

Висше училище по застраховане и финанси – София

Катедра „Счетоводство и одит“

АТАНАС ЯНЕВ СТОЯНОВ

**Актуални финансово – счетоводни аспекти
на бизнес комбинациите**

АВТОРЕФЕРАТ

върху дисертационен труд за присъждане на образователната и научна степен „доктор“ по научна специалност „Счетоводство, одит и анализ“

**Научен ръководител:
проф. д-р Емилия Миланова**

София

2023 г.

Общият обем на дисертационния труд възлиза на 263 страници, като 6 от тях са под формата на приложения. Структуриран е в увод, изложение в три глави, заключение, библиографска справка и 3 приложения. Представени са 8 таблици, 4 графики и 2 фигури. Библиографията обхваща 259 източника, от които 40 на кирилица и 219 на латиница.

I. ОБЩА ХАРАКТЕРИСТИКА НА ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

1. Актуалност на изследваната тема

Бизнес комбинациите са неизменна част от корпоративните стратегии на редица компании. С тяхна помощ различните сектори на икономиката се реструктурират. Те улесняват значително компаниите по отношение на бързото им глобално присъствие.

Безкрайното многообразие на бизнеса, подобно на атомите в клетъчното ядро, влиза непрекъснато в множество комбинации и реакции. Бизнес комбинациите наподобяват ядрената реакция, която трансформира клетъчното ядро, като в хода на този процес се отключва огромно количество енергия. Тази енергия трябва да бъде правилно насочена и регулирана, за да не се превърне в разрушителна сила.

Комбинацията между планирано и случайно възникващо, между ред и хаос е най – характерната черта на бизнес комбинациите от почти всякакъв вид. За да бъдат успешни последните, ударението трябва да бъде поставено върху честните бизнес отношения, основани на откритост, взаимно доверие и разбирателство.

Избраната за научно изследване проблематика е актуална не само от практико – приложна гледна точка при все по – ускорено протичащите бизнес комбинации, но и поради *липсата на комплексно научно изследване на счетоводно* – икономическата им същност, което обуславя необходимостта от тяхното задълбочено и щателно изучаване. Дружествените обединения пораждат интерес не само в икономическата, но в правната действителност.

2. Цел и задачи на изследването

Научно – приложната цел на изследването е да се извърши задълбочен преглед и на тази основа критичен анализ на някои от теоретичните аспекти на бизнес комбинациите и развитието на нормативното им регламентиране, както и да се дефинират и предложат решения за преодоляването на идентифицираните проблеми във връзка с представянето им в дружествените финансови отчети.

За реализиране на поставената цел на изследването в дисертационния труд авторът си поставя следните изследователски задачи:

- историко – логическо обосноваване на развитието на вълните на сливания и придобивания посредством критичен преглед и анализ на публикациите на редица чуждестранни автори. В историко – логическо единство е разгледана тяхната еволюция в периода от 1897 г. до 2022 г. включително;
- критичен анализ на нормативното регламентиране на бизнес комбинациите в Международните счетоводни стандарти (МСС)/ Международните стандарти за финансово отчитане (МСФО);
- анализиране на развитието на правно – организационната регламентация по отношение на сливанията и вливанията;
- откриване на пропуски и противоречия при отчитането на бизнес комбинациите и формулиране на насоки за подобряване на представянето им във финансовите отчети на дружествата.

3. Предмет и обект на изследването

Обект на настоящето изследване са бизнес комбинациите.

Предметът на изследване се заключава в разглеждането *както на теоретичните, така и на приложните аспекти* на счетоводното отчитане на бизнес комбинациите и представянето им във дружествените финансови отчети.

4. Изследователска теза

Изследователската теза на настоящия дисертационен труд е, че в нормативната уредба, регламентираща счетоводното признаване, оценяване и оповестяване на бизнес комбинациите, са налице сериозни пропуски и противоречия. Това изисква извеждането на насоки за усъвършенстване и подобряване на съществуващите методи и подходи, касаещи счетоводното им представяне.

5. Методология на изследването

За постигането на основната цел на изследването и решаването на посочените изследователски задачи се прилага широка гама от научен инструментариум, която включва:

- исторически подход;
- методите на индукция и дедукция;

- системен подход;
- сравнителен анализ;
- синтез;
- метод на аналогията;
- комбинаторика;
- факторен анализ;
- дескриптивен анализ.

Несъмнено отделните методи на научното изследване имат своето самостоятелно икономико – познавателно значение и непреходна научна стойност, но само в единство разкриват пълния си потенциал.

6. Ограничения в обхвата на изследването

Изследването при разработването на дисертационния труд е осъществено при следните ограничителни условия:

- ❖ както всички знаем, отдавна настоящите бизнес комбинации се извършват в условията на глоболизираща се среда , поради което Националните счетоводни стандарти (НСС) в ролята им на нормативен регулатор остават извън обсега на извършеното изследване;
- ❖ извън целите и рамките на труда излиза прегледът на приложимата данъчна уредба;
- ❖ анализираниите нормативна уредба и счетоводни стандарти в дисертационния труд са актуални към 30.09.2022 г.;
- ❖ предприятията от публичния сектор не попадат в обхвата на труда.

Извършените изследвания, анализи и резултати от дисертационния труд могат да бъдат широки използвани както в учебния процес на висшите учебни заведения в страната, така и от практикуващите в сферата на счетоводството, а също и от всички, проявяващи интерес към разглежданите проблеми.

II. СТРУКТУРА НА РАЗРАБОТЕНИЯ ДИСЕРТАЦИОНЕН ТРУД

В структурно отношение настоящата разработка е изградена на основата на систематичен порядък на основата на предмета, обекта, целите и задачите на дисертационния труд. Разработената дисертация има следната структура:

Увод

Първа глава. Същност, историческо развитие и мотиви за осъществяване на сливания и придобивания. Правно - организационна рамка, регламентираща сливанията и вливанията като форми на преобразуване на търговските дружества

1.1. Същност и историческо развитие на сливанията и придобиванията

1.2. Мотиви за осъществяване на сделки по сливания и придобивания

1.3. Фактически състав и елементи на процедурата по преобразуване

1.4. Оспорване на преобразуването на търговско дружество, обявяване на недействителност на (ново)учреденото дружество

Втора глава. Бизнес комбинациите като обект на счетоводно отчитане и представяне във финансовите отчети на предприятията

2.1. Счетоводно признаване, първоначално и последващо оценяване и оповестяване на бизнес комбинациите в дружествените финансовите отчети, съгласно МСФО 3 Бизнес комбинации

2.2. Критичен анализ на представянето на бизнес комбинациите в дружествените финансови отчети, съгласно МСФО 3 Бизнес комбинации

2.2.1. Критичен анализ на концепцията за справедлива стойност

2.2.2. Критичен анализ на последващото отчитане на търговската репутация във връзка с неначисляването на разходи за амортизация

2.2.3. Включване на показателите за интегрирана отчетност в оповестяванията към МСФО 3 в ролята им на нефинансови измерители на успеха на бизнес комбинациите

Трета глава. Емпирично изследване върху практическата приложимост на изведените насоки за усъвършенстване и подобряване на съществуващите методи и

подходи, касаещи счетоводното представяне на бизнес комбинациите в дружествените финансови отчети

3.1. Търговски профил на придобиващото и придобиваното дружество преди реализацията на бизнес комбинацията

3.2. Търговски профил на обединеното дружество след реализацията на бизнес комбинацията

3.3. Практическа приложимост на изведените насоки за усъвършенстване и подобряване на съществуващите методи и подходи, касаещи счетоводното представяне на бизнес комбинациите в дружествените финансови отчети

Заключение

Библиография

Приложения

III. СИНТЕЗИРАНО ИЗЛОЖЕНИЕ НА ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

Глава първа

СЪЩНОСТ, ИСТОРИЧЕСКО РАЗВИТИЕ И МОТИВИ ЗА ОСЪЩЕСТВЯВАНЕ НА СЛИВАНИЯ И ПРИДОБИВАНИЯ. ПРАВНО - ОРГАНИЗАЦИОННА РАМКА, РЕГЛАМЕНТИРАЩА СЛИВАНИЯТА И ВЛИВАНИЯТА КАТО ФОРМИ НА ПРЕОБРАЗУВАНЕ НА ТЪРГОВСКИТЕ ДРУЖЕСТВА

Първата глава от дисертационния труд посредством историко – логическо характеризиране представя еволюционното развитие на сливанията и придобиванията, в резултат на което са извадени отличителните характеристики на всяка една от шестте вълни от историческото развитие на това икономическо явление. Обърнато е и внимание върху отделните мотиви, поради които се осъществяват сделки по сливания и придобивания. *В допълнение*, главата ни запознава и с правно – организационната рамка, детерминираща развитието на бизнес комбинациите, в частност на сливанията и вливанията.

Точка 1.1. представя същността и историческото развитие на сливанията и придобиванията. Почти навсякъде в англоезичната литература в трудовете, изследващи

същността, историческото развитие и мотивите за осъществяване на бизнес комбинации, за описването и определянето на последните бива използван обобщаващия термин – сливания и придобивания^{1, 2, 3, 4} (на английски mergers and acquisitions). Понятието се използва при комбиниране между поне две компании, като при сливанията две или повече обединяващи се компании губят своята икономическа и правна автономия, поради което се учредява ново дружество – правопреемник на тяхното имущество. При придобиванията едно от дружествата, наречено придобиващо дружество купува останалото/ите дружество(а) – целевата/ите фирма(и) чрез размяна на акции, плащане на пари, издаване на дългови инструменти. Разликата между сливане и придобиване, както е описано по – горе, е най – вече от правен характер.

Вълните на сливания и придобивания са резултат от промените в икономическата конюнктура, регулаторните изисквания и развитието на технологиите. Гореизброените екзогенни фактори пораждат структурни изменения в отделните индустрии, които могат да бъдат групирани по време и секторна принадлежност. Детайлният преглед и задълбоченото запознаване с историческото развитие на сливанията и придобиванията биха редуцирали в значителна степен много от грешките, допускани в процеса на бизнес комбинации, като паралелно с това биха минимизирали и броя на неуспешните сделки. В историческото развитие на вълните на сливания и придобивания в Съединените американски щати са известни шест етапа.

Вълната, която днес наричаме **Първа вълна** на сливания и придобивания, е била известна на своите съвременници като „Голямата вълна“. Съществен принос в историческото ѝ развитие има развитието на националната железопътна мрежа. В тридесет годишния времеви интервал от 1870 г. до 1900 г. общата дължина на железопътните линии нараства от 52 922 мили до 194 262 мили⁵. Еволюцията в железопътната транспортна система поставя началото на пряка конкуренция с други производители, с които преди

¹ Holgate, P., El. Buckley. Accounting Principles for Non-Executive Directors, Cambridge University Press, 2009, p. 101.

² Ernst & Young LLP. Mergers and Acquisitions, 2nd edition, John Wiley & Sons, 1994, p. 187.

³ Ray, K. Mergers and Acquisitions: Strategy, Valuation and Integration, PHI, 2010, p. 560.

⁴ Ankarath, N. and group of authors on the project. Understanding IFRS Fundamentals: International Financial Reporting Standards, John Wiley & Sons, 2010, p. 305.

⁵ Heer, Fr. Ohio Archaeological and Historical Publications, The Society, Volume XXII, 1913, p. 82.

това съревнование е невъзможно и немислимо поради съществуващата географска отдалеченост.

Преобладаващата част от преструктуриранията по това време са предимно хоризонтални и включват редица фирми. Като хоризонтални се определят този тип сливания и придобивания, при които организации с еднакъв предмет на дейност се обединяват, за да увеличат мащаба на своята дейност. Движещият мотив за осъществяването на голяма част от сделките по време на първата вълна е получаването на монополно влияние.

Дори влизането в сила през 1890 г. на Антитръстовия закон на Шърман, обявяващ за незаконни опитите и действията, целящи образуването на монополи и комбинации под каквато и да е форма, възпрепятстващи свободната търговия, не спира този период на интензивна дейност. Броят на фирмите в определени отрасли на икономиката драстично намалява, а някои браншове дори остават с един – единствен представител.

Някои от най – големите корпорации към днешна дата са формирани именно по времето на Голямата вълна. Сред тях попадат: Standard Oil Co.of New Jersey (днес Exxon Mobil) , Dupont (днес DowDuPont), U.S. Steel (днес U.S. Steel USX), Goodyear (днес Goodyear Tire & Rubber Company), Nabisco, Pittsburgh Plate Glass (днес PPG Industries), General Electric, Eastman Kodak, International Harvester Company (днес Navistar International Corporation), American Smelting and Refining (днес Asarco) и редица други. Забавеният темп на икономически растеж през 1903 г., сривът на фондовия пазар от 1904 г. и последвалата банкова паника (1907 г.) водят до естествения край на иначе процъфтяващата вълна на сливания и придобивания.

Втората вълна на сливания и придобивания обхваща онези отрасли от икономиката, в които по времето на Голямата вълна упражняването на монополна власт е било неприложимо. С най – висок интензитет протичат бизнес обединенията в следните отрасли: хранително – вкусова промишленост, химическа промишленост, полиграфическа промишленост, нефтодобив и производство на метали. Джордж Стигълър – професор по икономика, носител на Нобелова награда, диференцира първата и втората вълна за сливане като „сливащи се за монопол“ срещу „сливащи се за олигопол“. Олигополът съществува при малко на брой, относително големи производители, контролиращи значителна част от пазара.

За старта на втората вълна несъмнено силен тласък дава масовото навлизане на моторни превозни средства. Развитието на транспортната система влияе двояко върху пазара. От една страна, предоставя на продавачите възможността да разширят значително продажбите си, от друга страна, прави потребителите далеч по – мобилни.

Опитът, придобит по време на Голямата вълна, красноречиво доказва, че Законът на Шърман е крайно неефективен в борбата срещу монополните структури. Това е причината, поради която през 1914 г. той бива заменен от Закона на Клейтън. Неговата основна цел е да защити икономиката от неограничената монополна власт и да предотврати експлоатацията на потребителите чрез таксуването им на по – високи от конкурентните цени. Мнозина експерти в областта на правото определят Закона на Клейтън като най – значимия и устойчив антитръстов нормативен акт, създаван някога в историята на американската законодателна власт.

