



БУРГАС, 30 октомври 2012, вторник

БизнесЮг®

Брой 6 (611)
Година XXII

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

Трансрегионално сътрудничество

На 12. 10. 2012 г. ръководния и експертния състав на Бургаската палата посети Търговско-промишлена, морска и земеделска камара в гр. Констанца, Румъния.

Посещението бе с цел установяване на



партньорски отношения между двете институции във връзка с основните дейности и работа по съвместни европейски проекти. На срещата бяха конкретизирани основните направле-

зумение за съвместно сътрудничество с което дадоха началото на бъдещи ползотворни прояви между представителите на бизнеса от регионите на Бургас и Констанца.

ния за сътрудничество, информационен обмен и съвместни мероприятия. Председателят на Бургаската палата – инж. Цанко Иванов и неговият колега от Констанца г-н Михай Дарабан подписаха официално спораз-

Номинации



По решение на Изпълнителния съвет на Бургаската търговско-промишлена палата се променя регламента за номиниране на фирми за годишните награди на БсТПП за 2012 г. Това е продиктувано от реалностите на икономическия климат в станата ни, продължаващата криза и усилията за излизане от нея.

През тази година ще бъде взет под внимание преди всичко приносът на фирми и организации за изхода от кризата.

Затова молим фирмите, които желаят да бъдат номинирани за годишните награди на БсТПП, да изпратят в офисите на палатата писмено описание на своите успехи, постижения, добри практики и иновации, допринасящи за преодоляване на негативните последици в съответния бранш.

За повече информация –
БсТПП, ул. „Л. Каравелов“, 12Б,
8000 Бургас.
Тел.: 056 812007
e-mail: bscci@bccci.bg

Регионален бизнес

На 09.10.2012г. бе организирана бизнес среща между ръководството на Бургаската палата и представителите на бизнеса от Община Карнобат и Сунгурларе. Срещата бе организирана от Пред-



ставителя на БсТПП в гр. Карнобат г-н Станчо Станков и със съдействието на кмета на общината – г-н Георги

Димитров.

Председателя на Палатата г-н Цанко Иванов запозна бизнесмените с дейностите, които извършва бизнес организацията и възможностите и условията при които могат да ползват нейните

услуги. Представен бе икономически анализ на бизнес – инвестиционния

(продължава на стр. 8.)

ΑΟΝΙ ΟΟ ΕΙΣΕΛΙΘΕΙΑ
BSave
056/810957
Отдалечено онлайн резервиране на данни



**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",
офисграда 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: ivanovasia@mail.bg

Франчайзинг

Франчайзингът (на английски: franchise, «лицензия», «привилегия»), франшиз (на френски: franchir, «освобождавам») е търговска концесия — вид отношения между пазарни субекти, при който едната страна (франчайзодател) предоставя при определени условия и срещу заплащане на друга фирма, желаеща да развива същата дейност (франчайзополучател) правото да използва разработен и успешен бизнес модел в определен вид бизнес. Това е развита форма на лицензиране, вид стратегически съюз, която обикновено се прилага от компании с престижна търговска марка и утвърден имидж.

Мастър франчайз – франчайз системите се развиват най-бързо, като за големи територии или за цели държави се привличат Мастър франчайзополучатели. Те имат правото не само да откриват обекти, но и да преотстъпват франчайз права на други франчайзополучатели. Обикновено получателят на Мастър франчайза предоставя обучението и другите услуги, осигурявани от франчайзодателя, и разделя с него получените такси.

Договор за франчайзинг

Договорът за франчайзинг и самият франчайзинг като правен институт не са законово уредени и като понятия в българското законодателство. Легалната дефиниция на франчайз е дадена във финансов закон - Закона за корпоративното и подоходно облагане - съвкупност от права на индустриална или интелектуална собственост, отнасящи се до търговски марки, търговски имена, фирмени знаци, изработени модели, дизайни, авторско право, ноу-хау или патенти, предоставени срещу възнаграждение, за да се използват за продажба на стоки и/или за предоставяне на услуги. Изрична уредба договорът за франчайз в българския Търговски закон липсва, от което следва, че не съществуват ограничения за обектите и субектите по такъв договор, или че същия може да бъде обвързан по силата на международното частно право от търговското право на страната на франчайзодателя. Обичайно на франчайзинг се предоставя известна търговска марка, може и по силата на тайна клауза в този договор.

Обект на договора и основен актив за франчайзополучателя е престижната марка, а заплащането обикновено се договаря като първоначално твърдо възнаграждение и процент от печалбата, реализирана от дейността на франчайзополучателя. Този тип ненаименовани договори са най-добре разпространени в сферата на

търговията на дребно и услугите и всички параметри подлежат на предварително договаряне.

По това франчайзингът съвпада с неизключителната или териториално изключителната лицензия на търговска марка (чл. 587 ТЗ). Освен това обаче франчайзодателят предоставя на другата страна ноу-хау, техническа помощ, резервни части, обучение на персонала, рекламни стратегии, концепция за управление и други характеристики за самия бизнес материални и нематериални активи. От своя страна, франчайзополучателят се задължава да се придържа към зададените от франчайзодателя стандарти на качество на предоставяните продукти и услуги и да следва неговата маркетингова политика. Тоест франчайзополучателят е длъжен да изпълнява указанията на другата страна, като я допуска да прави проверки на качеството.

