

## Последваща оценка на нематериалните активи и нейното отражение при формирането на себестойността в управленското счетоводство

Д-р Калина Кавалджиева

*The main goal of managers is to optimize the activity of the enterprise and to maximize the value of the capital with the help of adequate financial and management decisions. To achieve thus determined is necessary value of the final product offered to be reliably determined, be calculated in such a way as to ensure accessibility and competitiveness of the company. To achieve this purpose, an analysis of the situation in which the company; analysis is the recognition of costs and created assets. In terms of formulation and implementation of European policies and in particular finance the initial assessment and the filing of intangible assets are carried at cost. Problem is how to determine the subsequent measurement of intangible assets. Importance of the problem is driven by the principle of true and fair view of the assets in the balance sheet on the one hand and on the other the impact of impairment in management reporting and the form of the cost of services provided. In Bulgaria make many infrastructure investments, which is able to be provided for the operation and maintenance through contractual agreements between the state and the private sector. Especially important is the influence which indicates the existence of rights under contractual arrangements on the cost of services, the true and fair presentation of the situation in the financial statements and putting the fair value of capital and hence the analysis of the effectiveness of capital in making management solutions.*

**Key words:** *intangible assets, contractual agreements, market value, valuation approach, analysis, fair value of capital, recognition of costs and created assets*

### ВЪВЕДЕНИЕ

Основната цел на мениджърите е да оптимизират дейността на предприятието и да максимализира стойността на капитала с помощта на адекватни финансови и управленски решения. За да се постигне така определената цел е необходимо стойността на крайния предлаган продукт да бъде надеждно определен, т.е. да бъде калкулиран по такъв начин, че да се осигури достъпност и конкурентоспособност на дружеството. За постигането на поставената цел се извършва анализ на ситуацията, в която се намира дружеството; анализира се признаването на разходите и създадения актив. В условията на провеждане и прилагане на Европейски политики и по конкретно финансирания Първоначалната оценка и заприхождане на нематериалните активи се извършва по цена на придобиване. Проблем е начина на определяне на последващата оценка на нематериалните активи. Важността на проблема е продиктувана от принципа за вярно и честно представяне на активите в баланса от една страна, а от друга отражението на обезценката във управленските отчети и формане на себестойността на предоставените услуги. В България се правят множество инфраструктурни инвестиции, които има възможност да бъдат предоставени за експлоатация и поддръжка чрез Договорни споразумения между държавата и частния сектор. Особено важно значение има влиянието, което указва наличието на права по договорни споразумения върху себестойността на услугите, вярното и честно представяне на ситуацията в Годишните финансови отчети и извеждането на справедливата стойност на капитала, а от там и анализа на ефективността на капитала при вземане на управленски решения.

### Последваща оценка на нематериалните активи

#### Нематериални активи

В условията на провеждане и прилагане на Европейски политики, държавата чрез своите първостепенни и второстепенни разпоредители прави дългосрочни

инвестиции в инфраструктурни проекти, обичайно финансирани по Структурни и Кохезионни фондове. Съгласно КРМСФО Разяснение 12 Споразумения за концесионни услуги в параграф 1 е записано че „В много страни инфраструктурата за обществени услуги като пътища, мостове, тунели, затвори, болници, летища, водоснабителни мрежи, енергоснабителни и далекосъобщителни мрежи, традиционно се изграждат, експлоатират и поддържат от публичния сектор и се финансират от публичния сектор.“ В практиката има случай, когато правителствата привличат частния сектор чрез въвеждане на Договорни споразумения за услуги, в които се задължава „...частния сектор да изгражда/поддържа инфраструктурата, използва за предоставяне на обществена услуга или да я модернизира, експлоатира и поддържа през определено период от време.“

При калкулирането на себестойността на публичните услуги е нужно да се оцени социално поносимата тарифа или цена. При това ценообразуване трябва да се спазва принципа на солидарна отговорност. Нужно е да се съобразим с подходите за изясняване на същностната характеристика на различните видове активи, които пренасят своята стойност върху крайната цена/тарифа за предлаганата услуга.

