



БУРГАС, 26 юли 2011, вторник

БизнесЮг®

Брой 5 (601)
Година XXI

ИЗДАНИЕ НА БУРГАСКАТА ТЪРГОВСКО-ПРОМИШЛЕНА ПАЛАТА
Безплатен абонамент за членовете на БСТПП

РЕКЛАМНО - ИНФОРМАЦИОННО ИЗДАНИЕ

SEVAN Ltd.
8000 Бургас
ул. Одрин, 15
тел./факс: 056/813-188
e-mail: office@sevan-bg.com; www.sevan-bg.com

Балкани АК
2001
тел.: 056/898 074 e-mail: balkani@list.ru

Лемна Екоинвест - България АД
тел.: 056/ 84-14-03; факс: 056/ 84-14-13
e-mail: lemna_bg@infotel.bg; www.lemna-ecoinvest.com

София Франс Ауто - Бургас
8008 Бургас, ул. "Транспортна", 3, www.sfa-burgas.bg



MASTERHAUS
СТРОИТЕЛЕН ХИПЕРМАРКЕТ

Представяне на аржентинската икономика

На 29. 06. 2011 г. в зала "Компас", интерхотел България се проведе презентация на аржентинската икономика, организирана съвместно от БСТПП и посолството на



Аржентина в София. Присъстваха представители на областната администрация и местния бизнес.

Мероприятието откри инж. Цанко

Иванов, председател на БСТПП. В приветствието си към присъстващите той представи накратко географските, демографски и икономически характеристики на Република Аржентина, както и анализ на търговските й отношения с нашата страна. Зам.областният управител г-жа

(продължава на стр. 2.)

Посещение в Истанбул

На 27.06.2011 година делегация от Бургаската търговско-промишлена палата посети Морската камара на Истанбул. Повода за посещението бе инициатива на група бургаски бизнесмени работещи в сферата на морския бизнес да създадат в Бургас организация защитаваща техните интереси и удовлетворяваща специфичните им



потребности. Целта на посещението на Морската Камара бе запознаване с начина на работа и структурата на организацията, услугите, които извършват за своите членове, документи

тока, които минава през тях и методите за формиране на приходи. Делегацията бе водена от Председателя на

(продължава на стр. 6.)

Промени в облагането с ДДС при вътреобщностната търговия от 1 юли 2011 г.

При определяне на режима за облагане с ДДС на доставките, данъчните събития на които възникват след 01.07.2011 г., българските фирми следва да прилагат разпоредбите на ЗДДС и ППЗДДС в съответствие с тяхното тълкуване, дадено с Регламент No 282/2011 г. на Съвета на ЕО (СЕО). Регламентът е приет на 15.03.2011 г. и има за цел да осигури общи правила за прилагане на Директива 2006/112/ЕО, относно функционирането на ДДС при вътреобщностната търговия (ВОТ).

Прилагането на такива правила са налага поради това, че по правило директивите на ЕО определят общите нормативни рамки, на които следва да бъдат подчинени разпоредбите в законодателствата на държавите членки на ЕС в съответната област. Те обаче нямат пряко и пълно въздействие върху тяхното национално законодателство, тъй като на отделните държави е дадено право да включват някои правила на директивите, съобразно своите преценки и възможности, или да отлагат приложението им за определени срокове. Това води до известни

(продължава на стр. 3.)

БУРГАСКА ТЪРГОВСКО-ПРОМИШЛЕНА ПАЛАТА
GS1 BarCodes
tel: 056/810072; 056/810129



**СВОБОДНА
ЗОНА БУРГАС**

тел.: 056/84 20 47; факс: 056/84 15 62
www.freezonebourgas.com

Ivanova & Co Ltd.

Law & Business Consulting

ПРАВНА КАНТОРА "ИВАНОВА И СЪДРУЖИЕ" ЕООД

град Бургас к-с "Славейков",
офиссграда 126, до "Технополис",
вход А, ет.3, офиси No 6 и No 7

тел./факс: 00359 56 58 67 67,
тел./факс: 00359 56 58 67 77

e-mail: office@ivanovlawyers.com
e-mail: info@ivanovlawyers.com
e-mail: ivanovsiasie@mail.bg

Пари за управление

Схема по "Конкурентоспособност" субсидира разходите и за стандартизация

ERP, CRM, MOM. Тези непознати за някои съкращения стават все по-модерни за други, защото означават различни системи за управление, улесняващи мениджмънта в една компания. Много често те се изискват от контрагентите, които искат да са сигурни, че партньорът им е на ниво.

Специална схема по програма "Конкурентоспособност" финансира безвъзмездно до три четвърти от разходите, които са нужни за внедряването на такива системи, а също и на различни международни стандарти (от групата на ISO например). Крайният срок за подаване на проектни предложения е 28 септември т.г.

Кой, колко, какво и как

Бюджетът за "Покриване на международно признати стандарти и въвеждане на системи за управление в предприятията" е 25 млн. евро, разпределени в отделни финансови линии за микро-, малки, средни и големи предприятия. Най-много средства са заделени за малките (над 17 млн. лв.) и средните фирми (19.5 млн. лв.).