Франчайз-договорите могат да съдържат и клауза за изключителност, при която франчайзополучателят се задължава да предлага единствено стоки и услуги на франчайзодателя.

От гледна точка на правото на конкуренцията франчайзингът е вертикално интегриране на 2 предприятия, при което освен предоставянето на утвърдили се продукти, марки, практика и др. срещу заплащането на лицензионно и др. възнаграждение, се практикува уговаряне на цени, териториален обхват, начин и реклама на продажбите.

Франчайзингът може да бъде:

- производствен (на английски: Product Franchising), при който франчайзополучателят има право сам да произвежда стоките, ползвайки предоставения му производствен опит, ноу-хау, търговски марки и други.

- пласментен (на английски: Distribution Franchising), при който франчайзополучателят има право само да разпространява стоките / услугите, произведени / извършвани от франчайзодателя.

- франчайзинг на услуги (на английски: Service Franchising), при който франчайзополучателят има право да извършва услугите на франчайзодателя.

Ползите от франчайзинг-договорите са двустранни.

- За франчайзополучателя изгодата се изразява в това, че се възползва популярността на даден продукт, без да се налага да инвестира собствени средства в развиването на собствена продуктова гама и търговски марки.

- Франчайзодателят, от своя страна, с минимални разходи развива дистрибуционната си мрежа на пазари, на

които още няма присъствие.

При международния франчайзинг е от особено значение да се определи нивото на стандартизация на продуктите / услугите, тъй като успехът на франчайзодателя на външния пазар зависи до известна степен и от готовността му да приспособи продуктите си към изискванията на пазара, променяйки по този начин характеристиките на продукта, благодарение на които търговската му марка се е наложила. Колкото повече се налага продуктите на франчайзодателя да се адаптират към местните условия, толкова повече намаляват предимствата на този тип договор и основанията за сключването му.

Причините, които водят до бързо развитие на франчайз веригите са:

- Предоставянето на силна и добре позната марка
- Утвърден бизнес модел, предоставящ ноу-хау и добри практики
- Подкрепа от страна на франчайзодателя, която може да включва: обучение, помощ за избор на локация, подкрепа при провеждане на маркетингови и рекламни кампании и др.

Според изследване, проведено в България между февруари и май 2012 г. 55% от запитаните франчайзополучатели са отговорили, че са закупили франчайз заради силната марка, 62% желаят да бъдат част от национална верига, 75% заради готовото ноу-хау за стартиране на бизнес. Анкетиранията са посочвали по 2 от възможните отговори.

Сред най-често даваните за пример компании, развиващи се в международен план на базата на франчайз-договори, са „Subway“, „Макдоналдс“, „Дънкин Донатс“, „Кентъки Фрайд Чикън“, „Шел“. В България такива са Office 1 Superstore, „Форос-Национална Компания Недвижими имоти“, сладкарници „Неделя“, аптеки „Санита“, хотели „Шератон“. Известен пример за франчайз в България е местната верига на Мосю Бриколаж, която е собственост на фирмаф контролирана от Иво Прокопиев. Мебелният магазин „ИКЕА“ също е франчайз, като франчайзополучател е гръцката компания „Фурлис“.

Не съществува пречка на базата на франчайзингови договори да работят и банки.

При прояве' и'терес от стра'а 'а фирмите, Бургаската търговско промишле'а палата ще орга'изира семи'ар, посвете' 'а тази тема.

За и'формация -

тел.: 056 810129

e-mail: lilly_gotcheva@abv.bg

Европейската комисия: Малките и средните предприятия в Европа са на кръстопът

Малките и средните предприятия (МСП) в Европа продължават да се борят за своето възстановяване. Ако вземем ЕС като цяло, досега усилията им успяха да доведат до растеж без разкриване на нови работни места, както показва и разнопосочните тенденции във всичките 27 държави членки. В Брюксел на 15 октомври — първия ден на Европейска седмица на МСП за 2012 г., Европейската комисия оповести резултатите от доклада за 2012 г. относно прегледа на резултатите на МСП и резюмето на показателите за напредъка на МСП във всички държави — членки на ЕС. Въпреки трудната обстановка МСП — гръбнакът на европейската икономика, отстояваха на своето. Делът на МСП е над 98 % от всички предприятия или около 20,7 милиона предприятия и над 87 милиона служители. Преобладаващата част от МСП, а именно 92,2%, са микро-предприятия с по-малко от десет служители. Изчислено е, че МСП представляват 67 % от общия процент на заетост и 58 % от брунтата добавена стойност.

Тенденциите в държавите членки се различават все повече, а все още се очаква положителен знак в областта на заетостта. В една такава нестабилна ситуация повратна роля могат да изиграят решителните действия на политиката, които да окажат влияние върху факторите, предопределящи растежа на МСП.

