

КОНЦЕПТУАЛНИ ОСНОВИ НА ДОХОДА В СЪВРЕМЕННОТО СЧЕТОВОДСТВО

Вера Тодорова Петрова

Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов
Катедра „Счетоводна отчетност“

Резюме: Финансовите резултати са един от основните обекти на счетоводството и предмет на задълбочени теоретични изследвания от науката по света. В настоящата разработка вниманието е насочено към изясняване на понятията, свързани с тяхното измерване, отчитане и представяне. Направен е опит за формулиране на основните теории за същността, характера и природата на дохода. Анализирани са връзката му с капитала, която има ключово значение за разбиране на финансовата концепция за неговото поддържане.

Ключови думи: доход, печалба, финансов резултат, капитал, Хиксиански доход, концепции за доход.

JEL: M41.

CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF INCOME IN CONTEMPORARY ACCOUNTING

Vera Todorova Petrova

D. A. Tsenov Academy of Economics – Svishtov
The Department of Accounting

Abstract: Financial performance is one of the major accounting objects and is subject to detailed theoretical scientific research worldwide. This article directs the attention towards clarification of terms related to income measurement, reporting and presentation. It attempts to define the basic theories of substance, character and nature of income as well as analyses the relation of income to capital – a relation of key significance for the understanding of the financial capital maintenance concept.

Keywords: income, profit, financial performance, capital, Hicksian income, concepts of income.

JEL: M41.

Измежду обектите на изследване на счетоводната наука обществото проявява най-голям интерес към финансовите резултати на предприятията. Те са възприемани като знак за икономическия успех или провал от дейността на бизнеса и неговия мениджмънт, дават насоки за взимане на инвестиционни решения, използват се от държавата за целите на фискалната политика и за преразпределяне и насочване на ресурсите на обществото.

Въпреки огромното си значение и широка приложна база финансовите резултати остават на заден план в полезрението на счетоводната теория в България. В професионалната литература у нас липсват задълбочени теоретични и концептуални изследвания по темата, а разработките в повечето случаи се свеждат до счетоводното отчитане на печалбата в нейните проявления като текущ финансов резултат, неразпределена печалба и непокрита загуба от минали години. Достиженията и идеите на учени като Ървин Фишер, Джон Хикс, Едгард Едуардс и Филип Бел, Стивън Цеф, Кенет Макнийл, Нортон Бедфорд, Том Лий, Реймонд Чандлърс и много други до голяма степен остават непознати в България. Всичко това обосновава необходимостта от обръщане на погледа на счетоводната наука към финансовите резултати и изясняване на всички техни аспекти – от използвания понятиен апарат, през теоретичната им същност, характер и природа, до различните подходи при тяхното измерване, отчитане и представяне на обществото.

Настоящата разработка е посветена на изследване за същността и икономическата природа на финансовите резултати. Във връзка с това като неин обект може да се определят теориите и концепциите за дохода на предприятието и в частност – финансовите резултати, а като предмет – отношението на автора към постановките в различните концепции за дохода и печалбата, които имат значение за тяхното прилагане в счетоводната практика. Целта на изследването е да се създаде стабилна теоретична основа, върху която да се изградят различните модели на измерване, отчитане и представяне на финансовите резултати. Изследването си поставя задачата чрез преглед на фундаментални литературни източници да изясни използваната по темата терминология и да формулира основните концепции, описващи същността и характера на финансовите резултати. Тезата на автора е, че изследваните икономически, психологически и социологически концепции за дохода могат да формират търсената стабилна теоретична основа, на която счетоводната наука да стъпи при измерване, отчитане и представяне на финансовите резултати на предприятието.

Изследването е структурирано по следния начин: в част 1 е направен лингвистичен и смислов анализ на понятията, използвани като синоними на термина финансови резултати, и преглед на начина, по който те са използвани в литературата. В част 2 са формулирани основните теории, описващи същността, характера и природата на дохода на предприятието. Част 3 е посветена на връзката на дохода с капитала и финансовата концепция за поддържането му. В заключението са представени основните изводи от настоящата разработка.

1. Преглед на понятията, свързани с дохода

Финансовите резултати са образ на икономическия резултат от дейността на предприятието. В най-общ план те показват степента, в която дружеството постига базовата цел на своето съществуване – увеличаването на богатството, благосъстоянието и просперитета на своите собственици. При цялото значение на икономическия резултат от дейността на предприятието той все още остава неуловим и трудноизмерим показател, за който дори академичният свят не е успял да установи общовалиден, качествен и смислен измерител. Необходимостта от установяване на такъв измерител, който едновременно да стъпва на солидна теоретична основа и да бъде приложим на практика, е безспорна. Неслучайно още в предговора на своя труд Едгард Едуардс и Филип Бел посочват, че

„Резултатът от дейността на предприятията е един от ключовите елементи на информацията, от които зависи функционирането на икономика, която е базирана на частна и свободна инициатива“ (Edwards & Bell, 1964, p. vii).

Разногласията между учените по темата започват още с използването на различни термини – печалба, доход, финансов резултат, все понятия, в значението на които има много двусмислия. Както пише лауреатът на Нобеловата награда за икономика за 1972 г. Джон Р. Хикс в своя фундаментален труд „Стойност и капитал“, това са „двусмислия, които не могат да бъдат преодоляни и с най-старателните и усърдни усилия“ (Hicks, 1949, p. 171).

В българската литература масово използваният термин е *печалба* и в много по-редки случаи *нетен доход*. В последните години популярност добива и понятието *финансов резултат*. В англоезичната литература се наблюдава по-голямо терминологично разнообразие – използват се думите *profit, income, net income, earnings, gains, financial performance*.

На пръв поглед понятията доход, печалба и финансов резултат се възприемат като синоними. Ние смятаме обаче, че макар и в ежедневната им употреба тези понятия да са взаимозаменяеми, един по-задълбочен анализ би открил и различия, които не могат да бъдат игнорирани. На следващите редове е направен опит за прецизно дефиниране и отграничаване на трите понятия, като е съобразен начинът, по който те се използват в международната англоезична литература.

В исторически план първият използван от бизнес, счетоводители и икономисти термин е *profit*, който етимологически произлиза от латинската дума *profectus* – прогрес, напредък, успех (The Oxford English Dictionary, 1933, pp. P-1431). Речникът Oxford English Dictionary я дефинира като това, което се получава от или се произвежда чрез някакъв източник на приход. The Merriam-Webster's Dictionary of English Language добавя също полза, изгода, придобиване на нещо в резултат на управление, използване или продажба на собственост, от изпълнение на производ-

ствен процес или от всякакъв друг бизнес (Merriam-Webster's Third New International Dictionary of the English Language, 1986, p. 1811). Може да се твърди, че точен превод на *profit* на български език е думата *печалба* (Англо-български речник, 1997, стр. 156), която произлиза от старобългарския глагол *печалити са* – грижа се, трудя се, запасявам се (Анастасов, Димитрова-Годорова, & Дукова, 1996, стр. 213). В настоящата разработка двата термина се използват равнозначно като синоними – под *печалба* се разбира само *profit* и обратно.

В зората на икономическите изследвания терминът *profit* е бил употребяван от икономистите¹ като икономическа категория, която описва на концептуално и абстрактно ниво постигнатия от собственика на капитала резултат. С течение на времето това понятие губи своята широкообхватност и значението му се стеснява до израз на хипотетичния финансов резултат от дейността на дадено предприятие или от негова единична илюстративна операция. То започва да се прилага само към предприятия, но не и към индивиди. Друг основен недостатък на понятието е, че по подразбиране то е само положителна величина. Отрицателният му двойник започва се наименува с термина *загуба*².

Подобно на *profit* и понятието *gains* е само положителна величина, но докато с *profit* се описва резултатът от оперативна дейност или операция, *gains* касае увеличението в благосъстоянието на индивида или предприятието, свързани с притежаването на или освобождаването от активи. Самият термин *gains* произлиза от старофренският глагол *gaignier* – печеля, изкарвам (The Comprehensive Etymological Dictionary of the English Language, 1967, p. 634). The Oxford English Dictionary го дефинира като „увеличение в притежанията, ресурсите или ползите, в резултат на някакво действие или промяна в условията“ (1933, pp. G-10), а The Merriam-Webster's Dictionary of English Language добавя „увеличение или прибавяне в резултат на печалба или друга изгода; увеличение в стойността, в ресурсите или в бизнес възможностите в резултат на бизнес трансакции или сделки; печалба под формата на пари, придобиване на актив или намаление на пасив, в резултат на бизнес трансакция“ (1986, p. 298). Анг-

¹ Виж например Смит (1983), Рикардо (1981) и др.