По схемата могат да кандидатстват компании от всякакви сектори, без ограничение за размера им. Кандидатите трябва да еднолични търговци или юридически лица, регистрирани по Търговския закон или Закона за кооперациите. Те трябва да имат най-малко една приключена финансова година и реализирани нетни приходи от продажби за 2010 г., равни на или надвишаващи 150 хил. лв. Единствено фирмите, които получават подкрепа по Програмата за развитие на селските райони, не могат да кандидатстват, за да не се дублира европейското финан-

сиране. Това означава най-общо, че от схемата са изключени микропредприятията от селски райони, производители на хранителни продукти и напитки.

Няма ограничения за минималния размер на безвъзмездната финансова помощ, а максималната сума за един проект е 391 166 лв., като процедурата финансира до 75% от разходите. "Това е най-големият процент безвъзмездно финансиране, който една фирма може да получи по европейска програма, като изключим схемите за подкрепа на иновации, където субсидията е 90%", уточнява Ива Александрова, консултант "Европейски програми" в "Елана инвестмънт".

Средствата могат да се използват както за покупка на оборудване и на специализиран софтуер, свързани с въвеждането на системи за управление и на стандарти, така и за консултации и сертифициране (виж карето "Какво се финансира"). Може да се кандидатства за една дейност, за всички допустими дейности едновременно или за някаква комбинация от тях. Единственият стандарт, за който не се разрешава финансиране по тази схема, е OHSAS 18001 (система за здравословни и безопасни условия на труд).

След крайния срок на прием на проектите предстоят два етапа на оценка: за административно съответствие и допустимост и преценка на техническата и финансовата част. Тези действия на администрацията отнемат средно между три и пет месеца.

Срокът за изпълнение на проектите е до 12 месеца и това може да се окаже сериозно предизвикателство за някои от компаниите. "Затова е нужно

кандидатите добре да обмислят за какво биха могли да кандидатстват и дали могат да се оправят в този срок. Защото разходи ще се признават само ако проектът е приключен в този срок. На практика това означава, че началото на изпълнението на дейностите по проекта трябва да се планира около месец февруари, когато би следвало да се сключат договорите със спечелилите финансиране", предупреждава Ива Александрова.

За закупуване на активите и за извършване на услугите одобрените компании задължително провеждат тържни процедури. Безвъзмездните средства би трябвало да бъдат платени в срок от 4-6 месеца след изпълнение и отчитане на проекта.

Защо е изгодна

"В последните четири години програмата "Конкурентоспособност" успя да си спечели много лошо име сред българския бизнес, макар това да е програмата, предназначена да помогне най-много и най-пряко на компаниите. Големото забавяне в обявяването на първите процедури, бюрократичната документация и тежките процедури всъщност оцетиха спечелилите проекти, вместо да им помогнат. На практика този горчив опит отблъсна бизнеса от програмата", обобщава досегашния опит Ива Александрова. И припомня, че "тъй като програмата буксуваше над четири години, сега й остават по-малко от три, за да реализира бюджета си".

Новата схема обаче е изключително изгодна за компаниите, преценяват експерти, и подкрепата по нея идва в подходящ момент - във време на криза,

(продължава на стр. 8.)

Представяне на аржентинската икономика

(от стр. 1.)

Златина Дукова изрази задоволството си от предстоящата презентация и отбеляза, че тази година се честват 80 години от началото на Българо-аржентинските дипломатически отношения.

В презентацията си Посланикът на Аржентина Н.Пр. Гийермо Асрак отбеляза, че аржентинската валута е гъвкава, а нивото на международните резерви - високо. През '90-те година на миналия век страната е имала голям проблем в безработицата, която през 2004 достига ръст от 18% сред активното население на страната. В момента тя е спаднала под 8%, като заедно с нея е намаляла и бедността. През 2009 световната икономическа криза предизвиква спад в равнището на инвестициите, но през 2010 то започва да се възстановява. Като основен про-

блем на Аржентина Н.Пр. посочи големия държавен дълг. През 2004 той възлиза на 126% от БВП, днес е намалял до 50% от БВП. Външната търговия на Аржентина е активна, износът се дели на 70% селско стопански и индустриални продукти и 30% енергетика и суровини. Страната внася основно капиталови продукти и суровини. Аржентинската икономика е силно диверсифицирана, основните ѝ външно-търговски партньори са Бразилия, Китай, Чили, САЩ и страните от ЕС. Външнотърговското салдо между България и Аржентина е отрицателно за нашата страна, но стоковите потоци се увеличават. По отношение на индиректния внос на аржентински стоки чрез европейски страни г-н Посланикът отбеляза, че за установяване на директен внос не са необходими големи

първоначални количества.

Г-н Пламен Павлов представи доброто сътрудничество на CNG Марица - София с GNC Galileo - Аржентина по проекта "Виртуален тръбопровод" - пренос на газ в компресирано състояние, особено подходящ за трудни за газифициране райони с потребители на малки количества. Той насърчи присъстващите да потърсят възможности за бизнес с Аржентински партньори и припомни, че ЕС има споразумение за безмитна търговия с Аржентина. В отговор на въпрос от г-н Иванов от Туристическата камара г-н Посланикът изтъкна нарастващото значение на туризма за страната, което е наложило и създаване на министерство на туризма миналата година.

След края на презентацията участниците дегустираха аржентинско бяло и червено вино.

Промени в облагането с ДДС при вътреобщностната търговия от 1 юли 2011 г.

(от стр. 1.)
различия в реда за данъчно третиране на доставките в отделните държави-членки, което противоречи на целите на европейския пазар.