При управлението на такива активи е необходимо да се съобразим с двете концепции за поддържане на вложения капитал – финансова и материална<sup>39</sup>. Финансова концепция за капитала се предопределя от номиналната единица и покупателната способност на капитала. Взема се под внимание Чистата стойност на капитала, която съвпада с чистите активи или Нетните активи определят **чистата стойност на капитала**. Материалната концепция за капитала се определя според оперативната способност на капитала да се възпроизвежда и развива на база производствен капацитет, т.е. брой произведени единици за даден период.

**Вземането на управленски решения при калкулирането на себестойност на предлаганите услуги и на вложения капитал в развитието на дейността като цяло е от изключителна важност начина на извеждане на Справедлива пазарна стойност на нематериалния актив и последващата оценка и обезценка на актива.**

Извеждането на Справедливата стойност на нематериалния актив под формата на права върху Концесионен договор ще бъде разгледан на база на примера на Дружество – притежаващ Договор за концесиониране на плаж. Нужно е да се отбележи че в България все още не са приети и не се прилагат Международните счетоводни стандарти за публичния сектор (МССПС), но трябва да се отбележи фактът, че вече е приет и се прилага МССПС 32 “Споразумения за концесионна услуга”, който дава насоки как да се отчитат концесионните сделки при концедента<sup>40</sup>.

След първоначално признаване на дадени Нематериални активи, дружествата имат два метода за последваща оценка<sup>41</sup>:

1) Модел на цена на придобиване, намалена с натрупаната амортизация и всякакви натрупани загуби от обезценка;

2) Модел на преоценената стойност – след първоначалното признаване нематериалните активи подлежат на преоценка като се допуска увеличаване на стойността на актива до неговата справедлива стойност.

Процесът на разпределение на стойността на активите се разпределя за срока на неговото използване и се съпоставя с реалната полза от неговата употреба.

<sup>39</sup> Този въпрос е обстойно изследван в хабилитирания труд на проф. Ст. Стоянов „Акционерният капитал“ Авторът застъпва тезата, че в основата на концепциите стоят разбиранията за значението на капитала като „самонарастваща“ стойност (парична стойност) и като икономически ресурс – съвкупност от парично изражение „материални блага“.

<sup>40</sup> Фесчиян, Д., Стандартизация на счетоводството и модели за отчитане на дълготрайните материални активи в публичния сектор, ИК – УНСС, С., 2013, с. 123-124.

<sup>41</sup> МСС 38 „Нематериални активи“ параграф 72, 74 и 75

## **Методи за определяне на справедлива стойност на нематериалните активи**

При последваща оценка на Нематериални активи и в частност на Договорни споразумения за услуги съгласно МСС 38, при избор на модел - извеждане на справедлива стойност се прилага МОС 210. В оценителския стандарт е казано, че Нематериалният актив е непаричен актив, който се проявява чрез своите икономически качества. Лишен е от физическа субстанция, но носи права и икономически ползи на притежателя си.

Съгласно МОС 210 – За определяне на методи за извеждане на справедливата стойност на нематериалните активи изискват да се направи експертна оценка на остатъчния полезен живот. За някои видове активи, този период може да е краен, например ограничен от срока на договор или от типичния жизнен цикъл в съответния сектор. Други активи могат да имат практически безкраен живот. Оценката на остатъчния полезен живот включва разглеждане на правни, технологични, функционални и икономически фактори.<sup>42</sup>

Моделите за оценка съгласна стандарта са:

- ✓ Пазарен подход – при наличие на активен пазар;
- ✓ Приходен подход - Метод на спестените роялти, понякога наричан „метод на облекчението от роялти”, Метод на премиите печалби, понякога наричан „метод на инкременталните приходи”, Метод на допълнителните приходи;
- ✓ Метод на спестените роялти;
- ✓ Метод на премиите печалби;
- ✓ Метод на допълнителните приходи;

### **Метод на премиите печалби<sup>43</sup>**

Съгласно този метод се приема хипотезата за сделка, при която правата върху Договорно споразумение се прехвърлят изцяло, чрез договор на хипотетичен купувач.

Включват се два етапа:

- Определяне величината на очаквания ефект (размерът на свръхпечалбата).
- Разпределянето на този ефект м/у продавача и купувача.

Величината на ефекта се определя при отчитането на основните направления за извличане на икономическа изгода.