² Терминът *загуба* се превежда на английски език като *loss*. По произход тази дума е свързана със старонорвежката *los*, означаваща разбиване на армията, и със староанглийския глагол *for-leas* – губя, разрушавам. Постепенно думата се е трансформирала в средновековния английски глагол *to losien*, отново означаващ губя, загивам, погивам (Elsevier, 1967, p. 906). Понятието *loss* е дефинирано от Oxford English Dictionary като „невъзможност за придобиване на изгода; намаление в собствеността или изгодите; влошаване в състоянието, дължащо се на лишаване от нещо или в резултат от промяна в условията“ (Oxford-Dictionary, The Oxford English Dictionary, 1933, pp. L-452-453). The Merriam-Webster's Dictionary of English Language допълва „лишаване от нещо; невъзможност да се запази или поддържа нещо; лишаване от нещо ценно или разрушаване на стойността на нещо ценно; намаляване в стойността“. (Merriam-Webster, Merriam-Webster's Third New International Dictionary of the English Language, 1986, p. 1338)

лийско-българският речник превежда понятието *gains* като доход (1997, стр. 364).

В края на XIX и началото на XX век друг от термините, с които се описва икономическият резултат – *income*, започва да набира популярност³. Думата *income* е формирана от комбинацията *in* и *come* и буквално означава „това, което влиза“ (The Comprehensive Etymological Dictionary of the English Language, 1967, p. 783). Oxford English Dictionary я дефинира като „това, което постъпва като периодичен продукт от нечий труд, бизнес, земя или инвестиция, обичайно представяно в парично изражение“ (1933, pp. I-162). Друго речниково определение за доход е „приръст или повтаряща се изгода, която обичайно е представяна в парично изражение за определен период от време, извлечена от капитал, труд или комбинация от двете“ (Merriam-Webster, Merriam-Webster's Third New International Dictionary of the English Language, 1986, p. 1143). Dictionary of Economics добавя, че доходът е „поток от пари, стоки или услуги към някакъв икономически агент или организация, който на индивидуално ниво представлява възвръщаемост от притежаван производствен фактор, а на ниво компания – остатък от приходите след приспадане на разходите“ (Eatwell, Milgate, & Newman, 1987, p. 748). Английско-българският речник посочва като точен превод на *income* думата *доход* (1997, стр. 460), чиято старобългарска форма е *доходити* – блага, получени от работа (Георгиев, Гълъбов, & Заимов, 2007, стр. 415).

Доста рязко икономистите изцяло заменят с *доход* понятието *печалба*, като с него обхващат цялото изменение в благосъстоянието на индивида или предприятието, независимо от посоката му – положителна или отрицателна, или източника – оперативна дейност, освобождаване от капиталови активи или прираст в тяхната стойност. Така терминът *доход* (*income*) се превръща в основното общо понятие, а *печалба* и *загуба* (и нейните съответстващи на английски език – *profit, loss, gains*) – в негови съставни компоненти. Нещо повече, счетоводната общност започва да разграничава понятията *income* и *profit* и смислово, а не само обхватно, като с *profit* се означава резултатът от единични, спекулативни рискови сделки, така типични за ранните години на развитие на бизнеса, а с *income* – резултатът от дейността на предприятия, които днес биха се класифицирали като действащи. Така например Литълтън (1933, p. 207) контрастира двата термина по следния начин:

³ Понятието *income* е използвано от Алфред Маршал в „Принципи на политическата икономия“ (още през 1898 и в последващите издания), от Уилям Смарт в „Разпределението на дохода“, 1899, от Н.Г. Пиерсън в неговите „Принципи на политическата икономия“, издадени през 1902., от Ф. Таусиг „Заплати и капитал“, 1906, от Хенри Сийгър „Въведение в политическата икономия“, 1904, от Ървин Фишер в „Природата на капитала и дохода“, 1906, и много други. Като цяло от края на XIX и началото на XX век в икономическите разработки понятието *печалба* (*profit*) престава да се използва и се заменя с *доход* (*income*).

„Бизнесът в началните си години влизаше в рисковни сделки с цел генериране на печалби (*profits* – б.а.) – поредица от спекулации; модерният бизнес е по-стабилизиран и се свързва с продължителност на стопанските си операции, които го поставят на „доходна основа“ (*income basis* – б.а.), т.е. правят го получател на стабилна, регулярна възвръщаемост от постоянен капитал, в контраст на нередовните, спорадични печалби от отделно вложен и рискуван капитал“.

Друго понятие, използвано в англосаксонската икономическа и счетоводна литература, е *earnings*. В етимологически план тази дума възниква за първи път в старонорвежки – *ōnn* или нещо, изработено на полето, откъдето преминава в старонемското съществително *arn*, означаващо жътва и съответния глагол *arnēn* – жъна. Следващият етап на трансформация на думата е в старофренския глагол *earnian* – изкарвам, заслужавам полученото, след което преминава в английския език като *to earn* (The Comprehensive Etymological Dictionary of the English Language, 1967, p. 494). До голяма степен понятието *earnings* е синоним на *income*, което се вижда ясно от прегледа на речниковите дефиниции. Така например според The Merriam-Webster's Dictionary of English Language *earnings* означава нещо, придобито като компенсация за полагане на труд или използване на капитал, но също така и остатък от приходи за определен период след приспадане на всички свързани с тях разходи (1986, p. 714). Английско-българският речник също потвърждава близостта на значението на думите *earnings* и *income*, като посочва доход, заплата, припечелени пари като превод на български език (1997, стр. 279). От друга страна, следва да се посочи, че като счетоводен термин *earnings* се използва само за реализирани резултати, докато *income* отново е по-широкообхватното понятие и включва в себе си и реализируемите, но все още непреминали през приход резултати. Тази тънка смислова разлика в двете понятия несъмнено е резултат и от етимологическия им произход – както вече беше посочено, *earnings* е това, което е реално „ожънатото на полето“, с други думи – реализираното, докато *income* е онова, което „дохожда“ независимо под каква форма.

В счетоводната литература понятията *income* и *earnings* често се използват в комбинация с поясняващи прилагателни, като най-обичайна е комбинацията с *net* – *net income*, *net earnings* (*чист доход*). Характерното е, че тази употреба се среща само когато съответният показател касае точно определено предприятие за конкретен времеви отграничен отчетен период, докато в общи теоретични и концептуални разработки фразите *net income* и *net earnings* не се използват. Друга комбинация на понятието *earnings* е с прилагателното *retained*, означаващо запазен, задържан. Фразата *retained earnings* съответства на българския счетоводен термин *нераз-*

пределена печалба от минали години⁴. Тук ясно се проявява тънката разлика в значенията на *earnings* и *income* – подчертава се, че неразпределената печалба е била реазизирана през продажба и приход.

И накрая, но не на последно място, все по-често използвано понятие е *financial performance*. Думата *performance* произлиза от старофренския глагол *parfournir*, означаващ изпълнявам изцяло, постигам, завършвам и се дефинира като осъществяване, реализиране (The Oxford English Dictionary, 1933, pp. P-689), но и като способност за изпълнение и за постигане на желан резултат (Merriam-Webster, Merriam-Webster's Third New International Dictionary of the English Language, 1986, p. 1678). В комбинация с прилагателното *financial* понятието е чисто счетоводно и е наложено в практиката от Международните стандарти за финансова отчетност и Общоприетите счетоводни принципи на САЩ като термин, означаващ дохода на предприятието, изчислен при прилагане на концепции, конвенции и принципи, възприети от съответната счетоводна база. Счетоводният финансов резултат е тясно специализирано понятие, което пряко зависи от избраните за прилагане счетоводни стандарти. Едно и също предприятие може да представи различни стойности за счетоводен финансов резултат според МСФО, Общоприетите счетоводни принципи на САЩ и Националните счетоводни стандарти на България. Това, разбира се, не означава, че доходът му е различен, а просто идва да посочи, че в световен план счетоводната теория все още не е достигнала до единство по отношение на прилаганите концепции, конвенции и принципи.

