

КРАТКА ДИАГНОСТИКА НА СТОПАНСКИТЕ РЕЗУЛТАТИ ОТ КОНЦЕСИЯТА И НА ФИНАСОВОТО СЪСТОЯНИЕ НА „ТИТАН-БКС“ ООД

Цел: Тази кратка диагностика на финансовото състояние на „ТИТАН-БКС“ ООД-Шумен е изготвена с оглед изясняване на финансовите рамки на взаимоотношенията между „Община Шумен и „ТИТАН-БКС“ ООД във връзка с концесионния договор, сключен между страните на 23.07.2001 год.

Диагностиката е фокусирана върху финансовите показатели, които се формират под силното въздействие на паричните потоци, постъпващи в дружеството като цена на оказваните услуги на общината.

Обхват: Обхванат е периодът 2011-2014 год., като 2011 год. се приема като базисна за сравнения с равнището и динамиката за периода, през който действащият Общински съвет е вземал решенията за одобряване на план-сметката по чистота, включително в частта по концесионния договор.

Използваната информация има следните източници:

- годишните счетоводни отчети на „ТИТАН БКС“ ООД, публикувани от Търговския регистър;
- представените от дружеството ежегодни предложения за определяне на план-сметката за оказваните услуги по концесионния договор;
- докладни на кмета, решения на Общински съвет и ПКБФ в тази връзка.

В диагностиката липсва детайлност поради системния отказ на концесионера да отчита извършените дейности и направените разходи.

1. ОБЩО ПРЕДСТАВЯНЕ НА СТОПАНСКИТЕ РЕЗУЛТАТИ

В най-общ вид стопанските резултати на дружеството са представени в следващата таблица:

Табл. № 1 **(хил.лв)**

Показатели	2011г.	2012г.	2013г.	Общо за периода
1. Приходи от оперативната дейност	4 953	5 228	4 957	15 138
-приходи от услуги	4 585	5 160	4 943	14 688
2. Разходи за оперативната дейност	4 627	3 666	3 285	11 578
3. Оперативен маржин	326	1 562	1 672	3 560
4. Финансови приходи	629	633	692	1 954
5. Финансови разходи	7	545	7	559
6. Печалба от обичайната дейност	610	1 648	2 377	4 635
7. Разходи за данъци	48	182	217	447
8. Нетна печалба	560	1 466	2 160	4 186

Общата представа е за проспериращ бизнес, който не понася тежести от икономическата криза, с каквито се сблъскват другите фирми от региона. Очевидно през мандата на този общински съвет дружеството генерира високи доходи. Финансовите резултати са значително по-високи. Възникват въпроси, на които следва да се даде отговор, като:

- доколко тези резултати са плод на успешен мениджмънт или дружеството е поставено като концесионер в особено благоприятни условия за сметка на общината?
- как се използват натрупаните „финансови буфери“ и разширява ли се необходимата техника за изпълнение на услугите ?

2. АНАЛИЗ НА КАПИТАЛА

Равнището и динамиката на собствения капитал е изразител на умножаване или на свиване на средствата, инвестирани в дружеството.

Табл. № 2

(хил.лв)

Показатели	2011г.	2012г.	2013г.	Промяна 2013/2011г. х.лева
Собствен капитал	8 360	9 826	11 986	3 626
-основен	5	5	5	0
-резерви	1 712	1 712	1 712	0
-неразпределена печалба от минали години	6 076	6 636	8 102	2 026
-текуща печалба	560	1 466	2 160	1 600
Активи	15 908	17 136	19 172	3 264
-дълготрайни	4 325	4 442	4 872	547
-краткотрайни	11 583	12 858	14 298	2 715
Дълг	7 548	7 310	7 186	-362
-дългосрочни задължения	0	0	0	0
-краткосрочни задължения	7 548	7 310	7 186	-362
Собствен основен капитал	4 325	4 853	4 874	549
Собствен работен капитал	4 035	4 973	7 112	3 077

При внесен от собствениците капитал в размер на 5 хил.лв, в края на миналата година собственият капитал на дружеството е 11 986 хил.лв., като активите са вече 19 172 хил.лв.

Липсата на сериозни инвестиции в активната част на ДМА, в съчетание с огромните за мащабите на бизнеса заеми, предоставени на предприятията от групата, дава основание да се предположи, че собствениците имат грижа към изходящите парични потоци, не към развитие и модернизация на оборудването.