В рамките на втория период от генезиса на вълните на сливания и придобивания се формират изтъкнати корпорации, които оперират и днес – International Business & Machine (IBM), General Motors, John Deere (днес Deere and Company), Union Carbide Corporation и др. Крахът на фондовия пазар на 29 октомври 1929 г. – дата известна като Черния вторник, бележи края на втората вълна от историческото развитие на сливанията и придобиванията.

Началото на **третата вълна** от историческото развитие на сливанията и придобиванията съвпада със засилената антитръстова политика през 60 – те години на XX в., която намира израз в приетия през 1950 г. Закон на Селер – Кефаувер. Той надгражда Закона на Клейтън, затваряйки съществуващ в него пропуск. Законът на последния забранява придобиването на акции на други фирми, в случаите когато търговското преобразуване би намалило значително степента на конкуренция в рамките на индустрията. Законът на Селер – Кефаувер, в допълнение, забранява и антиконкурентното придобиване на активи собственост на други компании. Влезият в сила нормативен акт забранява хоризонталните и вертикалните сливания и придобивания, тъй като те създават труднопреодолими бариери за навлизане на пазара, силно възпрепятстващи свободната конкуренция. Единствената останала възможност е фирмите да образуват **конгломерати**. Конгломератите са по – малко уязвими на шоковете в дадена индустрия, тъй като генерират доходи от различни, несвързани отрасли.

През периода 1965 г. – 1969 г. не е рядкост сравнително *малки дружества да придобиват далеч по – големи от тях самите компании* – нововъзникнала тенденция, която отличава третата вълна от първите две. За разлика от предходните две вълни, които обхващат само и единствено Съединените американски щати, тази включва и Англия, и Континентална Европа.

Сривът на фондовата борса и разразилата се петролна криза в началото на 70 – те години на XX в. слагат края на вълната от конгломератни сливания и придобивания.

В допълнение към страните, познати ни от „конгломератната вълна“, **четвъртата вълна включва и** най – големия континент на планетата Земя – **Азия**. По време на четвъртата вълна *път си проправят враждебните сливания и придобивания*, инициирани от големи и утвърдени компании. Те дори се превръщат в напълно приемлива форма на корпоративна експанзия през 80 – те години на двадесети век. До враждебни поглъщания се прибъгва, в случаите когато мениджърите на целевите компании (дружествата обект на поглъщане) отхвърлят отправените им приятелски оферти за сливания или придобивания.

По време на четвъртата вълна се формират множество предприятия гиганти. Сделката с рекордно високо стойност по време на четвъртата вълна е придобиването на RJR Nabisco от Kohlberg Kravis за сумата от 25.1 млрд. \$. Постепенно в сделките по сливания и придобивания път започват да си проправят и неамериканските дружества. Така например през 1987 г. с цел по – бързо навлизане на американския пазар British Petroleum придобива Standard Oil в сделка на стойност 7.8 млрд. \$. Друга отличителна особеност на тази вълна е, че голяма част от сделките биват финансирани със заеман капитал. Това е причината, поради която редица малки предприятия отправят оферти за сливания и придобивания към далеч по – големи от тях самите компании.

Антитръстовата политика, създадена в рамките на историческото развитие на четвъртата вълна, е Регламентът за контрол на сливанията на Европейската общност от 1989 г. Органът, който в България съблюдава спазването на нормативните изисквания, е Комисията за защита на конкуренцията (КЗК).

Причината, довела до края на четвъртата вълна, е разразилата се през 1990 г. кратка икономическа рецесия.

Голяма част от осъществилите се трансакции по време на петата вълна са с подчертано стратегически характер. Осъществяват се множество консолидационни сделки, които преобръщат пазара. Бизнес обединението с най – висока номинална стойност от цялото историческото развитие на вълните на сливания и придобивания е извършено именно по времето на петата вълна. За сумата от 202.8 млрд. \$ чрез враждебна оферта британският гигант Vodafone AirTouch придобива втората по големина телекомуникационна компания в Германия – Mannesmann AG⁶.

Петата вълна се отличава от всички предхождащи я, по това че *е международна*. Глобализацията по отношение на комуникациите – масовото навлизане на технологията на Интернет, доведе до появата на изцяло нови индустрии и създаде конкуренция, непризнаваща географски измерения. Сред ключовите фактори, довели до разцвета на петата вълна, се нарежда и постоянно спадащият дългосрочен лихвен процент. По – ниският лихвен процент увеличава настоящата стойност на бъдещите парични потоци, което от своя страна автоматично води до по – високи стойности на целевите компании. Резултатът от използването на този инструмент при провеждането на паричната политика на САЩ не закъснява – във времеви интервал от 1992 г. до 2000 г. *сумарната стойност на всички осъществени сделки по сливания и придобивания достига безпрецедентно високи нива в сравнение с предхождащите я четири вълни*.

Петата вълна на сливания и придобивания приключва през 2001 г. поради срива на фондовия пазар и последвалата глобална рецесия. В продължение на 3 последователни години (от 2000 г. до 2002 г.) Wall Street отбелязва ежегодно все по – ниски обороти.

Шестата вълна на сливания и придобивания започва в средата на 2003 г., когато финансовите пазари в Съединените американски щати, Европа и Азия започват да се възстановяват след рецесията, довела до упадък на Петата вълна. Макар и с по – кратка продължителност от всички предхождащи я вълни, шестата вълна е *най – интензивната както по отношение на броя осъществени сделки по сливания и придобивания, така и по отношение на тяхната сумарна стойност*. В световен мащаб през 2007 г. бяха обявени 31 833 сделки на стойност 2.69 трлн. \$⁷.

⁶ Източник: Thomson Financial Securities Database

⁷ Източник: Thomson Financial Securities Database

Постепенно *Азия* започва да си проправя път сред двата отявлени играча на *глобалния пазар на сливания и придобивания* – Европа и Съединените американски щати. През януари 2007 г. за сумата от 12 млрд. \$ индийската компания Tata Steel придобива британското дружество за производство на стомана и алуминий – Corus Group Plc, с което тя се превръща в петия най – голям производител на стомана в света с 84 000 служители и присъствие в цели 45 държави.

Успехът на осъществените сделки по време на шестата вълна до голяма степен е обусловен от 3 ключови фактора, установени от Towers Perrin (специализирана консултантска компания) и учени от Cass Business School (университета Oxford). (вж. Фигура 1.)



Фигура 1. Ключови фактори за успеха на шестата вълна на сливания и придобивания

Крайт на шестата вълна настъпва със започването на Световната финансова криза. В Съединените американски щати тя започва през август 2007 г. след срива на пазара на недвижими имоти и настъпилия кредитен спазъм, бързо след което се разпространява и в Европа.

Според някои автори сме свидетели на *седма вълна* на сливания и придобивания, въпреки че тя все още не е формално обособена като такава. За нейно начало се приема

2013 г., като *тя продължава и към момента на написването на дисертационния труд*. Тогава започват да се проявяват първите признаци на икономическо възстановяване в развитите страни и сливанията и придобиванията стават отново част от корпоративните стратегии на компаниите.

Мотивите за осъществяване на сделки по сливания и придобивания са представени в **точка 1.2.** от дисертационния труд. Сделките по сливания и придобивания се извършват с идеята за постигане на определени мениджърски цели, а мотивите, стоящи зад осъществяването им, предопределят логическия ход на съпътстващите ги търговски операции. Именно при затварянето на транзакциите чрез съпоставяне между очакваните и реално постигнатите цели може да се направи оценка доколко успешно са реализирани отделните сделки. И макар основната цел на всяка програма за корпоративно реструктуриране да е да увеличи рентабилността на бизнеса, а оттам и благосъстоянието на акционерите, необикновената същност на сливанията и придобиванията предопределя голямото разнообразие от мотиви, стоящи зад тяхната реализация, вариращи значително от сделка до сделка. Всичко това прави строгата класификация на причините за сливания и придобивания на компании невъзможна, но по наше мнение тя трябва да включва:

а) сливане с/придобиване на дружества с високи ESG показатели - този мотив е най-скорошният сред всички останали от гледна точка на своето възникване, но по наше мнение тепърва предстои да стане част от най-разпространените такива. ESG показателите (показатели за екологични, социални и управленски фактори) отразяват подхода и предприетите действия от страна на компанията по отношение на проблемите на околната среда, социалната отговорност и спазването на стандартите за корпоративно управление. Поради тази причина все повече компании при извършването на корпоративни реструктурирания вземат предвид как „правилните“ сделки могат да им помогнат да подобрят своите собствени ESG показатели.

б) синергизъм – при наличието на синергизъм стойността на цялото е по – голяма от стойността на сбора на отделните му съставни части. Синергизмът се постига чрез намаляване на разходите и увеличаване на приходите, но не възниква от само себе си, той се реализира само и единствено след като вече бъде идентифициран, бива допълнително развиван и контролиран с необходимата за конкретната цел експертиза.

в) пазарна сила – когато в резултат на сливане или придобиване дадено предприятие увеличи размера си, то е в състояние да постигне значителна пазарна сила. Такъв тип сила може да бъде упражнена или чрез монопол, или чрез монопсон.

г) придобиване на важен ресурс – понякога придобиващото дружество иска да пристъпи към сливане или придобиване, тъй като целевата компания притежава ценен ресурс с голяма стойност. Този мотив е бил широко застъпен в авиационната индустрия, тъй като действащите нормативни изисквания в отделните страни са изисквали, преди да могат да започнат международни полети, конкретните авиационни дружества да имат годишно присъствие на вътрешния пазар от N на брой години.

д) икономия от мащаба – икономия от мащаба се наблюдава в случаите, когато колкото по – високо е производството, толкова по – ниски са пределните разходи. По – големи икономии от мащаба могат да се получат посредством по – ниски оперативни и финансови разходи, което води до увеличение на маржа, а оттам и до повишаване на ефективността, водеща до създаване на стойност.

е) икономия от обхвата – икономии от обхвата се наблюдават, когато една компания разширява своята хоризонтална или вертикална линия на производство⁸. Самите икономии се реализират благодарение на взаимно допълващите се силни страни на участващите компании.

ж) диверсификация – чрез сделка по сливане или придобиване новоучреденото/придобиващото дружество може да диверсифицира своята продуктова линия или продуктовия си обхват. Презумпцията на диверсификацията е, че спадането на възвръщаемостта на едно от подразделенията в рамките на фирмата може да бъде компенсирано от покачването на възвръщаемостта на някое от останалите ѝ подразделения.

з) преодоляване на бариери за навлизане на пазара – продуктите и/или пазарите може да се променят толкова бързо, че сливанията и придобиванията се превръщат в единствения възможен начин за успешно навлизане на пазара, тъй като процесът на вътрешно развитие е твърде бавен и/или нерентабилен.

⁸ Weidenfeld, Ad., R. Butler, All. Williams. Visitor Attractions and Events: Locations and linkages, Routledge, 2016, p. 35.

и) изгодна покупка – след извършен финансов анализ от страна на приобретателя може да се установи, че целевата компания е подценена и се предлага с отбив в цената. Това прави покупката изключително изгодна, за да бъде подмината.

й) научно – изследователска и развойна дейност – нерядко дружества, осъществили сделка по сливане или придобиване с именно такъв мотив, споделят, че чрез интегриране на своите научноизследователски и развойни дейности те са успели по – бързо да въведат нови и по – качествени продукти и да реализират икономии от мащаба.

к) страх от загуба на пазарен дял – понякога мениджмънтът се страхува да не изгуби пазарния си дял от конкурент или предстоящ пазарен играч. С цел това да не се случи, те прибегват до познатите ни две форми на корпоративно реструктуриране.

л) стойност след фрагментиране – спорадично базовите активи на дадени дружества струват повече от цената на компанията като цяло. Това предоставя възможността на компаниите, които са наблюдателни по отношение на забелязването на подобен тип корпорации, да ги закупят и след това бързо да продават отделни бизнес единици на различни купувачи на цена, значително надвишаваща първоначално платената за цялото.

м) икономия от данъчни плащания – ако предприятие, което реализира печалба, придобие губещо предприятие, то тогава натрупаните загуби на придобитото предприятие могат да бъдат пренесени, за да се компенсират срещу печалбите на придобиващото предприятие.

н) рационализиране на управленска структура посредством консолидация – при серийни покупки на дружества, а също и при неуспешни отделяния и/или разделения може да се стигне до положение, в което бизнес дейността е силно фрагментирана, а управленската структура ненужно усложнена. В такива ситуации много често най – разумната стъпка, което може да се предприеме, е последната да се рационализира посредством консолидация на отделните предприятия.

о) мениджърска суета – големите сливания и придобивания привличат вниманието на медиите, а паралелно с това и нарастват възможностите за повишаване на личната репутация чрез ласкателни медийни интервюта и изяви. В тези случай се наблюдава т.нар. ефект „мениджърска суета“.

п) избягване на производство по несъстоятелност – този мотив е приложим както при дружества, изправени пред реалната опасност от откриване на производство по несъстоятелност, така и при вече открито производство по несъстоятелност. Конкретно в българското законодателство тази правна възможност е обективизирана в чл. 261а, ал. 2 от ТЗ.

р) спекулация – в случаите когато сигналите, които се изпращат от капиталовия пазар към участниците в него, красноречиво говорят, че дейността по сливания и придобивания в момента се намира в период на подъем и че активните участници в тази „игра“ получават щедри премии за това, немалко мениджъри се впускат в нерационални корпоративни реструктурирания. Водени от желанието си за големи печалби, но без преди това да са проучили и анализирали в детайли конкретните сделки, доста често след реализирането им ръководствата на дружествата остават крайно разочаровани от настъпилия разрыв между твърде оптимистичните сценарии след затваряне на сделката и реалността.

В допълнение, следващите две точки от *първа глава – т. 3 и т. 4*, ни запознават с *правно – организационната рамка, регулираща преобразуването на търговски дружества*, в частност посредством формите на преобразуване - сливане и вливане. В България липсата на опит и традиции в пазарно ориентираното законодателство принуждава законодателната власт при изграждането на правно – организационната среда, регламентираща сливанията и вливанията, да заимства от международния опит.

В българската правна и юридическа литература вместо обобщаващия термин сливания и придобивания аналогично се използват понятията сливания и вливания. Това е видно при директно съпоставяне на вече представените дефиниции за сливания и придобивания с тези на сливания и вливания, които са част от настоящата глава на дисертационния труд.

В България през 1897 г., когато бива приет първият Търговски закон (ТЗ), уредбата, регламентираща преобразуванията, е крайно недостатъчна, защото като форма на преобразуване е признато само вливането. Едва през 1991 г. като форма на корпоративно реструктуриране е признато и уредено и сливането – ДВ бр. 48 от 18.06.1991 г. В българското законодателство нормативната уредба, регламентираща сливанията и вливанията, е включена в глава 16 от ТЗ.