И така етимологическият анализ на понятията, използвани за описване на изменението в благосъстоянието на предприятията, както и начинът, по който те се използват в икономическата литература, дава основание да се направи изводът, че най-обобщаващото от всички понятия е понятието *доход*, което може да се определи като съставено от компонентите си *печалби* и *загуби* от дейността и от притежание и сделки с активи. Доходът има различна величина, според това коя концепция за измерване е избрана, като едно от възможните му проявления е това на *счетоводния финансов резултат*.

Несъмнено изясняването и прецизирането на използваните в счетоводството понятия е първа стъпка към изграждане на стабилната теоретична основа, върху която да се изгради моделът на отчитане, измерване. Авторът счита, че изводите от направения терминологичен анализ биха могли да бъдат възприети от счетоводната наука в България като основание за промяна в използвания понятиен апарат при описване на икономическите резултати от дейността на предприятията, като от „текуща пе-

⁴ За разлика от счетоводния обект *неразпределена печалба от минали години*, за който в българската теория и практика е прието, че може да има само кредитно салдо, *retained earnings* може да бъде и с крайно дебитно салдо, т.е. обединява в себе си и другия обект от нашата практика – *непокрита загуба от минали години*.

чалба и загуба“, „неразпределена печалба от минали години“ и „непокрита загуба от минали години“ се премине към по-широкообхватните текущ доход и неразпределен доход от минали години и представяне на финансовите резултати на предприятията.

2. Концепции за същност на дохода

Понятието концепция произлиза от латинския глагол *concipere*, означаващ изразявам, формулирам, представям. Терминът може да бъде дефиниран като идея, разбиране за това какво представлява или как функционира изследваният обект. Merriam-Webster's Dictionary посочва следното определение: „абстрактна или обща идея, генерализираща конкретни обстоятелства“ (Merriam-Webster, 2016). Според Cambridge Dictionary of English Language под концепция трябва да се разбира общ принцип или идея. Oxford Dictionary добавя и определението, давано от философията: „Концепцията е идея или умствен образ, който съответства на някакъв отделен обект или клас обекти, или на основните му характеристики, или определя прилагането на даден термин, като така участва в използването на логиката или езика“ (Oxford, 2016).

Велики умове на философията са се занимавали през вековете с изучаване на концепциите, като изследванията им могат да бъдат проследени чак до времената на Платон и Аристотел. Развиват се класическа теория на концепциите, теория на прототипите, теория на теориите и пр. Постепенно различните науки формулират свои специфични концепции. В икономиката се оформят концепции за разделението на труда, за парите, за алтернативната цена, за оскъдността на ресурсите, за търсенето и предлагането и тяхната еластичност, за brutния вътрешен продукт, за инфлацията и пр. Счетоводството като наука също не изостава и развива концепции за активи и пасиви, за приходи и разходи, за капитал и неговото поддържане и, разбира се – за доход.

Концепциите за доход на индивида и на предприятието не са една и две. Всъщност в науката и до днес се водят теоретични спорове за дефиницията и съдържанието на термина доход и начините за неговото измерване. Светът на счетоводството все още не е достигнал до една общовалидна и полезна за обществото като цяло концепция за доход. Нещо повече, изказват се мнения, че е по-добре да се признае, че доходът изобщо не е една единствена концепция, а по-скоро семейство от концепции, всяка с различно приложение и полезност (Bedford, 1965, p. 10).

Всяка концепция, като тези за доход, не прави изключение, има две дефиниции: една – формална, теоретична и друга – инструментална, операционална. Втората дефиниция определя средата, за която е валидна първата, и прецизира нейното значение. Двете дефиниции – формалната и инструменталната, са взаимосвързани дотолкова, че самият процес по

дефиниране на концепцията може да се определи като двойствен. Както казва Хенри Маржено (1961, р. 46):

„Интересно е как някои науки се провалят в точността си, поради това, че игнорират двойствения характер на процеса по дефиниране на концепциите си. Пропускането на операционните дефиниции води до чисто стерилна спекулация. Резултатът от неразглеждането на формалните дефиниции е сляп емпирицизъм“.

Доходът е чудесен пример за тази двойственост. От една страна, са концепциите за неговите форма, същност и природа, определящи начина, по който той се създава и използва. От друга страна, стои разбирането за базата и последователността от операции при неговото измерване. Формалните или още същностните концепции за дохода разкриват неговата икономическа природа, докато операционните са инструмент за практическо прилагане на техниките за измерването му. В настоящата разработка е обърнато внимание на първия вид концепции. Операционните концепции са предмет на по-нататъшни изследвания на автора.

Същностните концепции за дохода са разработени от науки като психология, социология и икономика. От една страна, те разглеждат дохода като мотивационна сила, която движи обществото напред, а от друга – като измерена величина, която се използва като инструмент с многостранно приложение. Не на последно място икономистите разглеждат дохода като многопластово понятие с различни концептуални проявления – физическо, реално и парично. Всички тези концепции са разгледани последователно по-долу.

Доходът като мотивационна сила

Измежду множеството формални концепции за доход може би най-основополагащата е тази за дохода като мотивационна сила, стимулираща индивида да се ангажира с икономическа дейност. Психолози и социолози спорят дали доходът е средство за постигане на крайната цел – удовлетворяване на разнообразните нужди на индивида, или сам по себе си е цел на съзнателната дейност. От една страна, стремежът за доход е вроден инстинкт, вътрешноприсъщ на човешката природа, породен от естественото желание за получаване на удоволствия и постигане на просперитет. С придобиването му индивидът удовлетворява физиологическите си потребности от храна, дрехи, подслон и получава възможност да се проявява в преследване на неикономическите си интереси (религиозни, научни и пр.) (Bedford, 1965, р. 15). От друга страна, доходът има силно символно значение – знак е на успех, на постижения, на просперитет. Той позволява удовлетворяването не само на собствените нужди, но и на нуждите на околните, с което дава на притежателя си възможност за контрол и власт над тях. Така индивидът придобива усещане за социална значимост и високо уважение от околните.

Философи, психолози и социолози не са единствени, които търсят същността на категорията доход. Икономистите също интуитивно осъзнават неговата значимост и в своите научни занимания търсят икономическата му природа. Мотивационната му сила е установена още от бащата на икономиката и основоположника на класическата школа в нея – Адам Смит. Във фундаменталния си труд „За богатството на народите“, където той развива своята трудова теория на стойността, една от категориите, които анализира, е именно доходът, наричан от него печалба. Той го дефинира, от една страна, като възнаграждението на работодателя за това, че рискува своя капитал в предприятието, а от друга, като една от съставните части на цената на стоките, заедно с рентата и работната заплата (Смит, 1983, стр. 50).

Макар и бегло, Смит опитва да намери и закономерности в размера на печалбата. Той я обвързва с размера на съответно приложения капитал, на когото печалбата според него трябва да е пропорционална. Отбелязва, че с нарастване на капитала се увеличават и получаваните печалби. Търси връзка между нивото на развитие на обществото и нормата на печалбата, която работодателят получава, и стига до извода, че:

„Нормата на печалбата не се повишава подобно на рентата и работната заплата с процъфтяването на обществото и не пада с неговия упадък. Напротив, тя по начало е ниска в богати страни и висока в бедни страни и е винаги най-висока в страни, които вървят най-бързо към разорение.“ (Смит, 1983, стр. 252)

Друг изтъкнат икономист от класическата школа и последовател на Адам Смит – Дейвид Рикардо, стъпва на достиженията на своя предшественик и продължава анализа на дохода като икономическа категория *печалба*. В „За принципите на политическата икономия и данъчното облагане“ той търси връзка между нивата на естествените цени на стоките от първа необходимост, работните заплати и печалбите на капиталиста/фермера и стига до извода, че при нарастване на първите се увеличават и работните заплати, но намаляват печалбите, защото:

„Печалбата зависи от високата или ниската работна заплата, работната заплата – от цените на предметите от първа необходимост, а цените на последните – главно от цената на храната.“ (Рикардо, 1981, стр. 120)

Същевременно работната заплата не може да се увеличава до безкрай, защото в противен случай ще секне „подбудата“ на капиталиста да влага своя капитал в производство, тъй като няма да получава достатъчно възнаграждение за положените усилия и поетия риск. Нещо повече, Рикардо (1981, стр. 122) изравнява значението на печалбата за предприемача с това на работната заплата за работника:

