне на по-дълъг полезен живот на положителната репутация с цел реализиране на по-малко разходи за амортизация през отделните отчетни периоди и увеличаване на финансовия резултат;
- Определяне на по-кратък полезен живот на положителната репутация с цел реализиране на по-големи разходи за амортизация и по-малък финансов резултат.

11. При прилагането на СС 38 – Нематериални активи, кои техники на креативно счетоводство ползвате и с каква цел?

- Отчитане на последващи разходи по незавършени проекти от изследователска и развойна дейност, придобити чрез бизнескомбинация, като текущи разходи за периода с цел намаляване на финансовия резултат;
- Отчитане на последващи разходи по незавършени проекти от изследователска и развойна дейност, придобити чрез бизнескомбинация, като част от стойността на тези проекти с цел отсрочване на разхода за амортизация в бъдещ период и постигане на по-висок финансов резултат в текущия период;
- Прилагане на по-голяма първоначална оценка при придобиване на ДНА с разсрочено плащане на променяща се база с цел реализиране на по-високи разходи за амортизация в бъдещи периоди;
- Прилагане на по-консервативна първоначална оценка при придобиване на ДНА с разсрочено плащане на променяща се база с цел реализиране на по-малко разходи за амортизация в бъдещи периоди.

12. При прилагането на СС 40 – Отчитане на инвестиционните имоти, кои техники на креативно счетоводство ползвате и с каква цел?

- Класифициране на текущи разходи като последващи разходи, свързани с инвестиционен имот, с цел да се постигне по-висока печалба в текущия период;
- Класифициране на последващи разходи, свързани с инвестиционен имот, като текущи разходи с цел постигане на по-нисък финансов резултат;
- Признаване на един имот като инвестиционен дори част от него да е ползван в дейността имот с цел да се избегне начисляването на амортизация в случай, че разграничимата част се признае като актив съгласно СС 16;
- Признаване на разграничима част от инвестиционен имот като ползван в дейността имот (ДМА) съгласно СС 16 с цел начисляване на разходи за амортизация и намаление на финансовия резултат.

13. Кои счетоводни стандарти от МСС/МСФО според Вас предлагат най-големи възможности за прилагане на креативно счетоводство?

- МСС 2 *Материални запаси;*
- МСС 16 *Имоти, машини, съоръжения;*
- МСС 19 *Доходи на наети лица;*
- МСС 33 *Нетна печалба на акция;*
- МСС 36 *Обезценка на активи;*
- МСС 37 *Провизии, условни пасиви и условни активи;*
- МСС 38 *Нематериални активи;*
- МСС 40 *Инвестиционни имоти;*
- МСФО 2 *Плащане на базата на акции;*
- МСФО 3 *Бизнес комбинации;*
- Други – моля посочете.

Обосновете отговора си.....

14. При прилагането на МСС 2 *Материални запаси* кои техники на креативно счетоводство ползвате и с каква цел?

- Използване на метода FIFO за изписване на материалните запаси с цел да се постигне по-нисък разход на вложените материали в периоди с висока инфлация;
- Използване на метода на среднопретеглената цена при изписване на материалните запаси с цел намаляване стойността им в периоди с висока инфлация;
- Класифицирането на разход, свързан с придобиването на материален запас, като текущ разход с цел увеличение на разходите в текущия период и постигане на по-неблагоприятен финансов резултат;
- Определяне на по-ниска нетна реализируема стойност с цел признаване на разходи за обезценка и постигането на по-неблагоприятен финансов резултат;
- Прилагане на субективна преценка при определянето на нетната реализируема стойност и справедливата стойност с цел достигане на желания финансов резултат;
- Друго – моля посочете.

15. При прилагането на МСС 16 *Имоти, машини и съоръжения* кои техники на креативно счетоводство ползвате и с каква цел?

- По-висока оценка на полезния живот на актива с цел намаляване на разхода за амортизация и представяне на по-добър финансов резултат;
- По-ниска оценка на полезния живот на актива с цел увеличаване на разхода за амортизация и представяне на по-нисък финансов резултат;
- Използване на дегресивни методи на амортизация (константно-дегресивен, неравномерно-дегресивен, метод на сумата на числата, метод на ускорена амортизация) с цел отчитане на по-висок размер разходи и по-ниска печалба в текущия период;
- Използване на прогресивни методи на амортизация с цел отчитане на по-малко разходи през текущия и първите години от експлоатацията на актива с цел отчитане на по-малко разходи през текущия период и по-висока печалба в текущия период и първите години на експлоатация на актива.