Сливанията и вливанията като форми на корпоративното реструктуриране представляват многоетапни процедури, които трябва да бъдат реализирани, съблюдавайки

релевантните императивни норми. Съгласно чл. 262 а и чл. 262 от ТЗ, *при сливане* цялото имущество на две или повече търговски дружества (преобразуващи се дружества) преминава към едно новоучредено дружество, което става техен правоприменик. Преобразуващите се дружества се прекратяват без ликвидация. *При вливане* пък цялото имущество на едно или повече търговски дружества (преобразуващи се дружества) преминава към едно съществуващо дружество (приемащо дружество), което става техен правоприменик. Преобразуващите се дружества се прекратяват без ликвидация. Както при сливанията, така и при вливанията правоприменството, съответно в новоучреденото дружество при сливане и приемащото, респективно при вливания, е универсално, което ще рече, че всички права, задължения и модалитети на един правен субект или дробни части от тях преминават върху друг субект. Изрично е регламентирано⁹, че всички видове търговски дружества могат да бъдат обект на преобразуване.

Фактическият състав и елементите на процедурата по преобразуване са подробно представени в **точка 1.3.** от труда. Фактическият състав представлява съвкупността от всички задължителни елементи, които трябва да бъдат осъществени в точно определена последователност, за да се извърши преобразуването в правния мир. Значителният пропуск или липсата на задължителен елемент от фактическия състав водят до недействителност на преобразуването, която е установима по исков път. Фактическият състав на сливанията и вливанията на търговски дружества включва следните девет взаимосвързани и взаимнообусловени елемента:

1) **Сключване на договор за преобразуване, респективно подготвяне на проект на договор за преобразуване** – проектът на договор за преобразуване, респективно договорът за преобразуване, поставя началото на преобразуването. По смисъла на ТЗ преди вземане на решение за преобразуване *се сключва договор за преобразуване*, като страни по договора при сливане са преобразуващите се дружества, а при вливане – преобразуващото се дружество и приемащото такова. Също така се допуска възможността вместо договор за преобразуване да се подготви проект на договор за преобразуване, като сключването на самия договор се отложи след вземането на решението за преобразуване. За проекта се прилагат всички правила в сила относно договора за преобразуване.

⁹ Вж. чл. 261, ал. 1 от ТЗ.

Компетентни да сключват договора, съответно проекта на договора за преобразуване, са управителният орган, респективно съдружниците с право на управление. Договорът за преобразуване, а също и проектът на договора за преобразуване са формални, сключват се в писмена форма с нотариална заверка на подписите.

Несъмнено от всичките елементи на договора за преобразуване най – важният е *съотношението на замяна на акциите и дяловете*. Поради това трябва много акуратно да се определи и съответно договори конкретното числово съотношение, по което ще се извърши замяната на акции и дялове в преобразуващите се дружества срещу акции или дялове в приемащото дружество или новоучреденото такова. Конкретните методи за определяне на цената на акциите са:

- методът на дисконтираните парични потоци;
- методът на нетната стойност на активите;
- методът, използващ пазарните множители на дружества – аналози (съпоставими компании).

Изрично се регламентира¹⁰, че договорът за преобразуване има своето правно действие от момента на сключването му по отношение на всяко едно от преобразуващите се и приемащите дружества. Целта на самия договор е съдружниците и акционерите да могат да се запознаят с промяната в членственото им правоотношение, която ще се реализира от момента на встъпването им в членствени правоотношения с дружеството — правоприменик и да формират своето лично становище доколко уговорките в договора защитават техните права и интереси.

2) Изготвяне на писмен доклад за преобразуването от управителния орган на дружеството – оправомощен да изготвя писмен доклад за преобразуването е управителният орган на всяко едно от участващите в преобразуването дружества. Търговският закон извежда като *задължително условие* за валидност на доклада *писмената форма*. Централният елемент на доклада следва бъде подробната правна и икономическа обясновка на договора за преобразуване, респективно на плана за преобразуване, като акцентът се поставя върху договореното или прието съотношение на замяна на акциите и дяловете. Поради това съотношението на замяна се явява задължителен реквизит, който

¹⁰ Вж. чл. 262з от ТЗ.

гарантира действителността на самия доклад. Докладът за преобразуване е предназначен преди всичко за съдружниците и акционерите в преобразуващите се и приемащите дружества, поради което се изготвя именно в техен интерес.

3) **Обявяване на договора или проекта за преобразуване, заедно с доклада от управителния орган в търговския регистър** – според изискванията на Търговския закон¹¹ договорът или планът за преобразуване, заедно с доклада на управителния орган, се представят в търговския регистър, като обявяването се извършва едновременно по делата на всяко преобразуващо се и приемащо дружество.

4) **Проверка на преобразуването и доклад на назначен нарочен проверител** – нормативната уредба на проверката на преобразуването при сливания и вливания на търговски дружества е поместена в чл. 262л и чл. 262м от Търговския закон. Според тези два състава на Закона всяко едно от преобразуващите се и приемащи дружества е задължено да извърши проверка на договора за преобразуване от нарочен проверител.

Само регистриран одитор може да бъде назначен за проверител. Проверител не може да бъде лице, което през последните две години е било одитор на дружеството, което го назначава или което е изготвило оценка на непарична вноски. В допълнение, назначеният проверител не може да бъде избран за одитор на някое от участващите в преобразуването дружества две години след датата на преобразуването. Търговският закон¹² изрично постановява, че нарушаването на правилата за назначаване на одитор опорочава законосъобразността на преобразуването и само по себе си представлява основание за предявяване на иск за оспорване на преобразуването.

5) **Общ доклад, обективизиращ резултатите от проверката на капитала** – според Търговския закон проверителите на всички дружества изготвят и общ доклад, в който представят резултатите от проверката на капитала, в случаите когато при преобразуване се учредява капиталово търговско дружество или се извършва увеличаване на капитала на приемащото дружество. Стойностните показатели на размера на капитала на дружеството – правоприменик и чистата стойност на имуществото, преминаващо към него, биват сравнявани от одитора по време на проверката. Размерът на капитала е формиран

¹¹ Вж. чл. 262к, ал.1 от ТЗ.

¹² Вж. чл. 263о, ал. 1, т.2 от ТЗ.

законосъобразно само и единствено ако не превишава чистата стойност на преминаващото към него имущество.

6) **Предоставяне на изискваната информация, посочена в ТЗ**¹³ – в Търговския закон последователно¹⁴ е въведено изискването за задължително предоставяне на предварителна информация преди вземането на решение за преобразуване от общите събрания на участващите в процедурата преобразуващи се и приемащи дружества. Чл. 262н, ал. 1 от Търговския закон регламентира, че преди да бъде взето решение за преобразуване, то на разположение на съдружниците и акционерите се предоставят:

1. договорът или планът за преобразуване;
2. докладът на управителния орган;
3. докладът на проверителя;
4. годишните финансови отчети и докладите за дейността на всички преобразуващи се и приемащи дружества за последните три финансови години, ако има такива;
5. счетоводният баланс към последното число на месеца преди датата на договора или на плана за преобразуване, освен ако последният годишен финансов отчет се отнася за финансова година, приключила по – малко от 6 месеца преди тази дата или дружеството представя финансови отчети на всеки 6 месеца или през по – кратки периоди от време съгласно Закона за публичното предлагане на ценни книжа, или ако всички съдружници или акционери в преобразуващите се и в приемащите дружества са изразили писмено съгласие счетоводният баланс да не се предоставя;
6. проектите на нов дружествен договор или устав на всяко от новоучредените дружества, съответно за изменения и допълнения на устава или дружествения договор на всяко от преобразуващите се и приемащите дружества.

7) **Вземане на решение за преобразуване от общите събрания на участващите в процедурата преобразуващи се и приемащи дружества** – търговският закон регламентира законовите мнозинства при вземане на решение за сливане или вливане в зависимост от типа търговско дружество.

¹³ Вж. чл. 262к и чл. 262н от ТЗ.

¹⁴ Вж. чл. 262к и чл. 262н от ТЗ.

В процеса на приемане на решението за преобразуване е отредено специално място за защита на онези съдружници и акционери в дружество с ограничена отговорност, които в резултат на корпоративното преобразуване стават неограничено отговорни. Тяхното съгласие е предвидено като положителен глас в полза на реструктурирането.

На притежателите на опции, на облигационерите и на врантиерите след преобразуването трябва да бъдат предоставени еквиваленти права в приемащите или новоучредените дружества. Това правило не се прилага, в случай че събранието на притежателите на тези ценни книги, ако такова се предвижда от закона, се е съгласило с промяната на правата по тях или всеки притежател поотделно е дал съгласие за промяна на правото си, или може да предяви притежаваните от него ценни книги за обратно изкупуване.

8) **Наличие на разрешение за преобразуване от специален държавен орган в предвидените за това от закона случаи** – специалните държавни органи, компетентни да издават разрешение за преобразуване в предвидените за това от закона други случаи, са: Комисията за защита на конкуренцията, Комисията за финансов надзор (КФН), Българската народна банка (БНБ) и Комисията за енергийно и водно регулиране (КЕВР).

Във връзка с потенциалния антиконкурентен ефект, който може да окаже върху пазара, концентрацията на стопанска дейност подлежи на контрол именно от страна на КЗК. Дадена сделка или действие биват приети за концентрация на стопанска дейност, в случаите когато в резултат на осъществяването им настъпват трайни структурни изменения в предприятията, осъществяващи дейност на съответния пазар.

Комисията за финансов надзор, от своя страна, издава разрешение за одобряване на вливане или сливане едва след издадено разрешение за одобряване на преобразуването от КЗК. Чрез своите решения КФН цели да защитава потребителите и притежателите на дялове в съответните дружества.

Законът за кредитните институции (ЗКИ) императивно регламентира, че преобразуване на банка чрез сливане се допуска само с друга банка. Разрешение се издава само ако новоучреденото дружество получи лиценз за банка. В ЗКИ се разглежда и преобразуването на банка чрез вливане. Този тип преобразуване се допуска само ако приемащото дружество е банка. В банка могат да се влеят друга банка, платежна институция, инвестиционен посредник или финансова институция. Без да бъде издадено писмено разрешение от БНБ, банката не може да се преобразува. Разрешение за вливане се издава

само и единствено в случаите когато лицензът на приемащата банка ѝ позволява да извършва дейността на вливащото се дружество.

Комисията за енергийно и водно регулиране е регулаторният орган, даващ съгласие за сливания и вливания на енергийни предприятия, титуляри на лицензии. КЕВР дава съгласие за всяко преобразуване на лицензиант чрез сливане или вливане, ако лицето, което последващо ще извършва лицензионната дейност, след преобразуването отговаря на условията за получаване на лицензия за конкретната дейност.

9) Вписване на преобразуването в търговския регистър – началото на производството по вписване на сливане или вливане на търговски дружества се поставя с писмено заявление от управителния орган на новоучреденото или приемащото дружество до Агенцията по вписванията по седалището на новоучреденото дружество, респективно на преобразуващото се дружество.

За вписване на сливане или вливане в търговския регистър е предвиден 8 – месечен срок, който започва да тече от датата, към която е определено съотношението на замяна с договора за преобразуване.

Преобразуването поражда своето правно действие от момента на вписване на сливането или вливането по партидите на участниците в сделката. В търговския регистър по партидите на сливащите се или вливащите се дружества се вписва прекратяването им, като се отбелязват индивидуализиращите данни на новоучреденото или приемащото дружество.

Възможността за *оспорване на преобразуването на търговско дружество*, обявяването на недействителност на (ново)учреденото дружество е обект на преглед в **точка 1.4** от дисертацията. Правото на оспорване на преобразуването при реорганизацията на търговското дружество посредством неговото сливане, вливане, разделяне, отделяне е уредено в чл. 263о от Търговския закон. Законодателят е обособил три групи нарушения, които могат да бъдат основания за оспорване на преобразуването:

1. липса на договор, проект за договор, план за преобразуване или те са недействителни;
2. неспазване на изискванията на чл. 262 от ТЗ;

3. решението за преобразуване противоречи на императивни разпоредби на закона или учредителния договор, съответно на устава на дружеството.

Също така, Търговският закон регламентира правото на оспорване на преобразуването при промяна на правно – организационната форма на търговско дружество. Основания за оспорване на преобразуването са следните нарушения:

1. липса на план за преобразуване или планът е недействителен;
2. неспазване на изискванията на чл. 264 и чл. 262 от ТЗ;
3. решението за преобразуване противоречи на императивни разпоредби на закона или учредителния договор, съответно на устава на дружеството.

В Търговския закон е предвидена и възможността за оспорване на преобразуването на дружества, от които поне едно е със седалище в държава – членка на Европейския съюз или в държава – страна по Споразумението за Европейското икономическо пространство. Същият препраща към общата разпоредба, зaleгнала в ТЗ.

Законодателят е създал специална нормативна уредба, регламентираща недействителността както на учредени дружества, така и на новоучредени такива¹⁵.

Във *втора глава* от дисертационния труд детайлно се разискват въпросите, свързани с *признаването, първоначалното и последващото оценяване и оповестяването на бизнес комбинациите*, базирани на Международните счетоводни стандарти (МСС)/ Международните стандарти за финансово отчитане (МСФО). Специално внимание е поставено върху следните въпроси:

1. Правилното признаване, първоначално и последващо оценяване на активите и пасивите на комбиниращите се предприятия и оповестяване на бизнес комбинациите;
2. Уместното прилагане на различните подходи на модела на справедлива стойност при определянето на стойността за всеки един от придобитите разграничими материални и нематериални активи и поети пасиви към датата на комбинацията и релевантното им оповестяване;

¹⁵ Вж. чл. 70, ал. 1 от ТЗ и чл. 263п пак там

3. Отчитане на възникналата търговска репутация или печалбата от изгодната покупка (отрицателна търговска репутация);

4. Начините на отчитане на неконтролиращото участие.

Разгледани са и отделните шест компонента на репутацията. Централното място в структурата на труда е заето от *втората част на втора глава*, поместваща в себе си *критичния анализ на представянето на бизнес комбинациите в дружествените финансови отчети*, съгласно МСФО 3. Самият анализ е извършен по отношение на:

а) концепцията за справедливата стойност;

б) последващото отчитане на търговската репутация във връзка с неначисляването на разходи за амортизация.

