

ОПТИМИЗАЦИОННИ МОДЕЛИ ПРИ ИЗВЪРШВАНЕ И АНАЛИЗ НА СДЕЛКИ МЕЖДУ СВЪРЗАНИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кирил Ангелов

kiril.k.anguelov@gmail.com

*Университет по застраховане и финанси (УЗФ),
ул. Гусла №1, София
РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ*

***Ключови думи:** свързани лица, трансферно ценообразуване, оптимизационни модели предприятия от група*

***Резюме:** В настоящата разработка се цели представяне на разработени авторски оптимизационни методически модели, универсално приложими за вътрешнофирмен и външен анализ, проверка и контрол на прилагани трансферни цени при сделки между свързани лица.*

Необходимостта от оптимизационни модели възниква поради наличието на голям обем и разнообразие от сделки между свързани предприятия. Съществува необходимост да се създадат и значително по-бързо работещи методически подходи, които да улеснят и ускорят процесите, характерни за трансферното ценообразуване. По този начин се създават предпоставки за намаляване риска от грешки, както при дружествата, така и при контролиращите органи по приходите. Също така тези модели биха имали висока полезност и практико-приложна стойност за целите на данъчното планиране и данъчното оптимизиране от гледна точка икономическите интереси на търговските дружества, които по един или друг начин са свързани лица и имат общи бизнес цели.

УВОД

Взаимоотношенията на свързаност от икономическа гледна точка са нормална обичайна практика в стопанската дейност на предприятията-майки, техните дъщерни, асоциирани и/или съвместни предприятия с други инвеститори, както и по линия на други възможни конфигурации на свързаност. Тези взаимоотношения правят възможно прехвърлянето на ресурси, услуги, финансиране и пр. между две, три или много повече лица, без значение дали на практика се прилага насрещна ценова престация между съответните страни по извършваните сделки.

Взаимоотношенията между **свързани лица** имат **двойко отражение:**

- от една страна оказват влияние върху резултатите от дейността и финансовото състояние на всяко от отчитащите се предприятия в дадена конфигурация на свързаност;

- от друга страна всяко от тях има своя допирна точка със съответната данъчна юрисдикция (в частност България), а интелигентното и същевременно с това законосъобразно прилагане на данъчните правила и възможни подходи, които те

позволяват, може да носи допълнителни финансови тежести или съответно справедливо обосновани икономически предимства в дейностите и сделките, осъществявани в хода на обичайните бизнес взаимоотношения (при това без да се ощетява фискалния интерес на държавата, в която оперира съответното предприятие по веригата).

Увеличаването на броя, вида, многообразието на естеството на реализирането на сделки между свързани лица в съвременното развитие на глобалната икономика и особено в епохата на бурна дигитална трансформация, позволяваща осъществяване на бизнес на съвсем различни основи, изисква постоянно подобряване, разширяване и надграждане на отчетността на корпоративните структури както за финансово-счетоводни, така и за фискални цели.

Това предполага освен постоянна изследователска, анализаторска и тълкувателна дейност, съответно подлагане на преоценка и ревизиране на регламентираните правила и приложни модели и методики в международен и съответно в национален аспект.

На тази основа, може да се дефинира твърдението, че *в рамките на нормативно регламентираните на съответна юрисдикция правила за третиране на сделките между свързани лица, е реалистично прилагането на подходящи оптимизационни модели в областта на трансферното ценообразуване, които едновременно да удовлетворяват в максимална степен както икономическите интереси на засегнатите стопански субекти, така и да не накърняват*

I. НЕОБХОДИМОСТ ОТ РАЗРАБОТВАНЕ НА УНИВЕРСАЛНО ПРИЛОЖИМИ ОПТИМИЗАЦИОННИ МОДЕЛИ ПРИ ОСЪЩЕСТВЯВАНЕ НА СДЕЛКИ МЕЖДУ СВЪРЗАНИ ЛИЦА

По своята същност методите за определяне на пазарните цени, представляват фискален инструмент за анализ на политиките на трансферно ценообразуване в рамките на групи или група от свързани лица. Основната цел на тези методи е да се постигнат резултати в търговските взаимоотношения между свързаните лица, които да са сходни на резултати от търговски взаимоотношения между независими лица.