„Фермерът и фабрикантът могат да живеят без печалба толкова, колкото работникът – без работна заплата.“

Тяхната подбуда за натрупване ще намалява с всяко намаление на печалбата и съвсем ще секне, когато печалбата им се понижи дотам, че да не им дава адекватна компенсация за техните усилия и за риска, който те по необходимост трябва да приемат, като влагат капитала си производително.“

Друг икономист – Алфред Маршал, също обръща внимание на дохода. В своя основополагащ за съвременната микро- и макроикономика труд „Принципи на политическата икономика“ Маршал поставя началото на разбирането на икономистите за дохода като прираст на благосъстоянието на притежателя на капитала. Но докато за Смит, Рикардо и останалите представители на класическата школа печалбата е цялото възнаграждение на предприемача за поетия от него риск, положените усилия и отложеното удовлетворяване на собствени желания с цел спестяване за осигуряване на капитал, за Маршал доходът на предприятието съдържа в себе си два компонента: лихва и печалба. Лихвата е възнаграждението на предприемача за това, че влага спестяванията си под формата на капитал за производство, а не ги отдава под непроизводствен наем. Тя е равна на лихвата, която би била платена, ако сумата беше дадена назаем. Маршал смята, че печалбата за предприемача е разликата между дохода на предприятието и лихвата върху капитала. За него тя е възнаграждението на предприемача за положените от него усилия и отразява мениджърските му умения. Именно тази печалба е мотивиращата сила, която стимулира собственика на капитала да го влага в производство. Маршал заявява:

„Той (предприемачът) не би имал желание да продължи да развива бизнеса, освен ако не очаква, нетният доход от него да надвиши текущата лихва върху капитала. Този нетен доход се нарича печалба.“ (Marshall, 1920, p. 50)

Доходът не стимулира само индивида към ангажиране с икономическа дейност. Той е мотивационната сила, която движи цялото общество. Реалистично е да се твърди, че икономическата активност на всички – от отделния индивид през компаниите до обществото като цяло, е насочена към придобиването и разходването на доход. Отново Смит е този, който първи забелязва значението на индивида и неговия стремеж към придобиване на доход и развитието на обществото като цяло. Той твърди:

„Капиталът се прилага заради печалбата, привеждайки в движение по-голямата част от полезния труд на всяко общество. Плановете и проектите на притежателите на капитал регулират и направляват всички най-важни приложения на труда, а печалбата е крайната цел на всички тези планове и проекти.“ (Смит, 1983, стр. 252)

Нещо повече, той разкрива взаимозависимостта между увеличаването на благосъстоянието на индивида и това на обществото като цяло. Смит заключава, че всеки индивид се старее така да прилага своя капитал,

че продуктът му да има най-голяма стойност, като така по необходимост работи и да направи годишния доход на обществото толкова голям, колкото е възможно. Преследвайки своя интерес, индивидът е насочван от „една невидима ръка“ да „съдейства за интереса на обществото по-ефикасно, отколкото когато възнамерява действително да съдейства за тази цел“ (Смит, 1983, стр. 429).

В съвременето ни, разбира се, изключително рядко капиталът се притежава и „прилага“ от отделни индивиди, както по времето на Адам Смит. Обичайно бизнесът се развива от големи компании и корпорации. В този смисъл значението на придобиването на доход от индивида като двигател за развитие и увеличаване на благосъстоянието на обществото намалява за сметка на това на предприятието.

От гледна точка на обществото съществуването на предприятията се обосновава с необходимостта, те да произвеждат стоки и услуги, с които членовете на обществото да удовлетворяват физическите си нужди. В замяна, както посочва Нортон Бедфорд, обществото „възнагражда“ предприятието и „подкрепя съществуването му“, като заплаща за закупената продукция (1965, р. 65). Колкото повече потребности продукцията на предприятието задоволява, толкова по-голямо възнаграждение то ще получава в замяна на това от членовете на обществото. Ако продукцията не задоволява достатъчно или въобще физическите нужди на индивидите, те няма да я купуват и следователно никакъв доход няма да влезе в предприятието. То ще се насочи към друг вид продукция или ще преустанови своята дейност. Така на практика не производството на стоки и услуги за задоволяване на физическите потребности на членовете на обществото само по себе си, а получаването на възнаграждение от обществото в замяна е това, което мотивира предприятието да се развива, а с това и да движи напред обществото като цяло. С други думи мотивационната сила, която кара предприятието да се ангажира с икономическа дейност, е перспективата за реализиране на доход. Това често е било осъждано и определено като обществено неприемливо, но въпреки това друга мотивационна сила не е открита. Нито физическа принуда би могла да бъде прилагана продължително ефективно, нито съществува заместител на възнаграждението като друга форма на заплащане при закупуване на продукция, нито човешката природа е еволюирала до там, че да се мотивира от алтруистични подбуди да работи в полза на обществото.

Така доходът на предприятието се превръща във важен елемент на свободната пазарна икономика. Както посочва Том Лий (1985, р. 20):

„Доходът символизира натрупването на благосъстояние и е знак за успех в свободната пазарна икономика: колкото по-голям е доходът, толкова по-голям се приема и постигнатият успех. Наистина в модела на свободната пазарна икономика съществува значимата цел – тази на максимизиране на дохода.“

Доходът като измерена величина

В теорията е прието, доходът да се разбира и като измерена величина, която насочва и контролира операциите в обществото. Има основания да се счита, че тази концепция се е оформила още в ранното Средновековие заедно с възникване на счетоводството в днешния му вид и в отговор на нуждите на предприемачите от един, дори и несъвършен, но все пак някакъв несубективен измерител на нарастването на нетното благосъстояние, който да служи за основание за избор на една търговска авантюра пред друга. С развитието си тя дава в ръцете на бизнеса прецизен инструмент за управление, оценка и контрол на положените усилия, както и за сравнение с резултатите, постигнати от други конкуренти.

Разбира се, обществото може да постига увеличаване на благосъстоянието си, бидейки мотивирано и от други сили, различни от целта за постигане на доход, например от страх, под угрозата за експроприация на имущество или физическа принуда. С развитието си обществото открива, че това не са най-добрите методи, които да осигурят гладко и безпроблемно протичане на различните му операции, и че тази задача се извършва много по-добре с използване на измерения доход. Така съвсем естествено и постепенно доходът като измерено нарастване на нетното благосъстояние се превръща в основен механизъм за улесняване на операциите на организираното общество (Bedford, 1965, p. 12) и замества страха и физическата принуда. Той започва да се използва в ежедневието като начин за контролиране на нечестни дейности или измами, за определяне и изплащане на дивиденди или бонуси на служителите, за данъчно облагане и пр.

Голямото влияние, което измерването на дохода и използването му за контролиране на различните операции оказва върху обществото, се пренася и на макроикономическо равнище. Икономистите установяват, че целта към постигане на доход има склонност да насочва ресурсите към най-продуктивното им използване, разбира се, в условията на свободен пазар. Започват да го използват като полезен теоретичен инструмент за анализиране на икономическото поведение на индивида и на предприятието. Прилагат го за изчисление на редица показатели, например този за възвръщаемостта на капитала, в резултат на използването на който доходът постепенно се превръща и в индикатор за насочване на инвестициите към най-оптималните сектори в икономиката. Информацията за съвкупния национален доход пък се превръща в знак за нивото на развитие на обществото и за ефективността на политическата система.

Счетоводната наука има своя принос в развитието на формалната концепция за дохода като измерена величина, имаща различни роли в обществото. Измежду учените, които са дали своето разбиране за ролите на дохода в икономиката и обществото като цяло, си заслужава да бъдат

споменати Джордж О. Мей, Синди Александер, Джон Л. Кери и др. Техните класификации⁵ биха могли да бъдат обобщени, както следва:

➤ Доходът е измерител за постигнатия от предприятието резултат;

Доходът е средство за оценка на взетите решения, които в своята съвкупност са довели до постигнатия от предприятието резултат. Той е основа на преценката, дали политиките, резултат от тези решения, трябва да бъдат продължени, променени или прекратени, т.е. той се използва и като насока за подобряване и на бъдещите решения. Величината на дохода е единственият обективен показател, който не само дава възможност за сравнение на резултатите на предприятието в отделни периоди и години, но и позволява съпоставяне на резултатите на отделни предприятия в рамките на един период и един сектор.