Точка 2.1. от дисертацията в детайли представя *счетоводното признаване, първоначалното и последващото оценяване и оповестяване на бизнес комбинациите в дружествените финансовите отчети*, съгласно МСФО 3 Бизнес комбинации.

Счетоводният стандарт, издаден от Съвета по международни счетоводни стандарти, който регламентира отчитането на бизнес комбинациите, е Международен стандарт за финансово отчитане (МСФО) 3 Бизнес комбинации. Дефиницията за бизнес комбинация, съгласно Приложение А от Стандарта, е *операция или друго събитие, при което придобиващият получава контрол над една или повече стопански дейности. Контролът*, от своя страна, се разглежда в МСФО 10 Консолидирани финансови отчети. Инвеститорът контролира предприятието, в което е инвестирано, когато е налице променлива възвръщаемост от неговото участие в предприятието, в което е инвестирано, и има възможност да окаже въздействие върху тази възвръщаемост посредством своите правомощия в предприятието, в което е инвестирано.

Единственият приложим метод за счетоводното отчитане на бизнес комбинациите, съгласно МСФО 3 Бизнес комбинации¹⁶, е *методът на придобиването*. Неговото прилагане включва следните четири ключови стъпки:

¹⁶ Допълнителна информация може да бъде открита в т. 2.2 от извършеното изследване

а) идентифициране на придобивания - по време на тази стъпка придобиващото предприятие получава контрол над друго предприятие, т.е. придобивания. От дефиницията следва, че ключовият критерий при идентифицирането на придобиващ е този за контрол.

В преобладаващата част от случаите е лесно да се идентифицира приобретателят, но съществуват и ситуации, в които идентифицирането му изисква допълнителна преценка. МСФО 3 Бизнес комбинации представя допълнителни фактори, които да се вземат предвид при определянето кое от комбиниращите се предприятия е придобиващото.

Намираме за точно и аргументирано задължителното изискване на Стандарта във всяка бизнес комбинация едно от комбиниращите се предприятия да бъде идентифицирано като придобиващо. *Необходимостта от идентифициране на придобивания* произтича от неизбежността на стъпка 3 от прилагането на метода на придобиване - *признаване и оценяване на разграничимите придобити активи, поети пасиви и неконтролиращо участие в придобиваното предприятие*.

б) определяне датата на придобиване - за дата на придобиване се признава *датата, на която придобиваният получава контрол над придобивания*. Допълнителните разяснения относно определянето на датата на придобиване ще обобщим по следния начин:¹⁷

- датата на придобиване е тази, на която придобиваният ефективно получава контрол над придобивания.
- датата, на която придобиваният получава контрол над придобивания в общия случай е датата, на която придобиваният юридически прехвърля възнаграждението, придобива активите и пасивите на придобивания – заключителна дата.

в) признаване и оценяване на разграничимите придобити активи, поети пасиви и неконтролиращо участие в придобиваното предприятие - към датата на придобиване придобиваният признава, отделно от репутацията, разграничимите придобити активи, поети пасиви и неконтролиращо участие в придобиваното предприятие.

Придобиващото дружество оценява разграничимите придобити активи и поети пасиви по техните справедливи стойности към датата на придобиване. Дефиницията за

¹⁷ Вж. параграфи 8 – 9 от МСФО 3 Бизнес комбинации.

справедлива стойност¹⁸ може да бъде открита както в Приложение А от МСФО 3 Бизнес комбинации, така и в Допълнение А към МСФО 13 Оценяване по справедлива стойност. Съгласно тях *справедлива стойност е цената, получена за продажбата на актив или платена за прехвърлянето на пасив в обичайна сделка между пазарни участници към датата на оценяване*. От така дефинирания термин произтича важният извод, че след като сделката между пазарните участници към датата на оценяване е обичайна, то справедливата стойност изключва всякакви задължителни и/или принудителни сделки. *Справедливата стойност* се определя въз основа на пазарни условия и критерии, а не според спецификата на отделното предприятие. За някои активи и пасиви има пазарна информация или се наблюдават пазарни сделки, докато за други — такива данни не са налични. Въпреки това, целта на оценяването по справедлива стойност и в двата случая е една и съща — да се изчисли цената, за която би бил продаден актив или прехвърлен пасив при обичайна сделка между пазарни участници към датата на оценяване при актуалните към точно този момент пазарни условия (т.е. *продажбената цена* към датата на оценяване от гледна точка на пазарен участник, който притежава актива или съответно дължи пасива).

Оценяването по справедлива стойност се извършва за конкретен актив или пасив. Поради това, когато определя справедливата стойност, предприятието взема предвид характеристиките на актива или пасива, които участниците на пазара също биха взели предвид при определянето на цената на дадения актив или пасив към датата на оценяване.

Според МСФО 13 Оценяване по справедлива стойност, когато предприятието определя справедлива стойност, от него се изисква да приеме, че хипотетичната сделка за продажба на актив или прехвърляне на пасив се извършва¹⁹:

- а) на основния пазар за този актив или пасив; или
- б) при липсата на основен пазар — на най – изгодния пазар за този актив или пасив.

Дефинициите за основен пазар, най – изгоден и пазарни участници са поместени в Допълнение А към МСФО 13 Оценяване по справедлива стойност. *Основен пазар* е

¹⁸ *Нашето становище относно концепцията за справедливата стойност споделяме в т. 2.2.1 от дисертационния труд*

¹⁹ Вж. параграф 16 от МСФО 13 Оценяване по справедлива стойност.

пазарът с най – голям обем и ниво на дейност за дадения актив или пасив. Основният пазар всъщност е и най – ликвидният пазар за този актив или пасив. *Най – изгоден пазар*²⁰ е пазарът, на който след отчитането на разходите по сделката и транспортните разходи сумата, получена за продажбата на актива, е максимална или сумата, платена за прехвърлянето на пасива, е минимална.

С оглед подобряване на съгласуваността и съпоставимостта при оценяването на справедливата стойност и свързаните оповестявания, в настоящия МСФО се определя йерархия на справедливите стойности, която категоризира в три нива хипотезите, използвани при методите за оценяване на справедливата стойност. Йерархията на справедливите стойности предоставя най – висок ранг на обявените (некоригирани) цени на активните пазари за идентични активи или пасиви (хипотези от I – во ниво) и най – нисък — на ненаблюдаемите хипотези (хипотези от III – то ниво)²¹.

Графично йерархията на справедливите стойности може да бъде онагледена по следния начин. (вж. Фигура 2)

²⁰ *Позицията на автора във връзка с най – изгодния пазар е поместена в т. 2.2.1. от труда.*

²¹ Вж. Параграф 72 от МСФО 13 Оценяване по справедлива стойност.



Фигура 2. Йерархия на справедливите стойности

За всяка бизнес комбинация придобивашото дружество оценява на датата на придобиване компонентите на неконтролиращите участия в придобиваното предприятие, които по своята същност са съществуващи участия в собствеността, предоставящи на притежателите им право на пропорционален дял от нетните активи на предприятието, в случай че последното бъде ликвидирано, като за целта използва:

- а) справедливата стойност; или
- б) пропорционалния дял на съществуващите инструменти на собственост в признатите стойности на разграничимите нетни активи на придобиваното дружество.

Всички останали компоненти на неконтролиращите участия се оценяват по техните справедливи стойности, отчетени към датата на придобиване, освен ако МСФО не налага да се използва друга база за оценка.

Дефиницията за неконтролиращо участие откриваме в Приложение А към МСФО 3 Бизнес комбинации и съгласно нея то представлява собствения капитал на дъщерно дружество, който не се отнася пряко или косвено до предприятието – майка. Невинаги за дяловете собствен капитал е налична обявена цена на активен пазар. В такива ситуации приобретателят оценява справедливата стойност на неконтролиращото участие с помощта на други методи за остойностяване.

г) **признаване и оценяване на репутацията или печалбата от изгодна покупка** - репутацията, призната в бизнес комбинация, е актив, представляващ бъдещите икономически ползи, произтичащи от други активи, придобити в бизнес комбинация, които не са индивидуално идентифицирани и отделно признати. Бъдещите икономически ползи може да произтичат от синергията между разграничимите придобити активи или от активи, които индивидуално не отговарят на условията за признаване във финансовите отчети²². Съгласно МСФО 3 Бизнес комбинации, придобиващият признава репутацията към датата на придобиване, оценена като превишението на (а) над (б) по – долу, където:

а) сбора на:

1) прехвърленото възнаграждение, оценено в съответствие с настоящия МСФО, което в общия случай изисква справедлива стойност към датата на придобиване;

2) размера на всяко неконтролиращо участие в придобиваното предприятие, което трябва да бъде оценено в съответствие с настоящия МСФО; и

3) в бизнес комбинация, постигната на етапи, справедливата стойност към датата на придобиване на държаното преди това капиталово участие на придобиващия в придобиваното предприятие;

б) нетната сума към датата на придобиване от сумите на разграничимите придобити активи и поети пасиви, определени в съответствие с настоящия МСФО.

²² Вж. Параграф 11 от МСС 38 Нематериални активи.

Видно от дефиницията за репутация и възприетата методология за нейното оценяване е, че тя по същество представлява резултативна (остатъчна) величина. Въпреки това обаче чисто структурно тя е изградена от следните шест компонента²³:

- 1) *Превизиенето на справедливите стойности над балансовите стойности на нетните активи на придобиваното предприятие* – когато нетните активи се оценяват по техните справедливи стойности, такова превизиение не би съществувало.
- 2) *Справедливите стойности на други нетни активи, които не са били признати от придобивания* – сериозен проблем тук представлява включването във финансовите отчети на активи, които или не са надеждно измерими, или не отговарят на критериите за признаване.
- 3) *Справедливата стойност на „действащото предприятие“ като част от съществуващия бизнес на придобиваното предприятие* – тук се има предвид способността на придобивания да печели по – висока възвръщаемост посредством съвкупната стойност на нетните активи, отколкото би се очаквало от същите тези нетни активи, работещи поотделно.
- 4) *Справедливата стойност на синергиите от комбинирането на нетните активи и бизнесите на придобиващия и придобивания* – тази стойност е уникална за всяка отделна бизнес комбинация и зависи пряко от степента на практическа реализируемост на очакваните синергии.
- 5) *Надценяване на сумата, платена от придобиващото дружество* – този компонент се отнася до всички видове грешки, свързани с измерването на справедливите стойности в бизнес комбинацията.
- 6) *Надплащане или недоплащане от страна на придобиващия* – това е възможно в условия на търгово наддаване и при „продажба на пожар“.

По отношение на отделните компоненти Съветът по международни счетоводни стандарти, заедно със Съвета за финансови счетоводни стандарти предоставят следните коментари²⁴:

²³ Johnson, L. T., Petrone, K. R. Is goodwill an asset?, Accounting Horizons, Volume 12, № 3, 1998, p. 295.

²⁴ See. Paragraphs BC 314 – 317 from Basis for Conclusions on IFRS 3 Business Combinations, as revised in 2008.

- ✓ първите два компонента – и двата от които се отнасят до придобиваното дружество, концептуално не са част от репутацията. Първият компонент сам по себе си не е актив, вместо това той отразява печалбите, които придобиваният не е признал в своите нетни активи. Вторият компонент концептуално също не е част от репутацията, защото отразява предимно нематериални активи, които могат да бъдат признати като индивидуални активи.
- ✓ петият и шестият компонент, и двата от които се отнасят до придобиващото дружество, също не са част от репутацията. Петият компонент не е актив или дори част от такъв, а по – скоро е грешка в измерването. Същото е валидно и за шестия компонент - не е актив, тъй като представлява загуба (в случай на надплащане) или печалба (в случай на недоплащане) за придобиваното дружество.
- ✓ третият и четвъртият компонент обаче са част от репутацията. Третият компонент е свързан с придобивания и отразява свръхстойността на нетните му активи. Той представлява вече съществуваща репутация, която е или вътрешно генерирана от придобиваното дружество, или придобита от него в предишни бизнес комбинации. Четвъртият компонент се отнася едновременно както до придобивания, така и до придобивания и отразява допълнителната стойност, която се създава от комбинацията – синергитичният ефект, който се очаква от комбинирането на тези бизнеси. Бордовете описват третия и четвъртият компонент колективно като „същинска репутация“.

Макар и сравнително рядко, при осъществяването на бизнес комбинации възникват и необичайни случаи, при които нетната стойност към датата на придобиване от сумите на разграничимите придобити активи и поети пасиви надвишава сбора на справедливата стойност към датата на придобиване на прехвърленото възнаграждение, плюс сумата на всяко неконтролиращо участие в придобивания, плюс справедливата стойност към датата на придобиване на държаното преди това капиталово участие на придобиващото предприятие в придобиваното предприятие при бизнес комбинация, постигната на етапи. *Тази разлика се нарича изгодна покупка*²⁵ – такава покупка може да настъпи например при бизнес комбинация, при която е налице принудителна продажба, т.е. продавачът действа под принуда. Преди да признае печалба от изгодна покупка обаче, придобиващият прави оценка дали правилно е идентифицирал всички придобити активи и всички поети пасиви и признава всякакви допълнителни активи или пасиви, идентифицирани

²⁵ Вж. параграфи 34 – 36 от МСФО 3 Бизнес комбинации

при този преглед. Придобиващото дружество след това прави преглед на процедурите, използвани за оценяване на сумите, които настоящият МСФО изисква да бъдат признати към датата на придобиване.

Целта на този преглед е да се потвърди, че оценките правилно отразяват разглеждането на цялата информация, налична към датата на придобиване. Ако след неговото изпълнение, този резултат се препотвърди, то придобиващият признава печалба от изгодна покупка.

*Последващото оценяване и оповестяване на бизнес комбинациите във финансовите отчети на предприятията също е представено в **точка 2.1.2** от дисертационния труд. Придобиващото дружество следва последващо да оценява и отчита счетоводно придобитите активи, поетите или понесени пасиви и емитираните инструменти на собствения капитал в бизнес комбинация в съответствие с други приложими МСФО за тези статии в зависимост от техния характер.*

Последващото счетоводно отчитане на вече признатата репутация, възникнала в резултат на бизнес комбинация, е регламентирано в МСС 36 Обезценка на активи, тъй като тя не се амортизира, а вместо това подлежи *единствено на годишно тестване за обезценка* (параграф Б63 от МСФО 3 Бизнес комбинации). Сумата, с която балансовата стойност на един актив или единица, генерираща парични потоци, надвишава възстановима му стойност, се нарича загуба от обезценка. Възстановимата стойност се определя като по – високата от справедливата стойност, намалена с разходите за освобождаване на даден актив, и неговата стойност в употреба. Стойността в употреба, от своя страна, е настоящата стойност на бъдещите парични потоци, които се очаква да бъдат получени от дадения актив. Към края на всеки един отчетен период предприятието трябва внимателно да прецени дали съществуват индикации, че стойността на даден актив е обезценена. В случай на наличие на такива индикации, дружеството изчислява възстановимата стойност на актива.