За разлика от директивите, регламентите на СЕО имат пряко действие върху законодателствата на държавите-членки в съответната област и прилагането на техните правила, мерки и тълкувания е задължително от датата на влизането им сила, или от друга, изрично посочена в тях по-късна дата. По-голямата част от мерките и тълкуванията на Регламент 282/2011 г. за прилагането на Директива 2006/112/ЕО влезе в сила от 01.07.2011 г. Техен основен обект са правилата и критериите, чрез които се определя местоположението за доставките на услуги. Регламентът включва и правила, които засягат доставките на стоки, но те са значително по-малко на брой и обхват, като засягат предимно разпоредби във връзка с доставки, осъществявани при специфични обстоятелства.

Като основен критерий за разграничаване местоположението за доставки на услуги, определено по общ ред, в действащия вариант на директивата (а респективно и в ЗДДС) е възприет данъчният статут на техния получател. Когато получателят на дадена услуга е данъчно задължено лице (ДЗЛ), нейното местоположение е в държавата, където е установено лицето или обектът му на стопанска дейност, с който е свързана услугата. Местоположението на доставките на услуги, извършени в полза на данъчно незадължени лица (ДНЗЛ), е държавата, в която е установен доставчикът им, или обектът му на стопанска дейност, с който е свързано тяхното изпълнение. Като изключение от тези основни правила, за доставките на някои видове услуги са възприети специфични разпоредби, които отчитат мястото за фактическото извършване на услугата (у нас такива са тези, обект на разпоредбите на чл. 21, ал. 4 и 5, чл. 22, ал. 1 и 2 и чл. 23 и 24 от ЗДДС).

Очевидно е, че за да може всички държави-членки да прилагат правилата на Директива 2006/112/ЕО по еднакъв начин и в съответствие с нейните принципи, е необходимо да се уеднаквят техните критерии относно:

- кога и при какви условия се приема, че получателът на дадена услуга е ДЗЛ и при какви - ДНЗЛ;
- кога се приема, че той получава дадена доставка в качеството на ДЗЛ и кога не;
- определянето на мястото на установяване на получател на услугата; и
- определянето на мястото, което се приема като място, където е установен доставчикът ѝ.

За целта с Регламент 282/2011 г. се определят доказателствата, с които следва да разполага доставчикът, за да определи дали получателът на услугата му е ДЗЛ или ДНЗЛ. Въведени са и разпоредби, подпомагащи определянето на мястото на установяване на получател (особено когато той е установен на две или повече места), както и изисквания към доставчика на услугите за проверка на информацията, предоставена му от получател на услугата. Дефинира се и смисълът на понятията "място на установяване на стопанска дейност", "постоянен обект", "постоянен адрес" и "обичайно местоживееене", свързани с основните правила за определяне местоположението на услугите. Според чл. 25 от регламента при тяхното прилагане се вземат предвид само обстоятелствата, които съществуват в момента на възникване на данъчното събитие на съответната услуга. Последващите промени в нейното използване от страна на получател я не засягат определянето на мястото на изпълнение на доставката ѝ, стига да не са налице злоупотреби.

Следва да се отбележи изрично, че Регламент 282/2011 г. вменява отговорността и задължението за правилното определяне статута на получателите на предоставяните услуги на техния доставчик.

Изводи:

• Мерките за прилагане на Директива 2006/112/ЕО, определени в Регламент 282/2011 г., имат задължителен характер и се прилагат от всички държави-членки на ЕС от датата на влизане в сила на регламента, т.е. 01.07.2011 г.

• Мерките не засягат валидността на законодателството и тълкуването на правилата на Директивата, приети и прилагани от тях преди тази дата, но се прилагат от датата на влизането на регламента в сила и без да са извършени промени в техните действащи законодателства (освен когато правилното им прилагане изисква такива промени);

• След 01.07.2011 г. настъпват следните съществени практически промени в прилагането на ЗДДС и ППЗДДС при доставките на услуги:

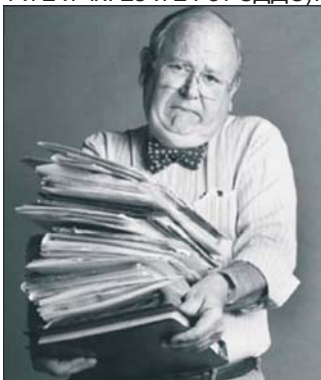
о на доставчиците им се вменява по-голяма отговорност за оценката на данъчния статут на получателите на услугите им и допълнителни изисквания за доказателствата, с които следва да разполагат за целта;

о когато местоположението на дадената услуга се определя по общите правила, доказателствата, с които следва да разполага доставчикът на услугата, зависят от това дали нейният получател е установен в държава-членка на Общността, или не; о за целите на облагането на доставките на услуги,

о предназначени за лица, установени в държави-членки на ЕС, оценката за статута им на ДЗЛ или ДНЗЛ от страна на доставчика за целите на чл. 21, чл. 22 и чл. 23 и 24 от ЗДДС е свързана с предоставянето или непредоставянето на техен идентификационен данъчен номер, или на документ, издаден от лицата или от администрацията на държавата, където е установена стопанската им дейност, който потвърждава този статут. Това няма да е необходимо само в случаите, при които местоположението на съответния вид услуга не зависи от статута на получател я, а единствено от мястото на нейното фактическо изпълнение (например за доставките на услуги, свързани с недвижими имоти);

о при определяне местоположението на доставка на услугите се вземат предвид само обстоятелствата, които съществуват в момента на възникване на тяхното данъчно събитие.