Показателите на МСП се различават значително в отделните държави членки

МСП в Австрия и Германия се представят особено добре. Те са единствените, успели да превишат стойностите за брунтата добавена стойност (БДС) и заетостта от преди кризата през 2008 г. В повечето държави членки обаче МСП досега не са възстановили равнището на показателите си от преди кризата.

Добрата новина е, че според налич-

ните данни все повече държави членки вече са съумели да преодолеят най-трудното, като техните МСП отново са започнали да наемат персонал и да разширяват дейността си — доказателство за по-трайна положителна тенденция за в бъдеще.

Досега МСП напълно са се възстановили само в няколко страни. В доклада се констатира, че:

- Бързо разрастващите се икономики с все по-голямо или поне стабилно търсене на пазара помагат на МСП да запазят, а дори и да разширят дейността си.

- Растежът с реална добавена стойност е резултат както от растеж на заетостта, така и на реален растеж на производителността, като заетостта е от решаващо значение.

- Не е за пренебрегване и ако дадена икономика е силна в областта на високотехнологичното и среднотехнологичното производство и на услугите, изискващи задълбочено владение на определени познания.

- Намалването на заетостта в МСП в държавите членки с посочените характеристики също така беше доста по-незначително, отколкото в други.

Освен това редица циклични и структурни фактори влияят на производителността на МСП.

- В повечето държави членки достъпът на МСП до финанси е все по-труден през последните месеци, като значителен брой от тях не са получили искания заем от банка.

- Съществуват доказателства, че бизнес средата в отделните държави членки продължава да се различава значително.

Предприятията в т. нар. „високотехнологична промишленост“, и в областта на „услугите, изискващи задълбоченото владение на определени познания“, имат особено добри резултати по отношение на производителността и заетостта. В т. нар. високотехнологично производство (ВТП) в ЕС

има около 46 000 МСП, а над 4,3 милиона МСП предлагат услуги, изискващи задълбоченото владение на определени познания. Тук попадат МСП, произвеждащи фармацевтични продукти и електроника или предлагащи юридически и счетоводни услуги, както и предприятията, извършващи научноизследователска и развойна или творческа дейност. Всички те представляват над една пета (21,1 %) от всички МСП в ЕС.

В доклада се изтъква, че създаването на повече такива предприятия следва да бъде неразривна част от всяка стратегия за растеж и се предлагат подходящи мерки, които да залегнат в политиката в областта.

Държавите членки на ЕС откликват на проблемите на МСП

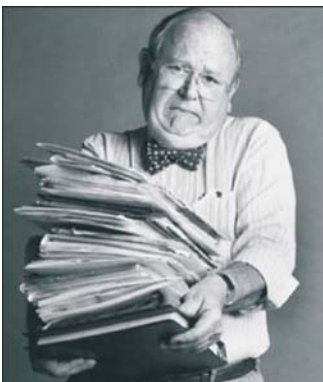
Броят на мерките в националните политики в подкрепа на МСП нараства постепенно и динамично през последните години, като през 2011 г. са взети 38 % повече мерки, отколкото през 2010 г. Специално внимание бе обърнато на въпроси като:

- насърчаване на предприемаческия дух (около 18 % от общия брой мерки),
- насърчаване на усъвършенстването на уменията и стимулиране на иновациите в МСП (16 %),
- подобряване на достъпа до финансиране (15 %).

Прилагането на мерките в подкрепа на МСП обаче все още е неравномерно, като някои мерки все още са пренебрегнати в значителен брой страни, например предоставянето на втори шанс на предприемачи, които вече са се провалили веднъж, или отразяване на особеностите на малкия бизнес при изготвяне на законодателни проекти.

Какво предстои

Комисията в сътрудничество с държавите членки работи по множество текущи и предстоящи инициативи за подпомагане на МСП. Стартът на Европейската седмица на МСП днес дава началото на поредица от прояви в чест на МСП в цяла Европа. Планът за действие за предприемачеството — поредица от конкретни действия, насочени към подкрепа за предприемачеството в ЕС — също ще бъде представен към края на годината. Той ще допълни и ще надгради т. нар. Small Business Act за Европа (законодателен акт за малкия бизнес в Европа), чийто двигател е мрежа от национални представители на МСП. Следващата среща на представителите на МСП, на която те ще обсъждат напредъка в определени области на политиката за МСП, ще се проведе по време на събирането на МСП на 15-16 ноември в Кипър.



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

17.10.12.06 ШВЕЦИЯ

Шведска фирма за консултации и поддръжка, подпомагаща малки и средни фирми да си осигурят представяне и видимост в интернет, например в уебсайтове и уеб магазини, предлага услугите си като подизпълнител и търси нови клиенти.

17.10.12.07 ТУРЦИЯ

Турска фирма, разположена в Mersin Technoscore, специализирана в рекламни материали и уеб дизайн, търси партньори за реципрочно производство.

17.10.12.08 ТУРЦИЯ

Турска фирма, специализирана в производството на опаковъчни аксесоари и различни видове панделки, поспециално ленти от сатен и рипс за декорация на дома, канцеларско приложение и опаковане на храни, търси търговски партньори.

17.10.12.09 СЛОВЕНИЯ

Словенска фирма, специализирана в продажбата и промоцията на козметика и хранителни добавки, предлага търговски посреднически услуги като представител за пазара на Словения.