Отчетената загуба от обезценка, призната по отношение на репутацията, не подлежи на възстановяване в последващ период. Всяко едно увеличение на възстановимата стойност на репутацията в периоди след признаването на загубата по всяка вероятност би довело до увеличение на вътрешно генерираната репутация вместо до възстановяване

на загубата от обезценка, призната за придобитата репутация. *Признаването на вътрешно генерирана репутация е забранено съгласно МСС 38 Нематериални активи.*

Придобиващото дружество е задължено да оповести информация, която да даде възможност на ползвателите на финансовите отчети да оценят както характера, така и финансовия ефект от бизнес комбинациите, осъществени или през текущия отчетен период, или след неговия край, но преди финансовите отчети да са одобрени за публикуване.

Приобретателят оповестява за всяка една бизнес комбинация, осъществена през отчетния период, изискуемата информация съгласно параграфи Б64 – Б67 от МСФО 3 Бизнес комбинации.

Както вече споменахме, централното място в структурата на труда е заето от **точка 2.2.**, поместваща в себе си критичния анализ на представянето на бизнес комбинациите в дружествените финансови отчети, съгласно МСФО 3. Самият анализ е извършен по отношение на:

а) концепцията за справедливата стойност - използването на справедлива стойност във финансовата отчетност не е ново явление. Тя произлиза от хипотезата за ефективния пазар^{26, 27, 28, 29}, която е доказано невалидна³⁰, и по същество е по – усъвършенствана, по – съвременна и по – научно звучащата версия на невидимата ръка на Адам Смит, само че приложена към финансовия пазар^{31, 32, 33, 34}.

²⁶ Duska, R., Br. Duska, J. Ragatz. Accounting Ethics, Second edition, John Wiley & Sons, 2011, p. 190.

²⁷ Laskin, A. Investor Relations and Financial Communication: Creating Value Through Trust and Understanding, John Wiley & Sons, 2021, p. 4.

²⁸ Elson, A. Governing Global Finance: The Evolution and Reform of the International Financial Architecture, Palgrave Macmillan, 2011, p. 202.

²⁹ Kashyap, Am. & Anj. Tomar. Financial Market Regulations and Legal Challenges in South Asia, IGI Global, 2016, p. 129.

³⁰ Catty, J. Wiley Guide to Fair Value Under IFRS: International Financial Reporting Standards, John Wiley & Sons, 2010, p. 151.

³¹ Magnuson, J. Financing the Apocalypse: Drivers for Economic and Political Instability, Palgrave Macmillan, 2018, p. 127.

³² Wilmott, P. and D. Orrell. The money formula dodgy finance, pseudo science, and how mathematicians took over the markets, John Wiley & Sons, 2017, p. 24.

³³ Xie, X. Full view integrated technical analysis: a systematic approach to active stock market investing, John Wiley & Sons, 2011, p. 209.

³⁴ Mallios, W. Forecasting in Financial and Sports Gambling Markets: Adaptive Drift Modeling, John Wiley & Sons, 2011, p. 29.

Както вече споменахме, като справедлива стойност се определя цената, получена за продажбата на актив или платена за прехвърлянето на пасив в обичайна сделка между пазарни участници към датата на оценяване. Параграфи Б37 – Б42 от стандарт МСФО 13 Оценяване по справедлива стойност предоставят насоки за оценяване на справедлива стойност, които според нас в основната си част са удачни, но в случаите когато обемът или дейността при даден актив или пасив са намалели значително, ***считаме че липсата на определен минимален обем от транзакции, който към момента на написване на дисертационния труд не е посочен в Стандарта, поставя под въпрос легитимността на така определената цена.***

По отношение на хипотезите от трето ниво в йерархията на справедливите стойности бихме искали да отправим към Съвета по международни счетоводни стандарти въпроса - *Защо след като пазарът не може да осигури справедлива стойност за даден актив, то тя трябва да се определя посредством непазарни фактори*, вземайки предвид текста в параграф 89 от МСФО 13 Оценяване по справедлива стойност, че предприятието не е длъжно да полага прекомерни усилия, за да получи информация за допусканията на пазарните участници? Предприятията често прибегват и до използването на най – изгодния пазар за даден актив или пасив вместо основния такъв, предпоставка за което е изричното уточнение в параграф 17 от МСФО 13, че предприятието не е длъжно да предприеме изчерпателно търсене на всички възможни пазари, за да установи основния пазар. *Изборът на пазар чрез позоваване на най – изгодния такъв въвежда специфична за отделните дружества справедлива цена, тъй като различните пазарни участници търгуват на различни пазари.*

Концепцията за справедлива стойност се оказва безсилна и пред емпиричното предизвикателство да се определи справедливата стойност на уникални за пазара активи, които все още се намират в процес на създаване – задача, с която счетоводството, базирано на историческата цена, се справя безпроблемно.

Защо обаче въпреки всички свои недостатъци и *въпреки забраната на Рузвелт през 1930 г. да се използва справедлива стойност в икономиката, защото е на мнение, че тя е допринесла за Голямата депресия година по – рано*³⁵, то към днешна дата

³⁵ Allison, J. The Financial Crisis and the Free Market Cure: Why Pure Capitalism is the World Economy's Only Hope, McGraw Hill, 2012, p. 103.

справедливата стойност е така застъпена в счетоводните стандарти? *Увеличеното използването на справедливи стойности в периода между 1990 г. и 2000 г. съответства на нарасналия дял на членовете на Съвета по стандарти за финансово счетоводство, заети в сектора на финансовите услуги*³⁶. Делът на членовете със заетост в сферата на финансовите услуги нараства от нула в началото на 90 – те години до почти 30 процента през 2006 г. Както знаем, инвестиционните банкери и асет мениджърите ежедневно изготвят, работят с и се позовават на справедливи стойности, а трайното установяване на последните във финансовата отчетност би увеличило значително броя на тяхното портфолио от клиенти.

Във връзка с отстраняването на изброените недостатъци в регламентирането на справедливата стойност, определено Съветът по международни счетоводни стандарти е изправен пред поредица от предизвикателства. Вземайки предвид извършения критичен анализ, смятаме, че отправна точка от процеса на елиминиране на съществуващите пороци, за да може справедливата стойност да носи името справедлива, е ***при липсата на основен пазар за даден актив или пасив и при невъзможност за определяне на справедливата стойност освен формулирайки ненаблюдаеми хипотези (хипотези от III – то ниво), то вместо по справедлива стойност счетоводната оценка да се извършва по цена на придобиване (информацията за оценяването на справедлива стойност е недостатъчно актуална или е налице широк обхват от възможни оценки на справедливата стойност), която в конкретните случаи би спомогнала за постигането на далеч по – надеждно оценяване. Необходимо е също така и въвеждането на определено минимално изискуемо количество транзакции, под което обемът или дейността за актива или пасива се считат за значително намалели.***

б) последващото отчитане на търговската репутация във връзка с неначисляването на разходи за амортизация - търговската репутация включва в себе си елементи като: удивителен мениджмънт, стратегическа локация, добри отношения с клиентите, квалифицирани и лоялни служители, добър имидж, висококачествени продукти, справедлива ценова политика и хармонични отношения с профсъюзите³⁷. Повратен момент относно последващото отчитане на придобитата репутация се оказва речта на

³⁶ Ramanna, K. Political Standards: Corporate Interest, Ideology, and Leadership in the Shaping of Accounting Rules for the Market Economy, The University of Chicago Press, 2015, p. 101.

³⁷ Adapted from Kimmel, P., J. Weygandt and D. Kieso. Financial accounting: Tools for business decision making, John Wiley & Sons, 2011, p. 471.

американския сенатор Фил Грам, който по време на публично изслушване казва „*Репутацията може да расте, репутацията може и да намалява, но не виждам неизменен закон на икономиката, който да казва, че тя трябва да намалява. Бих предположил, че в повечето добре управлявани компании в периоди на икономическа експанзия стойността на франчайза, стойността на името, стойността на пазарната позиция всъщност расте, а не намалява.*“³⁸

По наше мнение схващането за **запазването на стойността на придобитата в резултат на бизнес комбинация репутация непроменена във времето е крайно погрешно**. Неминуемо нейната стойност намалява с течение на времето. За разлика от останалите активи, които могат да се продадат самостоятелно, репутацията не може да бъде отделно продадена, тъй като тя е неразделна от бизнеса, неразривно свързана с него част³⁹. Репутацията, придобита в резултат на бизнес комбинация, не генерира парични потоци независимо от другите активи⁴⁰. Тя косвено черпи от разходите, извършвани във връзка с дейността на предприятието, в т.ч. разходи за реклама, обучение на персонала, научноизследователска и развойна дейност и др. Стойността ѝ се поддържа чрез редица допълнителни разходи, които само и единствено водят до генерирането на вътрешно създадена репутация, която, както вече уточнихме, не се признава като актив. По същата логика начисляването на амортизация върху дълготрайните материални активи също трябва да се преустанови, тъй като чрез регулярна поддръжка тяхната стойност може да бъде запазена във времето. *Непризнаването на разходи за амортизация по отношение на придобитата репутация всъщност води до признаване именно на вътрешно създадена такава.*

Тестът за обезценка на репутацията е лишен от обективност, поради това че предприятието разполага със свободата само да определя ключови променливи, участващи в определянето на настъпилата обезценка, каквито са например процентът на ръст и дисконтовият процент. По този начин икономистите с добри математически познания биха могли много лесно да определят какъв да бъде точният размер на дисконтовия процент

³⁸ United States Congress Senate Committee on Banking, Housing, and Urban Affairs. Pooling accounting: hearing before the Committee on Banking, Housing, and Urban Affairs, United States Senate, One Hundred Sixth Congress, Second session on the replacement of pooling accounting with a method of accounting for business combinations more reflective of actual company value, March 2, 2000, p. 47.

³⁹ Weygandt, J. and group of authors on the project. Accounting Principles, 8th Canadian edition, Volume 2, John Wiley & Sons, 2019, p. 48.

⁴⁰ Henderson, Sc. and group of authors on the project. Issues in Financial Accounting, Pearson, 2017, p. 244.

и процента на ръст в зависимост от това дали желаят или не репутацията да бъде обезценена. В своя труд *Mergers and Acquisitions and Executive Compensation* Virginia Bodolica и Martin Spraggon доказват, че в общия случай при призната загуба от обезценка възнагражденията на главните изпълнителни директори биват редуцирани⁴¹. Като най – съществена причина за това учените Wei Xu, Asokan Anandarajan, Anthony Curatola определят негативното възприемане на признатите разходи за обезценка на репутация от страна на инвеститорите⁴². Категорично доказателство за пороците в начина на провеждане на теста за обезценка на репутацията и произтичащите от него резултати са думите на Ханс Хугерворст, председател на Съвета по международни счетоводни стандарти, базиращи се на проведено глобално изследване в редица юрисдикции по света, прилагащи МСС/МСФО като база за изготвяне и представяне на финансовите си отчети. *На практика предприятията се колебаят дали да обезценят репутацията, за да избегнат схващането, че са взели лошо инвестиционно решение. От друга страна, новоназначените изпълнителни директори доста често имат материален интерес да признат значителни загуби от обезценка на вече извършените от техните предшественици придобивания*⁴³.

Имплицитно потвърждение на представената от нас теза за поетапната във времето замяна на придобитата репутация от вътрешно създадена такава и необходимостта от амортизация на търговската репутация идва от самия Съвет по международни счетоводни стандарти. Твърдо заставайки зад вече споменатите думи на сенатор Грам, че в икономиката не съществува закон, съгласно който с течение на времето репутацията да намалява, те отменят изискването за начисляване на амортизация и го заместват с тест за обезценка. Това означава че дори в даден момент да бъде призната обезценка, то в последващ период на икономическа експанзия репутацията безпроблемно може да възстанови обратно стойността си. *Въпреки това обаче категорично се забранява възстановяването в последващ период на загуба от обезценка, призната по отношение на придобитата репутация, тъй като всяко увеличение на възстановимата стойност на репутацията в периодите след признаването на загубата вероятно ще доведе до*

⁴¹ Bodolica, V., M. Spraggon. *Mergers and Acquisitions and Executive Compensation*, Routledge, 2015, p. 117 – 171.

⁴² Xu, W., A. Anandarajan, A. Curatola. The value relevance of goodwill impairment. *Research in Accounting Regulation*, Volume, 23, 2011, p. 145 – 148.

⁴³ KPMG. Who cares about goodwill impairment? A collection of stakeholder views, KPMG International Cooperative, 2014, p. 5.

увеличение на вътрешно генерираната репутация, а не до възстановяване на загубата от обезценка, призната за придобитата репутация⁴⁴.

Всички гореизброени аргументи по неопровержим начин доказват, че начисляването на амортизация е **неправилно**. На мнение сме, че **Стандартът спешно трябва да се ревизира, като се въведе задължително начисляване на разходи за амортизация на търговската репутация на систематична база по време на полезния ѝ живот**. За преобладаващата част от бизнес комбинациите най – удачният и подходящ метод на амортизация би бил линейният, защото той би отразил постепенното потребление на репутацията. В случай че дадено предприятие съумее да докаже, че друг метод по – подходящо отразява начина, по който се очаква да се консумират бъдещите икономически изгоди при конкретните обстоятелства, то може да приложи някой от останалите методи на амортизация, различни от линейния. Тук обаче съвсем резонно идва и въпросът какъв би следвало да бъде полезният живот на търговската репутация? По наше мнение той е пряко зависим *от необходимия времеви период за пълна интеграция на бизнес комбинациите*. След обстоен и задълбочен преглед на световната литература по проблематиката установихме, че този период е 5 години^{45, 46}. Така определеният 5 – годишен такъв съвпада с утвърдения период на амортизация на придобитата репутация в следните страни: Белгия, Дания, Финландия, Италия, Полша, Португалия, Швеция⁴⁷, Япония⁴⁸ и Южна Корея⁴⁹.