Обосновката на разработваните практически подходи, под формата на методически модели за систематизирани решения, е направена в контекста на националната нормативна уредба, съгласно която правилата за ТЦ се прилагат при всички сделки на свързани лица, а не само при трансграничните. Това от своя страна предоставя реални възможности за тяхното лесно адаптиране и прилагане в международна среда на регионално европейско равнище при трансграничните дейности на многонационални предприятия (или компании, регистрирани в трети юрисдикции, но опериращи с дейност на територията на ЕС).

Важно условие за методите за определяне на пазарните цени, е сравнението на условията на контролирана сделка (такава между лица, третирани като свързани) с условията на сделки между независими лица.

За да е приложимо и обосновано подобно сравнение е необходимо икономически значимите характеристики на сравняваните сделки и лица да бъдат достатъчно съпоставими. Понятието „съпоставимост” и по-точно възможностите за съпоставимост могат да бъдат реализирани, когато различията между сравняваните обекти не оказват съществено влияние между анализирания показател (цена или норма на печалба).

В областта на трансферното ценообразуване, е въведена йерархия при прилагането на методите. Йерархичната подялба тълкува методите като традиционни и нетрадиционни.

Към приоритетните традиционни методи попадат **метода на сравнимите неконтролирани цени, метода на пазарните цени и метода на увеличената стойност**. Методът на транзакционната нетна печалба и методът на разпределената печалба, в теорията са определени като нетрадиционни. Това приоритизиране на методите се обосновава с факта, че традиционните методи са по-точен и надежден измерител на пазарните цени, тъй като при тяхното прилагане, се изисква и постига по-голяма съпоставимост между сравняваните сделки и лица.[1]

Тук по-специално внимание се фокусира върху разглеждането на един от най-надеждните методи, а именно Метода на сравнимите неконтролирани цени (МСНЦ).

Този метод има за цел да установи пазарните цени на база сходство между продукт или услуга, търгувани в контролирана и съпоставима неконтролирана сделка. Този метод се характеризира с най - висока степен на надеждност и директност при прилагане на принципа на независимите пазарни отношения (НПО), когато предмет на контролираната и съпоставимата неконтролирана сделка е един и същ продукт и сравняваните лица изпълняват едни и същи функции. МСНЦ се концентрира само върху цената на търгуваната стока или услуга. При констатация на разлика между цената на стоката или услугата в контролираната и съпоставимата неконтролирана сделка, след правилно и сигурно прилагане на МСНЦ, е възможно цената по контролираната сделка да се замести директно с цената по неконтролираната сделка.

В практиката в международен мащаб, се наблюдават изключително голям брой сделки между свързани лица. Въпреки дефинираните правила и възможни методи за определянето на цените на стоки и услуги между свързани лица, е разумно и прагматично да се работи за надграждане и създаване на подобрени подходи, които да осигуряват по-добра оперативност, данъчна сигурност, съответно улесняване и ускоряване на проверките. Такива подходи, изразени чрез оптимизационни модели, основани на селектирани типови бизнес сделки може да намалят риска от грешки, както при търговските дружества (институционални единици / данъчно задължени лица), така и при контролиращите органи по приходите.

В хода на анализа, са установени като често срещани, следните три типа сделки, на чиято основа по-нататък се разработват и предлаганите три оптимизационни модела при определяне на ценовите равнища, възприети като такива между лица, които не са свързани:

- **Сделки с недвижими имоти между свързани лица;**
- **Сделки, свързани с предоставяне на услуги между свързани юридически лица;**
- **Заеми между свързани юридически лица.**

За целите на анализа, тук е разгледан по-подробно **третия тип бизнес сделки**, с цел доказване на надеждността на разработените и предложени практически подходи за систематизирани решения в практиката на бизнеса от една страна, и на НАП (и аналогични данъчни органи) от друга.

За да се достигне до опростени изчислителни процедури са използвани сравнителни методи, касаещи данъчния резултат, на базата на издадените от **НАП фишове за трансферно ценообразуване съгласно Наредба №Н-9 за реда и начините за прилагане на методите за определяне на пазарните цени и приложими постановки в тази област от ЗКПО. [2]**

Основната цел на анализа е **достигането до релевантен цифров коефициент**, с който да бъдат умножени цените в контролираните сделки. Резултатът се изразява в достигане до цените при сравнимите неконтролирани сделки. Така се постига **оптимизация както от гледна точка на бизнес моделите, на база които оперират**

съответните икономически субекти, така и органите на приходната агенция.