Известна светлина хвърля запорното съобщение от 15.08.2013 год., независимо дали е отменено или не към този момент, на Териториална дирекция на НАП-София за запор върху притежаваните дялове на „Титан Интернешънъл холдинг“ върху всички дялове в „Титан БКС“ ООД. Това най-малкото е показателно, че собствениците имат сериозни финансови проблеми, а това е риск и за общината като концедент по договора.

В резултат на генерираните печалби е нарастнал собствения капитал, но изключително в частта на собствения работен капитал. ДМА са се променили само с 547 хил.лв. Неразпределената печалба от минали години достига 8 102 хил.лв. в края на 2013 год., което означава, че има предпоставки дружеството да се намира в отлично финансово състояние. Въпросът е как се управляват паричните потоци и спомага ли това за по-добро изпълнение на ангажиментите по концесионния договор.

За рентабилността на капитала може да се съди по генерираните печалби и възвръщаемост, както и от капиталовата структура.

Табл. № 3

Показатели	2011г.	2012г.	2013г.	Промяна 2013/2011г.
Възвръщаемост на собствения капитал %	6.70	14.92	18.02	11.32
Печалба на 1 дял (лева)	1 120	2 932	4 320	3 200
Счетоводна цена на 1 дял (лева)	1 672.0	1 965.2	2 397.0	725
Капиталов механизъм коефициент	0.903	0.744	0.599	
Възвръщаемост на приходите %	11.30	28.04	43.60	
Възвръщаемост на разходите %	12.10	40.00	65.70	

Възвръщаемостта на собствения капитал расте ежегодно и достига равнище, което надминава възвръщаемостта на най-проспериращите предприятия. А възвръщаемостта на приходите от оперативната дейност за 2013 год. е 43.60, на разходите 65.70. Няма как всичко това да се впише в ангажимента по концисишонният договор за извършване на услугите по чистота с 5 % рентабилност върху разходите.

Капиталовата структура показва, че дружеството разполага с все-повече собствени средства и финансирането на дейността чрез дълг не е наложително.

3. АНАЛИЗ НА ПРИХОДИТЕ

Анализът на приходите е ограничен в рамките на информацията, която се съдържа в годишните отчети на дружеството, без да има възможност да се анализират по видове стопански дейности.

Табл. № 4

(хил.лв)

Показатели	2011г.	2012г.	2013г.	Промяна %
Нетни приходи от продажби	4 615	5 226	4 977	107.8
-приходи от продажба на услуги	4 585	5 160	4 943	107.8
-други	22	66	34	154.5
Финансови приходи	629	633	692	110.0
-приходи от участия в предприятия от групата	128	69	241	188.3
-приходи от лихви	499	559	451	90.4
-други	2	5	3	
Общо приходи от дейността	5 244	5 859	5 669	113.8
Относителен дял в %				
-приходи от оперативната дейност	88.0	89.2	87.8	
-финансови приходи	12.0	10.8	12.2	

Приходите от продажба на услуги формират 99.3 % от всички приходи от оперативната дейност. Поради тази причина ще ги анализирам от гледна точка на взаимоотношенията с Община Шумен.

Финансовите приходи са значителни за мащаба на бизнеса, но тяхната динамика кореспондира с обема на предоставените от дружеството търговски кредити на предприятия от групата.

Табл. № 5

(хил.лв)

Показатели	2011г.	2012г.	2013г.
Приходи от лихви	499	559	451
Вземания от свързани лица	10 740	11 340	13 345
% на лихвите към вземанията	4.65	4.93	3.35
Постъпления от лихви	51	10	28

Вижда се, че процентът на лихвите се снижава съществено за 2013 год., въпреки че на практика вземанията от свързани предприятия не се събират и заемите са предоставени при други условия. Следователно се формира т.н. „книжна печалба“, зад която не стои реален паричен принос.

За изясняване на основната цел на това изследване е важно да се проследи участието на общината при формирането на приходите от продажби. Известно е, че администрацията изплаща акуратно договорената цена на услугите без каквито и да е санкции за качество. Освен това не се възлагат ежемесечни обеми на услугите и се заплаща на концесионера 1/12 част от годишната план сметка, независимо от извършените дейности и разходите за тях.

При съпоставяне на приходите от услуги на дружеството с постъпленията от общината се разкрива, че бизнеса на дружеството се гради изключително на средства, финансирани от общинския бюджет.