о в изпълнение на чл. 125, ал. 2 от ЗДДС всички доставки на услуги, предоставени на лица, установени в държави-членки на ЕС, местоположението на които е определено по реда на чл. 21, ал. 2 от закона, следва да бъдат декларирани във VIES -декларацията на доставчика за съответния данъчен период.



Оставете си време и за бизнес

**с КОМПЮТРИ
КОМПЮТЪРНИ МРЕЖИ
СОФТУЕР**

от БУСОФТ



БУСОФТ
www.busoft.bg

Бургас, к-с Бр. Миладинови бл. 42А
тел.: 056 / 810956, 810957; факс: 056 / 810955

ОФЕРТИ ОТ ЧУЖДИ ФИРМИ ЗА БЪЛГАРИЯ

БИЗНЕС СЪТРУДНИЧЕСТВО

13.07.11.01 ВС ГЪРЦИЯ

Компания от Гърция, търгуваща с натурални сокове, предлага контакти на заинтересовани български вносители.

13.07.11.02 ВС ГЪРЦИЯ

Гръцка компания, доставчик и изпълнител на промишлено индустриално оборудване, търси дългосрочни контакти с български фирми от бранша, както и с крайни клиенти.

13.07.11.03 ВС ГЪРЦИЯ

Компания от Гърция, производител и износител на метални конструкции, търси контакти и партньори от България.

13.07.11.04 ВС ГЪРЦИЯ

Компания от Гърция, производител и износител на традиционни гръцки храни, търси контакти с български вносители.

13.07.11.05 ВС ГЪРЦИЯ

Гръцка компания, търговец на опаковачни машини за земеделска продукция, плодове и зеленчуци, предлага контакти на заинтересовани вносители и крайни клиенти.

13.07.11.06 ВС ТУРЦИЯ

Турска компания, производител на захарни изделия, шоколадови продукти, бисквити и др., търси контакти с български вносители.

13.07.11.07 ВС БОСНА И ХЕРЦЕГОВИНА

Компания от Босна и Херцеговина, производител на слънчогледово олио, растителни масла и протеинови храни за животни и домашни любимци, търси дългосрочно сътрудничество с потенциални български партньори.

13.07.11.01 СЛОВЕНИЯ

Словенска фирма разработва интегрирани маркетингови комуникации, корпоративна идентичност, интерактивни уеб решения и други свързани услуги. Фирмата търси сътрудничество в проекти от сектори, които са в съответствие с тяхната дейност, както и представители на чуждестранни пазари.

13.07.11.02 ИТАЛИЯ

Италианска фирма търгува с нови и употребявани машини за хартиени опаковки и търси търговски посредници (агенти, дистрибутори) в цяла Европа.

13.07.11.03 ПОЛША

Полска фирма, специализирана в проектиране, изработване и поправка на

бижутата, предлага подизпълнителски услуги.

13.07.11.04 ИТАЛИЯ

Италианска фирма, специализирана в производството на тестени изделия, търси търговски посредници (агенти, дистрибутори).

13.07.11.05 ТУРЦИЯ

Турска фирма е регистриран независим международен фармацевтичен търговец на едро и дейността ѝ се регулира от Министерството на здравеопазването на Турция. Фирмата търси партньор за разпространение на продуктите.

13.07.11.06 ШВЕЦИЯ

Шведска фирма, специализирана в разработване на колекции детски дрехи от естествени материали, търси партньор за производство.

13.07.11.07 ИТАЛИЯ

Италианска фирма, специализирана в производството на фурни и машини за производство на сладкиши, хляб и пიცца, търси дистрибутори.

13.07.11.08 КОРЕЯ

Корейска фирма, специализирана в производството на рехабилитационно оборудване, търси търговски посредници и предлага своите услуги като OEM подизпълнител.

13.07.11.09 ИСПАНИЯ

Испанска консултантска фирма, предоставяща правни, счетоводни, данъчни, бизнес услуги, интернационализация, предлага посреднически услуги на компаниите, които желаят да разширят дейността си в Испания.

13.07.11.10 РУМЪНИЯ

Румънска фирма, специализирана във внос и дистрибуция на вятърни турбини, слънчеви и фотоволтаични системи, търси чуждестранен партньор за създаване на смесено предприятие с цел производство на панелите, които сега разпространява.

13.07.11.11 РУМЪНИЯ

Румънска фирма, в сферата на автомобилната индустрия, произвежда хидравлични спирачни системи за различни превозни средства: спирачки, серво-спирачки и резервни части. Фирмата търси търговски посредници и подизпълнители.

13.07.11.12 ШВЕЦИЯ

Шведска фирма, специализирана в

производството на бебешка храна без съдържание на мляко, търси доставчици на дехидратирани зеленчуци.

06.07.11.01 ВС ПОЛША

Полска компания предлага доставка на добавки за хранително-вкусовата промишленост, основно за сладкарско производство.

06.07.11.02 ВС ПОЛША

Компания от Полша, износител на машини за обработка на метал, селскостопански машини и оборудване, предлага сътрудничество на заинтересовани български вносители.

06.07.11.03 ВС ПОЛША

Компания от Полша предлага внос за България на вентилатори, устойчиви на високи температури.