- Намаляване на производствените разходи за единица.
- Увеличаване на обема на производството.
- По-високи цени на продукцията в резултат на по - високо качество.
- Извличане на допълнителна печалба в резултат на прилагане на принципа за премиално ценообразуване.
- Комбинация от посочените.

Тази част от ефекта, която остава за лицензополучателя се нарича лицензионна печалба, а % от ефекта, който ще получи лицензодателя като възнаграждение: цена на лицензията. Определянето размера на цената става в съответствие със следните фактори.

- Вида на предоставените с лицензията права: от практиката са изведени следните данни: при пълна лицензия цената варира м/у 40-50% от ефекта (свръхпечалба), при изключителна лицензия цената е 30-40% от ефекта, при неизключителна лицензия 20-30%.
- Наличие и степен на правна защита: при добре защитени обекти цената е по-висока.

<sup>42</sup> МОС 210 параграф 37

<sup>43</sup> Пак там параграф С28 ди С30

- Възможности за производствено и търговско коопериране между двете страни по договора.
- Характер и начин на водене на преговорите.

Разгледан е пример при който е направена прогноза, в която се предвижда Договорното споразумение за предоставяне на концесионни услуги за експлоатация и поддръжка на плажна ивица. Допуска се че дружеството ще продължи да реализира приходи от продажба на предлаганите услуги. При извеждане на справедлива стойност на Договорното споразумение, за целите на извеждане на справедливата стойност, се взема под внимание ситуацията на пазара и възможностите за развитие на дружеството. Клиентите използват предлаганите услуги, защото последните са с високо качество. Това е основната причина Дружество „X“ да печели лоялността и уважението на клиентите си. Поради динамичната обстановка на пазара анализа е изведен при един вариант. Разработена е прогноза за развитието на приходите от оперативната дейност на дружество „X“ (без договорното споразумение), която е съпоставена с прогнозата на приходите от развитие на дейността на дружеството при наличие Договорно споразумение.

В Прогнозата е заложена очерталата се тенденция от анализа на разходите за материали и външни услуги по отделните дейности. Основните разходни пера са разходи за материали; разходи за външни услуги, разходи за амортизация, разходи за персонал, разходи за социални осигуровки, други разходи.

За Договорно споразумение като оценяваното -при обеми на приходите над средните лицензионната такса се движи в границите от 0,2 до 5% от приходите. За целите на оценката се приема стойността 4%. Стабилността на икономиката в страната обосновава дисконтова норма в размер на 16%. Периодът, който се отчита, е 5 години в бъдещето, като се приема, че следващите бъдещи периоди са отчетени при определянето на лицензионната такса. При тези ограничения по-известната формула за дисконтиране се получава:

**Таблица 1. Справедлива пазарна стойност на лицензионните такси**

	1	2	3	4	5
Приходи от дейността	13 043 485	11 867 994	17 180 604	17 472 873	17 779 755
Разходи от дейността (без амортизации)	5 682 508	5 748 814	7 385 094	7 488 013	7 596 077
Финансови приходи	-	-	-	-	-
Финансови разходи (без лихви по кредити)	-	-	-	-	-
Извънредни приходи	0	0	0	0	0
Извънредни разходи	0	0	0	0	0
Амортизации	1 799 367	1 799 367	1 799 367	1 959 367	1 959 367
Доход преди облагане(брутна печалба)	5 561 609	4 319 813	7 996 142	8 025 493	8 224 311
Данък върху печалбата	556 161	431 981	799 614	802 549	822 431
Нетна печалба	5 005 448	3 887 832	7 196 528	7 222 944	7 401 880
Свръх печалба на ДНМА-15%	750 817,26	583 174,75	1 079 479,17	1 083 441,53	1 110 282,01
Амортизация на свръхпечалбата	269 905	269 905	269 905	293 905	293 905
Брутен паричен поток	1 020 722	853 080	1 349 384	1 377 347	1 404 187
Изменение на оборотния капитал	0	0	0	0	0
Инвестиции	(375 000)	(225 000)	0	0	0
Чист паричен поток	1 395 722,34	1 078 079,82	1 349 384,24	1 377 346,60	1 404 187,08
WACC=0.16	1 203 831,42	802 018,17	865 835,86	814 995,67	716 273,76
Сума на настоящата ст-ст на ЧПП	<b>4 402 954,89</b>				
СТОЙНОСТ НА ДНМА	1 761 181,96				

### Метод на роялтите

Този метод е свързан с определяне на лицензионната такса в една предполагаема лицензионна сделка, като се търси размерът на процентните отчисления от постигнатия с предмета на договора оборот. Сумата от стойностите на годишните отчисления, получени за целия срок на ползване на правата, дава разчетната цена на лицензията. Размера на възнаграждението, което ще получи лицензодателя зависи от много фактори, като основният е начина на заплащане на цената: паушално /еднократно/, чрез роялти /вноски/ или комбинация от двете.

