

# Lega-InterConsult News

PUBLISHED EVER SINCE 2000

PENKOV • MARKOV & PARTNERS  
ATTORNEYS AT LAW

ПЕНКОВ • МАРКОВ & ПАРТНЬОРИ  
АДВОКАТСКО ДРУЖЕСТВО

2014

ISSUE 37-38

CIRCULATION 2,200

LIVE ISSUE

АКТУАЛНА ТЕМА

JANUARY

## WHY DON'T WE HAVE THE WILL TO IMPROVE THE INVESTMENT CLIMATE?

Vladimir Penkov

All investors, especially those from abroad, when asked about the investment climate in the country indicate a number of factors, besides tax rate, that influence their overall assessment. These factors relate to different areas of business and life in general, but have so far unfortunately gone unnoticed by governments. Said factors are not only logical but also easy to comprehend by professionals and those who want unbiased reform and modernization of the country, aimed at motivating new initiatives, increasing confidence and understanding the significance of setting high goals. All this should be safeguarded by the country's legal framework and given all needed support through concrete government measures, regardless of party affiliation, because it falls within the main priorities that can stop the economy's collapse and young people's overwhelming desire to seek

..... continued on page 3

## ЗАЩО НЕ ИСКАМЕ ДА ПОДОБРИМ ИНВЕСТИЦИОННИЯ КЛИМАТ?

Владимир Пенков

Всички инвеститори, особено тези, които идват от чужбина, когато им се постави въпросът за инвестиционния климат, посочват голям брой фактори, които влияят върху тяхната оценка, извън данъчната ставка. Тези фактори се отнасят до различни сфери на стопанската дейност и живот, но за съжаление убягват на всички правителства досега. Факторите са логични и лесно разбираеми за специалистите и тези, които непредубедено желаят реформа и модернизация в страната в посока мотивиране на инициативността, увеличаване на доверието и виждането на смисъл в поставянето на високи цели. Всичко това трябва да бъде подсигурано от законовите рамки в държавата и подкрепяно с конкретни мерки на правителството, независимо какво е то, тъй като спада към основните приоритети, които могат да спрат срива на икономиката и непреодолимото желание на младите хора да търсят изява в чужбина. Без

..... продължава на 3 страница

### Live Issue

Why Don't We Have the Will to Improve the Investment Climate?

Vladimir Penkov ..... 1

### Competition Law

More on the Subject of Legislative Initiatives in Competition Law

Svetlin Adrianov ..... 8

### Litigation

Electronic Documents' Probative Force in Civil and Administrative Proceedings

Yura Mincheva ..... 11

### Real Estate

Enforceability of a Lease on Property in Case of Public Auction

Milena Gaidarska ..... 13

### Insolvency

Enforcement on a Pledged Commercial Undertaking in Case of Insolvency

Hristo Hinkov ..... 15

### Capital Markets

Rights under a Repo Transaction

Smilena Hrusanova ..... 17

### Consumer Protection

Mobile Operators' Unfair Commercial Practices

Nevena Dobreva ..... 20

### Employment

Restrictions on the Termination of an Employment Agreement in Case of Management Change

Radost Georgieva ..... 23

### PPP

New Business Opportunities as a result of Public-Private Partnerships

Emil Lukaev ..... 26

News in the Legislation ..... 28

Questions & Answers ..... 29

### Актуална тема

Защо не искаме да подобрим инвестиционния климат?

Владимир Пенков ..... 1

### Конкурентно право

Още за законодателните инициативи в конкурентното законодателство

Светлин Адриянов ..... 8

### Процесуално право

Доказателствена сила на електронните документи в гражданския и административен процес

Юра Минчева ..... 11

### Недвижими имоти

Противопоставимост на договора за наем на недвижим имот на купувача при публична продажба

Милена Гайдарска ..... 13

### Несъстоятелност

Изпълнение върху заложено търговско предприятие при несъстоятелност

Христо Хинков ..... 15

### Финансови пазари

Права, придобити по силата на репо-сделка

Смилена Хрусанова ..... 17

### Защита на потребителите

Недоляните търговски практики на мобилните оператори

Невена Добрева ..... 20

### Трудово право

Ограничения при прекратяване на трудови договори поради сключване на нов договор за управление на предприятието

Радост Георгиева ..... 23

### Публично-частно партньорство

Нови бизнес възможности в резултат на публично-частно партньорство

Емил Лукаев ..... 26

Новости в законодателството ..... 28

Въпроси и отговори ..... 29



Dear colleagues and friends,  
I hope that the current double issue 37-38 of our publication and the discussed interesting cases therein, as well as our comments, aimed at providing proper interpretation and understanding and hopefully, resulting in legislative improvements, will once again arouse your curiosity.

I believe that our current introductory article on whether we want to improve the investment climate will no doubt prompt lots of questions, but will also provide answers which point to how we may change things for the better. Given our

good taxation framework, we need to further implement family taxation, a working license tax, as well as introduce e-government and the principle of tacit consent in order to achieve a breakthrough and improve the investment environment in the country.

The articles on enforcement on a pledged commercial undertaking in the event of bankruptcy and the renewed initiatives in competition law highlight many important aspects, while the two discussing the rights acquired under repo transactions as a technique for obtaining short-term financing and the probative force of e-documents will undoubtedly arouse great interest among readers.

The article on enforceability of a lease agreement in case of the respective property's public auctioning and the one concentrating on the permissibility of terminating an employment agreement due to the conclusion of a new management contract are of particular practical importance.

Our youngest colleagues' articles and their reflections on the business potential of public-private partnerships and mobile operators' unfair commercial practices are also rather ingenious.

Of course, you will once again find our two columns - News in the Legislation and Questions & Answers, through which we hope to assist you in your decision-making, however, without replacing the comprehensive legal advice.

Hoping to have stirred your interest by now, we are as ever open to your comments and any recommendations you may have.

Meanwhile I remain,

Sincerely yours,  
Vladimir Penkov

Драги колеги и приятели,

Надявам се новият двоен брой 37-38 на изданието отново да Ви заинтригува със споделените интересни казуси и коментари по тях, насочени към това, тълкуванията да подпомогнат за правилното ориентиране, а и да послужат за подобрения в законодателството.

Мисля, че и сегашната уводна статия, посветена на въпроса искаме ли да подобрим инвестиционния климат, ще породи не само много въпроси, но и ще даде много отговори в посока, че сме в състояние да променим нещата към по-добро. Към добрата данъчна рамка обаче, трябва да прибавим семейно подоходно облагане, работещ патентен данък, както и да въведем електронно правителство и мълчаливо съгласие, за да осъществим пробив в инвестиционния климат.

Много интересни аспекти се изтъкват в статията, посветена на изпълнението върху заложено търговско предприятие в случай на несъстоятелност, както и в статията, посветена на възобновените инициативи в конкурентното законодателство.

Вероятно голям интерес ще възбудят и статиите посветени на правата, придобивани по репо-делките, като техника за получаване на краткосрочно финансиране, както и на доказателствената сила на електронните документи.

Своето голямо практическо значение има и статията, посветена на противопоставимостта на съществуващ договор за наем на купувача при публична продажба, както и статията, посветена на допустимостта за прекратяване на трудов договор поради сключване на нов договор за управление.

Доста находчиви са и разсъжденията в статиите, посветени на бизнес възможностите от публично-частното партньорство и недоялните търговски практики на мобилните оператори, написани от нашите най-млади колеги.

Ще намерите и рубриците Новостите в законодателството и Въпроси и отговори, с които се опитваме да подпомогнем Вашите решения, без това да замества подробната правна консултация.

В очакване да сме предизвикали вече Вашия интерес, както винаги сме открити към Вашите предложения и препоръки.