➤ Доходът е измерител на качествата и ефективността на мениджмънта на предприятието

Величината на измерения доход дава представа за качеството на водената от мениджмънта управленска политика и взетите от него решения, както и за резултата от предприетите контролиращи и корективни действия. Той е ясен показател за последствията за предприятието от начина, по който се разпределят и използват неговите ресурси.

➤ Доходът е помощно средство в управленската дейност при взимане на решения

Показателят доход е незаменимо помощно средство при преглед на ценова политика, при водене на търговски преговори, за определяне на юридически права и задължения, за оценяване на кредитоспособността на предприятието за целите на отпускането на заем и пр.

➤ Доходът е критерий за разработване и провеждане на разумна дивидентна политика

Разумната политика по отношение разпределянето на дивиденди е тази, която не води до изчерпване на капитала на дружеството и го оставя жизнеспособно и в състояние да функционира и да генерира последващ доход. Добрият ръководител не се осланя на информацията за наличните парични средства при взимане на решение за разпределяне на дивиденди. Вместо това използва дохода като насока, каква част от увеличението на благосъстоянието на предприятието за дадения период да се разпредели между собствениците и каква да се задържи, за да поддържа дейността.

➤ Доходът е източник на информация за потенциални и база за оценка на вече реализирани инвестиции;

Информацията за миналия доход на предприятието е основополагаща при разработване на модели за прогнозиране на бъдещия му доход с цел оценка на съществуващи или потенциални бъдещи инвестиции и взимане на решения.

⁵ Вж. например May (Financial Accounting, 1943); или Alexander (Income Measurement in a Dynamic Economy., 1950), и др.

мане на съответните решения. Инвеститорите използват основно величината на измерения доход за сравнение и избор между различните възможности за инвестиции, както и за взимане на решение, дали да задържат, увеличат или да се освободят от дадена инвестиция.

➤ Доходът е база за данъчно облагане и правителствени регулации

Правителството използва информацията за дохода на предприятията в няколко насоки. Основната е за данъчно облагане и за определяне на данъчните задължения на предприятията. Чрез фискалната си политика правителството преразпределя блага и икономически ресурси между своите членове. Друга насока на използване на информацията за дохода на предприятията е за определяне на различни обществени и икономически регулации, например на продажните цени на предприятия в монополно положение на пазара. От трета страна, доходът на населението и на предприятията се използва като основа за разработване на социална политика – чрез насочване на публични инвестиции и предоставяне на данъчни облекчения в районите с по-нисък доход.

Концептуални проявления на дохода

В литературата са се оформили три концепции за същността, характера и природата на дохода или иначе казано – три нива на концептуално проявление на дохода:

- Доходът като начин за удовлетворяване на човешките желания или т.нар. физически доход;
- Доходът като увеличение на икономическото благосъстояние или т.нар. реален доход;
- Доходът като увеличение в паричната стойност на ресурсите или т.нар. паричен доход.

Концепцията за физическия доход касае индивида. Тя е свързана със степента, до която той успява да удовлетвори своите човешки желания, независимо дали те са икономически или не. Физическият доход е базовата мотивационна сила и това налага разработване на количествени методи за неговото измерване и оповестяване. За съжаление тази задача е лесна на думи, но много трудно изпълнима. Не е реалистично да се намери измерител например на придобит престиж или на удовлетворени психологически желания. Не са разработени математически методи за пресмятане на степента на постигане на желаното обществено положение. Както посочва Нортон Бедфорд, „в настоящия момент не съществува изчерпателен списък на елементите на физическия доход“ (1965, р. 21). Нещо повече, физическият доход не може да се отнесе към предприятията, тъй като те не притежават никакви физически нужди. Бизнесът има цели, но не и физически потребности и неикономически стремежи. В този смисъл концепцията за физическия доход не е всеобхватна и може да се разглежда по-скоро като теоретична и практически неприложима.

Втората концепция – тази за реалния доход, произлиза от тази за физическия доход. Счита се, че реалният доход е нетният входящ поток от стоки и услуги, придобити от индивида за посрещане на физическите си нужди. Иначе казано реалният доход е част от физическия, тъй като удовлетворява само икономическите потребности на индивида. Той би могъл да е негов синоним дотолкова, доколкото физическите нужди на индивида надделяват над неикономическите му стремежи. И обратно, ако неикономическите потребности на индивида станат по-важни за него, реалният доход ще престане да бъде представителен за размера на физическия.

За разлика от физическия доход реалният доход подлежи на прецизно измерване. Напълно в рамките на възможното е да се измерят придобитите бройки дрехи, килограми храна, квадратни метри земя и пр. От друга страна обаче, така оцененият реален доход не би могъл с лекота да бъде сравнен с този на някой друг индивид или с реалния доход на същия индивид, но от предходен период, тъй като отделните му компоненти не притежават адитивност, т.е. аритметичното им сумиране е напълно безсмислено. Нещо повече, едни и същи придобити стоки и услуги могат да имат различна значимост за отделните индивиди според конкретните им моментни потребности. Тази несъпоставимост представлява допълнителна пречка пред сравнението на реалния доход между индивидите.

Третата концепция разглежда парите като средство за придобиване на реален доход, а нетният входящ поток от пари като паричен доход. Това разбиране се отдалечава допълнително от базовата концепция за дохода като мотивираща сила, която движи икономическата активност на обществото. В периоди на големи флуктуации на цените между паричния и реалния доход може да се отвори огромна пропаст. И въпреки това, както уместно посочва Нортон Бедфорд (1965, р. 22):

„Целта за реализиране на паричен доход е толкова вкоренена в обичайните модели на мислене за бизнес цели, че има основание да се счита, че именно паричният доход мотивира икономическата активност на обществото.“

Обичайно паричният доход води до натрупване и на повече физически доход. Възможно е обаче, паричният доход да мотивира бизнеса да върви в посока, която е обратна на тази, в която обществото би вървяло, ако би било мотивирано само от стремежа за удовлетворяване на физическите си нужди. В такава ситуация възприемането на паричния доход като измерител би било неприемливо от обществена гледна точка.

Трите концепции за природата на дохода трябва да се познават в тяхната взаимосвързаност. Ървин Фишер заявява:

„Доходът на индивида, изчислен по един от тези три метода, обикновено е доста сходен, но на теория, а понякога и на практика, може да показва големи разлики. Доколкото разбираме различните видове доход и връзката между тях, ние имаме свободата да считаме всеки един от тях като

„доход“ на точното място. Но ние едва ли можем да разбираме отделните видове, без поне да сме хвърлили бегъл поглед върху останалите два.“ (1906, pp. 177-178)

Базовото изучаване на дохода би следвало да включва изследване на човешките желания и нужди, в което се намесват и науки като психология, антропология, социология, а защо не и биология. То безспорно е важно, но, от друга страна, не физическият доход, а притокът от стоки и услуги и по-специално от средства за тяхното придобиване е двигателят на бизнес активността, т.е. концепциите за реалния и паричния доход в никакъв случай не следва да бъдат игнорирани. Опитите за самостоятелно анализиране на различните концептуални проявления на дохода, например представянето му само като специален вид реален доход или индекс на физически доход, винаги водят до противоречия и неясноти, които могат да бъдат избегнати чрез задълбочено разбиране на връзката между трите концепции за неговите природа и характер.

От направеното в тази част на студията изложение става ясно, че различни науки са се занимавали и продължават да се занимават с изследване на дохода на едно задълбочено теоретично ниво. Философи, психолози, социолози и икономисти успяват да формулират концепции, които, колкото и на моменти да изглеждат отдалечени от приложение на практика в счетоводното ежедневие, несъмнено могат и трябва да послужат на счетоводната наука при изграждане на фундамента на моделите за отчитане, измерване и представяне на финансовите резултати.