Като възможност за отклонение от предложените принципи могат да се определят човешкия фактор и натрупването с години порочни практики. За целите на прецизното изследване тези два фактора ще бъдат елиминирани, доколкото при прилагането на подобна методика такива фактори не биха възникнали.

II. ВЪЗМОЖНИ ПОДХОДИ ЗА ОПТИМИЗАЦИЯ ПРИ ЗАЕМИ МЕЖДУ СВЪРЗАНИ ЮРИДИЧЕСКИ ЛИЦА.

Относно заемите между свързаните лица, наложена практика през годините е да се начисляват по – високи лихви. Това често се изразява в договаряне на цени, които се различават от цените, по които несвързани лица търгуват или се финансират помежду си. По линия на последното, е необходимо „да се имат предвид някои важни данъчни аспекти при междуфирменото кредитиране на свързани предприятия или предоставянето на заем на лица, които са свързани по друг начин. В този смисъл от значение е съблюдаването на разпоредбите на ЗКПО“ [3] (част първа, глава четвърта Предотвратяване на отклонение от данъчно облагане, Сделки между свързани лица).

В практиката, по ревизии на приходната агенция се наблюдава тенденция за проверки за кредитните взаимоотношения между свързани лица и дружества.

Тъй като няма конкретна методика за формирането на лихвен процент върху заема в повечето случаи се начислява извънредно голяма лихва, която е равна или по-голяма от лихвения процент на *пазарната лихва*. **Съгласно допълнителните разпоредби на ЗКПО, пазарната лихва е: лихвата, която би била платена при същите условия за предоставен или получен кредит под каквато и да е форма по сделка между лица, които не са свързани. Пазарната лихва се определя според условията на пазара, като се отчитат всички количествени и качествени характеристики на сделката - форма, размер и валута на предоставените средства, срок на предоставянето им, вид, размер и ликвидност на обезпечението, кредитният риск и други рискове, свързани със сделката, профил на кредитополучателя или лизингополучателя, както и всички други условия и обстоятелства, влияещи върху размера на лихвата“¹**

Съгласно постановките на Закона за задълженията и договорите: Заемодателят предава в собственост на заемателя пари или други заместими вещи, а заемателят се задължава да върне заетата сума или вещи от същия вид, количество и качество.[4] Заемателят *дължи лихва само ако това е уговорено писмено*. Това разпореждане не се отнася до банките.

Съгласно посоченото, може да се заключи, че договорите за заеми могат да бъдат безлихвени. Но чл.16 от ЗКПО, ясно оказва обратното за данъчни цели, в частта за т.нар. *Отклонение от данъчно облагане*.²[5]

Когато една или повече сделки, включително между несвързани лица, са сключени при условия, чието изпълнение води до отклонение от данъчно облагане, данъчната основа се определя, без да се вземат под внимание тези сделки, някои техни условия или тяхната правна форма, а се взема под внимание данъчната основа, която би се получила при извършване на обичайна сделка от съответния вид по пазарни цени и насочена към постигане на същия икономически резултат, но която не води до отклонение от данъчно облагане.

За отклонение от данъчно облагане се смята и:

¹ Пар. 1, т. 32, ДР на ЗКПО

² Закон за корпоративно подоходно облагане, Чл. 16., ал.1

- значителното превишение на количествата на вложените материали и суровини за производство и други производствени разходи над обичайните за извършваната от лицето дейност, когато превишението не се дължи на обективни причини;

- договорите за заем за послужване или друго безвъзмездно предоставяне за ползване на материални или нематериални блага;

- получаването или предоставянето на кредити с лихвен процент, отличаващ се от пазарната лихва към момента на сключване на сделката, включително в случаите на безлихвени заеми или друга временна безвъзмездна финансова помощ, както и опрощаването на кредити или изплащането за своя сметка на кредити, несвързани с дейността;

- начисляването на възнаграждения или обезщетения за услуги, без те да са реално осъществени.