17.10.12.10 ТУРЦИЯ

Турска фирма, специализирана в производството на ниско въглеродни стоманени жици и крепежни елементи, търси дистрибутори.

17.10.12.11 ТУРЦИЯ

Турска фирма, специализирана в производството на топлообменници, търси дистрибутори.

17.10.12.12 ФРАНЦИЯ

Френско МСП, специализирано в производството на замразени традиционни френски сладкиши от висок клас (кифлички от парено тесто, еклери, шоколадови торти), търси водещи дистрибутори на сладкарски изделия, търговци на едро, организации за групово снабдяване и ресторанти в и извън Европа.

17.10.12.13 ФРАНЦИЯ

Френско предприятие, специализирано в научни и технически дейности, е разработило мобилен вакуумен апарат за третиране на опасни отпадъци и търси дистрибутори.

17.10.12.14 СЪРБИЯ

Малка сръбска фирма, специализирана в търговията на едро с различни стоки, търси реципрочно производство и джойнт венчър и предлага

търговско посредничество и логистична подкрепа.

17.10.12.15 СЪРБИЯ

Малка сръбска фирма, специализирана в рециклирането на метал, търси и предлага търговско посредничество и предлага услугите си за представителство и реципрочно производство.

12.10.12.01 ВС ИТАЛИЯ

Компания от Италия, производител на хладилни камери, топлинни помпи и климатично оборудване, търси официален представител за България. Фирмата желае да установи контакти с български фирми с опит в продажбата на посочените изделия. Има e-mail, URL.

12.10.12.03 ВС ТУРЦИЯ

Турска транспортна компания, извършваща международен жп превоз, превоз по суша и море, търси контакти за дългосрочно бизнес сътрудничество с български транспортни и логистични фирми. Има e-mail, URL.

12.10.12.04 ВС ВИЕТНАМ

Фирма от Виетнам, производител на хранителни продукти и напитки, търси контакти с български вносители, търговци от бранша. Фирмата е сертифицирана по ISO 9001:2000. Има e-mail, URL.

12.10.12.05 ВС ПОЛША

Полска фирма предлага декоративни радиатори, бойлери, електрически нагреватели. Фирмата търси дългосрочно сътрудничество с български строителни фирми и търговци на отоплителни уреди. Има e-mail, URL.

12.10.12.06 ВС ПОЛША

Фирма от Полша предлага широка гама осветителни тела за интериорни и екстериорни решения. Търси контакти с български фирми, търговци на осветителни тела. Има e-mail, URL.

12.10.12.07 ВС ПОЛША

Полска фирма предлага търговски и кетърингови ремаркета и колички. Желае да установи контакти с търговски вериги, фирми за кетъринг услуги, търговци на промишлени стоки. Има e-mail, URL.

10.10.12.01 БЕЛГИЯ

Белгийска фирма, специализирана в дистрибуцията на полупроводници и електронни лампи, предлага дистрибуция на електронни компоненти за промишлеността.

10.10.12.02 ИСПАНИЯ

Испански водещ производител и дистрибутор на сладкарски изделия със и без захар (бонбони, дъвки, близалки) търси контакти с дистрибутори и вносители.

10.10.12.03 ПОЛША

Полска фирма, специализирана в търговията на едро и дребно с разнообразни стоки, предлага търговски посреднически услуги (агент, представител, дистрибутор) и търси възможности за джойнт-венчър.

10.10.12.04 ПОЛША

Полска фирма, специализирана в дистрибуцията на ароматизиращи устройства и предлагаща „ароматен маркетинг“, търси търговски посреднически услуги.

10.10.12.05 БЕЛГИЯ

Белгийска фирма, специализирана в застрахователните информационни системи и технологии, търси дистрибутори.

10.10.12.06 БЕЛГИЯ

Белгийска организация от школи, които предлагат обучение за шофьори категория С и D и модули за задължително продължаващо обучение, свързано с Европейска директива, търси партньори от транспортния сектор за създаване на джойнт венчър.

10.10.12.07 ФРАНЦИЯ

Френска фирма, специализирана в осигуряването на промишлени авиационни части и инженерингови услуги, търси нови продукти за дистрибуция с цел разширяване асортимента си от продукти. Фирмата предлага услугите си и като подизпълнител.

10.10.12.08 ИТАЛИЯ

Италианска фирма, производител на удобни модерни, танцувални и ортопедични обувки за жени, търси контакти с агенти и дистрибуторски агенции с цел разширяване на бранда си. Фирмата търси и партньори, проявяващи интерес към производство на обувки в Италия и предлага своето ноу-хау при договори за подизпълнение и аутсорсинг.

10.10.12.09 ИТАЛИЯ

Италианска фирма, разположена в района Марке, производител на червени и бели вина със защитено наименование за произход и защитено географско означение, търси дистрибутори.

ОФЕРТИ ОТ ЧУЖДИ ФИРМИ ЗА БЪЛГАРИЯ

БИЗНЕС СЪТРУДНИЧЕСТВО

10.10.12.10 ВЕЛИКОБРИТАНИЯ

Фирма от Обединеното кралство, специализирана в разработването на софтуер и хардуер за морска навигация и системи за хидрографски проучвания, търси агенти, дистрибутори и представители.