в) включване на показателите за интегрирана отчетност в оповестяванията към МСФО 3 в ролята им на нефинансови измерители на успеха на бизнес комбинациите - интегрираното отчитане е създадено, за да отговори на множеството критики, които обикновено биват отправяни към корпоративните отчети, и по – специално доколко в тях е оповестена цялата необходима информация, от която нейните външни потребители се нуждаят, за да могат да вземат рационални икономически решения.

⁴⁴ Параграфи 124 и 125 от МСС 36 Обезценка на активи.

⁴⁵ Cartwright, S. and C. Cooper. Mergers and Acquisitions: The Human Factor, Butterworth-Heinemann, 1992, p. 32.

⁴⁶ Galpin, T. and M. Herndon. The Complete Guide to Mergers and Acquisitions: Process Tools to Support M&A Integration at Every Level, Jossey-Bass, Second edition, 2007, p. 63.

⁴⁷ Weetman, P., P. Gordon and Cl. Roberts. International Financial Reporting: A Comparative Approach, Pearson, Third edition, 2005, p. 431.

⁴⁸ Petitt, B. and K. Ferris. Valuation for Mergers and Acquisitions, Pearson, Second edition, 2013, p. 224.

⁴⁹ Krishnamurti, Ch. and R. Vishwanath. Mergers, Acquisitions and Corporate Restructuring, Sage publications, 2008, p. 168.

Крайният резултат от интегрираното отчитане са интегрираните отчети, които предоставят холистичен поглед върху стойността, която се създава от страна на корпорациите в краткосрочен, средносрочен и дългосрочен план. Интегрираният отчет се основава на финансовия такъв, като същевременно с това предоставя и допълнителна информация. Чрез интегрираното отчитане компаниите представят на заинтересованите страни една по – цялостна, по – задълбочена и по – ясна картина относно своята дейност. Един интегриран отчет трябва да разкаже историята на компанията.

Интегрираната отчетност като съвременен израз на протичащата глобализация в сферата на счетоводството открива възможности за постигане на надеждна и съпоставима счетоводна информация. Всяка една компания използва ресурсите, с които разполага, за да извършва своята дейност, които в Международната рамка за интегрирана отчетност са представени като капитали и създаването на стойност се осъществява чрез инвестиции в следните шест вида капитал – финансов, производствен, интелектуален, човешки, социален и природен. Отделните видове капитал се увеличават, намаляват или трансформират посредством дейността на дружеството.

Твърдо вярваме, че интегрираното отчитане е пътят към прозрачната и отговорна финансова отчетност. Създаденият през ноември 2021 г. Съвет за международни стандарти за устойчивост, допълващ работата на Съвета за международни счетоводни стандарти, през месец март 2022 г. публикува два проекта за обсъждане – МСФО С1 Общи изисквания за оповестяване на финансова информация, свързана с устойчивостта⁵⁰, и МСФО С2 Оповестявания, свързани с климата⁵¹. Двата Съвета работят заедно, за да постигнат консенсус как по възможно най – добрия начин да инкорпорират и надградят Международната рамка за интегрирана отчетност при съвместното разработване на стандарти. Вземайки предвид всичко горепосочено считаме, че *в обозримо бъдеще интегрираното отчитане поетапно ще стане задължително и извън Йоханесбург*. В допълнение към вече споменатото универсално правоприемство при бизнес комбинациите на всички права, задължения и модалитети на един правен субект или дробни части от тях, преминаващи върху друг субект, бизнес обединенията оказват влияние и имат въздействие и извън рамките на участващите в преобразуването дружества – клиенти,

⁵⁰ IFRS S1 General Requirements for Disclosure of Sustainability-related Financial Information, Exposure Draft, ISSB, 31st March 2022.

⁵¹ IFRS S2 Climate – related Disclosures, Exposure Draft, ISSB, 31st March 2022.

доставчици, инвеститори, регулаторни органи, конкуренти и др. Поради това включването на показатели за интегрирана отчетност в оповестяванията към МСФО 3 в ролята им на нефинансови измерители на успеха на бизнес комбинациите ще повиши информираността на потребителите на финансовите отчети с общо предназначение и за ефектите от бизнес комбинациите. Това от своя страна може да се реализира чрез предложения набор *от 35 общи показателя* за системно и последователно отчитане на създаването на стойност в дългосрочен план (31 от показателите са адаптирани от Рамката Към общи показатели и последователно отчитане на устойчивото създаване на стойност на Световния икономически форум⁵², сумарно съдържаща 55 показателя, като към тях добавихме и показателите - измерване на удовлетвореността на клиентите, кибер сигурност, бизнес модел, външна оценка на достоверността на разкриваната информация, поради което ще назовем предложения набор от показатели ***Модифицирана рамка за системно и последователно отчитане на създаването на стойност в дългосрочен план***). Причината, поради която отдаваме предпочитание именно на Рамката, представена от Световния икономически форум, е че е налице *съгласуваност между тяхната Рамка и други съществуващи рамки и стандарти и изведените показатели са приложими за всички индустрии и бизнес модели*⁵³. В предложената от нас рамка допълнително прецизирахме универсалността на предложените показатели, изключвайки такива, които са строго специфични за определени индустрии, като например използвани пластмасови консумативи за еднократна употреба, замърсяване на водата и др. Изведените показатели са структурирани в следните 3 стълба - ESG метрики:

- екологичен (E);
- социален (S);
- управленски (G).

Параметрите отразяват отношението на дружеството към околната среда, неговата социална отговорност и нивото на спазване на стандартите за корпоративно управление. ESG факторите често се наричат нефинансови, като способността на дружествата да ги управлява води до измерими финансови последици за тяхното бъдещо развитие.

⁵² The World Economic Forum. Toward common metrics and consistent reporting of sustainable value creation, White paper, September 2020.

⁵³ Ibid.

Стълб	Подтеми, основни показатели и оповестявания
Екологичен	<u>Емисии на парникови газове</u> За всички релевантни парникови газове (напр. въглероден диоксид, метан, азотен оксид, флуорсъдържащи газове и др.) оповестете в метрични тонове еквивалентните тонове CO ₂ , попадащи в обхват 1 и 2 на Протокола за парникови газове. Извършете приблизителна оценка и оповестете емисиите нагоре и надолу по веригата (Обхват 3 на Протокола за парникови газове), когато е уместно.
	<u>Имплементиране на публикуваните препоръки от Работната група за оповестяване на финансова информация във връзка с климата</u> Пълно имплементиране на препоръките на Работната група за оповестяване на финансова информация във връзка с климата. В случай на необходимост оповестете времеви период от най-много три години за пълното имплементиране. Разкрийте дали сте задали или сте се ангажирали да зададете целеви стойности за емисиите на парникови газове, които са в съответствие с целите на Парижкото споразумение – да се ограничи глобалното затопляне до под 2°C над предииндустриалните нива и да се положат усилия за ограничаване на затоплянето до 1.5°C – да се постигне въглеродна неутралност преди 2050 г.
	<u>Стратегия и целеви стойности на емисиите на парникови газове съгласно Парижкото споразумение</u> Включва целите и задачите, заложи от дружеството, във връзка с управлението на емисиите, генерирани от дейността му. Следва да се определи и оповести напредъка спрямо ограничените във времето научно обосновани целеви стойности за емисиите на парникови газове, които са в съответствие с целите на Парижкото споразумение – да се ограничи глобалното затопляне до под 2°C над предииндустриалните нива и да се положат усилия за ограничаване на затоплянето до 1.5°C. Това трябва да включва определяне на дата преди 2050 г., в рамките на която ще се постигне неутралност по отношение на парникови газове и преходно намаляване за постигане на целите, базирани на методологиите, разработени от Инициативата за научно обосновани цели, в случаите когато това е приложимо. Ако е възприет алтернативен подход, разкрийте използваната методология за изчисляване на целевите стойности и основата, на която те постигат целите на Парижкото споразумение.
	<u>Замърсяване на въздуха</u> Отчетете навсякъде по веригата на добавените стойности, където са съществени: азотни оксиди (NO _x), серни оксиди (SO _x), прахови частици и други значителни емисии във въздуха. Когато е възможно, изчислете съотношението на определени емисии, които възникват във или в близост до градски/гъсто населени райони.
	<u>Въздействие на замърсяването на въздуха</u> Отчетете навсякъде по веригата на добавените стойности, където са съществени: стойностното въздействие на замърсяването на въздуха, включително азотни оксиди (NO _x), серни оксиди (SO _x), прахови частици и други значителни емисии във въздуха.
	<u>Циркулация на ресурсите</u>

	Докладвайте най – подходящия показател(и) за циркулация на ресурсите за цялата компания и/или на ниво продукт, материал или обект според случая. Възможните показатели включват (но не се ограничават до) Показатели за кръгов преход (WBCSD), индикатори, разработени от фондация Ellen MacArthur, и подготвени от компанията показатели. Оповестете методологичния подход, използван за изчисляване на кръговите показатели, и основанието за избора на показател(и). Тук се включват показатели като: кръговрат на водата, използване на възобновима енергия, рециклиране, удължена гаранция и др.
Социален	<u>Еманципация и пълноценно включване на хора с увреждания (%)</u> Процент заети, групирани по следните аспекти: категория служител, възрастова група, пол и други признаци.
	<u>Равенство в заплащането между половете (%)</u> Съотношение между основната заплата и възнаграждението за всяка категория служители по ключови за дейността локации във връзка с приоритетни области на равенство: жени към мъже, второстепенни към основни етнически групи и други подходящи области на равенство.
	<u>Ниво на възнаграждение (%)</u> 1. Съотношение на стандартната заплата за начално ниво по пол в сравнение с местната минимална заплата. 2. Съотношение на годишната сума на доходите на главния изпълнителен директор към медианата от общата сума на годишните доходи на всичките му служители.
	<u>Риск от инциденти с деца, принудителен или задължителен труд</u> Разяснение на операциите и доставчиците, за които се счита, че са изложени на значителен риск от инциденти, свързани с детски труд, принудителен или задължителен труд. Такива рискове могат да възникнат във връзка с: а) отделни видове операции и доставчици; и б) държави или географски райони с операции и доставчици, считани за изложени на риск.
	<u>Случаи на дискриминация и тормоз (#)</u> Брой случаи на дискриминация и тормоз, статус на инцидентите и предприетите действия.
	<u>Свобода на сдружаване и колективно договаряне на условия на труд, изложени на риск (%)</u> 1. Процент на активната работна сила, включена в колективните трудови преговори. 2. Описание на извършената оценка по отношение на доставчиците, при които правото на свобода на сдружаване и колективно договаряне на условията за труд са изложени на риск, включително мерките, предприети от организацията за справяне с тези рискове.
	<u>Обзор на правата на човека, влияние на несправедливостта и модерно робство (#, %)</u> 1. Общ брой и процент на дейностите предмет на обзора на правата на човека или оценки за въздействието върху правата на човека по държави. 2. Брой и вид на докладваните оплаквания със свързани въздействия по отношение на важен проблем във връзка с правата на човека през отчетния период и обяснение за вида на въздействията.

	3. Брой и процент на дейности и доставчици, за които се счита, че са изложени на значителен риск от инциденти, свързани с детски труд, принудителен или задължителен труд. Такива рискове могат да възникват във връзка с: а) отделни видове операции и доставчици; и б) държави или географски райони с операции и доставчици, считани за изложени на риск.
	<u>Измерване на удовлетвореността на клиентите</u> Оценката, която дадена компания получава от своите клиенти за качеството на своите продукти и услуги, е известна като удовлетвореност на клиентите. Дружеството предоставя информация за резултатите от проучвания, оценяващи потребителската удовлетвореност. Тези проучвания се провеждат главно чрез интервюта или онлайн въпросници. Предприятието оповестява публично резултатите от проучванията, проведени за оценка на цялостното им представяне и удовлетвореността на клиентите от конкретни продукти или услуги.
	<u>Здраве и безопасност (%)</u> 1. Броят и процентът на смъртните случаи в резултат на трудова злополука; свързани с работата наранявания с големи последици (с изключение на смъртните случаи); вписани злополуки, свързани с работата; основни видове трудови злополуки и брой отработени часове. 2. Обяснение как организацията улеснява достъпа на работниците до непрофесионални медицински и здравни услуги и обхвата на достъп, осигурен за служители и работници.
	<u>Благополучие на служителите (#, %)</u> 1. Брой смъртни случаи в резултат на влошено здравословно състояние, следствие от работата, регистрирани здравословни проблеми, последици от работната среда, и основните типове заболявания, свързани с работното място, вкл. за всички служители и работници. 2. а) Процент служители, участващи в програми за „най-добри практики“ за здраве и благополучие; и б) Процент на отсъствия за всички служители.
	<u>Осигурено обучение (#, €)</u> 1. Среден брой часове обучения на човек, които служителите на организацията са провели през отчетния период, групирани по пол и категория служител. 2. Средните разходи за обучение и развитие на служител на пълен работен ден.
	<u>Абсолютен размер и процент на заетост</u> 1. Общ брой и процент новоназначени служители през отчетния период, класифицирани по възрастова група, пол и други различни показатели. 2. Общ брой и темп на текучество на служители през отчетния период, класифицирани по възрастова група, пол и други различни показатели.
	<u>Принос във финансови инвестиции</u> 1. Общ размер на капиталовите разходи, минус разходи за амортизация, подкрепени с описание на инвестиционната стратегия на компанията. 2. Обратно изкупени собствени акции, плюс изплатени дивиденди, подкрепени с описание на стратегията за възвръщаемост на собствения капитал.