Когато чрез привидна сделка се прикрива друга сделка, данъчното задължение се определя при условията на прикритата сделка.

Съгласно постановеното в чл. 16 от ЗКПО, от фискална гледна точка, заемите не могат да бъдат безвъзмездни за търговските дружества. Лихвата по заемите представляват възнаграждение за доставка и съгласно ЗДДС доставките на финансови услуги са необлагаеми, което означава, че лихвите получени от заемодателя трябва да бъдат третираны само с корпоративен данък съгласно ЗКПО.

Съгласно изложеното по-горе се наблюдава практики, съгласно които заемите между свързани предприятия се облагат с процент равен или по-голям на *законната лихва*. Тя от своя страна се формира за следните задължения:

- **Лихви върху такси, данъци и други държавни вземания (включително просрочени задължения към НАП);**

- **Лихва за невнесени социални осигуровки;**

- **Лихва за невнесени здравни осигуровки;**

- **Обезщетение при неизпълнение на парично задължение по ЗЗД³.**

Предоставените от закона финансови механизми за изчисляване на лихвени проценти нямат категорична методика за заемите между свързани лица.

Вариантите са:

- да не се облага, съгласно ЗЗД, което би довело до проблем при евентуална ревизия;

или

- проверка на НАП, защото Приходната агенция третира тези сделки съгласно чл. 16 на ЗКПО, където е посочено, че подобни сделки (ако са безвъзмездни) се приемат за отклонение от данъчното облагане. Следователно ако се вземе решение за олихвяване съгласно допълнителните разпоредби на ЗКПО, трябва да се използва *пазарната лихва* [6], която е зададена само като определение без ясна методика за определяне.

Следователно остава единствената опция, заемите да се олихвяват съгласно *законната лихва*, за която има методика и формули, но тя по дефиниция **не е предназначена за олихвяване на заеми, а за олихвяване на просрочени задължения (в общия случай към държавата).**

Тъй като заемите не могат да се третират като просрочени задължения, заради факта, че това са доброволно отпуснати парични средства, а не задължения, възникнали във връзка с икономическата дейност на дружествата на територията на страната, не е приемливо и няма икономическа логика да бъдат олихвявани със законна лихва, чийто размер е наказателен, поради причината, че тя се използва за задължения, които са установени (най-често чрез ревизионно производство) за просрочени.

³ <https://irinakonstantinova.com/kalkulator-zakonna-lihva/>

Възникналата необходимост от методика за определянето на лихвения процент между свързани юридически лица, дава основание за изследователско проучване и предложения, които да работят ефективно и резултатно, както за бизнеса, така и за приходната администрация.

Дружествата нямат практика да съставят лихвени проценти на базата на данни от БНБ, както правят банките. За да се определи адекватно равнище на пазарния лихвен процент е необходимо да се използват сходни методики, на тези прилагани в банковия сектор⁴ [6]; [7]

Предложената методика е представена и описана по-долу:

За определяне на пазарната лихва е необходимо да се следва частта от определението за пазарна лихва, където се определя от кои фактори зависи тя: *Пазарната лихва се определя според условията на пазара, като се отчитат всички количествени и качествени характеристики на сделката - форма, размер и валута на предоставените средства, срок на предоставянето им, вид, размер и ликвидност на обезпечението, кредитният риск и други рискове, свързани със сделката, профил на кредитополучателя или лизингополучателя, както и всички други условия и обстоятелства, влияещи върху размера на лихвата.*

За едно дружество би било трудно да определи тези показатели, когато няма зададена методика.

Методиката, която се прилага е на базата на оценка на рисковете за едно събитие да се случи – в конкретния случай финансови загуби. Необходимостта от подобен анализ съществува, за да се покаже максимална точност и обективност на определяне на лихвения процент.

В предложената матрица за определяне на риска се сравнява възможността едно събитие да се случи, отнесено към последициите от него.

Формулата, която се използва от банките за определяне на референтен лихвен процент се изразява в следното:

$$РПЛ = \sum(ЕГП \times T) / \sum T^5$$

където:

- **РПЛ** е Референтно Равнище на пазарна лихва
- **ЕГП** е ефективен годишен процент по депозити
- **T** е прилежащият обем депозити,

Данните се взимат от БНБ и се отнасят за всички банки.