10.10.12.11 ИТАЛИЯ

Италианска туристическа фирма е специализирана в устойчиво териториално развитие чрез използване подема в туризма, маркетингови анализи, събиране на данни и проучвания. Фирмата търси джойнт венчър с консултантски фирми, публични органи и изследователски центрове, с цел участие в национални и транснационални тръжни процедури и грантове.

10.10.12.12 ИТАЛИЯ

Италианска фирма, производител на фитнес оборудване от висок клас, търси агенти, дистрибутори и партньори за джойнт венчър.

10.10.12.13 ИСПАНИЯ

Испанска фирма, производител на специализирани храни за домашни любимци, основно за котки и кучета, търси дистрибутори. Възможно е и реципрочно производство.

10.10.12.14 СЪРБИЯ

Сръбска фирма, специализирана в производството на масло от орехи, сливи и кайсии, търси дистрибутори за продуктите си и предлага подизпълнение.

10.10.12.15 ПОЛША

Полска фирма в областта на рекламата и маркетинга предлага иновативна форма за реклама на LCD екрани, инсталирани в таксите. Фирмата иска да предложи услугите си на европейски фирми, които желаят да навлязат на полския пазар. Фирмата проявява интерес да работи и като подизпълнител. Фирмата търси сътрудничество (джойнт венчър) с медийни къщи и рекламни агенции.

10.10.12.16 ФИНЛАНДИЯ/ ШВЕЦИЯ

Финландско-шведска организация за договорни изследвания (CRO) в областта на законодателството относно храните, предлага клинични изпитания и техническа помощ на фирми от хранителната, фармацевтичната промишленост и индустрията за хранителни добавки за доказване на факти/здравни твърдения и ефикасността на нови храни, хранителни добавки или фармацевтични продукти. Органи-

зацията предлага услугите си и като подизпълнител.

10.10.12.17 ПОЛША

Фирма от Западна Полша, специализирана в производството на промишлени химикали, битови химикали, хартиени продукти (тоалетна хартия, кърпи, промишлени почистващи рула) търси дистрибутори.

05.10.12.01 ВС ПОЛША

Полска фирма предлага доставка на училищни мебели и спортни съоръжения. Търси контакти с български фирми - търговци и дистрибутори. Има e-mail, URL.

05.10.12.02 ВС ПОЛША

Фирма от Полша предлага внос в България на универсални колички за магазини, стелажи и рафтове за магазини, рекламни табели. Има e-mail, URL.

05.10.12.03 ВС ПОЛША

Компания от Полша търси контакти с български фирми, производители на стреч фолио. Има e-mail, URL.

05.10.12.04 ВС ПОЛША

Фирма от Полша търси дългосрочно сътрудничество с български производители на трикотажни облекла и дамски тениски. Има e-mail, URL.

05.10.12.05 ВС ПОЛША

Полска фирма търси контакти с български компании, доставчици на месинг CW614N и CW617N на прътове 3000mm. Има e-mail, URL.

05.10.12.06 ВС ИСПАНИЯ

Испанска фирма търси контакти с български фирми, производители на първокласни патешки и гъши продукти. Има e-mail.

05.10.12.07 ВС МАРОКО

Фирма от Мароко желае да установи контакти с български фирми, производители на електрически колички за голф и цигарени изделия. Има e-mail.

05.10.12.08 ВС РУСИЯ

Компания от Русия търси контакти с български фирми, търговци на какаови продукти и производители на шоколадови и сладкарски изделия. Има e-mail, URL.

05.10.12.09 ВС ИСПАНИЯ

Фирма от Испания търси контакти с български фирми, доставчици на суровини за биодизел. Има e-mail.

03.10.12.01 ГЕРМАНИЯ

Немско МСП произвежда пластмасови части чрез инжекционно леене, търси търговски представители и партньори за дистрибуция на иновативни и с добър дизайн пластмасови продукти за спортни забавления, свободно време, играчки и градинско оборудване.

03.10.12.02 ИТАЛИЯ

Италианска фирма, която предоставя логистични услуги и шосеен превоз на товари, търси агенти и представители.

03.10.12.03 ИТАЛИЯ

Италианска фирма разпространява научно разработени диетични храни, които улесняват процеса на загуба на тегло и балансират основните рискови фактори, свързани с наднорменото тегло и затлъстяването. Фирмата търси дистрибутори за продуктите си (сладки или пикантни хранителни продукти, например тестени, сладкарски изделия, палачинки, омлети, паста и т.н.). Фирмата организира и научни презентации пред медицинския сектор.

03.10.12.04 ИСПАНИЯ

Испански производител на мъжки трикотаж търси търговски посредници/дистрибутори. Фирмата е специализирана в производството на мъжки пуловери и познава добре пазара.

17.10.12.06 ШВЕЦИЯ

Шведска фирма за консултации и поддръжка, подпомагаща малки и средни фирми да си осигурят представяне и видимост в интернет, например в уебсайтове и уеб магазини, предлага услугите си като подизпълнител и търси нови клиенти.