	Формула = $\frac{\text{Общ размер на капиталови разходи} - \text{Разходи за амортизация}}{\text{Обратно изкупени собствени акции} + \text{Изплатени дивиденди}}$
	<u>Кибер сигурност</u> В един все по – дигитален свят хакерите и кибернетичните атаки са постоянна заплаха с потенциал да причини значителни финансови и репутационни щети. Фокусът тук е върху оптималната защита на клиентите, както и на самата компания. Целта на атаката може да бъде прекъсване на нормалната бизнес дейност, кражба на и/или достъп до информация, търсене на откуп и др. Необходимо е непрекъснато повишаване информираността на служителите за рисковете в кибернетичното пространство, като се организира обучение в области като спам, фишинг, злоупотреби и измами като цяло. Системно следва да бъдат оценявани на усилията на дружеството за постигане на сигурни и надеждни информационни системи и стабилни процедури за защита на данните чрез постоянно наблюдаване на ИТ системите. От изключителна важност е да се осигури максимална защита и възможност за бързо и ефективно реагиране на възможни атаки.
	<u>Общ размер на разходите за научноизследователска и развойна дейност (€)</u> Общ размер на извършените разходи във връзка с научноизследователска и развойна дейност.
	<u>Генерирана социална стойност (%)</u> Процент на приходите от продукти и услуги, създадени с намерението да допринесат за конкретни обществени ползи, или адресиращи специфични предизвикателства пред устойчивостта.
	<u>Бизнес модел</u> Начинът, по който едно дружество обединява своята визия, стратегически цели, управление и бизнес операции с цел да генерира приходи и да реализира печалба, се нарича бизнес модел. Компанията предоставя изчерпателно обяснение на своя бизнес модел и начина, по който създава стойност. Това включва подробно описание на основните ѝ бизнес процеси и въздействието, което тези процеси оказват върху обществото, околната среда и заинтересованите страни. Освен това дружеството очертава основните елементи, които подкрепят създаването на стойност, като например своята визия, стратегически цели, структура на управление и др.
Управленски	<u>Целеполагане</u> Заявената от компанията цел, като израз на средствата, чрез които бизнесът предлага решения на икономически, екологични и социални проблеми. Корпоративната цел трябва да създава стойност за всички <i>заинтересовани страни</i>⁵⁴, включително и акционерите.
	<u>Водено от целта управление</u> Как посочената от компанията цел е затвърдена в стратегиите, политиките и стратегическите цели на компанията.

⁵⁴ *Заинтересована страна (stakeholder)* - всяко лице или група от лица, която има интерес в дадена организация и резултатите от нейните действия. Общите примери за заинтересовани страни включват акционери, служители, клиенти, доставчици, общности и правителства.

	<u>Състав на висшия орган на управление</u> Състав на органите с управленски и надзорни функции и неговите комитети по: компетенции, свързани с икономически, екологични и социални теми; със или без изпълнителни правомощия; независимост; мандат в управителния орган; брой други значими позиции и ангажменти на всяко лице и естеството им; пол; членство в по – слабо представени социални групи; представителство на заинтересованите страни. <u>Напредък спрямо основополагащи приоритети</u> Оповестяване на съществените стратегически икономически, екологични и социални етапи, които се очаква да бъдат постигнати през следващата година на бизнес комбинацията, като например важни етапи, постигнати от предходната година, и как тези важни етапи се очаква да допринесат или са допринесли към дългосрочната стойност. <u>Възнаграждение</u> Как критерият представяне се отнася към политиките за възнаграждение във връзка с целите на висшия управленски орган и служителите на управленски постове по отношение на икономически, екологични и социални теми, свързани със заявената цел, стратегия и дългосрочна стойност на компанията. <u>Ангажираност на заинтересованите страни</u> Ангажираността се определя като процес на комуникация, консултация и взаимодействие със заинтересованите страни. Дружеството предоставя информация за основните заинтересовани страни и начините, по които взаимодейства с тях, което включва: идентифициране на основните групи заинтересовани страни, оповестяване на темите и опасенията, повдигнати от всяка група, и определяне на стъпките, които ще бъдат предприети от компанията за решаване на тези проблеми. От голяма важност е изготвянето на списък с теми, които са съществени за ключовите заинтересовани страни и дружеството, как са определени самите теми и по какъв начин заинтересованите страни са ангажирани. <u>Антикорупция</u> 1. Общ процент на членовете на ръководния орган, служители и бизнес партньори, преминали обучения, посветени на антикорупционните политики и процедури на организацията, разпределени по профил. 2. Представяне на инициативите и поетите задължения от заинтересованите страни за подобряване на по – широкообхватните работна среда и култура с цел борба с корупцията. <u>Подсигурена етична консултация и механизми за докладване</u> Описание на вътрешните и външните механизми за: 1. Търсене на съвет относно етично и законосъобразно поведение, организационна почтеност; 2. Докладване на въпроси от изключителна важност, касаещи неетично и не-законосъобразно поведение, липса на организационна почтеност. <u>Обвързаност на стратегията и политиките с лобирането</u> Значимите проблеми, които са във фокуса на участието на компанията при разработването на публични политики и лобиране; стратегията на компанията, свързана с тези области на фокус, и всякакви различия между нейните лобистки позиции и целта ѝ, обявените политики или други обществени позиции.
--	--

	<u>Интегриране на рисковете и възможностите като част от бизнес процеса</u> Оповестяване на специфичните за компанията рискове и възможности, които ясно идентифицират основните съществени рискове и възможности, пред които конкретно е изправена компанията (за разлика от общите секторни рискове), апетита на компанията по отношение на тези рискове, как тези рискове и възможности са се променяли с течение на времето и отговора на тези промени. Тези рискове и възможности следва да включват съществени икономически, екологични и социални въпроси, включително изменение на климата и управление на данни.
	<u>Икономически, екологични и социални теми в рамката за разпределение на капитала</u> Как най – висшият орган на управление разглежда икономическите, екологични и социални въпроси при надзора на основни решения за разпределение на капитала, като например разходи, придобивания и продажби.
	<u>Външна оценка на достоверността на разкриваната информация</u> Валидирането на оповестяванията на дружеството е процес, който включва проверка от трета страна на надеждността, точността и значимостта на информацията, която корпорацията е разкрила. Компанията следва да оповести дали използва трета страна за валидиране на разкриваната от нея информация.

За кредитните институции (те са обект на изследване в трета глава на дисертацията) се предлага допълнителна група от показатели за интегрирано отчитане и оповестяване на устойчивостта, свързани със спецификата на тяхната дейност.

Оповестяванията на кредитните институции следва да обхващат две перспективи - финансовото въздействие, което ESG метриците (ЕСУ факторите) оказват върху икономическите и финансовите дейности на институциите (*външна перспектива*), а от друга страна — ЕСУ факторите, които може да бъдат задействани в резултат на самите дейности на институциите, които на свой ред придобиват същественост от финансово естество, когато засягат заинтересованите страни на институциите (*вътрешна перспектива*). Поради това оповестяванията следва да предоставят достатъчно изчерпателна и сравнима информация относно ЕСУ рисковете, осигурявайки възможност на ползвателите на информацията да оценят рисковия профил на институциите⁵⁵.

Практическата приложимост на изведените насоки за усъвършенстване и подобряване на съществуващите методи и подходи, касаещи счетоводното отчитане на бизнес

⁵⁵ РЕГЛАМЕНТ ЗА ИЗПЪЛНЕНИЕ (ЕС) 2022/2453 НА КОМИСИЯТА от 30 ноември 2022г. за изменение на техническите стандарти за изпълнение, определени в Регламент за изпълнение (ЕС) 2021/637, по отношение на оповестяването на екологичните, социалните и управленските рискове

комбинациите, се доказва в трета глава от дисертацията, която отразява една от най – мащабните сделки по сливане, извършвани някога в банковата системата на страната ни, а именно вливането на Сосиете Женерал Експресбанк АД в Банка ДСК ЕАД.

В резултат на бизнес комбинацията „Експресбанк“ АД се прекратява без ликвидация и цялото ѝ имущество преминава към „Банка ДСК“ ЕАД, която става неин универсален правопреемник.

Точка 3.1. от дисертационния труд представя *търговските профили на придобиващото и придобиваното дружество преди реализацията на бизнес комбинацията*. В разгледания пример придобиващата банка е Банка ДСК ЕАД, която притежава универсален лиценз за осъществяване на банкова дейност. Капиталът ѝ възлиза на 1 327 482 000 (един милиард триста двадесет и седем милиона четиристотин осемдесет и две хиляди) лева, изцяло внесен и разделен на 132 748 200 (сто тридесет и два милиона седемстотин четиридесет и осем хиляди и двеста) обикновени безналични, поименни акции с право на глас, с номинална стойност от 10 (десет) лева всяка. Придобивана банка съответно е Сосиете Женерал Експресбанк АД, също притежаваща универсален лиценз за осъществяване на банкова дейност. Капиталът, с който разполага, е 33 673 729 (тридесет и три милиона шестстотин седемдесет и три хиляди седемстотин двадесет и девет) лева, изцяло внесен и разделен на 33 673 729 (тридесет и три милиона шестстотин седемдесет и три хиляди седемстотин двадесет и девет) обикновени безналични, поименни акции с право на глас, с номинална стойност от 1 (един) лева всяка.

На 1 август 2018 г. между "Сосиете Женерал Експресбанк" АД като продавач и "Банка ДСК" ЕАД като купувач се сключва договор за продажба на 33 584 555 (тридесет и три милиона петстотин осемдесет и четири хиляди петстотин петдесет и пет) броя безналични поименни акции с право на глас, с номинал от 1 лев всяка, представляващи 99.7352% (деветдесет и девет цяло и седем хиляди триста петдесет и две десетохилядни процента) от вписания акционерен капитал на "Сосиете Женерал Експресбанк" АД в размер на 33 673 729 (тридесет и три милиона шестстотин седемдесет и три хиляди седемстотин двадесет и девет) лева, притежавани от "Сосиете Женерал" С.А (Франция).

С Решение № 280 от 14.11.2018 г. **Управителният съвет на БНБ разрешава прякото придобиване от „Банка ДСК“ ЕАД** на акции, представляващи 99.7352 % от вписания акционерен капитал **на „Сосиете Женерал Експресбанк“ АД**, с ново

наименование „Експресбанк“ АД, както и косвеното придобиване на същия акционерен дял от „ОТП БАНК“ АД, Будапеща, акционерно дружество, вписано в Република Унгария

Банка ДСК ЕАД придобива 99.7352% от акциите на придобиваната банка съобразно получено разрешение за концентрация от КЗК – Решение № 1413/13.12.2018 г.

На 27 февруари 2020 г. Управителният съвет на Българската народна банка взема решение за разрешаване на преобразуването на Експресбанк АД чрез вливане по реда на чл. 262 от Търговския закон в Банка ДСК ЕАД. Очаква се процесът по вливане да бъде завършен в рамките на м. май 2020 г.

Въз основа на справедливата цена на акциите на приемащата банка и на преобразуващата се банка, съотношението на замяна на акциите на акционерите в преобразуващата се банка, изчислено към 30.09.2019 г., се фиксира на 1 акция на преобразуващата се банка за 1.3223 акции на приемащата банка. За постигане на еквивалентно съотношение на замяна поради невъзможност акциите на всеки акционер да бъдат заменени с акции в приемащата банка с напълно еквивалентна стойност, разликата до тази еквивалентна стойност, представляваща справедливата цена на дробните части, които не формират цяла акция от капитала на приемащата банка и се получават при прилагане на съотношението на замяна, са извършени парични плащания. Размерът на паричните плащания се получава като произведение на стойността на дробните части и справедливата цена на една акция от приемащата банка. Така полученият общ размер на паричните плащания възлиза на 3 303.58 лв. (три хиляди триста и три лева и 58 ст.), която сума не надвишава 10% от съвкупната номинална стойност на новите акции във връзка с извършеното увеличаване на капитала на приемащата банка, доколкото е необходимо да се създадат нови акции за акционерите на преобразуващата се банка, за които законът допуска издаването на такива.

Търговският профил на обединеното дружество след реализацията на бизнес комбинацията е представен в **точка 3.2.** от дисертацията. В резултат на извършеното търговско преобразуване чрез вливане капиталът на правопреемника - „Банка ДСК“ ЕАД, се увеличава от 1 327 482 000 (един милиард триста двадесет и седем милиона четиристотин осемдесет и две хиляди) лева, разпределен в 132 748 200 (сто тридесет

и два милиона седемстотин четиридесет и осем хиляди и двеста) броя обикновени безналични, поименни акции с право на глас, с номинална стойност от 10 (десет) лева всяка, на 1 328 659 920 (един милиард триста двадесет и осем милиона шестстотин петдесет и девет хиляди и деветстотин и двадесет) лева, разпределен в 132 865 992 (сто тридесет и два милиона осемстотин шестдесет и пет хиляди и деветстотин деветдесет и две) броя обикновени, безналични, поименни акции с право на глас, с номинална стойност от 10 (десет) лева всяка.

Издавайки решение № 64 от 27 февруари 2020 г., управителният съвет на БНБ дава своето одобрение за измененията в устава на „Банка ДСК“ ЕАД, приети на основание преобразуването чрез вливане по смисъла на чл. 262 от Търговския закон на „Експресбанк“ АД в „Банка ДСК“ ЕАД. В резултат на приетите решения, в т.ч. и увеличението на капитала на „Банка ДСК“ ЕАД, и придобиването на акциите от увеличението от акционерите в „Експресбанк“ АД „Банка ДСК“ ЕАД престава да бъде еднолично акционерно дружество, което респективно налага изменения в устава ѝ.

Точка 3.3. от дисертационния труд представя *практическата приложимост на изведените насоки за усъвършенстване и подобряване на съществуващите методи и подходи, касаещи счетоводното представяне на бизнес комбинациите в дружествените финансови отчети*. Двете банки се съгласяват, че по смисъла на чл. 263ж, ал. 2, т.7 от ТЗ действията на преобразуващата се банка ще се смятат за извършени за сметка на приемащата банка за целите на счетоводството от момента на вписване на преобразуването в търговския регистър - датата на вливането, която е 30.04.2020 г. Обединената банка изготвя своите отчети в съответствие с всички Международни стандарти за финансово отчитане, одобрени от Комитета по Международни счетоводни стандарти.

Към 31 декември 2020 г. в *индивидуалния отчет* за финансовото състояние на Банка ДСК е отчетена *репутация в размер на 77 372 хил. лв.*, възникнала към 30 април 2020 г. при вливането на Експресбанк АД. Репутацията първоначално е определена към датата на придобиване на Експресбанк АД от Банкова група ДСК на *15 януари 2019 г.* и е *изцяло разпределена към придобитата банка като единица, генерираща парични потоци в консолидирания финансов отчет* на Банка ДСК за 2019 г. При вливането на Експресбанк АД в Банка ДСК АД е следван подходът на покупката съгласно МСФО 3 „Бизнес комбинации“, като репутацията е призната в *индивидуалния финансов отчет* на

Банка ДСК. Обединената банка формира новата единица, генерираща парични потоци, към която репутацията се разпределя.