06.07.11.04 ВС КОРЕЯ

Корейска компания търси контакти с български фирми, производители и износители на сметана с капацитет от 50 000 тона годишна доставка за Корея. При невъзможност за реализация на този обем компанията ще търси доставчик за минимум 10 000 тона годишно. Има приложена спецификация за изисквания.

06.07.11.05 ВС ПАКИСТАН

Компания от Пакистан, износител на пресни плодове и зеленчуци, търси контакти с български вносители - търговци на едро, в т.ч. зеленчукови борси.

06.07.11.06 ВС ИСПАНИЯ

Испанска компания за замразени риба, рибни продукти и морски дарове, търси контакти с български фирми от бранша - вносители и търговци.

06.07.11.01 ЛЮКСЕМБУРГ

Фирма от Люксембург, специализирана в областта на интегрираните бизнес приложения, търси дистрибутори за своите продукти.

06.07.11.02 АВСТРИЯ

Австрийски производител / доставчик на енергийно ефективни системи (геотермална енергия, слънчева енергия и енергия от биомаса, охладителни системи, топлоизолация, изолация на тръби) търси дистрибутори.

06.07.11.03 ХЪРВАТИЯ

Хърватска фирма, специализирана в планиране, проектиране, поддръжка и маркетинг на уебсайтове, търси/ предлага търговско посредничество.

ОФЕРТИ ОТ ЧУЖДИ ФИРМИ ЗА БЪЛГАРИЯ

БИЗНЕС СЪТРУДНИЧЕСТВО

06.07.11.04 АРМЕНИЯ

Арменска фирма, специализирана в предоставянето на хладилни складове, съхранение и износ на селскостопански храни (зеленчуци и плодове), търси търговски посреднически услуги. Компанията също така се интересува от франчайз, транспорт / логистика и предлага продажба на цялата фирма или част от нея.

06.07.11.05 РУСИЯ

Руска фирма, специализирана в инженеринг и монтаж на автоматизирано оборудване, метални и неметални конструкции търси търговски посредници и предлага подизпълнение.

06.07.11.06 ГЪРЦИЯ

Гръцки производител и дистрибутор на завеси, декоративни тъкани, тапети и аксесоари, ексклузивен дистрибутор на колекции на известни международни марки, търси търговски представители на тъкани и завеси, продавани на метър за тапицерия.

29.06.11.01 ИСПАНИЯ

Испански производител и търговец на специализирани продукти за строителството и сектора "направи си сам" (DIY) предлага разпространение и логистични услуги.

29.06.11.02 ГЪРЦИЯ

Гръцка фирма от сектора на търговията с индустриални автоматични части (пневматични, хидравлични системи, системи за запечатване и електроника) притежава завод за производство на пневматични цилиндри, хидравлични бутала, възли и аксесоари. Фирмата търси търговски посредници и франчайз партньори.

29.06.11.03 ИТАЛИЯ

Италианска фирма, специализирана в консервирането на средиземноморски риби, търси търговски посредници.

29.06.11.04 ХЪРВАТИЯ

Хърватска фирма, специализирана във внос, износ, туристически услуги и строителство на туристически обекти, търси и предлага търговски посреднически услуги, както и смесено предприятие, реципрочно производство и подизпълнителство.

29.06.11.05 ИСПАНИЯ

Испански производител на твърди и течни торове търси търговски посредници.

29.06.11.06 ХЪРВАТИЯ

Хърватска фирма, специализирана в

електроинженерството (автоматизация на промишлени предприятия, електроцентрали, системи за водоснабдяване, осветление, електричество и т.н.), търси търговски посредници и подизпълнители.

29.06.11.07 ХЪРВАТИЯ

Хърватска фирма, специализирана в бизнес и инвестиционен консултинг, инвестиционен мениджмънт, консултинг за управлението на предприемачинителни фондове и фондове на ЕС, и предоставяща счетоводни услуги, търси търговски посредник и търси / предлага джойнт венчър партньорство.

29.06.11.08 ФРАНЦИЯ

Компания - гастроном от Югозападна Франция, търси търговски посредници за продуктите си в Европа.

29.06.11.09 РУМЪНИЯ

Румънска фирма, производител на различни гумени изделия (гумени уплътнения, гумени пръстени за строителство и др.), търси потенциални партньори за търговски посреднически услуги.

29.06.11.10 ЛЮКСЕМБУРГ

Фирма от Люксембург, специализирана в международния пътен превоз на товари и складиране, предлага транспортни и логистични услуги.

29.06.11.11 ЛЮКСЕМБУРГ

Фирма от Люксембург, вносител на големи LED лампи от Азия и дистрибутор на ефективни системи срещу проникване, предлага и търси търговски спонзорства.

22.06.11.01 ВС ИТАЛИЯ

Италианска компания се интересува да закупи следните продукти от България: о 18 400 тона на месец нерафинирано олио - наливно о 40 тона на месец рафинирано олио - наливно Фирмата търси контакти с български производители.

22.06.11.02 ВС СЛОВЕНИЯ

Словенска компания, производител и износител на класически и дизайнерски радиатори за баня, търси официален представител на продуктите си за България. Фирмата желае да контактува с български компании с опит в дистрибуцията на такива стоки.

22.06.11.05 ВС ИРАН

Иранска компания, производител и износител на широк асортимент от висококачествени сладкарски изделия - бисквити, шоколади, шоколадови изде-

лия и др. сладкарски продукти, търси контакти с български вносители от бранша. Фирмата е с дългогодишен опит и е една от утвърдените марки в Средния Изток.