Междувременно оставам

С уважение,

Ваш  
Владимир Пенков

## Editorial Board

**Chairman** Vladimir Penkov

## Translation

**English** Manuela Dimitrova

**German** Marina Penkova

## Editing

**English** Manuela Dimitrova

**German** Marina Penkova

## Graphic Design & Print

Bulsa Advertising

## Editorial Office

13B, Tintyava Str., Floor 6

1113 Sofia, Bulgaria

Tel (00 359 2) 9713935

Fax (00 359 2) 9711191

e-mail: lawyers@penkov-markov.eu

www.penkov-markov.eu

This newspaper is an informational bulletin and is printed for our clients, our colleagues - lawyers in the state and municipal administration, the court and in the private sector, research scholars, lecturers and students, as well as for all other interested readers. The information contained herein is not a comprehensive study or legal advice, nor is it to be treated in any way as a substitute for professional legal advice regarding specific legal issues.

The published materials represent the personal opinion of the authors and are not binding for Penkov, Markov & Partners - Attorneys at Law or its editorial board.

## Редакционна колегия

**Председател** Владимир Пенков

## Превод

**Английски** Мануела Димитрова

## Немски

Марина Пенкова

## Редакция

**Английски** Мануела Димитрова

## Немски

Марина Пенкова

## Графичен дизайн & печат

Bulsa Advertising

## Адрес на редакцията

ул. „Тинтява“ 13Б, етаж 6

1113 София, България

Тел (02) 9713935

Факс (02) 9711191

e-mail: lawyers@penkov-markov.eu

www.penkov-markov.eu

Този вестник има характер на информационен бюлетин и е предназначен за нашите клиенти, колегите юристи работещи в държавната и общинска администрация, съда и в частния сектор, научни работници, преподаватели и студенти, както и за всички други заинтересовани читатели.

Съдържащата се в него информация не представлява изчерпателно изследване или правен съвет и по никакъв начин не може да замести професионалния правен съвет относно конкретни казуси.

Публикуваните материали изразяват личното мнение на авторите и не обвързват „Пенков, Марков и партньори“, както и редакционната колегия.

## LIVE ISSUE

## АКТУАЛНА ТЕМА



## WHY DON'T WE HAVE THE WILL TO IMPROVE THE INVESTMENT CLIMATE?

*Vladimir Penkov*

opportunities abroad. Already emerged negative developments in our economy, all walks of life and the nation as a whole could not be halted without the immediate implementation of measures in the above sense. And such measures are not difficult to execute, they simply need to be understood and initiated in the first place.

There should be no fear of reform, especially not in such tense times. Quite the opposite - the strain will be reduced if such reforms are implemented, which aim at economic development and socio-public relations, as well as aiding investors, workers, pensioners and young people alike.

According to the World Bank, precisely the lack of reforms aiming to improve Bulgaria's business climate is the reason for the country's drop in Doing Business rankings. This applies even to starting up a company in Bulgaria and the respective, mainly bureaucratic obstacles, considering that a capital of BGN 2 is all it takes to register an Ltd.

All-round populism, detrimental to the entire society, needs to finally cease.

The 10% flat tax was introduced in 2008. Already the year thereafter, as statistical data shows, it undisputedly led to an increase in tax collection. Both investors and people should know that it is not feasible for every government to reconsider the already chosen taxation approach. Still, yet again, we discuss the pros and cons of the flat tax. Undoubtedly, there are a number of different taxation systems. But in the period since its introduction, our flat tax system has without any doubt stopped capital outflow and contributed to transparency in business. Ongoing 'for and against' discussion create only uncertainty and distrust.

## ЗАЩО НЕ ИСКАМЕ ДА ПОДОБРИМ ИНВЕСТИЦИОННИЯ КЛИМАТ?

*Владимир Пенков*

реализация на мерки в горната посока не могат да се спрат започналите вече негативни процеси в икономиката, всички сфери на живота и нацията като цяло. А мерките не са толкова трудно осъществими - въпросът е да бъдат разбрани и започнати.

Не бива да има страх от реформа именно във време на напрежение. Точно обратното - напрежението ще спадне, ако бъдат извършени такива реформи, насочени към развитието на икономиката и социално-обществените отношения, грижата за инвеститорите, работещите, пенсионерите и младите хора. Според Световната банка точно липсата на реформи, които подобряват бизнес климата, смъкна България в класацията Doing Business. Това дори се отнася в случаите на откриване на фирми и свързаните с това по-скоро бюрократични пречки, въпреки че за регистрацията на ООД стигат 2 лв. капитал. Необходимо е най-сетне да се преустанови всеобщият популизъм, който е пагубен за цялото общество.

През 2008 г. се въведе плоският данък в размер на 10%. Той определено, съгласно статистически данни, доведе още следващата година до увеличена събираемост на данъците. Важно е за инвеститорите и за хората, да знаят, че не може всяко правителство да преразглежда избрания път на данъчно облагане. Сега отново дискутираме про и контра плоския данък. Безспорно има различни системи на данъчно облагане, но избраната система с плоския данък категорично спря в този период изтичането на средства в чужбина и допринесе за транспарентността на стопанската дейност. Непрекъснатите дискусии за и против създават несигурност и недоверие.

Плоският данък, който се дължи и трябва да се дължи от всекиго, създава необходима справедливост и солидарност в данъчното

The flat tax, which is and should to be owed by everyone, creates the necessary taxation equity and solidarity, as a citizen with a BGN 500 income would pay only BGN 50 income tax, while someone with BGN 20 000 salary - BGN 2 000. That is 40 times more. The higher social security contributions should also be kept in mind.

Undoubtedly, the right way to go is to aim at higher wages, rather than to commensurate with the lowest incomes and make palliative populist decisions, in order to "please" those on low incomes. Let the state provide such a framework which allows for an increase in incomes.

In this respect, the tax system could be improved. For example, why introduce a maximum threshold on social security and health insurance contributions when they can be increased, while at the same time reasonably reducing them percentage wise. In the context of abovementioned example with a high monthly salary of BGN 20 000, the contribution for a self-insured individual will not be merely BGN 640, as is the case given the current maximum threshold of BGN 2 200, or BGN 703 in case of the planned BGN 2 400 ceiling, respectively BGN 680 or BGN 740 for an employee under a labor contract, but let us say BGN 2 500. These BGN 2 500 equal 12,5% of the salary, not the current 29,3%, which by the way would be unacceptable and a completely unfair discrepancy, beyond any principles of solidarity, and consequently - could not work. I am, however, convinced that whoever receives a salary of BGN 20 000 would be willing to pay BGN 2 500 in social security contributions. Of course, solidarity should go hand in hand with certain risk and service coverage.

The above also includes the necessary pension reform, going beyond increasing the retirement age. In order to achieve fairness and a working approach, it is essential that the maximum pension threshold in its current form be dropped, of course avoiding any automatism and taking into consideration expectations for a certain life standard in Bulgarian. It is not feasible and workable, nor is it stimulating for people with incomes of BGN 7 000 - 8 000, or even BGN 4 000 to 5 000, which represent the group of innovators, people who create

облагане, тъй като гражданин с 500 лв. приход ще плати само 50 лв. подоходен данък, а този с 20 000 лв. заплащане - 2 000 лв. Това е 40 пъти повече. Допълнително трябва да се има предвид и по-големия размер на социално-осигурителните вноски.

Безспорно правилният път е стремеж към по-големи възнаграждения, а не да се съизмерваме с най-ниските доходи и да взимаме палиативно популистки решения, за да се „харесаме“ на гражданите с ниски доходи. Нека държавата осигури такива рамки, че доходите да нараснат.

Данъчната система би могла да се усъвършенства в тази насока. Например може да не се въвеждат максимални прагове за социално-осигурителните и здравни вноски, но същите да бъдат увеличавани при същевременно разумно намаляване на процента. В контекста на посочения горе пример на голямо месечно възнаграждение от 20 000 лв. няма да се плащат сегашните 640 лв. вноски при максимален праг 2 200 лв. или 703 лв. при планирания максимален праг от 2 400 лв. за самоосигуряващи се лица, респективно 680 лв. или 740 лв. по трудови договори, а ще се заплатят например 2 500 лв. Това представлява едва 12,5% от възнаграждението, а не сегашните 29,3%, което би било недопустима и несправедлива дискрепанция, излизаща извън принципите на солидарността и не би могла да проработи. Но съм убеден, че който получава 20 000 лв. би бил готов да плати 2 500 лв. социално-осигурителна и здравна вноска. Разбира се, солидарността трябва да се съчетае и с определени покрития на рискове и услуги.