Конкретната счетоводна статия, която се съставя във връзка с начисляването на амортизация на придобитата репутация, е дебитиране на операционната сметка Разходи за амортизация и кредитиране на корективната сметка Амортизация на търговска репутация:

Д/т с/ка Разходи за амортизация

К/т с/ка Амортизация на търговска репутация

Статията горе оказва влияние както върху отчета за печалбата или загубата и другия всеобхватен доход като признат за текущия период разход, така и върху отчета за финансовото състояние като коректив, чрез който се намалява отчетната стойност на търговската репутация. В разглеждания от нас случай системната амортизация на репутацията чрез прилагането на линейния метод на амортизация започва от април месец 2020 г. и ще продължи до март месец 2025 г.

Ретроспективното начисляване на разходи за амортизация води до спад в печалбата за 2020 г., равняващ се на 5.41%, докато спадът на печалбата за 2021 г. възлиза на 3.54%. Това, от своя страна води, до вярно и честно представяне на финансовото и имущественото състояние на дружеството, тъй като чрез начисляването на разходи за амортизация принципът на съпоставимост между приходите и разходите вече е спазен.

Както вече споменахме, макар и сравнително рядко при осъществяването на бизнес комбинации възникват и необичайни случаи, при които е налице печалба от изгодна покупка. В българската банкова практика такъв е случаят с придобиването на банка „Виктория“ ЕАД от страна на „Инвестбанк“ АД, при който последната отчита печалба от изгодна покупка в размер на 22 577 хил. лв.

В допълнение, точка 3.3. представя практическата приложимост на Модифицираната рамка за системно и последователно отчитане на създаването на стойност в дългосрочен план, предлагаща набор от 35 общи показателя за системно и последователно отчитане на създаването на стойност в дългосрочен план, повишаващи информираността на потребителите на финансовите отчети с общо предназначение, ще представим,

включвайки ги в оповестяванията към отчетите на Банка ДСК за 2019 г., 2020 г. и 2021 г. (вж. Таблица 6, Таблица 7 и Таблица 8). *Достигнато е до следните изводи:*

- 1) броят на оповестените от Банка ДСК АД показатели за интегрирана отчетност, съгласно Модифицирана рамка за системно и последователно отчитане на създаването на стойност в дългосрочен план, макар и не голям, в рамките на 3-годишния период нараства;
- 2) информация относно ангажираността на заинтересованите е оповестена както 2020 г., така и през 2021 г.;
- 3) през четвъртото тримесечие на 2021 г. благодарение на стартирания проект ЕКО Банката за първи път е докладвала относно съществени климатични рискове и възможности;
- 4) пилотно през 2021г. Банка ДСК оповестява намерението си да дефинира количествени и качествени ключови индикатори, чрез които да оценява и следи представянето си по пътя към постигане на целите, определени от Групата на Банка ОТП, и тези, които ще бъдат поставени с приемането на ESG стратегия на Банка ДСК през второто тримесечие на 2022, а също и да започнат да отчитат напредъка си спрямо основополагащи приоритети.

Имайки предвид представения набор от 35 показателя за системно и последователно отчитане на създаването на стойност в дългосрочен план, оповестяванията, съгласно Модифицираната рамка, не са на очакваното за Банка ДСК високо равнище, което отчасти, разбира се, може да бъде обяснено с незадължителния ѝ към този момент характер.

Заклучение

В съвременния корпоративен свят много организации обединяват сили и ресурси в отговор на бързо и непрекъснато променящата се среда. Глобализацията, ускорените технологични пробиви, все по – кратките жизнени цикли на продуктите и на много места стагниращите пазари поставят компаниите пред нарастващ конкурентен натиск, който изисква от тях ефективно да се справят с новите предизвикателства по отношение на тяхната национална и международна конкурентоспособност. В този контекст бизнес

комбинациите са важни стратегически модели за фирмен растеж и реструктуриране. Много малко са икономическите явления, които въпреки своята комплексност успяват да привлекат интерес в научноизследователската сфера така, както бизнес обединенията. Това е така, защото този тип реструктурирания попадат сред най – големите инвестиции, които едно дружество може да предприеме.

Втората част на втора глава от дисертационния труд, поместваща в себе си критичния анализ на представянето на бизнес комбинациите в дружествените финансови отчети, съгласно МСФО 3, заема централно място в структурата му. Самият анализ е извършен по отношение на:

а) концепцията за справедливата стойност;

б) последващото отчитане на търговската репутация във връзка с неначисляването на разходи за амортизация.

Основните изводи, следствие от критичния анализ, са, че:

- ❖ концепцията за справедливата стойност, от една страна, притежаваща недостатъци поради това че е производна на хипотезата за ефективния пазар, която е доказано невалидна и която, от своя страна, произхожда от невидимата ръка на Адам Смит и, от друга страна, като теория с вътрешно присъщите ѝ недостатъци, спешно трябва да бъде ревизирана, защото:

- липсва определен минимален обем от транзакции, в случаите когато обемът или дейността при даден актив или пасив са намалели значително, което поставя под въпрос легитимността на така определената справедлива стойност;

- изричното уточнение в параграф 17 от МСФО 13 Оценяване по справедлива стойност, че от предприятието не се изисква да предприеме изчерпателно търсене на всички възможни пазари, за да установи основния пазар, което води до това, че отделните компании често прибегват до използването на най – изгодния пазар за даден актив или пасив вместо основния такъв. Изборът на пазар чрез позоваване на най – изгодния такъв въвежда специфична за отделните дружества справедлива цена, тъй като различните пазарни участници търгуват на различни пазари. Всичко това е в дихотомия с целта на оценяването по справедлива стойност, а именно да се изчисли цената, за която би бил

продаден актив или прехвърлен пасив при обичайна сделка между пазарни участници към датата на оценяване при актуалните към точно този момент пазарни условия.

❖ замяната на изискването за начисляване на амортизация с тест за обезценка неотложно трябва да бъде отменена, защото:

- схващането за запазването на стойността на придобитата в резултат на бизнес комбинация репутация непроменена във времето е изключително погрешно. Репутацията, придобита в резултат на бизнес комбинация, не е в състояние да генерира парични потоци без помощта на други активи. Тя косвено черпи от разходите, извършвани във връзка с дейността на предприятието, в т.ч. разходи за реклама, обучение на персонала, научноизследователска и развойна дейност и др. Стойността ѝ се поддържа от редица допълнителни разходи, които само и единствено водят до генерирането на вътрешно създадена репутация. Амортизацията на търговската репутация гарантира, че придобитата репутация се признава в печалбата или загубата и няма вътрешно създадена репутация, която да се признава като актив на нейно място, което поражда несъответствие със забраната в МСС 38 Нематериални активи относно непризнаването на вътрешно генерирана репутация;

- тестът за обезценка на репутацията е лишен от обективност, тъй като дружеството разполага със свободата само да определя ключови променливи, участващи в определянето на настъпилата обезценка, каквито са например процентът на ръст и дисконтовият процент.

Практическата приложимост на изведените насоки за усъвършенстване и подобряване на съществуващите методи и подходи, касаещи счетоводното отчитане на бизнес комбинациите, се доказва в последната глава от дисертационния труд, която отразява една от най – мащабните сделки по сливане, извършвани някога в банковата системата на страната ни, а именно вливането на Сосиете Женерал Експресбанк АД в Банка ДСК ЕАД.

Отчитането на бизнес комбинациите е една от най – интересните, но едновременно с това и една от най – сложните теми в счетоводната теория и практика. Те засягат съдбите на множество дружества, високорискови са, включват финансови трансакции с огромни размери, истории за успех и провал. Редица глобални проучвания, някои от които проведени в Cass Business School, показват, че само 30 – 40 % от сливанията и

вливанията са успешни⁵⁶. В допълнение според проучване на Маккинзи енд Къмпани 70% от бизнес комбинациите не достигат поставения от тях като цел приходен синергизъм, докато при разходния синергизъм този дял възлиза на 40%⁵⁷. Освен това корпоративните реструктурирания са и обект на интензивни регулации, което от своя страна предопределя и честата необходимост от прибегване до услугите на различни професионалисти – предимно външни за компанията лица. Понякога възникват разходи, чийто размер трудно може да бъде точно определен. Някои от разходите може да бъдат напълно непредвидими, каквито например са непредвидените съдебни задължения, които е възможно да възникнат след придобиване. Най – добрият начин, по който компаниите могат да се справят с подобен тип разходи, е да пристъпят към подробен дю дилиджънс. Последствията от недобре извършен такъв могат да бъдат доста сериозни, какъвто е случаят на придобиването на Monsanto от страна на Bayer. След като придобива Monsanto, Bayer поема всичките ѝ пасиви, включително 13 400 свързани с глифозат правни искове, чийто брой впоследствие надхвърля 50 000 случая⁵⁸ (предлаганият от тях пестицид за плевели – Roundup, съдържа глифозат, за който се подозира, че причинява рак). Тук бихме искали изрично да подчертаем, че масовото схващане, че дю дилиджънс следва да се извършва само и единствено от страна на купувача, е изключително неправилно. Макар чеклистът при дю дилиджънс, провеждан от страна на продавача, да е далеч по – скромнен в сравнение с чеклиста, който трябва да бъде изпълнен от купувача, той трябва да бъде извършен най – малкото, за да може придобиваният да определи дали придобиващият разполага с достатъчно финансови средства, за да финализира сделката.

Пазарът на сливания и придобивания не стои встрани от протичащия процес на глобализация и делът на осъществените трансгранични сделки става все по – значителен. За първи път в историята на сливанията и придобиванията стойността им в глобален мащаб надхвърли 5 трилиона долара през 2021 г., подобрявайки предишния рекорд от 4.55 трилиона долара през 2007 г., по данни на Dealogic. Според данните на Refinitiv

⁵⁶ Moeller, Sc. *Surviving M&A: Make the most of your company being acquired*, John Wiley & Sons, 2009, p. 36.

⁵⁷ Dickie, R. *Financial Statement Analysis and Business Valuation for the Practical Lawyer*, American Bar Association, 2006, p. 338.

⁵⁸ Ferrell O., J. Fraedrich, L. Ferrell. *Business Ethics: Ethical Decision Making and Cases*, Thirteenth edition, Cengage, 2022, p. 393.

общата стойност на сделките, осъществени през 2021 г., възлиза на сумата от 5.9 трилиона долара, което представлява 64% ръст спрямо предходната година.

Бизнес комбинациите са съществен елемент от корпоративните стратегии на редица дружества. Благодарение на тях различните сектори на икономиката се реструктурират, което значително улеснява компаниите по отношение на бързото разширяване на бизнеса им в международен план. Комплексността на бизнес комбинациите е продиктувана от техния интердисциплинарен характер, което съответно поражда необходимостта от холистичното им разглеждане и разбиране.

IV. НАУЧНИ И НАУЧНО – ПРИЛОЖНИ ПРИНОСИ В ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

Значимостта на изследването в дисертацията както от гледна точка на теорията, така и на практиката, както и основните му приноси се изразяват в следното:

- извършен е съдържателен исторически преглед на отделните вълни на сливания и придобивания, което е свързано с изчерпателно анализиране и последователно синтезиране на голям обем от информация. Повечето от изследванията, посветени на историческото развитие на явлениято, са силно фрагментирани по държави, времеви период, а един от най – често срещаните недостатъци е, че покриват само определени индустрии и сектори от икономиката⁵⁹, оставяйки по този начин след себе си съществени пропуски, които трябва да бъдат преодоляни. Макроикономическите условия, правителствените разпоредби и технологичният напредък водят до възникването и развитието на вълните на сливания и придобивания. Извършването на задълбочен преглед, анализ и оценка и получаването на обширни познания за историческия ход на сливанията и придобиванията би редуцирало значително грешките, допускани в процеса на бизнес комбинации, а също и броя на неуспешните сделки.

- елиминирани са съществуващи пороци в концепцията за справедливата стойност, за да може последната да носи името справедлива, посредством представяне на обоснованото предложение при липсата на основен пазар за даден актив или пасив и при невъзможност за определяне на справедливата стойност освен формулирайки ненаблюдаеми хипотези (хипотези от III – то ниво), то вместо по справедлива стойност

⁵⁹ Auerbach, A. Mergers and acquisitions. The University of Chicago Press, 1991, p. 28 – 36.

счетоводната оценка да се извършва по цена на придобиване, която в конкретните случаи би спомогнала за постигането на далеч по – надеждно оценяване. Необходимо е също така и въвеждането на определено минимално изискуемо количество транзакции, под което обемът или дейността за актива или пасива се считат за значително намалели.

- аргументирано се доказва необходимостта от въвеждането на задължително начисляване на разходи за амортизация на търговската репутация на систематична база по време на полезния ѝ живот. За преобладаващата част от бизнес комбинациите най – удачният и подходящ метод на амортизация би бил линейният, защото той би отразил постепенното потребление на репутацията. В допълнение е определен и полезният живот на придобитата репутация, който по наше мнение е пряко зависим от необходимия времеви период за пълна интеграция на бизнес комбинациите. След извършването на обстоен и задълбочен преглед на световната литература, посветена на проблематиката, стигнахме до извода, че този период следва да бъде 5 – годишен.

- представено е предложение за включването на показатели за интегрирана отчетност в оповестяванията към МСФО 3 Бизнес комбинации в ролята им на нефинансови измерители на успеха на бизнес комбинациите, които ще повишат информираността на потребителите на финансовите отчети с общо предназначение. Необходимостта от това се поражда от факта, че в допълнение към универсалното правоприемство при бизнес комбинациите на всички права, задължения и модалитети на един правен субект или дробни части от тях, преминаващи върху друг субект, бизнес обединенията оказват влияние и имат въздействие и извън рамките на участващите в преобразуването дружества – клиенти, доставчици, инвеститори, регулаторни органи, конкуренти и др. Подходящ за постигането на тази цел е предложеният набор от 35 общи показателя за системно и последователно отчитане на създаването на стойност в дългосрочен план.

V. СПИСЪК НА ПУБЛИКАЦИИТЕ ПО ТЕМАТА НА ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

Статии

1. Статия „Генезис и особености на концепцията за интегрирана отчетност. Корелационна зависимост между интегрираното отчитане и модела COSO“, списание на ИДЕС, бр. 3, 2019 г.

2. Статия „Финансовата отчетност в условията на глобалната пандемия COVID 19 - неопровержимо доказателство за необходимостта от преход към интегрирано отчитане“, списание на ИДЕС, бр. 4, 2020 г.

3. Статия „Първоначално признаване, оценяване и оповестяване на бизнес комбинациите в дружествените финансови отчети съгласно МСФО 3 Бизнес комбинации“, списание на ИДЕС, бр. 3, 2022 г.