За да се приложи подобна методика при търговски дружества от реалния сектор на икономиката, е логично по аналогия да се подходи по начин, по който да бъде изразено сходно отношение между наличности.

Следвайки определението за пазарна лихва е необходимо горепосочената формула да се видоизмени и адаптира по подходящ по начин, по който да се премахнат лихвените проценти и да останат само обемите, тъй като в търговските дружества няма ефективни годишни проценти, които да участват във формулата. Друга необходима промяна е да се добавят ефектите от количествените и качествените характеристики на сделката.

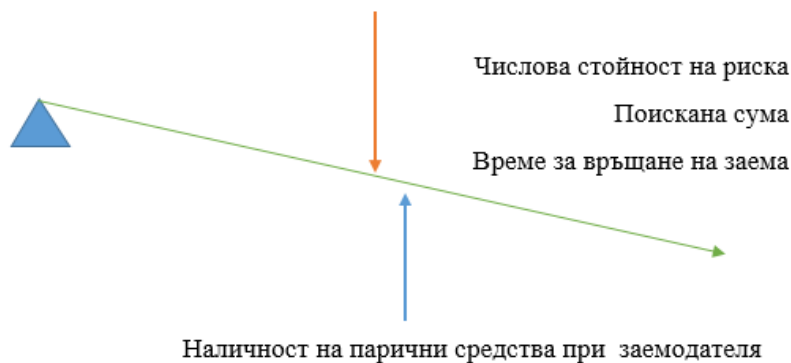
⁴ Колев, О. „Трифакторен модел за оценка на активи в контекста на дългосрочно времево отместване над две декади“ и Петрова-Кирова, М. „Лизингът – предоставена възможност или източник на риск? (аналитичен подход към финансова устойчивост)“, XXVII INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE „TRANSPORT 2025“, ВТУ „Т.Каблешков“

⁵ Вж. например https://www.unicreditbulbank.bg/media/filer_public/1b/15/1b15b305-0005-4a51-880e-d0f4313c9d69/odi_-_podrobna_informatsiia_za_prilagane_na_metodikata_i_primeri_za_izchislenie.pdf

Графично представяне на метода:

Отдаването на заем е свързано с освобождаване на свободни парични средства и съответно намаляваща способност за оперативна дейност на заемодателя.

Съгласно казаното е полезно да се представи графично резултатът от необходимостта от предоставяне на заем.



Фиг. 1.

Източник: Разработена от автора

Видно от фигура № 1, графичното представяне може да се опише с наклонена права, представляваща намалената разполагаемост на дружеството. В зависимост от фактори като поискана сума, числова стойност от оценка на риска и времето за връщане на сумата, наклонът на правата може да бъде по - стръмен или по - полегат.

Може да се заключи, че тези фактори активират наклона. Балансиращо действие има наличността в банковите сметки на дружеството. Колкото по голяма е сумата, толкова по - малък е наклона.

Математическото представяне би изглеждало по следния начин:

$$I = \frac{S+Q}{T}, \text{ където}$$

I – показател за лихвен процент

S- поискана сума

Q- числова стойност на риска

T- наличност на заемодателя

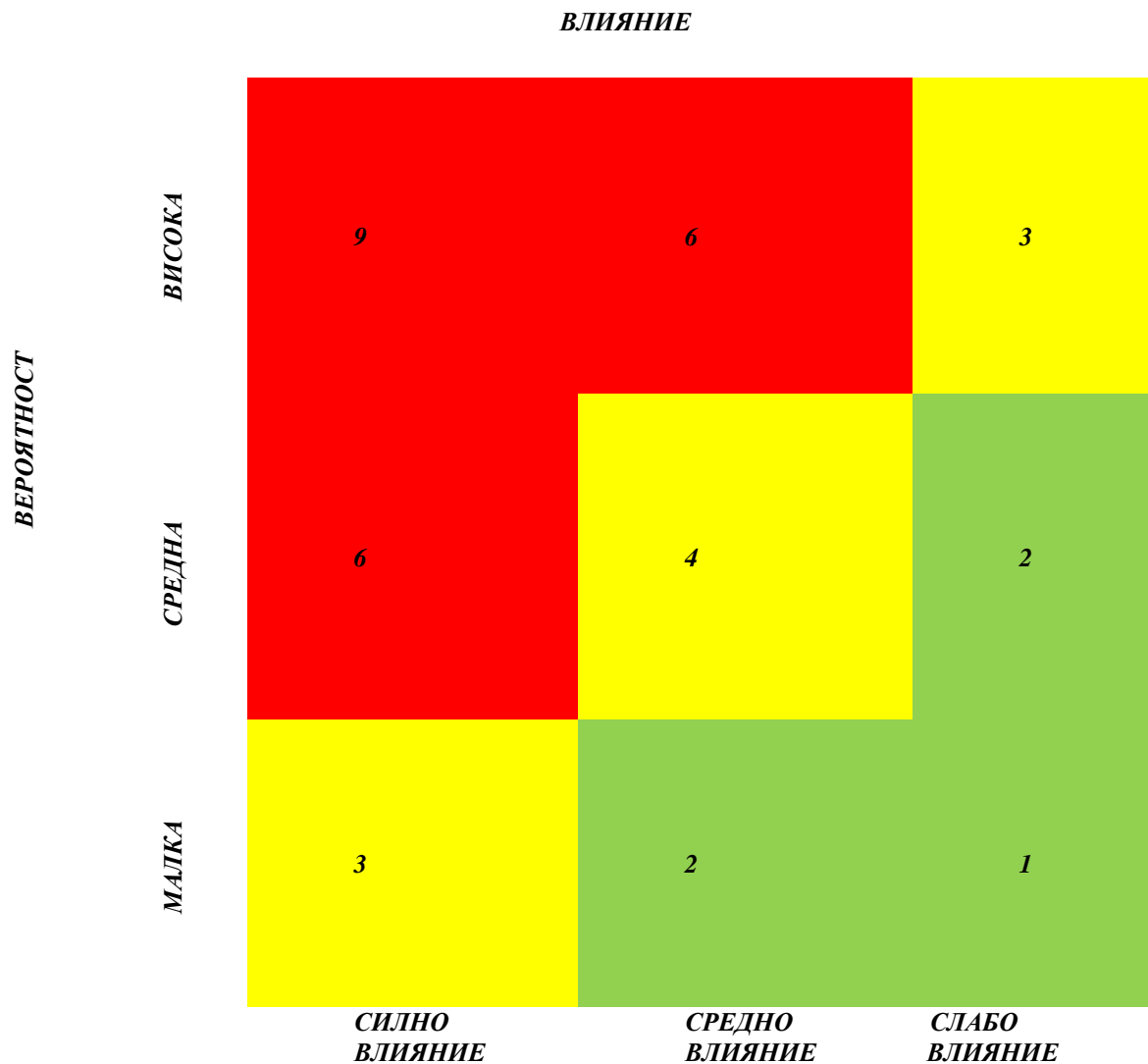
За да се определи годишната ставка получената стойност за I се разделя на договореното време за връщане (n) и полученото число е необходимо да се умножи по 100, за да се постигне изразяване в проценти: $\Lambda = (I/n) \times 100$

Оценка на риска и числовото ѝ отразяване:

Чрез разработената / представената матрица за оценка на риска се прави обективна преценка за рисковете за предприятието заемодател. Числовата стойност се добавя във формулата. За максимална обективност при оценката на риска е необходимо да се направи анализ чрез следните опорни точки: [8]; [9]; [10]

- Има ли заемателя забавени кредити към банки / финансови институции ?
- Осъждано ли е лицето ?
- Налагало ли се, извършвайки основната си дейност, да връща средства заради некачествено изпълнение на услуги?
- Има ли просрочени плащания на осигуровки или други задължения към ЦБ?
- В последните три финансови години - Печалба или загуба ?
- Надвишава ли поискана сума обичайните годишни приходи ?
- Има ли предишни невърнати заеми към заемодателя ?

По-долу е представена разработената Матрица за оценка на риска.



Фиг. 2.