22.06.11.06 ВС ПОЛША

Компания от Полша търси контакти с български фирми, производители на стоманени въжета.

22.06.11.07 ВС ПОЛША

Полска компания желае да установи контакт с български фирми, производители на декоративни хартиени чинии и чаши.

22.06.11.08 ВС ПОЛША

Компания от Полша търси контакти с български фирми, производители на картон.

22.06.11.01 РУМЪНИЯ

Румънска фирма, специализирана в производството на метални и PVC врати и прозорци, търси търговски посредници (агент, представител, дистрибутор).

22.06.11.02 ПОЛША

Полска фирма с опит в различни бизнес сектори предлага съдействие на фирми, които желаят да навлязат на полския или руския пазар. Фирмата предлага търговски посреднически услуги (агент, представител, дистрибутор), създаване на съвместно предприятие, франчайз и възможности за издаване на лиценз от чуждестранни производители и търговци.

22.06.11.03 ИТАЛИЯ

Италианска фирма, разработваща екологични решения в сектора за управление на отпадъци, търси търговски посреднически услуги.



При интерес към
определена оферта,
публикувана на страниците

на
БизнесОг®

моля обърнете се за по-
подробна информация към:

БсТПП, тел: 81-01-29

Посещение в Истанбул

(от стр. 1.) БСТПП инж. Цанко Иванов, а в състава и участваха директора на Корабостроителен Завод Бургас, представители на Морска администрация, КРЗ Прот Бургас, Атлантик груп и адвокати от фирма "Иванова и сие" и Лега Интер Консулт. С въпросите, които бяха разиск-

вани на срещата са запознати ръководството на Пристанище Бургас, Севан ООД, Джаймекс, Свободна безмитна зона, и други фирми и организации свързани с морския бизнес, които ще вземат участие в учредяването на въпросната структура в Бургас. Екипа на Морската Камара в Истанбул изра-

зиха своето огромно задоволство от възможността да си сътрудничат със свои колеги от морския град. Те гарантираха пълна подкрепа и оказване на техническа и методична помощ при стартиране на дейността на организацията, както и при бъдещи общи мероприятия и проекти.

СЧЕТОВОДЕН БАЛАНС на ПИТЕР БГ ЕООД - Черноморец към 31 декември 2010 г.

Раздели, групи, статии	В ХИЛ. ЛВ.		Раздели, групи, статии	В ХИЛ. ЛВ.	
	текуща година	предходна година		текуща година	предходна година
АКТИВ			ПАСИВ		
A. Записан, но невнесен капитал			A. Собствен капитал		
B. Нетекущи (дълготрайни) активи			B. Провизии и сходни задължения		
I. Нематериални активи			B. Задължения		
II. Дълготрайни материални активи			-Други задължения	3	2
Земи и сгради	2	2	До 1 година	1	2
Земи	2	2	Над 1 година	2	
Сгради			Общо за раздел B	3	2
Машини, производствено оборудване и апаратура	1		До 1 година	1	2
Общо за група II.	3	2	Над 1 година	2	
III. Дългосрочни финансови активи			Г. Финансирания и приходи за бъдещи периоди		
IV. Отсрочени данъци					
Общо за раздел B	3	2	Сума на пасива (A+B+B+Г)	3	2
V. Текущи (краткотрайни) активи					
Г. Разходи за бъдещи периоди					
Сума на актива (A+B+B+Г)	3	2			

ОТЧЕТ ЗА СОБСТВЕНИЯ КАПИТАЛ на ПИТЕР БГ ЕООД - Черноморец за 2010 г. (ХИЛ. ЛВ.)

Показатели	записан капитал	премии от емисия	резерв от последващи оценки	резерви				Фин. резултат от минали год.		текуща печалба /загуба	Общо собствен капитал
				законови	резерв от изкупени собствени акции	резерв съгл. Учред. акт	други	неразпр. печалба	непокрита загуба		
I. Салдо в началото на отчетния период.											
II. Салдо към края на отчетния период.											
III. Промени от преводи на годишни финансови отчети на предприятия в чужбина											
IV. Собствен капитал към края на отчетния период (III +/- IV)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

ОТЧЕТ ЗА ПРИХОДИТЕ И РАЗХОДИТЕ на ПИТЕР БГ ЕООД - Черноморец за 2010 г.

Наименование на разходите	Сума (хил. лв.)		Наименование на приходите	Сума (хил. лв.)	
	тек.год.	предх. год.		тек.год.	предх. год.
A. Разходи			A. Приходи		
I. Разходи за оперативна дейност			I. Приходи от оперативна дейност		
II. Финансови разходи			II. Финансови приходи		
B. Печалба от обичайна дейност			B. Загуба от обичайната дейност		
III. Извънредни разходи			III. Извънредни приходи		
V. Други данъци, алтернативни на корпоративния данък			V. Счетоводна загуба (общо приходи - общо разходи)		
Г. Печалба			Г. Загуба (B + IV + V)		
ВСИЧКО (Общо разходи +IV +I +Г)	0,00	0,00	ВСИЧКО (Общо приходи +Г)	0,00	0,00

Измамно спасение

Министерството на икономиката предложи спорна "защита от кредитори" за малките и средни фирми

Политически изгодните мерки не винаги са икономически най-смислени. Тук ще дадем само един пример за това твърдение. С добрата цел да подкрепят малките и средните фирми Министерството на икономиката, енергетиката и туризма (МИЕТ) предложи законова промяна за т.нар. защита от кредитори. Предложената идея обаче идва без дебат, напук на подготвяните от правосъдното министерство промени в процедурата по несъстоятелност и засега реакциите са, че текстовете ще забавят и без това тромавата процедура. А от това ще страдат и кредитори, и длъжници.