Това включва също и необходимата пенсионна реформа, като извън увеличаването на възрастовата граница, разбира се като се има предвид не автоматизъм, а съобразяване на очакванията за живот в България, за да бъде справедливо и работещо, е крайно необходимо да отпадне максималният праг на пенсията в сегашния ѝ вид. Не е възможно и работещо, нито е стимулиращо за хората с доходи 7 000 - 8 000 лв. ,или дори с 4 000 - 5 000 лв., които са в групата на новаторите и създаващи допълнителна стойност в икономиката, да им се предлага пенсия от 770 лв., представляваща 35% от максималния праг от 2 200 лв. Трябва да се сложи край на този абсурд, който впрочем поражда апатия, безразличие и незаконосъобразно поведение

added value in the economy, to be offered a pension of BGN 770, or 35% of the maximum BGN 2 200 threshold. There must be an end to this nonsense, which indeed induces apathy, indifference and unlawful behavior among employers and employees alike, who hide the bigger part of their remuneration. This incentivizes the grey sector, as well as working outside normal employment relations as governed by law. In turn, the economy is weakened and the state is deprived of an important source of finance for reforms. As a rule, pensions should not be lower than 60-70% of a person's labor income. Still, in terms of solidarity, initially and for a fixed term a reasonable maximum limit, but not less than BGN 5 000, could be introduced.

Of course, mandatory and voluntary pension contributions should not be restricted and have to be recognized as an expense. At the same time an appropriate mechanism, incentives and security on part of the state are needed, which would guarantee the investment of these funds in the economy at the pension funds' discretion.

With the introduction of the flat tax in 2008 even the scant regulation on family taxation, providing some additional tax incentives, mainly related to the number of children, was dropped. It looks as though since then all reasoning in this direction has been completely neglected, and although we hear from the Prime Minister that it might be wise to consider the subject, it will not happen in 2014. This is not only a huge mistake, but a huge waste of time given this powerful stimulus for consumption, production and trade - all three of which are economic growth "engines". The talk is, however, of an effective family income tax, inherently linked to state priorities, so that the joint resolution of family issues and state priority issues could create conditions of economic development. This could be the case when the state finally defines resolving issues related to refurbishment, with a view to the introduction of modern environmental and energy balances, household appliances aimed at energy efficiency, distribution of computers and spread of the Internet, training, and why not replacing the vehicle population, which currently averages 20 years of use and is a

както на работодатели, така и на служители, които скриват по-голямата част от възнаграждението. По този начин се стимулира отново сивата икономика, както и работа извън нормалните трудови правоотношения, предвидени от закона. Това от своя страна отслабва икономиката и се отнема важен ресурс на държавата за финансиране на реформи. Пенсията трябва по правило да бъде не по-малка от 60-70% от трудовия доход, като все пак би могло първоначално, за определен срок, от гледна точка на солидарността, да се въведе една разумна максимална граница, но не по-малко от 5 000 лева.

Разбира се, не бива да се ограничават вноските за задължително и доброволно пенсионно осигуряване, които да се признават за разходи, като същевременно се създаде подходящ механизъм, стимули и сигурност от страна на държавата за влягане на тези средства в икономиката по усмотрение на фондовете.

С въвеждането на плоския данък през 2008 г. отпадна и оскъдната уредба за семейното подоходно облагане, която даваше някои допълнителни данъчни облекчения главно насочени към броя на децата. От тогава досега като че ли всякакво мислене в тази насока е занемарено, а и чуваме от министър-председателя, че макар и да е разумно да се мисли по този въпрос, това няма да стане и през следващата 2014 г. Това е огромна грешка и огромна загуба на време за мощен стимул на потреблението, производството и търговията - все „двигатели“ на икономическия ръст. Става дума обаче за действително семейно подоходно облагане, което да е иманентно свързано с приоритети на държавата, така че съвместното решаване на семейните въпроси и тесните места на държавата да доведат до условия на икономическо развитие. Това може да стане когато държавата ясно дефинира като приоритет решаването на въпросите, свързани със санирането на жилища, с оглед въвеждането на модерни екологични и енергийни баланси, бяла и черна техника, насочени към енергийна ефективност, разпространение на компютър и интернет, обучение, а защо не и подмяна на автомобилния парк, който понастоящем е средно 20 годишен и е тежест за всички нас.

Разумно би било един доход от 3 000 или 4 000 лв. годишно (може да бъде и по-голям) да бъде освобождаван от базата за данъчно облагане, в случай че се извършват доказу-

burden on us all, as a clear-cut state priority. It would be wise for an annual income of BGN 3 000 or 4 000 (could be more) to be released from the taxation base, in case demonstrable expenses in areas designated as state priorities have been made. Moreover, taxation should be based on the average income per family member, i.e. families should not receive child benefits, but children should be counted as family members. No discrimination and/or provisionality should be allowed here either. It is clear that carriers of increased consumption, who revive the economy, are not those families who earn less than BGN 1 000 to 1 500 monthly income and we should clearly not expect them to be. It would be even more wrong to direct our overall thinking towards creating legislation aimed at low incomes. Creating conditions for a significant increase in lower wages and solving important social issues comes with focusing on middle and high incomes, stimulating transparency and directing investment towards priority sectors in the economy, which would stimulate production and trade.

Along the same line of thought, there must be clear regulations, providing that only the individual's income within an 8-hour working day is subject to tax. Income from a second job or from after-hours should be absolutely free of tax. Thus, the durable, the can-dos and the willing will be motivated to work effectively and sophisticatedly, creating significant added value, currently so important for the country. Here again, the State needs to restore confidence and set up as a consensus priority such a policy and its economic framework for the next 20 - 30 years, which no government would dare to change.

There are also some potential reserves in the license tax, though not as it exists since 2008, applying only to natural persons and within very narrow limits. This tax could be a powerful tool for doing business in specific areas such as catering, services, the hotel sector and small manufacturers. Given the volume of work, such businesses should negotiate with tax authorities an annual tax rate, of course within criteria laid down by the law, thereby eliminating the need for both accounting and checks and audits by said authorities. This

еми разходи в областите обявени като приоритет. Наред с това данъчното облагане трябва да бъде на база на средния доход на член от семейството, т.е. не да се получават облекчения за деца, а те да бъдат включени като член на семейството. И тук не бива да има никаква дискриминация и условности. Ясно е, че носители на увеличаване на потреблението и съживяването на икономиката няма да бъдат тези семейства, които получават по-малко от 1 000 - 1 500 лв. месечен доход и не бива да очакваме това. А още по-грешно ще бъде цялостното ни мислене и създаване на нормативна уредба да бъдат насочени само към ниските доходи. Именно чрез насочване на вниманието към средните и високите доходи, стимулиране на прозрачността и насочването на инвестиции в тесните места на икономиката, което би стимулирало и производството и търговията, се създават условия за значително повишаване на по-ниските възнаграждения и се спомага и за решаването на важни социални въпроси.

В същия контекст на мислене трябва да има ясна уредба, че се облагат доходите на физическите лица само в рамките на 8 часов работен ден. Доходите от второ работно място или в резултат на извършен труд след работния ден следва да бъдат абсолютно освободени от данъчно облагане. По този начин издръжливите, можещите и искащите ще бъдат мотивирани да полагат ефективен, овеществен труд, който би създал значителна добавена стойност, така важна понастоящем в страната. Но и тук държавата трябва да върне доверието и да издигне такава политика като консенсусен приоритет за следващите 20 - 30 години, без изобщо каквото и да е правителство да дръзне да променя икономическите ѝ рамки.

Известни резерви виждам и в патентния данък, но не както съществува от 2008 г. насам, отнасящ се само за физически лица и то в много тесни рамки. Той би могъл да бъде мощно средство за стопанска дейност в специфични сфери като ресторантьорството, услугите, хотелиерството и малките производствени предприятия. С оглед обема на дейност, същите следва да се договарят с данъчните в рамките на предвидени в закон критерии за дължима годишна данъчна ставка, като по този начин отпада необходимостта както от счетоводство, така и от про-

would encourage family businesses, significantly reduce the workload on state and municipal authorities, and will at the same time tempt not only young entrepreneurs to dare and try again to start a business.