Табл. № 6

(хил.лв)

Приходи	2011г.	2012г.	2013г.	Разлика 2013/2011г.
Приходи от продажба на услуги-общо	4 585	5 160	4 943	358
Приходи Община Шумен-общо	3 715	4 083	3 974	259
-град	3 480	3 786	3 673	193
-села	235	297	301	66
Други приходи	870	1 077	969	99
% на приходите от общината от общите приходи от продажби	79.6	79.1	80.4	

Другите дейности са свързани с поддържане на паркове и градини; дезинфекция, дезинсекция и дератизация, разсадник и лозе в с. Салманово.

4. АНАЛИЗ НА РАЗХОДИТЕ

Анализът на разходите е ограничен от недостиг на информация за детайлизация, но и на равнище отчет на приходите и разходите се добива известна представа. Въпросът е важен, защото това е базата за формиране на цените на услугите, които концесионерът предлага на общината.

Табл. № 7

(хил.лв)

Разходи за дейността общо	2011г.	2012г.	2013г.	Промяна 2013/2011г. %
Разходи по икономически елементи	4 627	3 666	3 285	71.0
-суровини и материали	919	1 139	939	102.2
-външни услуги	577	545	494	85.6
-възнаграждения	1 287	1 344	1 215	94.4
-осигуровки	276	244	219	79.3
-амортизации	63	59	74	117.5
-други	1 505	335	344	22.9
Финансови разходи	7	545	7	
-лихви	0	0	0	
-други	7	545	7	
Общо разходи за дейността	4 634	4 211	3 293	71.1

Не е ясен произхода на т.н. други разходи през 2011 год., но може да се предположи, че са свързани със санкции по ревизионни актове.

За целите на този анализ е от значение размера и динамиката на разходите за оперативната дейност.

Разходите за възнаграждения и осигуровки са с най-голям относителен дял, като за 2013 год. заемат 43.65 % от всички разходи. Динамиката на тези разходи показва малка промяна към завишение, а при възнагражденията дори към снижение на разходите. Това обаче не пречи на дружеството да притиска всяка година общината за завишаване на план-сметката поради промяна на минималната работна заплата в страната. Друг е въпросът, че малцина от работещите са на минимална заплата.

Следващата таблица представя сложния процес на искания от страна на концесионера, предложения на кмета, решения на Общински съвет и действителни разходи на дружеството.

Табл. № 8

(хил.лв)

Разчет за разходите	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
Предложение на концесионера	3 913.9	3 926.8	3 648.4	3 806.7
Предложение на кмета				
-начално		3 766.8	3 648.4	3 706.7
-крайно	3 115.9	3 415.5	3 648.4	3 748.4
Предложение на ПК БФ	3 115.9	3 115.9	3 212.0	3 542.0
Решение на ОбС	3 115.9	3 415.5	3 648.4	
Оперативни разходи на 100 лв. нетни приходи от продажби	0.750	0.701	0.660	
Преизчислени фактически разходи	2 786.2	2 862.2	2 622.8	
Фактически разходи + 5 % печалба	2 925.6	3 005.3	2 753.9	
Разлика на разходите и полагащата се печалба с:				
-предложение на концесионера	957.7	921.5	894.5	
-начално предложение на кмета		761.5	894.5	
-решение на Об С	190.3	410.2	894.5	
Брутна печалба от услуги на общината	789.4	1 077.7	1 220.1	
Доходност на брутната печалба към преизчислените разходи %	28.3	35.9	44.3	

За съжаление не разполагам с отчетна информация за приходите и разходите по отделни видове дейности на „Титан БКС“ ООД. Поради това ще си послужи с разчет на разходите на 100 лв. приходи, за да преизчисля все пак съответстващите разходи за концесионния договор и да ги съпоставя с плащанията на общината. Същевременно за 2011 год. са игнорирани част от т.н. други разходи над обичайния размер /1 165 хил.лв /, защото те не са свързани с оперативните приходи.

От данните в тази таблица могат да се направят важни изводи:

Първо, ежегодно концесионерът предлага план-сметка и придружаващи я калкулации, които са свободни упражнения на тема себестойност на услугите, като се опитва да извлече над 900 хил.лв неправомерно над фактическите разходи по оказваните услуги. И както се вижда от данните в таблицата, дори след съществени корекции от страна на Общински съвет, извлечаните печалби са завидни.