3. Доход и капитал на предприятието

И накрая, но не на последно място трябва да се разгледа друга основополагаща концепция за дохода – тази за неговата неразривна връзка с капитала на предприятието. Доходът и капиталът на предприятието са концепции, които, по думите на Том Лий, са „фундаментално свързани една с друга“ (1985, р. 10). Същевременно в счетоводната литература много рядко се срещат задълбочени теоретични анализи на тези понятия. Те се приемат по презумпция за остатъчни величини: капиталът – на активите след приспадане на всички пасиви, а доходът – на приходите след приспадане на всички разходи. Обратно, икономическата мисъл изобилства с разработки и обсъждане същността и природата на капитала и дохода и взаимовръзката между тях. В течение на вековете икономистите развиват най-различни, често противостоящи си една на друга дефиниции и концепции. „Бащата“ на съвременното икономическо разбиране за природата на дохода – Ървин Фишер, в своя труд „Природата на капитала и дохода“ прави преглед на схващанията на икономистите за капитала от времето на Адам Смит до началото на XX век (1906, pp. 54-57). Така например той посочва, че за Адам Смит капиталът е тази част от благосъс-

тоянието, която носи приход, за Херман – която е дълготрайна, независимо дали носи приход или не, за Найс – която е запазена за бъдещо използване, а за Уолрас – която може да бъде употребявана повече от веднъж. Клайнвахтер включва в капитала само инструментите на производството и изключва храната като пасив, а Джевънс, обратно, посочва храната за най-важния компонент на капитала. Мил пък определя състава на капитала според намеренията на собственика му. Разминаванията продължават и по отношение на схващанията за връзката на капитала и продуктивността – според Сениор и Мил капиталът сам по себе си е продукт; Маркс отрича продуктивността му; Бьом-Баверк отрича отрицанието на Маркс и пр. Фишер (1906, р. 57) обобщава:

„Безсмислено е да се прави опит за съчетаване на толкова противостоящи си концепции за капитала, но все пак във всяка една от тях има елемент на истина. Въпреки че са грешно и ограничено тълкувани като цяло, те съдържат някои повтарящи се идеи, които са напълно правилни. Дефинициите съвпадат в опитите си да изразят важните факти, че капиталът е продуктивен; че е противоположен на дохода; и че е провизия за бъдещето, вид резерв.“

Всички горни дефиниции се обединяват най-вече в опита си да дефинират капитала чрез формата, състава и предназначението на имуществото на предприятието. Капиталът обаче не е идентичен с това имущество и не трябва да се правят опити за дефинирането му чрез него. Той е по-скоро абстрактен израз на съвкупността от финансови средства, вложени в различни имуществени форми според целите и нуждите на предприятието. Димитър Добрев цитира думите на Никлиш, който казва: „имуществото е различно по форми, докато капиталът няма никаква връзка с конкретния състав на това имущество“ (1946, стр. 168).

Друг основен недостатък на всички опити за дефиниране на капитала, които бяха съвсем накратко маркирани по-горе, е, че те не са хармонизирани с популярното и инстинктивно използване на този термин от страна на бизнеса. Един предприемач би останал изключително изненадан, ако някой се опитва да го убеди, че земята не е част от неговия капитал или че трябва да изключи краткотрайните си материални запаси от своето богатство. За него предназначението на отделните елементи на благосъстоянието му по никакъв начин не влияе на класификацията им като съставни компоненти на неговия капитал. Той би считал тези определения за далеч от обичайно влаганото от него и останалите търговци значение. Не случайно горните дефиниции остават в историята. Те просто са откъснати и отдалечени от продиктувания от здравия разум смисъл, а това ги прави стерилни, неприемливи и обречени на отхвърляне. За сметка на това, чисто практичното разбиране, че капиталът е остатъкът от цялата собственост на предприятието след приспадане на всичките му задължения, намира заслужено внимание не само от счетоводителите, но и от ико-

номистите като цяло. Това схващане за капитала е посочено още от Лука Пачоли:

„... от сметката за капитала, която винаги трябва да е последната сметка в цялата Главна книга, веднага можеш да узнаеш какво е богатството ти, като сравниш вземанията със задълженията си ...“ (Paciolo, 1494)⁶

Днес светът на счетоводството е единен в разбирането си, че капиталът е една абстрактна величина, която представя в статичен вид нетното богатство на собствениците на предприятието. Размерът му се определя, като от сумата на активите се приспадат всички задължения. Както казва Димитър Добрев (1941, стр. 130):

„От активите се спада всичко, което търговецът дължи; това означава, че от активите се отделя всичко онова, което не е негова действителна собственост, а собственост на трети лица, на неговите кредитори; остатъкът съставлява неговия собствен, чист капитал.“

Капиталът е статична, моментна величина, която разкрива икономическата мощ на предприятието в точно определен момент от времето. В два отделни момента величината на капитала обаче може да е напълно различна. И ако означим с C_0 началната величина на капитала в момент t_0 , а с C_1 – величината на капитала в следващия момент t_1 , то настъпилото изменение Δ_c е равно на:

$$\Delta_c = C_1 - C_0 \quad (1)$$

Ако Δ_c е положителна величина, то предприятието увеличава своята икономическа мощ и богатството за собствениците си, т.е. то спестява. Обратно, ако Δ_c е отрицателна величина, предприятието явно черпи от своите резерви.

Изменението в компонентите на капитала се дължат, от една страна, на ефектите от различните стопански операции и трансакции, извършвани от предприятието, които предизвикват входящи и изходящи потоци от стоки и услуги към и от него. А както вече беше казано по-горе, при разглеждане на концептуалните проявления на дохода, нетните входящи потоци от стоки и услуги, т.е. разликата между входящите и изходящите такива, се идентифицира с реалния доход на предприятието, а паричният им израз – с неговия паричен доход. От друга страна, капиталът може да се променя и поради допълнителни вноски, направени от собствениците, или изплатени дивиденди, т.е. с потоци, които не са свързани със стоки и услуги. Иначе казано, изменението на величината на капитала е идентично с дохода на предприятието, осъществен през периода между двата момента, в които се изследва капиталът, след приспадане на пото-

⁶ Навсякъде в настоящото изследване препратките към „За сметките и записванията“ на Лука Пачоли са към фототипното издание от 1914 г. с превод на английски език от John Geijsbeek.

ците, свързани със собствениците. И ако означим дохода с I , а допълнителните вноски и изплатените дивиденди с D , то:

$$\Delta_c = I \pm D \quad (2)$$

След заместване във формула (1)

$$I \pm D = C_1 - C_0 \quad (3)$$

или

$$I = C_1 - C_0 \pm D \quad (4)$$

Ако за улеснение се приеме, че през изследвания период няма потоци, свързани със собствениците, то доходът I може да се дефинира като резултатна величина, която показва доколко предприятието спестява или обратно – черпи резервите си, за да функционира.

Тази концепция за дохода⁷ е разработена за първи път от Джон Хикс⁸ в „Стойност и капитал“ (1949). Парадоксалното е, че той разглежда понятията за доход, спестявания, амортизация, инвестиции като недефинируеми и изпразнени от съдържание. За него те са само груби приближения, използвани от хората в бизнеса за ориентиране в объркващите промени в обстоятелствата около тях“ (1949, р. 171). Както посочва Закариас (2002, р. 4), Хикс смята, че доходът не може да бъде еднозначно дефиниран и всеки такъв опит би съдържал голяма степен на неточност. За Хикс понятието „теоретична концепция за доход“ е вътрешно противоречиво. Нещо повече, той препоръчва въздържане от използване на понятията доход и спестяване в икономическата динамика. „Те са лош инструмент“, казва той, „който се чупи в ръцете ни“ (1949, р. 177).

За Хикс необходимостта от дефиниране на понятието доход възниква само за практическата цел да служи като насока за благоразумно поведение. Той определя т.нар. „централно значение“ на концепцията за доход като „максималната сума, който той (индивидът – б.а.) може да изконсумира през дадена седмица, и след това да продължи да очаква да има същото благосъстояние в края на седмицата като това в началото“ (1949, р. 172). Индивидът използва знанието за сумата на своя доход, за да планира поведението си – „когато индивидът спестява, той планира да

⁷ Днес тази концепция е позната под наименованието „финансова концепция за капитала“, като с термина финансова се цели да се подчертае, че капиталът, доходът и потоците към и от собствениците са в номинално парично изражение.