Източник: Разработена от автора на базата на диаграми за оценка на риска

Пример:

Поискана сума = 2000 лева

Банкова наличност на заемодателя = 25000 лева

Време за връщане = 2 години

$$I = \frac{S+Q}{T} = \frac{2000+1}{25000} = 0,08$$

$$\Lambda = (I/n) \times 100 = 0,08/2 = 0,04 \times 100 = 4\% \text{ лихва за отпуснат заем.}$$

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В хода на анализа, не на последно място, е необходимо да се изследва дали формулата покрива условията на определението за пазарна лихва: *Пазарната лихва се определя според условията на пазара, като се отчитат всички количествени и качествени характеристики на сделката - форма, размер и валута на предоставените средства, срок на предоставянето им, вид, размер и ликвидност на обезпечението,*

кредитният риск и други рискове, свързани със сделката, профил на кредитополучателя или лизингополучателя, както и всички други условия и обстоятелства, влияещи върху размера на лихвата.

В приложената формула се вижда, че се отчитат „всички количествени и качествени характеристики на сделката - форма, размер и валута на предоставените средства, срок на предоставянето им, вид, размер“. Отчетени са поисканата сума (S), договореното време за връщане (n) както и паричната наличност на заемодателя (T). С тези три показателя се отговаря на всички изисквания и се покрива **условието за характеристики на сделката.**

„Кредитният риск и други рискове, свързани със сделката, профил на кредитополучателя или лизингополучателя“ са представени и оценени чрез матрицата за оценка на риска и чрез получената числова стойност на риска (Q). За да се определят „всички други условия и обстоятелства, влияещи върху размера на лихвата“ се имплементира и наличността парични средства (T).

ЛИТЕРАТУРА:

- [1] НАП - Методология за трансферно ценообразуване - наръчник по трансферно ценообразуване, 2008, фиш-6.
- [2] Наредба №Н-9 за реда и начините за прилагане на методите за определяне на пазарните цени, МФ
- [3] Йосифова, Д. Кредити в рамките на холдингова структура – финансово-счетоводни аспекти, 2009, сп. Актив-Счетоводна матрица, бр.7, 2009, с.11-17
- [4] Закон за задълженията и договорите
- [5] Закон за корпоративно подоходно облагане
- [6] Колев, О. Трифакторен модел за оценка на активи в контекста на дългосрочно времево отместване над две декади, XXVII International Scientific Conference „TRANSPORT 2025“, ВТУ „Т.Каблешков“, 25-27 September 2025, Borovets, Bulgaria
- [7] Петрова-Кирова, М. Лизингът – предоставена възможност или източник на риск? (аналитичен подход към финансова устойчивост), XXVII МНК „ТРАНСПОРТ 2025“
- [8] Официален сайт на НАП, рубрика: <https://nra.bg/wps/portal/nra/mezhdunarodni-deinosti/transferno-tzenoobrazuvane/transferno.cenoobrazuvane>
- [9] НАП: Определяне на пазарен лихвен процент по заем между свързани лица по ЗКПО и ЗДДС 25.07.2018 Вх.№ М94Н209 ЦУ на НАП – достъпно на: <https://kik-info.com/stanovishta-na-nap/8ac0479e7400b73bf3f7ec676cf6a6d4>
- [10] Официален сайт на ЕКСИОР - Експертни Оценки: <https://eksior.com/линк:https://eksior.com/wp-content/uploads/2010/02/Sxema-Rodstveni-vruzki.pdf>

OPTIMIZATION MODELS FOR CONDUCTING AND ANALYSING TRANSACTIONS BETWEEN RELATED ENTERPRISES

Kiril Angelov

kiril.k.angelov@gmail.com

*University of Insurance and Finance,
1 Gusla St., Sofia
BULGARIA*

Key words: *related parties, transfer pricing, optimization models, group companies*

Abstract: *This study aims to present the author's optimization methodological models, universally applicable for internal and external analysis, verification, and control of transfer prices applied in transactions between related parties.*

The need for optimization models arises due to the large volume and variety of transactions between related enterprises. There is a need to create significantly faster methodological approaches that facilitate and accelerate the processes characteristic of transfer pricing. This creates conditions for reducing the risk of errorious practices, both for companies and for the tax authorities. These models would also be highly useful and practical for tax planning and tax optimization purposes from the perspective of the economic interests of commercial companies that are in some way related parties and have common business objectives.