Also important is that other businesses also enjoy collegial and respectable relationships with tax and other government bodies, which in return owe them proper respect as generators of added value that ultimately provides for life and growth in the country. And let the turnover of such enterprises be BGN 300 000, even BGN 500 000, while the tax rate is renegotiated between tax authorities and entrepreneurs on an annual basis. Be that as it may, since we have opted for coexistence of license and flat tax, which I am in favor of, the license tax must by all means be lower than the flat tax.

Particularly important is also that VAT refunds are not delayed more than 15 days, while the hundreds of redundant state and municipal licensing regimes further "poisoning" the investment climate, especially for SMEs, are lapsed. Only the most necessary licensing regimes, providing such state regulations which correspond with newly set priorities, should remain.

The government must without fail restore confidence in the State and in municipalities, which must once more become a preferred partner and reliable payer and not as of late, withhold payments, for various reasons and through various means, to bona fide companies, who have successfully completed their respective public procurement projects.

According to the World Bank, the need to issue a number of unnecessary documents related to the numerous redundant licensing regimes takes an average of 104 days, going through 18 procedures. These are most often applied to small SME investments, which in the end impedes any motivation to invest.

Of course, the effective functioning of the institutions must also be ensured. The latter should be required to adjudge within statutory deadlines and support the investment process. This should be applicable also to the judiciary. According to the World Bank, on average lawsuits continue for 564 days and related expenses reach 23.8% of the claim itself,

верки и ревизии от данъчните органи. Това ще стимулира и семейния бизнес, значително ще намали работата на държавни и общински органи, а в същото време ще изкуши не само млади предприемачи да дръзнат да се опитат отново да създадат нещо.

Важно е и в останалия бизнес да съществуват колегиални и уважителни отношения с данъчни и други държавни служби, които дължат необходимото уважение на создателите на добавената стойност, която в крайна сметка осигурява живота и израстването в страната. И нека оборотът на такива предприятия да бъде и 300 000 и 500 000 лв., като данъкът всяка година се предоговаря между данъчни и предприемачи. Във всеки случай, след като сме приели концепцията на успоредно съществуване на патентния данък, което намирам за добре, той трябва да бъде по-нисък от плоския данък.

Особено важно е също така възстановяването на ДДС да не се бави повече от 15 дни, а стотиците излишни държавни и общински разрешителни режими, които допълнително „отравят“ инвестиционния климат особено за малките и средни предприятия, да отпаднат. Нека останат само онези най-необходимите разрешителни режими, осигуряващи такава регулация на държавата, отговаряща на новоприетите приоритети.

Непременно правителството трябва да върне доверието в държавата и общините, които отново да станат предпочитан партньор, като сигурен платец. А не както напоследък, по различни причини и с различни способности да се задържат плащанията към добросъвестните фирми, реализирали успешно проектите по съответните обществени поръчки. Необходимостта от издаване на ненужни документи при многобройните излишни разрешителни режими, според Световната банка отнема 104 дни и минава през 18 процедури и най-често това се прилага за дребни инвестиции на малки и средни предприятия, което спъва всякаква мотивация за инвестиции.

Разбира се следва да се осигури ефективна работа на институциите, които да са задължени в законоустановения срок да се произнасят и да подпомагат инвестиционния процес, като това се отнася и за съдебната система, тъй като съгласно данните на Световната банка съдебните дела продължават средно 564 дни, а разходите по тях достигат

which, given existing well-known conditions for doing business in Bulgaria, is unacceptable.

Everything mentioned above must go hand in hand with the widespread introduction of e-government in accordance with best European practices. The latter amplifies the public authorities' and their employees' liability, while saving time and increasing security for citizens. A working principle of the tacit consent on parts of state and local authorities also needs to be introduced. This principle should fully and categorically replace the currently existing principle of silent refusal, increasing bureaucracy and creating conditions for corruption. Silent refusal is a product of the long gone years of socialism, but continues to influence even current free market relations. It effectively restricts competition and fair market contest practices, because where there are unnecessary licensing regimes and silent refusal, there are also rooted corruption conditions and as a matter of course, huge bureaucratic hurdles are put in place.

до 23,8% от размера на претенциите, което при известните ни условия за бизнес в България е недопустимо.

Всичко посочено горе трябва да бъде съчетано с широкото въвеждане на електронното правителство съгласно най-добрите европейски практики. То увеличава отговорността на държавните органи и служители и същевременно спестява време при увеличаване сигурността за гражданите. Трябва също така да се въведе работен принцип на мълчаливото съгласие от страна на държавните и общински органи, който да замени изцяло и безапелационно съществуващия сега принцип на мълчаливия отказ, увеличаващ бюрокрацията и създаващ корупционни условия. Мълчаливият отказ е продукт на вече далечните години на социализма, но продължава да въздейства и при сегашните свободни пазарни отношения, като реално ограничава конкуренцията и справедливото състезание на пазара, тъй като където има ненужни разрешителни режими и мълчалив отказ, има и дълбоки корупционни условия и във всеки случай се създават огромни бюрократични пречки.

## COMPETITION LAW



### MORE ON THE SUBJECT OF LEGISLATIVE INITIATIVES IN COMPETITION LAW

*Svetlin Adrianov*

In Issue 33-34 of Lega InterConsult News, we criticized draft amendments to the Protection of Competition Act (PCA), introduced in the National Assembly by a group of MPs from different political groups in September 2012, which provide for the introduction of the new institute of "significant market power" into Bulgarian legislation.

## КОНКУРЕНТНО ПРАВО

### ОЩЕ ЗА ЗАКОНОДАТЕЛНИТЕ ИНИЦИАТИВИ В КОНКУРЕНТНОТО ЗАКОНОДАТЕЛСТВО

*Светлин Адриянов*

В бр. 33-34 на Lega InterConsult News критикувахме проекта за изменение на Закона за защита на конкуренцията, внесен през септември 2012 г. в Народното събрание от група депутати от различни парламентарни групи и предвиждащ въвеждане в българското законодателство на новия институт на „значителната пазарна сила“.

Повече от година по-късно този проект все



More than a year later, the draft has not yet been put to the vote in Parliament. Nonetheless, comments and statements by lawmakers suggesting a “revival” of this legislative initiative heap up in the media. News publications seem to indicate that the introduction of a completely new bill is imminent, rather than discussion of last year’s draft by the National Assembly. It is, however, noteworthy that public statements in this regard are again intertwined with negative comments about retail chains, while upcoming legislative changes are presented to the public as measures to protect “Bulgarian producers” from “alien chains.” Even more, cartel allegations are voiced out aloud and there is talk of introducing new “rules” - this, despite the fact that the CPC’s recently closed investigation against these same retail chains established no cartel agreements.

All this raises some questions and concerns, namely:

It seems that despite numerous expert opinions on the subject, the initiators of these legislative amendments still disregard the danger of such measures, dictated by the topical issue of protecting manufacturers against retail chains, having unforeseen negative effects on all economic sectors, because the previously discussed new institute of “significant market power” would be applicable to all market participants, and not just retail chains.

Moreover, it seems that the driving forces behind the expected amendments view and “sell” those as a form of punitive or restrictive measure against retail chains. The latter are presented to the public as natural cartels in order to justify restrictive measures against them, despite the lack of an act by respective authorities competent to establish the existence of a cartel or a court order in relation to such act. Such an approach could not be tolerable in the context of the rule of law or EU rules, which guarantee single mar-

оце не е поставен на гласуване от Парламента, но за сметка на това в медиите зачестиха коментари и изказвания на депутати, които предполагат „съживяване“ на тази законодателна инициатива. От публикациите изглежда, че предстои внасяне на нов законопроект, а не разглеждане на вече внесения в Народното събрание през 2012 г. Прави впечатление обаче, че публичните изявления в тази връзка отново са преплетени с негативни коментари по адрес на веригите за търговия на дребно, като предстоящите законодателни изменения се представят пред обществеността като мерки за защита на „българските производители“ срещу „чуждите вериги“, като дори се отправят обвинения за съществуване на „картели“ между веригите, срещу които щели да бъдат въведени „правила“, въпреки че КЗК съвсем наскоро приключи разследване срещу същите търговски вериги, без да установи наличие на картелни споразумения.