При интерес към
определена оферта,
публикувана на страниците

на
Бизнеспорт®

моля обърнете се за по-
подробна информация към:

БсТПП, тел: 81-01-29

Бизнесът все по-силно усеща рецесията в еврозоната

Забавянето на икономиката вече се отчита и в Германия

Бизнес активността в еврозоната през октомври е достигнала най-ниското си ниво от юни 2009 г., което принуждава много компании да съкращават персонала, за да намаляват разходите си. Това показват резултатите от индекса на мениджърските поръчки PMI (Purchasing Managers' Index), изготвян от лондонския институт за пазарни проучвания Markit.

Съставният PMI индекс на еврозоната, който се изготвя на базата на проучване сред 5000 мениджъри в сферата на услугите и производството, спада до 45.8 пункта. През септември нивото му беше 46.1, оставайки трайно под 50 пункта, разделящо свиването от растежа.

Тези данни коренно се разминаха с очакванията на анализаторите, анкетирани от Reuters, които прогнозираха покачване на индекса до 46.4 пункта.

„Данните чертаят един много разочароващ и депресиращ сценарий, тъй като показват влошаване на ситуацията“, заяви Крис Уилямсън, главен икономист в Markit. Уилямсън каза, още че докато официалните данни предполагат по-скромен спад от 0.2-0.3% през третото тримесечие, то PMI предполага, че забавянето на икономическия растеж ще се ускори през текущото тримесечие, чертаейки далеч по-мрачни перспективи, отколкото прогнозираната стагнация от анкета на Reuters през миналата седмица.

Официално икономиката на еврозоната се сви 0.2% през второто тримесечие и се очаква да спадне с още 0.3% през третото, което отговаря на техническото определение за рецесия.

„Безпорно данните за PMI, които бяха изнесени днес, са неприятна изненада и засилват загрижеността, че икономическият спад в региона може да се задълбочи“, заяви Мартин ван Влиит, икономист в ING в Амстердам. „Всяко завръщане към положителен растеж през следващата година, най-вероятно ще бъде бавно и постепенно и продължава да зависи от по-нататъшния напредък при решаването на дълговата криза“, смята той.

Спадът, който започна в по-малките страни от периферия на еврозоната, сега вече започва да се усеща все по-ясно и в Германия, и Франция.

В Германия, най-голямата икономика в Европа, съставният PMI е шести месец под 50 пункта и продължава да спада, а във Франция индексът е на червена територия за осми пореден месец. Особено видно е понижението при индекса, следящ производствения сектор в Германия, където той достигна до 45.7 пункта, докато месец по-рано беше 47.4. Индикаторът, показващ промените в настроението в сферата на услугите в Германия, се свлича до 49.3 спрямо 49.7 пункта през септември.

PMI при услугите се покачи този ме-

сец минимално до 46.2 пункта (при 46.1 месец по-рано), но очакванията бяха за по-голямо повишение - до 46.4 пункта. Фирмите в сферата на услугите свалят продажните си цени за 11-ти пореден месец, а песимизмът сред тях се увеличава повече, като индексът на бизнес очакванията бележи рязък спад до 47.8, най-ниското ниво от февруари 2009 г.

Компаниите продължават да освобождават работна ръка и през октомври, макар и с по-бавни темпове. Съставният индекс на заетостта се е повишил до 47.1 при 46.6 през септември.

Неочакван спад и на Ifo индекса в Германия

През октомври спада и германският бизнес климат, показват данните на института Ifo. Показателят достига най-ниското си ниво от март 2010 г. Индексът, който се базира на проучване сред 7000 германски компании в секторите на производството, строителството и търговията, спада през октомври до 100 пункта, което е понижение с 1.4 пункта спрямо месец по-рано. Средните очаквания на анализаторите бяха за минимален ръст до 101.5 пункта. Индексът на бизнес очакванията, който измерва нагласите за перспективите пред бизнеса за следващите шест месеца, е останал без промяна на ниво от 93.2 пункта, оставайки под предварителните прогнози за подобрение до 93.7 пункта.

Кредитирането за бизнеса в еврозоната значително се забавя

Частният сектор е изтеглил с 0.8% по-малко заеми през септември, показват данните на ЕЦБ

Кредитирането на фирми от еврозоната е спаднало значително през септември, след като дълговата криза в региона и влошаването на икономическите перспективи намали апетита на бизнеса към заемите. Това е поредното доказателство, че усилията на Европейската централна банка (ЕЦБ) за насърчаване на кредитирането засега поне оказват слабо въздействие върху бизнес средата в еврозоната, пише Reuters.

Кредитите за частния сектор са се понижали с 0.8% септември спрямо същия месец година по-рано, показват публикуваните в четвъртък данни от ЕЦБ. Очакванията на икономистите, анкетирани от информационната агенция, бяха за спад от 0.6%.

Кредитирането за фирмите е с близо 20 млрд. евро под нивото на предходния месец, което е най-голямото по-

нижение от декември миналата година. Италия е сред страните, които се представят най-лошо.