⁸ Джон Р. Хикс (1904 - 1989) е британски математик и икономист, преподавател и професор в London School of Economics, Cambridge и Oxford, Нобелов лауреат за икономика за 1972, един от най-важните и влиятелни икономисти на XX век. В основния си научен труд – „Стойност и капитал“ Хикс въвежда редица новости в икономиката, като например определянето на два ефекта, които влияят на купувача при избора му между две стоки, ефект на замяната и ефект на дохода – нещо, което днес се смята за стандартен аспект на теорията за търсенето и предлагането. Той значително развива теорията на общото равновесие, за което получава и Нобеловата награда. За теорията на счетоводството, обаче, най-голямо значение имат десетината страници от неговия труд, посветени на икономическата концепция за дохода. Те остават дълбока следа в икономическата и счетоводна мисъл, поради което теорията е позната под името „Хиксиански доход“.

подобри благосъстоянието си в бъдеще; когато живее, надвишавайки възможностите на дохода си, той планира да го намали“ (1949, р. 172).

Тук е мястото да се посочи, че Хикс прави ясното разграничение между консумиране и разходване. За него „спестяването не е разликата между прихода и разходите, а е разликата между прихода и консумацията“ (1949, р. 176). Когато дадено лице инвестира в дълготрайни стоки, разходите му са по-големи от консумацията и обратно – когато черпи от стоки, които е придобило в предходни периоди, консумацията му надвишава разходите. В тази връзка „доходът не е максималната сума, която едно лице може да изхарчи, като очаква да има същото благосъстояние в края на седмицата като това в началото; доходът е максималната сума, която лицето може да изконсумира“ (1949, р. 176).

Концепцията на Хикс за дохода обединява икономистите около характера и природата на измерения доход: „първо, доходът се основава на физиологическите желания и тяхното удовлетворяване; второ, доходът е съставен от два компонента – консумация и спестяване; и трето, доходът съществува само след поддържане на началния капитал“ (Lee, 1985, р. 8). Хиксианският доход бързо прониква като идея и в счетоводната теория. За първи път концепцията на Хикс за дохода е въведена в счетоводната литература от Сидни Александър (Alexander, 1950). Брийф (1982) посочва, че само десетина години след това дефиницията на Хикс започва да се появява със забележителна честота в икономическата и особено в счетоводната литература. „Днес“, продължава Брийф, „всеки път, когато концепцията за дохода се обсъжда на концептуално ниво, най-вероятно ще се намери и връзка към Хикс“. Самият Хикс остава изненадан от популярността, която неговата дефиниция набира сред счетоводителите. В свое писмо до Брийф той заявява „Пишейки тази глава на Стойност и Капитал не съм имал никаква представа, че мислите ми ще бъдат така прегърнати от счетоводителите“ (Brief, 1982).

Фундаментализирането на Хиксианския доход достига своята връхна точка през 2005 г., когато IASB и FASB⁹ го посочват като една от основополагащите концепции, която да залегне в бъдещата обща Концептуална рамка и върху която да се изграждат стандарти, базирани на принципи (Crook & Bullen, May 2005, р. 7). Двата съвета изразяват ясно желанието си да поставят концепцията за дохода върху солидна теоретична база и я намират в дефиницията на Хикс. Те я модифицират така, че да преодолеят всички нейни несъвършенства, и я развиват в пълна концепция за доход, печалба и загуба, която поместват в издадената през 2010 Концептуална рамка.

⁹ IASB – International Accounting Standards Board или Съвет по международни счетоводни стандарти. FASB – Financial Accounting Standards Board или Съвет по финансови счетоводни стандарти. В настоящата разработка двата съвета са посочвани с популярните им съкращения – IASB и FASB.

На практика двата борда заимстват Хиксианския доход, като заместват благосъстоянието на индивида с капитала на отделното предприятие. Те дефинират капитала като синоним на нетните му активи, определяни като разлика между активите и пасивите му (IASB, 2010, р. пара.4.57). Или, ако се перефразира Хикс и добави финансовата концепция за поддържане на капитала (IASB, 2010, р. пара.4.59а), **доходът на предприятието е максималната сума, която то може да изразходи, така че да поддържа капитала си в парично изражение, т.е. нетните му активи в края на отчетния период да бъдат равни на нетните му активи в началото на периода, след приспадане на промените в тях, дължащи се на действия на собствениците в качеството им на собственици.** Ако нетните активи в края на периода надвишават тези в началото, предприятието е спестило част от дохода си под формата на печалба. В обратния случай явно предприятието не „живее по чергата си“, черпи натрупаните резерви или или просто казано – реализира загуба.

Позицията на двата стандартизационни съвета да възприемат Хиксианския доход и да го модифицират, така че той да стане една от фундаменталните съвременни счетоводни концепции, среща съпротива сред част от счетоводната общност. Бордовете са обвинявани в погрешно и избирателно тълкуване на теорията на Хикс. Дефинираният от тях доход е критикуван за това, че не е полезен на тези, които взимат икономически решения въз основа на него; че измерва само част от благосъстоянието на предприятието, но не отчита неговата вътрешно генерирана репутация и пр.

Както вече беше посочено по-горе, IASB и FASB изрично декларират, че стъпват върху теоретичната концепция за доход на Хикс. За съжаление в меморандума от 2005 те не се задълбочават в анализа ѝ, а вместо това се насочват към обосноваване на избраното от тях „концептуално върховенство на активите“ (Crook & Bullen, May 2005, р. 7) и съответно дефиниране на финансовия резултат чрез активите и пасивите, а не чрез приходите и разходите. Това определено оставя позицията им недостатъчно обоснована, отслабва я и дава поле за действие на критиците.

Основният недостатък в непълно формулираната теза на Бордовете е, че наистина подхождат избирателно към Хиксианския доход. Факт е, че в меморандума са посочени фрагменти от разсъжденията на Хикс – само тези, които пасват на тяхното определение. Забележително е, например, как двата съвета взимат само част от изречението на Хикс, в което се посочва, че доходът би могъл да е почти напълно обективен, но пропускат поставеното от автора ограничително условие, че това е така само за доход от собственост, но не и за доход, който зависи от т.нар. „човешки капитал“ (Crook & Bullen, May 2005, р. 18). Така те дават аргументи в ръцете на автори като Бромвич, Макви и Съндър да ги обвинят, че „подбират опортюнистично елементите, така че да паснат на непосредствените им цели“ и „вадят кратки фрази и ги тълкуват извън контекста“ (Bromwich, Macve, & Sunder, 2010, р. 3).

От формална гледна точка няма как критиците да не бъдат подкрепени. Наистина двата борда са доста пестеливи по темата за концепцията за доход, като в целия меморандум я споменават само в два кратки пасажа, без да представят никакви теоретични разсъждения. Меморандумът обаче не е предназначен да съдържа цялостната концепция за доход на бордовете. Той е само прелюдия към разработената по-късно в общата Концептуална рамка концепция за доход. Това, че меморандумът само загатва идеите на IASB и FASB, не изпразва от съдържание теорията им за доход, капитал и поддържане на капитала, всички базирани на Хиксианския доход, и не я поставя върху неясна и двусмислена основа. Критиката на това основание е доста повърхностна и не отчита теоретичната дълбочина на постижението на двата стандартизационни съвета.

Друга критика към възприетата от съветите позиция е, че разработената от тях концепция за доход, базирана на Хиксианския доход, не е полезна никому. В специализираната литература може да се намери огромен брой емпирични изследвания, които доказват пряката връзка между счетоводната информация за дохода на предприятието и движението на цените на акциите му на пазара. Така например Патриша Дечоу посочва, че „фондовите пазари са ефикасни в смисъл, че цените на акциите отразяват цялата публично известна информация за фирмите“ (Dechow, 1994, p. 12), но въпреки това „те реагират на публикуването на информация за реализираните и за прогнозираните финансови резултати“. Дечоу цитира емпиричните изследвания на Фостер (1977) и Пател (1976), които установяват силна положителна корелация между счетоводния финансов резултат на предприятията и цените на техните акции. Авторката заключава, че „представянето на финансова информация за финансовите резултати е неразделна част от процеса на формиране на цените на акциите“ (Dechow, 1994, p. 14).

Основната цел на финансовото отчитане, определена от двата стандартизационни борда, е да се изготвя и представя такава финансова информация, която да бъде полезна на нейните потребители. Разбира се, за целта тя трябва да отговаря на редица качествени изисквания, познати ни от Концептуалната рамка – уместност, достоверност, сравнимост, проверяемост, срочност, разбираемост, и трябва да бъде изготвена при спазване на всички изисквания на съответните стандарти. Когато финансовата информация отговаря на тези изисквания, тя е полезна. Това се потвърждава и от многобройните емпирични изследвания, доказващи пряката връзка между информацията за дохода и движението на цените на акциите на международните фондови пазари. Самата практика оборва критиците на тема полезност на концепцията за доход.