Всичко това поражда някои въпроси и притеснения, а именно:

Изглежда, че въпреки множеството изказани експертни мнения, инициаторите на законодателните изменения, продължават да не държат сметка за опасността тези мерки, продиктувани от злободневната тема за закрила на производителите срещу търговските вериги, да окажат непредвидени отрицателни ефекти върху всички отрасли на икономиката, тъй като коментираният по-рано нов институт на „значителната пазарна сила“ ще бъде приложим за всички пазарни субекти, а не само за търговските вериги.

Наред с това се създава впечатление, че движещите сили зад очакваните изменения на закона разглеждат и лансират тези изменения като своеобразни наказателни или ограничителни мерки срещу търговските вериги, които се представят пред обществеността като някакви естествени картели, за да се оправдаят ограничителните мерки срещу тях, въпреки че няма нито акт на органите, компетентни да установят съществуването на картел, нито произнасяне на съд във връзка с такъв акт. Подобен подход не може да бъде допустим нито в светлината на принципите на правовата държава, нито с оглед на европейските правила, които гарантират свобо-

ket freedom.

Indeed, there are scours of cases of late payments by retail chains to their suppliers, whether large or small ones, which of course result in more severe problems for smaller businesses. This fact, however, cannot be considered exclusively in the context of retail chains and viewed as a form of abuse inherently characteristic to them, but should be viewed as a matter of considerable importance to the economy as a whole, which led to the adoption of Directive 2011/7/EU of the European Parliament and of the Council on combating late payments in commercial transactions. Therefore, the issue cannot be regulated exclusively in relation to retail chains, nor can sanctions be imposed solely on them, but be equally applicable to all. Such is the case with the implementation of the Directive's provisions in the new Art. 303a and 309a of the Commercial Code, promulgated in State Gazette Nr. 15 from 2013. Last but not least, the question still remains, if a cartel truly exists, though not properly determined, why is there the need to introduce new rules to regulate and sanction it, when the PCA is fully harmonized with Art. 101 of the Treaty on the Functioning of the EU and all EU rules on monitoring and sanctioning prohibited agreements, including cartel agreements.

All the above makes it extremely important that, before being submitted to the National Assembly, the proposed legislative changes be put to the widest possible public debate, not just among retail chains and their suppliers seeking protection against them, but among the whole business community represented by respective NGOs, as well as a wide range of expert lawyers. That way discriminatory and unconstitutional legislative decisions and the introduction of regulations causing bigger problems for the entire business community, rather than solving them, could be avoided.

дата на общия пазар.

Действително, в практиката се наблюдават множество случаи на забавени плащания от страна на търговските вериги към техните доставчици, независимо дали последните са големи или малки предприятия, което разбира се създава значително по-тежки проблеми за по-малките предприятия. Това обстоятелство обаче, не може да бъде разглеждано изолирано и като злоупотреба, характерна и присъща само за веригите за търговия на дребно, а като проблем от съществено значение за икономиката въобще, което наложи и приемането на Директива 2011/7/ЕС на Европейския парламент и на Съвета относно борбата със забавянето на плащането по търговски сделки. Затова този проблем не може да бъде уреждан и санкциониран дискриминационно само по отношение на търговските вериги, а трябва да бъде регулиран еднакво спрямо всички, което вече беше и направено с имплементирането на разпоредбите на споменатата директива в новите чл. 303а и 309а на Търговския закон, обнародвани в бр. 15 на ДВ от 2013 г.

Най-накрая, но не на последно място се поставя и въпросът, ако действително е налице картел, макар това да не е установено по надлежния ред, защо е необходимо да бъдат въведени нови правила за регулирането и санкционирането му, след като ЗЗК е напълно хармонизиран с чл. 101 от Договора за функциониране на ЕС и с всички европейски правила за контрол и санкциониране на забранените споразумения, включително картелните такива.

Всичко това прави особено важно, преди да бъдат внесени в Народното събрание, въпросните законодателни изменения да бъдат поставени на възможно най-широко обществено обсъждане, не само с търговските вериги и техните доставчици, които търсят закрила срещу тях, но и с целия бизнес в лицето на представителните неправителствени организации и с широк кръг експерти юристи, за да се избегнат както противоконституционни дискриминационни законодателни решения, така и въвеждането на норми, които ще предизвикат по-големи проблеми пред целия бизнес, отколкото потенциално ще разрешат.

## LITIGATION



### ELECTRONIC DOCUMENTS' PROBATIVE FORCE IN CIVIL AND ADMINISTRATIVE PROCEEDINGS

*Yura Mincheva*

Given the increase in commercial intercourse between more distant counterparts through electronic messages, technological progress and new technologies' successful implementation in both the private and public sector, the courts begin to discuss more often issues related to determining the will of respective parties stated in an e-message or e-document, as well as said documents' authorship.

In order for a document (electronic or not) to have probative force, it has to be signed. Pursuant to the lawmaker's will, the court accepts that a document signed with an e-signature has the same force and validity as a hand signed hardcopy document, i.e. is authentic and has probative force in terms of determining who the author is and what was their will.

After the initial contact with electronic documents, though, a number of new questions arising from their particularities have to be posed. An electronic document, unlike its hardcopy counterpart, carries much more information, including when it was created, how many times it was edited, the precise moment it was signed, etc.

Information on authorship and the will expressed through a given document is subject to daily commercial and civil disputes. It would, however, be interesting to analyze official e-documents with special probative force in the process of constructing Bulgaria's e-government.

As a rule, pursuant to the CPC's Art. 179, official documents evidence statements made to officials, as well as actions performed in front of or by them, but we are uncertain of the court's position in the event that an elec-

## ПРОЦЕСУАЛНО ПРАВО

### ДОКАЗАТЕЛСТВЕНА СИЛА НА ЕЛЕКТРОННИТЕ ДОКУМЕНТИ В ГРАЖДАНСКИЯ И АДМИНИСТРАТИВЕН ПРОЦЕС

*Юра Минчева*

В условията на засилен търговски обмен с електронни съобщения между все по-отдалечени контрагенти, напредък на новите технологии и успешното им въвеждане както в частния, така и в публичния сектор, в съда все по-често се обсъждат въпросите за установяване на изявената с електронно съобщение или документ воля на страните, както и авторството на съответния документ.

За да може да се ползва един документ (електронен или не) с доказателствена сила, той следва да бъде подписан. Съобразно волята на законодателя, съдът приема, че подписаният с електронен подпис документ притежава същата сила и валидност, както при саморъчен подпис на документ на хартиен носител, т.е. е автентичен и има доказателствена сила за това кой е неговият автор и каква е била волята му.

След първоначалния досег с електронните документи обаче, тепърва предстои да се поставят редица нови въпроси, свързани с особеностите им. Един електронен документ, за разлика от този на хартиен носител, носи много повече информация, а именно кога е създаден самият той, колко пъти е бил редактиран, кога точно е бил подписан и т.н.

Информацията относно авторството и волята, изразена в документа е предмет на ежедневно разрешавани търговски и граждански спорове. Интерес обаче ще представлява при изграждането на електронно правителство в България анализът на ползващите се със специална доказателствена сила официални документи, когато са електронни.

По правило съгласно чл. 179 от ГПК официалните документи представляват доказателство за изявленията пред длъжностните лица и за извършените пред тях и от тях действия, но не знаем каква би била позицията на съда, в случай че този електронен документ, съдържа в историята си доказателства

tronic document contains in its history evidence of falsehood of the date of issuance. This represents a problem which case law would have to address, as it has not been encountered before. All prerequisites required to resolve the issue though, can be found in our legislation.