Вярно е, че това е ситуация, в която важи народната поговорка “ не е луд който яде зелника, а който му го дава”. Но се налага заключение, че управителят на „Титан БКС“ ЕООД съзнателно заблуждава публичния си партньор с корисни подбуди.

Без да изпадам в подробности, защото на заседания на ПК БФ не веднъж сме посочвали конкретните деформации в калкулациите и план-сметката, , ще отбележа само, че:

- заявяват се разходи за възнаграждения, които реално не се изплащат на персонала, като е проверена информацията за шофьори, оператори, метачи и др. /следва да се има предвид, че към трудовите възнаграждения съгласно механизма на ценообразуване се начисляват допълнително още 100 % за разпределяеми разходи/;
- начисляват се завишени разходи за ремонт /15 %/ и за амортизация /25 %/ на транспортните средства върху покупната им цена, като разходите за 2013 год. възлизат на 554 хил.лв. /при деклариран в счетоводната политика на дружеството амортизационен срок 20 години и балансова стойност на транспортните средства общо 19 хил.лв /;
- включват се високи разходи за закупуване на съдове за ТБО, като само начисляваните амортизации са 2009 хил.лв. за 2013 год. /а съдовете се плащат от общината и следователно са общинска собственост , но от друга страна общината не се интересува колко съда се закупуват реално, защото не било включено като изискване по концесионния договор/.
- при вариопресите се включват неопределено защо допълнителни разходи на гориво в големи размери;
- разпределяеми по своя характер разходи влизат директно в план сметката, а те се покриват от начисляваните допълнителни разходи и др.трикове за фиктивно завишаване на претевдираните плащания до желанния размер.

Второ, администрацията не придружава предложенята си за план сметка в Общински съвет, придружени с необходимите анализи и обосновки.

През последните години предложенията на кмета съвпадат или са твърде близо до предложенията на концесионера, като същевременно се придружават с натиск за тяхното приемане от Общински съвет. Нима не е ясно чий интерес са защитава?

Трето, предложенията на ПК БФ са най-близки до реалните разходи за извършване на услугите, но в крайна сметка Общински съвет взема решенията. Показателно е, че за 2012 год. това стана след дълги спорове и създаване на временна комисия, но накрая надделяха не съображения за целесъобразност, а правни аргументи; за 2013 год. решението се взе силово с 21 гласа „за“, след многократно внасяне от кмета на едно и също предложение; за 2014 год. поведението на кмета е същото, но досега не успя да събере мнозинство.

Всичко това е ясен сигнал, че концесионният договор не функционира ефикасно и услугите на концесионера стават все по-неизгодни.

5. АНАЛИЗ НА ВЗЕМАНИЯТА

От финансова гледна точка вземанията са важен фактор, формиращ платежоспособността и ликвидността на фирмата. Като правило размерът им се формира от продажбите, но в случая общината като основен клиент погасява ежемесечно 1/12 от договорените размери. Следователно дружеството няма просрочени вземания, свързани с продажбите.

Извличаните неадекватно високи печалби са позволили дружеството да финансира щедро свързани лица, което в крайна сметка е с общински средства.

Табл. № 9

Вземания от свързани лица	2011г.	2012г.	2013г.	Ръст 2013/2011г. хил.лв
Консорциум "Титан" ДЗЗД -предоставени стоки	35	33		
Консорциум "Титан Бургас" ДЗЗД -предоставени услуги -заеми и начислени лихви			48 13 35	48
ББТ "Проджект" АД -предоставени стоки и услуги -заеми и начислени лихви	2 696	2 791 2 696 100	2 796 2 696 100	160
БКС „Еко стил“ АД -заеми и начислени лихви	501	501	501	
„Бяла бийч тур“ АД -заеми и начислени лихви	90			
„Глобъл Уеът Груп България“ ООД -заеми и начислени лихви	353	381	408	55
Димитър Борисов -заеми и начислени лихви	130	141	152	22
„Нелсън чистота „ ООД -заеми и начислени лихви	151	248	839	688
ПФК "ЦСКА" ЕАД -заеми и начислени лихви	71	2	25	
„Рокосис“ АД -цесионни вземания	339	339		
„София Билд“ АД -заеми и начислени лихви	8	8	9	
„Титан АС“ ЕООД -заеми и начислени лихви	3 266	3 535	3 894	628
Титан спорт "ЕАД -заеми и лихви	554	718	754	200
„Титан Интернешънъл Холдинг“ АД -заеми и начислени лихви	2 045	2 518	3 114	1 069
„Титан Клиньор“ ООД -заеми	1	1	1	
„Титан Чистота“ ООД -заеми и начислени лихви	225			
Титан Пауър Ес Пи Ви -заеми и лихви	121	322	354	233
Инснератор София“ ЕООД		10	10	
Консорциум "Титан чистота София" ДЗЗД -дивиденди		197	439	242
„Ер Ве Е България“ -заеми		5		5
Всичко	10 714	11 750	13 345	2 631
Задължения към предприятия от групата	2 791	2 779	2 782	