Ето накратко как звучи идеята: малките и средни предприятия ще могат да се възползват от защита от несъстоятелност, когато са в неплатежоспособност или свръхзадлъжнялост, без да изпаднат в процедура, като само се договарят с всички или част от своите кредитори. Тези преговори могат да продължат най-много пет месеца, а споразумението между кредитор и длъжник трябва да завършва с прехвърляне на предприятието или части от него, или пък със споразумение с кредиторите.

Договорката ще е основание да бъдат прекратени висящите производства по несъстоятелност, ако има такива. Продажбата и преговорите с кредитори ще се осъществяват от специален посредник.

Изключения без явна полза

Малките и средните предприятия в България са около 99% от всички действащи фирми (по дефиниция това са компании с оборот до 50 млн. евро и 250 души персонал). И действително опасността от фалити при тях е много по-голяма, защото често само появата на един по-голям конкурент или потруден за обслужване банков кредит

застрашават нормалния бизнес ритъм и стабилност. Това обаче не означава, че те трябва да се ползват със специална протекция, уредена в нормативен акт, защото процедурите по несъстоятелност, оздравяване и защита вече съществуват в Търговския закон и Гражданско процесуалния кодекс.

"И в момента нищо не пречи на едно малко предприятие да сключи извънсъдебно споразумение за дълговете си. Предлаганата промяна е една псевдопроцедура, която ще удължи още повече периода на обявяване на несъстоятелност, а няма да реши проблемите", обяснява председателят на Българската стопанска камара Божидар Данев. Той коментира още, че намерението за такава промяна противоречи на редица други закони. Освен това и в момента процедурата в Търговския закон (ТЗ) е тромава и вървят опити за ускоряване на несъстоятелността. "Законопроектът е стремеж за отстраняване на проблемите в българската икономика и няма да ги реши, а само ще ги направи по-тежки. Следване на арбитражните клаузи би било по-добър вариант", заключва той.

Дяволът е в детайлите

Аргументите, с които МИЕТ предлага промените, са свързани със законодателен акт, приет през 2008 г. от ЕС, който цели насърчаване на предприемачеството. Според становището на министерството тази политика означава "предприемане на превантивни мерки за недопускане на фалит на предприятия, които имат временни затруднения, но са с потенциал предприятия да излязат от трудната ситуация, в която се намират". В затруднение може да са и техните кредитори, а също и по-големите компании, но никой от експертите на Министерството не обясни защо такава промяна трябва

да се случи именно в Закона за малките и средните предприятия, а не в Търговския закон. Идеята за запазване на активите и работните места и сега може да се случи чрез прилагане на действащите процедури по оздравяване. "Капитал" попита и ресорното Министерство на правосъдието какво мисли за промените, но не получи коментар.

"С влизането на специализирана уредба изнемваме в голяма степен ролята на установената към настоящия момент уредба на производството по несъстоятелност в ТЗ. Следва да уточним, че съществуващото законодателство регулира не само процеса по несъстоятелност и справедливото удовлетворяване на кредиторите, но и редица действия във връзка със защитата на длъжниците, както и възможностите за оздравяването им", коментира Светлозар Чолаков, юрист и старши мениджър в отдел "Бизнес клиенти" на Уникредит Булбанк. Той отбелязва, че всяко отлагане на започването на действителното оздравяване на предприятието води до нарастване на размера на необслужваните задължения, а предвид и съпътстващата ги санкция - като цяло до нарастване на размера на задълженията спрямо първоначално договорения.

Освен това законопроектът предполага създаване на специализирани нови участници в процеса, каквито са т.нар. посредници, на които се възлага провеждане на преговорите с кредитори и на които следва да бъде заплатено възнаграждение от и без това затруднения длъжник. Това освен допълнителен разход е и предпоставка за споразумения, които са извън добрите практики. "Текстът за сключване на споразумение с един или повече кредитори противоречи на настоящата уредба, където е предвидено справедливо удовлетворяване на всички кредитори. Защо с един или повече, защо трябва да се дискриминира определена група от кредитори. По този начин се компроментира и самият процес", обяснява Чолаков.

Така на първо четене активността на министерството ражда повече въпроси, отколкото дава решения. Затова вместо да търси как да спаси малките и средните фирми от фалити, усилията на ведомствата могат да се средоточат в улесняване и опростяване на всякакви процедури на държавата, например като ги направи електронни. Не че процедурите за фалит са перфектни, просто трябва добре обмислени промени, при това зачитащи интересите на всички фирми, а не само на малките.