Known practice of some government authorities is to tolerate delays, resulting from workload, lack of technical means or other circumstances. Thus, they issue antedated administrative acts and send them to their addressees with months, even years delay. As a result, affected parties are deprived of any effective defense - they are unable to prove that "instructive" notification periods have been violated, or that the limitation period for drawing up given acts has expired. In the case of hardcopy documents, it is more than enough to write down the serial number of the act in a filing book under a certain fixed date. With e-documents, however, such antedate is simply not possible, because all the information necessary to monitor an official's actions is available in the electronic document itself. In recent years, legal doctrine has adopted that administrative measures are objectified by signing them, and rightly so. The same should be applicable to acts in the form of e-documents. Examining information about an act's issuance and the exact date of the e-signature placement within court proceedings will undoubtedly result in establishing the objective truth, a fair dispute resolution and transparency in public-private relationships.

Under the law, official documents give evidence of officials' actions, hence information on an e-document's creation, editing and signing with an e-signature reflected in its history should be used in court with indisputable probative force. Else, a mismatch between public and private interests will once more emerge, because the right of individuals and businesses to defend against illegal administrative actions will be greatly restricted.

за недостовърност на датата на издаването му. Това е проблем, на който предстои съдебната практика да даде отговор, тъй като не е бил поставян до сега, но в законодателството ни са налице всички предпоставки за решаването му.

Известна практика на някои държавни органи е да допускат забавяния, поради тяхната натовареност или техническата им необезпеченост, или други обстоятелства. Така те издават административни актове, които биват антидатиращи и изпращани на адресатите им с месеци, дори години закъснение. По този начин потърпевшите реално не могат да се ползват с каквато и да е ефективна защита - не са в състояние да докажат, че са нарушени не само „инструктивните“ срокове за уведомяване, но и че са изтекли давностните срокове за съставянето на съответния акт.

При документите на хартиен носител е достатъчно да бъде записан в някоя деловодна книга номерът на акта и да бъде вписан на определена дата. При електронните документи подобно антидатиране не е възможно, защото цялата информация, необходима за проследяване действията на длъжностните лица, е налице в самия електронен документ. Правната доктрина правилно е възприела през изминалите години, че административните актове се обективират с подписването им. Същото следва да се приеме и за актовете под формата на електронни документи. Изследването в съдебния процес на информацията за създаването на акта и точната дата на поставяне на електронния подпис безспорно ще допринесе за установяване обективната истина, справедливото разрешаване на споровете и транспарентността в публично-частните взаимоотношения.

Съгласно закона, официалните документи представляват доказателство за извършените от длъжностните лица действия, отгук и отразената в електронните документи информация за създаването, редактирането и подписването им с електронен подпис следва да се ползва с безспорна доказателствена сила в съда. В противен случай отново би се породил дисбаланс между публичните и частни интереси, защото би се ограничило правото на защита на гражданите и бизнеса срещу неправомерни действия на администрацията.

## REAL ESTATE



### ENFORCEABILITY OF A LEASE ON PROPERTY IN CASE OF PUBLIC AUCTION?

*Milena Gaidarska*

While the issue of lease agreement enforceability in case of an ordinary sale is clearly defined in the law, an explicit regulation on the issue in the context of a public sale is missing. According to the Obligations and Contracts Act (ADA), the buyer of the property has to honor the lease agreement for its entire period, if it was registered; if the agreement was only notarized, it is effective up to 1 year from the acquisition of the property by the buyer; while if the agreement is only in writing and the tenant is keeping the property - the buyer should treat it as a tenancy at will (i.e. the new owner can terminate it with one month notice).

In accordance with Art. 496, Para. 2 of the CPC, third party rights on a property cannot be imposed on a buyer at public auction, if they are not opposable to the claimant. For example, the transfer and establishment of property rights, which have not been recorded before the foreclosure, cannot be imposed on the claimant, nor can any court orders on statements of complaint which were filed after the foreclosure. By analogy, it should be assumed that the claimant (and thus the buyer in a public sale) would not have to defer to unregistered leases (regardless of whether they are notarized or not).

Using the argument for the contrary grounds, it appears that a buyer at public auction would need to defer to a lessee's rights under a registered lease, i.e. the buyer will be bound by the terms and conditions of the contract signed by the previous owner - the buyer will have to tolerate the tenant's use of the property for the period for which the contract was signed and possible extensions, previously stipulated to the benefit of the tenant. Of course, the buyer will receive rent as per the agreement.

## НЕДВИЖИМИ ИМОТИ

### ПРОТИВОПОСТАВИМОСТ НА ДОГОВОРА ЗА НАЕМ НА НЕДВИЖИМ ИМОТ НА КУПУВАЧА ПРИ ПУБЛИЧНА ПРОДАН?

*Милена Гайдарска*

Докато въпросът относно противопоставимостта на договора за наем при обикновена продажба е ясно регламентиран в закона, то изрична регламентация на този въпрос в контекста на публичната продажба липсва.

Съгласно Закона за задълженията и договорите (ЗЗД), ако е вписан, договорът за наем има действие за купувача на имота за целия си срок; ако е само нотариално заверен, има действие до 1 година от придобиването на имота от купувача, а ако е само в писмена форма и наемателят има държането върху имота - е задължителен за купувача като безсрочен договор за наем (т.е., може да се прекрати от новия собственик с 1 месечно предизвестие).

В съответствие с чл. 496, ал. 2 от ГПК на купувача при публичната продажба не могат да се противопоставят права на трети лица върху имота, които не са противопоставими на взискателя. На взискателя не могат да бъдат противопоставени например прехвърлянето и учредяването на вещни права, които не са били вписани преди възбраната, както и решения по подлежащи на вписване иски молби, които не са вписани преди възбраната. По аналогия би следвало да се приеме, че на взискателя (а следователно и на купувача в публичната продажба) не би следвало да могат да се противопоставят договори за наем, които не са вписани (независимо от това дали са нотариално заверени или не).

По аргумент за обратното основание излиза, че на купувача в публичната продажба биха могли да се противопоставят правата на наемателя по вписан договор за наем, т.е. купувачът ще бъде обвързан от условията и сроковете на подписания от предходния собственик договор - купувачът ще трябва да търпи наемателя в имота за срока, за който договорът е подписан и за евентуални удължения на срока, уговорени в полза на наемателя, срещу което ще получава наемната цена.

In the event of foreclosure, initiated by a claimant who is also a mortgagee, a tenant's rights would have to be observed by the buyer if the rental agreement was registered before the mortgage. If, however, the rental agreement was registered after the mortgage and has, let us say a 3 years term, then consequently it would follow that the agreement is binding for the buyer at public auction, but not for the period for which it was envisaged, rather as a tenancy at will – i.e. the buyer can terminate it with one month notice.

The issue of enforceability of a lease agreement poses another interesting question - can the tenant lay up any claims related to the lease before the new owner, who acquired the property at a public sale, if the grounds for such claims were incurred before the public sale? For example, if at the time of transfer of the property to the buyer, who was pronounced winner at the public auction, the tenant has already attained the right to compensation due to default by the old owner and lessor under the lease, could they make such a claim against the new owner, who purchased the property at auction? Consequently, could the buyer put forward claims against the tenant, based on facts and circumstances which occurred before the transfer of ownership, for example – overdue rent payments for past periods?

In our opinion, the answer to these questions should be 'no'. The buyer at public auction becomes owner of the property (in the case of immovable property) only after the date it was awarded. Therefore, it can be assumed that the buyer supersedes the previous owner and becomes party to the lease agreement, thus is bound by its terms from that moment on. It makes legal sense that the new owner obtains the right to receive rent and other payments envisaged in the contract only from that moment on. Consequently, the tenant should be able to put forward any claims, arising from the lease agreement's terms to the new landlord also from that point on and not before.

In any event, given the lack of explicit legal regulations and case law on the issue and considering the fact that the purchase of property at a public auction is not a primary

В случай на принудително изпълнение, иницирано от взискател - ипотекарен кредитор правата на наемателя ще бъдат противопоставими на купувача, само ако наемният договор е бил вписан преди ипотеката. Ако пък наемният договор е вписан след ипотеката, но е за срок до 3 години, то тогава би следвало да се приеме, че ще обвързва купувача при публичната продажба, но не за срока, за който е сключен, а като безсрочен - т.е. купувачът ще може да го прекрати с едномесечно предизвестие.