16. При прилагането на МСС 19 *Доходи на наети лица* кои техники на креативно счетоводство използвате и с каква цел?

- Начисляване на по-високи разходи за годишни бонуси на служителите в текущия отчетен период с цел намаляване на печалбата и плащане на по-малък данък;
- Начисляване на по-ниски разходи за годишни бонуси на служителите в текущия отчетен период с цел увеличаване на печалбата и получаване на по-добро котиране на акциите на борсата;
- Прилагане на по-консервативни актюерски предположения при оценката на променливите, които определят крайната стойност на осигуряваните доходи след напускане на служителите с цел представяне на по-висока печалба (и произтичащите ползи от това);
- Прилагане на по-високи актюерски предположения при оценката на променливите, които определят крайната стойност на осигуряваните доходи след напускане на служителите с цел представяне на по-ниска печалба (и произтичащите ползи от това).
- Друго – моля посочете.

17. При прилагането на МСС 33 *Нетна печалба на акция* кои техники на креативно счетоводство използвате и с каква цел?

- Обратно изкупуване на обикновени акции с цел положително въздействие върху показателя нетна печалба на акция;
- Обратно изкупуване на привилегировани акции с цел избягване на намаление на нетната печалба на акция за бъдещи периоди със сумата на дивидентите, отнасящи се за тях;
- Прекласифициране на привилегировани акции като обикновени с цел да не се намалява нетната печалба на акция в бъдещи периоди;
- Допълнителна емисия на обикновени акции в периоди на устойчив растеж на показателя нетна печалба на акция с цел допълнителна печалба на акционерите.

18. При прилагането на МСС 36 *Обезценка на активи* кои техники на креативно счетоводство използвате и с каква цел?

- Признаване на по-голяма загуба от обезценка на актив с цел намаляване на месечния разход за амортизация на този актив и реализиране на по-голяма печалба;
- Признаване на по-малка загуба от обезценка на актив с цел минимално намаляване на разхода за амортизация, който да не засегне значително стойността на печалбата;
- Признаване на по-малка загуба от обезценка с цел да не се намалява значително преоценъчният резерв от съответния актив и впоследствие, при отписването на актива, по-голям преоценъчен резерв да бъде пренесен в неразпределената печалба;
- Възстановяване на загуба от обезценка с цел да се повиши преоценъчният резерв на съответния актив и прехвърляне на по-голяма сума в неразпределената печалба след отписването на актива.

19. При прилагането на МСС 37 *Провизии, условни пасиви и условни активи* кои техники на креативно счетоводство използвате и с каква цел?

- Класифициране на определено настоящо задължение като съществуващо с цел признаване на провизия и произтичащото от това намаление на финансовия резултат;
- Класифициране на определено настоящо задължение като несъществуващо и оповестяване на условен пасив, когато мениджмънтът желае да представи по-добра печалба;
- Прилагане на по-висока приблизителна оценка на провизията, когато предприятието се стреми да постигне по-нисък финансов резултат;
- Прилагане на по-консервативна приблизителна оценка на провизията, когато предприятието се стреми да постигне по-висок финансов резултат;
- Сторниране на начислена провизия от предходен период, когато предприятието се стреми да представи по-благоприятен финансов резултат.

20. Какви промени в регулаторната рамка трябва да бъдат направени според вас за ограничаване на креативните счетоводни практики?

- Разширяване на правомощията на Комисията за публичен надзор над регистрираните одитори;
- Намаляване на възможността за приблизителни оценки съгласно МСС/МСФО и НСС;
- Намаляване на възможността за избор на методи за оценка съгласно МСС/МСФО и НСС;
- Въвеждане на фундаментални промени в МСС/МСФО и в НСС, които регламентират и прецизират в кои случаи определени методи за първоначална оценка и оценка след първоначалното признаване могат да бъдат прилагани;
- Друго - моля посочете.

21. Смятате ли, че съществуващите одиторски процедури и методи за проверка са достатъчно надеждни, за да установят практики по креативно счетоводство във финансовите отчети? Обосновете отговора си (отворен въпрос).