ОТЧЕТ ЗА ПАРИЧНИТЕ ПОТОЦИ ПО ПРЕКИЯ МЕТОД на ПИТЕР БГ						
ЕООД - Черноморец за 2010 г.						
Наименование на паричните потоци	Текущ период			Предходен период		
	постъпления	плащания	нетен поток	постъпления	плащания	нетен поток
А. Парични потоци от основна дейност						
Б. Пар. потоци от инвест. дейност						
В. Парични потоци от фин. дейност						
Г. Изменение на ПП през периода (А+Б+В)						
Д. Пар. средства в нач. на периода	x	x	0	x	x	0
Е. Парични средства в края на периода	x	x	0	x	x	0

G Галди ООД
 056 8447 12; 056 845309;
www.galdibg.com; galdibs@abv.bg

ПАРКЕТНА ФАБРИКА
ЕМКО-Г ЕООД
 тел/факс 056/841500, 0886/841102
www.emko-parquet.com

На посещение в Бургаската търговско-промишлена палата бе посланикът на Украйна в България Н. Пр. д-р Никола Балтажи. В рамките на работна среща с ръководството и екипа на палатата



номическо отношение регион н Украйна. Н. Пр. д-р Балтажи предложи да съдейства за установяване на по-тесни контакти между Бургаската палата и ТПП в гр. Гомел.

бе обсъдено състоянието на двустранните икономически отношения, перспективите за тяхното развитие и в частност отношенията в зоната за Черноморско икономическо сътрудничество. След като председателят на БСТПП инж. Цанко Иванов запозна госта с моментното състояние на Бургаската икономика, се пристъпи към обсъждане на възможностите за разширяване на контактите между бизнеса на Бургаска област и сходен в ико-

номическо отношение регион н Украйна. Н. Пр. д-р Балтажи предложи да съдейства за установяване на по-тесни контакти между Бургаската палата и ТПП в гр. Гомел.

набелязани бяха и основните сектори, в които бургаският бизнес има интерес от съвместна дейност - туризъм, земеделия, хранително-вкусова промишленост. Договорени бяха и конкретни действия за задълбочаване на сътрудничеството - изготвянето на съвместно становище за либерализация на визовите и митнически режими и презентация на Бургаската икономика в посолството на Република Украйна в София през първата половина на месец септември т. г.

Иван Маринов, 50 г.
 земеделски производител

КАК КУПУВАМ НОВА ТЕХНИКА!

Спогелите целта си, имаме решения!

КРЕДИТИ ЗА МАЛЪК И СРЕДЕН БИЗНЕС
 • ЛИХВИ ОТ 7.5 % ЗА КРЕДИТИ В ЕВРО
 • ГЪВКАВИ УСЛОВИЯ



0800 14014 | www.cibank.bg

Част от КБС group

Бюро "ПРЕВОДИ"
 към БСТПП
 извършва преводи и легализация на бизнес документи.
 Извършват се и заверки в Консулски отдел на МВНР.
 За информация - тел.: 810129

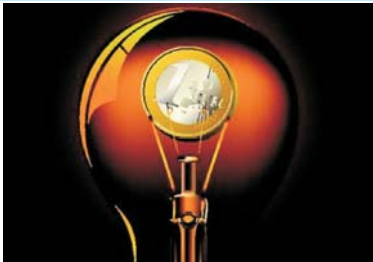
НОВА УСЛУГА!
 Бургаската търговско-промишлена палата съдейства на фирмите-членове за получаване информация относно статута и надеждността на чуждестранни партньори
 За информация - тел.: 810129

Бургаската търговско-промишлена палата разполага с информация за панаири и изложения, провеждащи се на територията на Експоцентър Москва и може да окаже съдействие на своите членове за участие при преференциални условия.
 За информация - тел.: 810129

Пари за управление

Схема по "Конкурентоспособност" субсидира разходите и за стандартизация

(от стр. 2.) когато свободните средства са дефицитни, а инвестициите - оскъдни. Процедурата е доста либерална като обхват, с минимум ограничения за кандидатите. Освен това е предвидено, ако заложеният бюджет от 25 млн. евро не успее да удовлетвори



ри всички кандидатствали качествени проекти, получили одобрение от оценяващите, средствата да бъдат увеличени. Идеята е да няма отхвърлени проектпредложения поради изчерпване на предвидените средства (каквато практика вече наблюдавахме).

ПЕЧАТНИЦА
ПОЛИГРАФ
 БУРГАС

ОСЪЩЕСТВЯВА ЗАТВОРЕН ЦИКЪЛ НА ПОЛИГРАФСКИ УСЛУГИ - ОТ ДИЗАЙНЕРСКИЯ ПРОЕКТ ДО ГОТОВОТО ИЗДЕЛИЕ

056/ 84 15 95 ул. Георги Шагунов" 6 гр. Бургас
baltika@abv.bg

✓ **ЛИСТОВ ОФСЕТОВ ПЕЧАТ:**
 многоцветни рекламни материали; етикети; каталози и книги; плакати; вестници; списания; календари и др.

✓ **ОФСЕТОВ ПЕЧАТ НА ФОРМУЛЯРИ:**
 листови и безкрайни формуляри; транспортни документи; билети за спортни и културни мероприятия; работни карти; стокови и складови разписки; самолетни и автобусни билети

МАКСИМАЛЕН РАЗМЕР 70/100 см

БизнесОз®

Рекламно-информационно издание

За контакти: ул. "Л. Каравелов", 12^Б
 8000 гр. Бургас
 телефон: 056 / 81 01 29
www.bschamber.com

За контакти: ул. Л. Каравелов 12 Б, 8000 Бургас, п.к. 644,
 тел.: 056/812007, 056/810129,
www.bschamber.com

В бюлетина са използвани материали от Инфобизнес, Капитал и др. икономически издания