Въпросът за противопоставимостта на наемния договор има и друг интересен аспект - може ли наемателят да предяви срещу новия собственик - купувач, придобил имота на публичната продажба, претенции по наемния договор, основанието за които е възникнало преди публичната продажба? Например, ако към момента на възлагане на имота на обявления за спечелил продавача купувач, за наемателя е било вече възникнало право на неустойка за неизпълнение на задължение на стария собственик и наемодател по договора за наем - ще може ли наемателят да предяви тези претенции срещу новия приобретател - купувач на публичната продажба? Съответно, може ли купувачът да има претенции към наемателя, основаващи се на факти и обстоятелства, настъпили преди прехвърлянето на собствеността - напр. просрочени наемни плащания за минали периоди.

По наше мнение, отговорът на тези въпроси би следвало да бъде отрицателен. Купувачът на публична продажба става собственик на вещта (в случая на недвижимия имот), считано от датата на влизане в сила на постановлението за възлагане. Следователно, може да се приеме, че именно от този момент купувачът замества досегашния собственик, става страна по наемния договор и е обвързан от неговите условия. Правно логично е от този момент новият собственик да има право да получава наемните и други предвидени в този договор плащания. Съответно, от този момент би следвало и наемателят да може да предявява претенции към новия наемодател, произтичащи от залегналите в наемния договор условия.

Във всеки случай, доколкото липсва изрична законова регламентация, а и съдебна практика по този въпрос, а и като се има предвид, че покупката на недвижим имот на публична продажба не е оригинален способ за придобиване на собственост, препоръчително е

conveyance, potential buyers in such auctions should carefully and in advance research any entries on a given property, including statements of complaint, lease agreements, etc. so that they are made aware of all circumstances they will be obliged to comply with and any risks they take with the purchase of the property. The acquisition of real estate property at a public sale guarantees by no means that it is problem-free, with no third party rights to it and certainly carries its own risks.

при участие в такива процедура кандидат-покупачите внимателно и в предварителен порядък да проучат вписаните по отношение на съответния имот актове, в това число искови молби, наемни договори и др., за да са наясно с какви условия ще бъдат длъжни да се съобразяват и какви рискове поемат с покупката на имота. Придобиването на собствеността върху недвижим имот на публична продажба далеч не означава придобиване на безпроблемен имот, чист от всякакъв вид права на трети лица и също е свързан с рискове.

## INSOLVENCY



### ENFORCEMENT ON A PLEDGED COMMERCIAL UNDERTAKING IN CASE OF INSOLVENCY

*Hristo Hinkov*

The Law on Registered Pledges (LRP) stipulates that the initiation of bankruptcy proceedings shall not stop an already commenced execution on pledged property. Given such a scenario, the insolvency administrator should pass the pledged property to the creditor, who has the right to sell it on their own behalf and to the expense of the debtor. Should the sale fail to be completed within 6 months of registering the execution, each subsequent creditor, who registered an execution commencement, may sell the pledged property.

Despite the seemingly clear legal provisions governing the contention between the two proceedings, in reality problems occur in cases where the pledged asset is the commercial undertaking of the debtor, only a single pledgee has commenced the execution and subsequently, bankruptcy proceedings against the debtor have been initiated.

Pursuant to the LRP, the insolvency admin-

## НЕСЪСТОЯТЕЛНОСТ

### ИЗПЪЛНЕНИЕ ВЪРХУ ЗАЛОЖЕНО ТЪРГОВСКО ПРЕДПРИЯТИЕ ПРИ НЕСЪСТОЯТЕЛНОСТ

*Христо Хинков*

Законът за особените залози („ЗОЗ“) предвижда, че откриването на производство по несъстоятелност на длъжника не спира започнатото вече изпълнение върху заложено имущество. В такава ситуация синдикът следва да предаде заложеното имущество в разпореждане на кредитора, който има право да го продаде от свое име и за сметка на длъжника. Ако продажбата не бъде извършена до изтичането на 6-месечен срок от вписването на пристъпване към изпълнение, всеки следващ кредитор, вписал пристъпване към изпълнение, може да продаде заложеното имущество.

Въпреки наглед ясната законодателна разпоредба, уреждаща конкуренцията между двете производства, на практика се появяват проблеми в случаите, в които предмет на особения залог е търговското предприятие на длъжника, съществува само един заложен кредитор, който е пристъпил към изпълнение, и в следствие се открива производство по несъстоятелност на длъжника.

Съгласно разпоредбите на ЗОЗ, синдикът следва да предаде търговското предприятие на заложния кредитор, който от своя страна

istrator should resign the business to the pledgee, who in turn is empowered to organize its sale within 6 months time. There are, however, cases when the pledgee's inaction leads to the impossibility to finalize a sale. If, in addition to the above, we consider the hypothesis of a single creditor, who proceeded with the execution of the pledge, the pledged assets could remain at the disposal of said creditor for an indefinite period of time due to the lack of another creditor, who has rights over the undertaking and seeks to sell it.

In such a scenario, when the debtor is facing the above described enforcement phase under the LRP, and bankruptcy proceedings are opened up against them, all other creditors have to make their claims within the initiated proceeding. In this case, through, the bankruptcy estate remains empty as the debtor's business has been resigned to the pledgee within the other proceedings. Thus, it appears that creditors would have to wait on the pledgee to entirely satisfy their claims through the sale of the business and return the remaining funds raised from the sale (or individual elements of the business ) to the bankruptcy estate, as far as there are any left. Practical problems are aggravated by contradictory case law on a number of issues: can the pledgee, who failed to sell the pledged property within the legally binding term and lacking another pledgee who commenced an execution, conduct the sale after that term has expired; can the commencement of execution be renewed; for how long can the pledged property remain at the pledgee's disposal without them actually conducting the sale; is it necessary for the pledgee to raise claims within the initiated bankruptcy proceedings, as well as other similar matters.

In the above case, the pledgee's delay (regardless of whether it is intentional or not) in selling the pledged undertaking may reduce the latter's value and be thus considered harmful to the bankruptcy estate, respectively injuring other creditors' interests.

On the other hand, there is a real risk that the pledgee, having failed to sell the commercial undertaking, is unable to satisfy their claims. Having relied on execution under the

е овластен да организира продажбата на последното в 6-месечен срок. В практиката се наблюдават случаи, в които бездействието на зложния кредитор води до неосъществяването на продажбата. Ако към горното прибавим и хипотеза, при която съществува само един кредитор, който е пристъпил към изпълнение, то на практика, зложното имущество може да остане в разпореждане на последния за неопределен период от време, поради липсата на друг кредитор, имащ права върху предприятието и стремящ се към неговата продажба.

Когато длъжникът се намира в гореописаната фаза на изпълнението по реда на ЗОЗ и се открие производство по несъстоятелност срещу него, всички останали кредитори следва да предявяват вземанията си в откритото производство по несъстоятелност. В този случай, обаче, масата на несъстоятелността остава празна, тъй като търговското предприятие на длъжника вече е предадено в разпореждане на зложния кредитор по другото производство. В тази връзка се оказва, че кредиторите следва да изчакат зложния кредитор да се удовлетвори изцяло от продажбата на търговското предприятие и да върне остатъка от набраната сума от продажбата (или отделни елементи на търговското предприятие) в масата по несъстоятелността, доколкото има такава за връщане. Практическите проблеми се задълбочават и от противоречивата практика на съдилищата по отношение на това дали зложен кредитор, който не е извършил продажбата на зложното имущество в предоставения законов срок и при липса на друг пристъпил към изпълнение кредитор, може да извърши продажбата и след изтичането на законния срок; съществува ли подновяване на пристъпването към изпълнение; колко време може да остане зложното имущество в разпореждане за зложния кредитор без последният да извършва реално продажбата; необходимо ли е зложният кредитор да предяви вземанията си в откритото производство по несъстоятелността, както и други подобни въпроси.