Проучванията, които следят бизнес настроението, показаха в сряда, че дори и Германия започва да понася негативите на кризата, раздирища евроблока. Въпреки това данните за паричното предлагане сочат, че кредитирането на фирмите в най-голямата икономика в еврозоната и ЕС все още нараства.

Хауърд Арчър, икономист на Global Insight, смята, че спадът се дължи не само на растящата несигурност относно икономическата перспектива, но също така отразява и нежеланието на банките да дават кредити.

„Тревожното е, че редица компании, които искат да заемат средства - независимо дали, за да подкрепят някакви свои текущи операции, дали за да

увеличат инвестициите и да навлязат на нови пазари, и са в добро здраве, им е много трудно да го направят“, казва Арчър. „Така че затегнатите условия за кредитиране осакатяват перспективите за растеж в еврозоната“, добави той.

Паричното предлагане Еврозоната - М3 (по-общият измерител на парите в икономиката) нараства с годишен темп от 2.7% през септември, което е забавяне от ревизираните 2.8% през август. Консенсусът в анкетата на Reuters сред анализаторите беше за нарастване до 3.0 на сто.

Освен това от изнесените данни става ясно, че италиански и испански банки са купували още повече държавни облигации през септември, след като ЕЦБ обяви новата си програма за изкупуване на държавните ценни книжа.

Големи банки може да се разплатят предсрочно с ЕЦБ

Европейските банки може да започнат да връщат част от нисколихвените кредити, които Европейската централна банка (ЕЦБ) им отпусна, за да заздравят балансите си, събщи Reuters. Според прогнозите на някои анализатори около 200 млрд. евро от общо отпуснатите 1 трлн. може да бъдат върнати в началото на следващата година. Повече от 800 банки в еврозоната се възползваха от евтните, дългосрочни кредити от ЕЦБ, които бяха предлагани на два пъти през декември 2011 и февруари 2012 г.

Предсрочното връщане на кредитите би помогнало на някои банки да изглеждат по-стабилни в очите на инвеститорите и рейтинговите агенции, които изказват загриженост за засилващата се зависимост на някои институции от централната банка. Самата ЕЦБ също ще има полза от предсрочното погасяване, защото то ще премахне риска от силно кредитно свиване в началото на 2015 г., когато

изтича падежът на кредитите.

Банките ще могат да започнат изплащането по кредитите от първия транш от 489 млрд. евро на 30 януари, а по втория транш от 529 млрд. – на 27 февруари 2013 г. Според източници на Reuters редица големи банки, включително BNP Paribas, Societe Generale, Unicredit и Intesa Sanpaolo обмислят да започнат изплащане на част от кредитите си.

Операцията на ЕЦБ по осигуряване на дългосрочна ликвидност на банките беше първият сериозен ход на президента Марио Драги за ограничаване на дълговата криза в еврозоната. Макар банките да получиха неограничени средства на изключително ниска цена, повече от тях върнаха парите в ЕЦБ под формата на депозити, от които не получават почти никакъв доход заради ниската лихва – 0.75%. Дзупе Марафино, финансов стратег в Barclays, прогнозира „умерено и нарастващо“ изплащане на кредитите,

което да достигне 200 млрд. евро за първите два месеца на следващата година.

Преди да предприемат такъв ход банките все пак трябва да преценят рисковете, пред които може да ги постави развитието на кризата в региона. „Решението за ранно погасяване ще зависи от няколко неща – ситуацията на междубанковия пазар, развитието на дълговата криза, както и съображения, свързани с намаляването на задължността и дългосрочните нужди от финансиране“, отбелязва Марафино.

Други анализатори също очакват връщане на около 200 млрд. евро, като тази сума няма да застраши обема на свободен капитал и няма да се стигне до повишена цена за финансиране от свободния пазар. Според изчисленията на Reuters излишната ликвидност на банките в еврозоната достига 675 млрд. евро, като според анализаторите лихвите на паричните пазари реагират само когато сумата спадне под 200 млрд.

Избягване на изпадането в несъстоятелност чрез решаване на проблема със забавените плащания

Случаите на неплатежоспособност водят до загуба на 450 000 работни места в ЕС и до годишно натрупване на неизплатени задължения в размер на 23,6 млн. евро. Петдесет и седем процента от предприятията в Европа заявяват, че изпитват проблеми по отношение на ликвидността поради забавени плащания, което представлява увеличение от 10 % спрямо миналата година. Ежедневно в цяла Европа десетки малки и средни предприятия (МСП) изпадат в несъстоятелност поради неизвършени плащания по техни фактури. С цел прекратяване на тази порочна практика на забавяне на плащания в Европа заместник-председателят на Европейската комисия Антонио Таяни обяви днес в Рим началото на информационна кампания във всичките 27 държави — членки на ЕС, и Хърватия, за да се насърчи бързото транспониране на директивата относно забавените плащания в националното законодателство още преди задължителния краен срок 16 март 2013 г. Директива 2011/7/ЕС относно борбата със забавяне на плащането по търговски сделки е средството на ЕС за справяне с проблема със просрочените плащания. В кампанията се подчертава изключителната важност на това да се гарантира, че МСП познават предоставените с директивата нови права и начините за упражняване на тези права.