Налогат се следните изводи:

- дружеството щедро раздава заеми за фирми и физически лица от групата на свързаните предприятия, като само за периода 2012-2013 год. вземанията по тази линия растат с 2 631 хил.лв;
- задълженията към предприятията от групата са 2 782 хил.лв. в края на 2013 год. и те са изцяло към Консорциум "Титан Бургас" ДЗЗД, вземанията от който консорциум са само 48 хил.лв.;
- това финансиране се извършва в крайна сметка със спечелените пари от общинските услуги, както и за сметка на задържане плащането към други структури.

Табл. № 10

Краткосрочни задължения	2011г.	2012г.	2013г.
Задължения към доставчици	3 062	3 073	3 002
Задължения към персонала	267	285	239
Осигурителни задължения	69	157	363
Данъчни задължения	1 350	1 003	786

Не подлежат на коментар големите данъчни задължения и несвоевременното внасяне на осигуровки . В края на 2013 год. се дължат 363 хил.лв. осигурителни плащания при начислени за цялата година 219 хил.лв.

Дружеството поддържа трайно над 3 млн. задължения към доставчиците си. Това няма икономическа логика, защото тази сума е над общия обем на годишните парични оперативни разходи за стопанската дейност.

Табл. № 11

(хил.лв)

Показатели	2011г.	2012г.	2013г.
Плащания, свързани с търговски контрагенти	2 341	2 088	2 086
Годишни разходи за дейността, свързани с парични потоци	3 001	2 019	1 773
-суровини и материали	919	1 139	934
-външни услуги	577	545	494
-други	1 505	335	340

И всичко това на фона на 13 345 хил. лв. вземания от предприятията от групата на свързаните лица.

ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Концесионния договор, сключен между Община Шумен и „Титан БКС“ ООД не функционира изгодно за общината, като през последните години с подкрепата на кмета на общината, частния партньор извлича неправомерно високи печалби за сметка на платците на такса битови отпадъци - бизнеса и гражданите. Общината не извършва мониторинг и контрол върху разходите на концесионера, свързани с оказваните услуги по чистота на града и среща непреодолима съпротива от страна на концесионера за прозрачност и отчетност на дейността. Плащането от бюджета на суми над разходооправданите е форма на неправомерно обогатяване и създава рискове за следващите години, както и за удовлетворяване на растящите други преки разходи за чистотата на града, които извършва общината, особено във връзка с предстоящото реструктуриране на базата за начисляване на таксата за битови отпадъци според техния обем.

Високите плащания от страна на общината и печалби на концесионера не водят до инвестиции в съвременни технологии и оборудване за изпълнение на ангажиментите по концесионния договор, а са източник за финансиране в особено големи размери на предприятия от групата на свързаните лица. Общината е подведена да финансира значителни средства за придобиването на компактор и булдозер за депото, без да има такъв ангажимент по концесионния договор. Концесионерът ги ползва безвъзмездно и не дава съгласие за сключване на наемен договор.

Твърденията на администрацията и концесионера, че всички тези негативи се дължат на пропуски на сключеният през 2001 год. договор за концесия, са недоказани и служат като повод за прикриване на факта, че не са защитени добре общинските интереси. Проблемите са свързани с липсата на ефективен механизъм за мониторинг и контрол по изпълнение на концесионния договор, особено в частта на постигане на социално-приемливи разходи за тези услуги.

Всичко изложено позволява да се заключи, че концесионния договор не може да продължава да се изпълнява в действащия вид и се нуждане от договаряне на механизъм за разпределение на рисковете и изгодите, както и за мотиторинг за изпълнение със зачитане на интересите на двете страни - общината и частния партньор. В случай, че това не се постига, следва да се предприемат действия за неговото прекратяване.

Христо Дечев:

09.09.2014 год.