Бордовете са обвинявани и за това, че дефинираният от тях доход не обхваща всичко, което едно предприятие генерира, и по-специално, че пропуска вътрешната репутация на предприятието. Бронуич, Макви и Съндър посочват, че разликата между пазарната капитализация на едно

предприятие и счетоводната стойност на нетните му активи се определя като вътрешно генерирана репутация, която се дължи изцяло на уменията на мениджмънта на това предприятие. Те застъпват становището, че различни ръководители, притежаващи различни мениджърски умения, постигат различна възвръщаемост от един и същ капитал. За тях това е изразител на „човешкия капитал“ на Хикс на ниво предприятие – „стойността на свръх печалбата, надвишаваща естествената норма на възвръщаемост на нетните активи, която зависи от уменията, с които мениджмънтът и служителите на предприятието експлоатират ресурсите му, от пазарите, както и от бизнес, социалните и политическите възможности пред него“ (Bromwich, Macve, & Sunder, 2010, p. 7).

И това обвинение трябва да бъде отхвърлено, дори и само поради факта, че бордовете са критикувани за нещо, за което те изобщо не претендират. За IASB и FASB финансовата информация и в частност тази за дохода на предприятието, която се съдържа във финансовите отчети с общо предназначение, не е измерител за стойността на предприятието. Както е изрично посочено в Концептуалната рамка „Финансовите отчети с общо предназначение ... представят информация, която да помогне на съществуващите и потенциалните инвеститори, заемодатели и други кредитори да оценят стойността на отчитащото се предприятие“ (IASB, 2010, p. para.OB7). Освен това информацията за дохода на предприятието е повсеместно използвана като измерител на ефективността и ефикасността на мениджмънта. Често бонус пакетите на висшия ръководен персонал са обвързани с постигнатите резултати, измерени чрез счетоводните финансови резултати.

Хиксианският доход не се прилага пряко в съвременното счетоводство при определяне на финансовия резултат. Приносът на Хикс в разработването на днешното ни разбиране за доход и печалба, обаче, не може да бъде отречен. На практика IASB и FASB стъпват върху Хиксианския доход, като го развиват и модифицират. Разбирането за доход, което двата съвета излагат в Концептуалната рамка, не е просто заимстване от Хикс. Това е една напълно зряла и практически приложима счетоводна теория за доход при запазване на концепцията за поддържане на капитала която дължим на Джон Хикс. Именно това е основният принос на Джон Хикс за нас, счетоводителите – насочването на фокуса към концепцията за поддържане на капитала, като основа за определяне на финансовия резултат.

Заклучение

В настоящата разработка се изследват въпроси, имащи отношение към изясняване на природата на финансовите резултати, които са важен елемент на финансовите отчети. Анализирани са основните понятия – доход, печалба и загуба, нетен доход и др. и е направен изводът, че най-

общ измежду тях е терминът доход, а с останалите понятия се описват негови отделни аспекти.

Въз основа на проучване на редица литературни източници са изяснени основните теоретични насоки в разбиранията за доход – доходът като мотивационна сила и доходът като измерена величина. Представени са трите концепции за същност на дохода – физически, реален и паричен доход.

Особено място е отделено на връзката между дохода и капитала, която е в основата за разбирането на финансовата концепция за поддържането на капитала, заложена в Концептуалната рамка за финансово отчитане, и е формулирана дефиниция за доход на предприятието.

Настоящата разработка създава стабилна теоретична основа за последващо изследване на моделите на измерване на дохода на предприятието, отчитането му и представянето му във финансовите отчети.

Използвани източници:

Анастасов, В., Димитрова-Тодорова, Л., & Дукова, У. (1996). *Български етимологичен речник* (Том V). София: Академично издателство “Проф. Марин Дринов”.

Англо-български речник (Том II). (1997). София: Атлантис.

Англо-български речник (Том I). (1997). София: Атлантис.

Георгиев, В., Гълъбов, И., & Заимов, Й. (2007). *Български етимологичен речник* (Том I). София: Академично издателство “Проф. Марин Дринов”.

Добрев, Д. (1941). *Систематичен курс по счетоводство*. София: Печатница Т.Т.Драгиев и Сие.

Добрев, Д. (1946). *Наука за отделното стопанство*. София: Печатница “Изгрев”.

Рикардо, Д. (1981). *За принципите на политическата икономия и данъчното облагане*. София: Партиздат.

Смит, А. (1983). *Изследване на природата и причините на богатството на народите*. София: Партиздат.

- Alexander, S. (1950). *Income Measurement in a Dynamic Economy. Five Monographs on Business Income. Study Group on Business Income.* New York: Sweet & Maxwell.
- Bedford, N. (1965). *Income determination theory. An accounting framework.* Reading, Massachusetts: Addison-Wesley Publishing Company.
- Brief, R. (1982). Hicks on Accounting. *Accounting Historians Journal*, 9(No. 1).
- Bromwich, M., Macve, R., & Sunder, S. (2010). Hicksian Income in the Conceptual Framework. Retrieved 2015, from <http://ssrn.com/abstract=1576611>
- Crook, K., & Bullen, H. G. (May 2005). Revisiting the Concepts. *A New Conceptual Framework Project.* IASB, FASB.
- Dechow, P. (1994). Accounting earnings and cash flows as measures of firm performance. The role of accounting accruals. *Journal of Accounting and Economics*(18).
- Eatwell, J., Milgate, M., & Newman, P. (1987). *The New Palgrave, A Dictionary of Economics* (Vol. II). The Macmillan Press Limited.
- Edwards, E., & Bell, P. (1964). *The Theory and Measurement of Business Income.* Berkeley, Los Angeles: University of California Press.
- Elsevier. (1967). *The Comprehensive Etymological Dictionary of the English Language* (Vol. II). Amsterdam: Elsevier Publishing Company.
- Elsevier. (1967). *The Comprehensive Etymological Dictionary of the English Language* (Vol. I). Amsterdam: Elsevier Publishing Company.
- Fisher, I. (1906). *The Nature of Capital and Income.* London: Macmillan.
- Hicks, J. R. (1949). *Value and Capital.* Oxford: Clarendon Press.
- IASB. (2010). *Conceptual Framework for Financial Reporting.*
- Lee, T. (1985). *Income and Value Measurement* (3rd ed.). International Thomson Publishing.
- Littleton, A. C. (1933). *Accounting evolution to 1900.* New York: American Institute Publishing Co.
- Margenau, H. (1961). *The Validation of Scientific Theories.* New York: Collier's Book.
- Marshall, A. (1920). *Principles of Economics* (8th ed.). London: Macmillan and Co.
- May, G. (1943). *Financial Accounting.* New York: Macmillan and Co.

- Merriam-Webster. (1986). *Merriam-Webster's Third New International Dictionary of the English Language* (Vol. II). Chicago: Merriam-Webster.
- Merriam-Webster. (1986). *Merriam-Webster's Third New International Dictionary of the English Language* (Vol. I). Chicago: Encyclopedia Britannica Inc.
- Merriam-Webster. (2016, October). *Concept*. Retrieved from Dictionary: www.merriam-webster.com/dictionary/concept
- Oxford-Dictionary. (1933). *The Oxford English Dictionary* (Vol. VI). Oxford: The Clarendon Press.
- Oxford-Dictionary. (1933). *The Oxford English Dictionary* (Vol. IV). Oxford: The Clarendon Press.
- Oxford-Dictionary. (1933). *The Oxford English Dictionary* (Vol. V). Oxford: The Clarendon Press.
- Oxford-Dictionary. (1933). *The Oxford English Dictionary* (Vol. VII). Oxford: The Clarendon Press.
- Oxford-Dictionary. (1933). *The Oxford English Dictionary* (Vol. VIII). Oxford: The Clarendon Press.
- Oxford-Dictionary. (2016, October). *Concept*. Retrieved from Oxford Dictionaries: <http://www.oxforddictionaries.com/definition/english/concept>
- Paciolo, L. (1494). *De computis et scripturis*. (J. Geijsbeek, Trans.)
- Zacharias, A. (2002). A Note on the Hicksian Concept of Income. New York.