Информационна кампания за ус-

коряване на прилагането на новите разпоредби относно забавените плащания

МСП изпитват особено големи затруднения да отстояват правата си за получаване на навременни плащания. Забавените плащания могат да предизвикат големи загуби, както парични, така и под формата на загуба на време, а евентуален спор може да влоши отношенията с клиентите. С директивата се осигурява нормативна уредба за преследване на длъжниците.

Целта на информационната кампания е да се повиши осведомеността на основните заинтересовани лица в Европа, и по-специално на МСП и държавните органи, относно предоставените с директивата нови права, като едновременно с това се насърчи ранното прилагане на директивата. С кампанията се предоставя също така форум за обмен на най-добри практики за оказване на подкрепа на МСП в усилията им да получават плащанията си в срок.

Новите правила са ясно формулирани:

- Държавните органи трябва да извършат плащане за получени стоки и услуги в срок от 30 дни или при извънредни обстоятелства — в срок от 60 дни.

- Договорна свобода по отношение на търговските сделки: Предприятията следва да извършат плащане по получените от тях фактури в срок от 60 дни, освен ако изрично е договорено

друго и при условие че то не представлява явна злоупотреба по отношение на кредитора.

- Предприятията разполагат с автоматичното право да изискват лихва за забава на плащане и могат да получат минимална фиксирана сума от 40 евро като обезщетение за разходите по събиране на плащане. Те могат също така да изискват обезщетение за всякакви оставащи разходи по събирането в разумни размери.

- Процентът на законната лихва за забава на плащане е по-висок с поне 8 процентни пункта от основния лихвен процент на Европейската централна банка. Държавните органи нямат право да определят лихвен процент за забава на плащане, който е по-нисък от тази минимална стойност.

- Предприятията могат по-лесно да оспорват пред националните си съдилища договорни условия и практики, които представляват явна злоупотреба.

- Повече прозрачност и повишаване на осведомеността: държавите членки са длъжни да публикуват лихвените проценти за забава на плащане за информация на всички заинтересовани страни.

- Държавите членки се насърчават да създадат кодекси за плащане в срок.

- Държавите членки могат да продължат да поддържат или да въвеждат в сила законови и подзаконовни актове, чиито разпоредби са по-

(продължава на стр. 8.)

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

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

Разработване на проекти по схема
Безопасен труд
 за безвъзмездно финансиране до 200 000 лева за малки и средни предприятия и съфинансиране 20 процента за големи.
За информация: 0876 942 101

Регионален бизнес

(от стр. 1.) климат в България в сравнение с някои европейски и съседни страни. Предприемачите се запознаха с някои специфични услуги на БСТПП и ползата от тяхното използване. По време на провела се дискусия някои от фирмите – дългогодишни членове на БСТПП изразиха своето удовлетворение от членство-



то си в Палатата и посочиха конкретни дейности в своята работа, при които Палатата им оказва значително съдействие. Изрази се всеобщо мнение такива срещи „на място“ да станат традиция, за да може бизнеса от отдалечените от Бургас общини да бъде по-добре обслужен и да бъдат посрещнати неговите специфични нужди.

Бургаската търговско промишлена палата съдейства на фирмите при предоставяне на ваучери за храна на техните служители.
За информация - тел.: 816345

БСТПП организира делегация до Тунис във връзка с изложението по франчайзинг „Тунис- Мед Франчайз“, което ще се проведе от 5^{ти} до 7^{ми} Декември 2012 год.

Българо – Йордански бизнес форум ще се проведе на 07. 12. 2012 год. в гр. София в залата на БТПП. БСТПП разполага с програмата и участващите йордански фирми.

За информация: 056/81 01 29

Националното търговско изложение **„ПРОИЗВЕДЕНО В БЪЛГАРИЯ“** ще се проведе за 18^{ти} път от 20 ноември – 03 декември 2012 г. в зала Универсиада, София. Фирмите проявяващи интерес за участие трябва да са с българска регистрация и гарантиран български произход на предметните стоки.
За информация: 056/81 01 29, e-mail: lilly_gotcheva@abv.bg tkovchazova@abv.bg

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

Избягване на изпадането в несъстоятелност чрез решаване на проблема...

(от стр. 7.) -благоприятни за кредиторите от тези на директивата. Новите мерки не са задължителни за предприятията, доколкото те получават правото да предприемат действия, но не и задължението за това. При определени обстоятелства дадено предприятие може да пожелае да удължи платежния срок с няколко дни или седмици, за да запази добрите търговски отношения със свой клиент. Новите мерки обаче са задължителни за държавните органи. Те следва да дават добър пример и да демонстрират



своята надеждност и ефективност, като изпълняват договорните си задължения.
Контекст
 Европейската директива относно забавените плащания бе разработена с цел борба със забавяне на плащането по търговски сделки. Предшестващият Законодателен акт за малкия бизнес в Европа (SBA) отразява желанието на Комисията да се признае основното значение на МСП за икономиката на ЕС и в него се подчертава, че ефективният достъп до финансиране е едно от основните предизвикателства пред МСП.

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

БизнесОz®
 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