Изплащане чрез роялти се определят в % от:

- Реализирана печалба от лицензионна продукция.
- Сума от приходите от продажби.
- Стойността на единица произвеждана продукция.

Обикновено роялтите са в диапазона 2% -6,20 %. Те започват да се плащат от момента на реализиране на първите приходи от лицензионна продукция.

От проведеня анализ се вижда, че оценяваният комплекс осигурява добри възможности за продължително осъществяване на конкурентноспособна дейност. Състоянието на маковата закрила е поддържано, което при едни пазарни преговори е факт, който би се използвал от евентуалния продавач за повишаване на пазарната цена. Купувача от своя страна няма интерес да сключи сделката при по-висока цена от допустимо възможната.

**Таблица 2.** Справедлива пазарна стойност на комплексно Know-how

	1	2	3	4	5
Дисконтирани приходи	11 250 200,79	8 828 981,82	11 023 978,44	10 338 948,52	9 069 427,01
Сума на дисконтираните пр-ди от дейността	50 511 536,58				
Размер на роялти 0.02	2 020 461,46				
Ст-ст на ДНМА	<b>1 890 821,71</b>				

Вземайки под внимание справедливата стойност изведена по двата модела претеглена с тегло съответно 50:50 може да се изведе следната справедливата пазарна стойност:

**1 891 хил. лева**

**/един милион осемстотин деветдесет и една хиляди лева/**

### ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Практическото прилагане на изведената справедлива стойност се отразява в баланса на дружеството. Увеличението или намалението на балансовата стойност се отразява в управленския отчет а от там влияе и върху извеждане на себестойността на крайните продукти и услуги.

### ЛИТЕРАТУРА

- [1]. Стоянов.Ст. „Акционерният капитал“ - Хабилитирания труд
- [2]. Фесчиян, Д., Стандартизация на счетоводството и модели за отчитане на дълготрайните материални активи в публичния сектор, ИК – УНСС, С., 2013, с. 123-124.
- [3]. Башева, С. и кол., Отчитане на нематериалните активи, ИК – УНСС, С., 2012, с. 33...
- [4]. Пожаревска, Р. „Интелектуална собственост – признаване, представяне и оповестяване за счетоводни цели, УИ „Стопанство“, С, 2010.
- [5]. Епстейн, Б и др. МСС / МСФО 2004-2005. Коментари и приложения, К& Б консулт, С, 2006

- [6]. Стоянов, С, К.Савова, Счетоводство – основен курс, УИ „Стопанство“, С, 2010
- [7]. Фетваджиев, Ж. Оценка на нематериалните активи, Хеликон, С, 2005
- [8]. Международни счетоводни стандарти
- [9]. Международни стандарти за финансови отчети
- [10]. Национални стандарти за финансови отчети на малки и средни предприятия
- [11]. Международни оценителски стандарти, 2011 г.
- [12]. Европейски оценителски стандарти, 2009 г.
- [13]. Душанов И, М.Думитров, Курс по счетоводство на предприятието, 5 изд. Ромина, С., 2011
- [14]. Дурин, С, Д. Дурина „Счетоводство на предприятието, 12 изд., изд.Фарком, С, 2004
- [15]. Shannon P. Pratt, "Valuing a Business, 5th Edition"
- [16]. Shannon P. Pratt, Alina V. Niculita, "Valuing a Business. The Analysis and Appraisal of Closely Held Companies" 5<sup>th</sup> Edition, New York, Mc Grow Hill

**За контакти:**

Д-р Калина Кавалджиева, Катедра „Счетоводство и анализ“, УНСС, тел.: 0878 25 03 82 e-mail: kalinakavaldzhieva@gmail.com