В гореописаната хипотеза, забавянето (умишлено или неволно) на продажбата на зложното търговско предприятие от зложния кредитор, може да доведе до намаляване на стойността на последното, както и да се разгледа като увреждане на масата на несъстоятелността, респективно увреждане на интересите на останалите кредитори.

От друга страна, съществува риск зложният кредитор в случай, че не е успял да извърши продажбата на търговското предпри-



LRP, the might have omitted to file a claim under the bankruptcy proceedings. Should they then conscientiously return the pledged assets to the bankruptcy estate, the pledgee would have no rights over them, due to the fact that they are not considered a creditor under the bankruptcy proceedings.

In connection with the above, we believe that part of the problem arising from the two proceedings can be overcome if pledgees are made aware of certain risks and advised to always make claims under the bankruptcy proceedings, not just rely on execution under the LRP. The above described situation could also be avoided through some legislative changes, envisioning the ex officio institution of the pledgee, who has commenced an execution under the LRP, as a creditor under the bankruptcy proceedings.

The lack of explicit regulation regarding the above hypotheses, combined with the existence of ambiguous case law, creates substantial difficulties in providing adequate protection of creditors' interests. Thus, legislative changes and/or creating a unanimous case law in this regard is badly needed.

тие и добросъвестно е върнал заложеното имущество в масата на несъстоятелността, да не е предявил вземанията си в производството по несъстоятелността, разчитайки на удовлетворение при изпълнение по реда на ЗОЗ, да остане без каквото и да е удовлетворение, поради факта, че не е конституиран като кредитор в производството по несъстоятелността.

Във връзка с горното считаме, че част от колизията между двете производства, може да бъде преодоляна като се обръща внимание на заложените кредитори винаги да предявяват вземанията си в открито производство по несъстоятелност, а не само да разчитат на удовлетворение от изпълнението по реда на ЗОЗ. Горното може да се преодолее и посредством законодателна промяна, целяща служебно конституиране на пристъпилия към изпълнение заложен кредитор и като кредитор в производството по несъстоятелност.

Липсата на изрична законова уредба по отношение на описаните по-горе хипотези, съчетана с наличието на разнородна съдебна практика, създава съществени трудности в адекватната защита на интересите на кредиторите, поради което е очевидна нуждата от законодателни промени и/или създаване на унифицирана практика в тази връзка.

## CAPITAL MARKETS



### RIGHTS UNDER A REPO TRANSACTION

*Smilena Hrusanova*

Both theory and practice attest undisputedly to the fact that repo transactions with financial instruments represent a "technique to obtain short-term financing and additional income" and are concluded as a form of collateral, hence do "not aim at acquiring or selling securities." Unfortunately, the Financial Supervision Commission's (FSC) practice shows inconsistency in the treatment of repo transactions' legal ef-

## ФИНАНСОВИ ПАЗАРИ

### ПРАВА, ПРИДОБИТИ ПО СИЛАТА НА РЕПО-СДЕЛКА

*Смилена Хрусанова*

В теорията и практиката е безспорно, че репо-сделката с финансови инструменти е „техника за получаване на краткосрочно финансиране и получаване на допълнителни доходи“, която се сключва „не с цел придобиване или продажба на ценни книжа“, а има обезпечителен характер.

За съжаление, практиката на Комисията за финансов надзор (КФН) показва непоследователност при третирането на правните

facts related to the acquisition of or share participation increase in the issuer of respective securities by supervised entities.

In reality, repo transactions with financial instruments represent an unnamed contract that combines the characteristics of a financing and a collateral transaction, dressed in the form of a contract for the sale of securities, including a repurchase provision. Under a repo transaction, one party (the grantor/ borrower/ person providing the collateral) transfers the securities to the other party (purchaser/ lender/ secured creditor) for a predetermined period of time and for a certain price (amount of funding), however with a clear commitment to repurchase those securities at a specific future date and at a fixed price (the difference between the prices of the first and second transaction is the cost of funding). In this case, the fulfillment of a transferor/borrower's obligation to repay the granted funding, including a fee for using it during the agreed period, is guaranteed by transferring ownership of the securities to the purchaser/lender.

In this type of transaction we are talking about the transfer of quasi-ownership, since the purchaser is placed in the position of a secured creditor (the securities themselves serve as collateral) rather than legal owner with title to the securities and respective rights arising from them.

For example, when shares are the subject of a repo transaction, the transferee does not acquire the fundamental rights of a shareholder in a joint stock company, namely the right to a dividend, the right to participate in management and the right of liquidation proceeds. These features/limitations to the ownership of shares acquired under a repo transaction are stipulated through explicit contractual clauses. Very often, repurchase agreements explicitly foresee that the right to vote at the general meeting of the issuer of the respective shares, subject to the repo transaction, is not transferred, and that for the duration of the contract the purchaser of the shares does not exercise any rights arising from them (such as the right to register shares in connection with an issuer's capital increase resolution). Should the issuer make any dividend payments while the repurchase agreement is in force, the holder of the shares is obliged to transfer the amount paid

последници на репо-сделките относно придобиване/увеличаване на дяловото участие на поднадзорните лица в емитента на съответните ценни книжа (ЦК).

Всъщност репо-сделката с финансови инструменти представлява ненаименован договор, който съчетава характеристиките на финансираща и обезпечителна сделка, облечена във формата на договор за продажба на ЦК с уговорка за обратно изкупуване. По силата на репо-сделка едната страна (правода-тел/кредитополучател/лице, предоставящо обезпечение) прехвърля за предварително определен срок от време на другата страна (приобретател/кредитодател/обезпечен кредитор) срещу определена цена (сума на финансирането) ЦК, като поема ангажимент да изкупи обратно тези книжа на конкретна бъдеща дата по предварително фиксирана цена (разликата между цените по първата и по втората прехвърлителни сделки представлява цената на предоставеното финансиране). В този случай изпълнението на задължението на правоателя/кредитополучател да върне предоставеното му финансиране, заедно с възнаграждение за ползването му за договорения срок, е обезпечено чрез предоставяне в полза на приобретателя/кредитодател на собствеността върху ЦК.

При този вид сделки става въпрос за прехвърляне на квази-право на собственост, тъй като с тях приобретателят бива поставен в положението на обезпечен кредитор (самите ЦК служат като обезпечение), а не в положението на пълноправен титуляр на правото на собственост върху ЦК и инкорпорирани-те в тях права.

Например, в случаите, когато предмет на репо-сделката са акции, приобретателят им не придобива основните права на акционера в акционерно дружество, а именно правото на дивидент, правото на участие в управлението и правото на ликвидационен дял. Тези особености/ограничения на собствеността върху акции, придобити по силата на репо-сделки, се осигуряват посредством изрични договорни клаузи. Често в договорите за репо се предвижда, че с тях не се прехвърля право на глас в общото събрание на емитента на акциите, обект на репо-сделка, както и че по време на валидността на договора приобретателят на акциите не упражнява правата по тях (като право за записване на акции във връзка с взето решение за увеличаване на капитала на емитента). Когато през времетраенето на договора емитентът осъществи плащане на дивидент, приобретателят на тези

by the issuer to the transferor. Furthermore, the shares in question are not freely available on the market and thus, cannot be acquired by third parties at any given time, as the transferee under the repo transaction is entitled to do so only upon the occurrence of specific circumstances. In essence, such circumstances are typical forms of default on a credit agreement, which provide the grounds for a lender's right to lay claim and make use of the collateral procured by the borrower. It is also important to note that the repurchase price of securities under the reverse repo does not necessarily represent the shares' fair value at that given time. This price is fixed in advance, already at the time of the initial transfer of shares, and all risks and rewards arising from the securities' ownership, including those with respect to fluctuations in fair value, remain with the transferor. Moreover, securities are usually transferred to the transferee for a relatively short period of time (6 months - 1 year), which is being agreed in advance. This is a further indication that a repo transaction's purpose is not to actually invest in securities.

The above described features of repo transactions are also reflected in their accounting, clearly defined in the International Financial Reporting Standards (IAS 39), which provide for and distinguish two cases depending on whether the transferor company loses actual control over the respective financial asset (securities). In one of these, IAS 39 regulates the hypothesis whereby the transferring company does not lose control over a financial asset (securities). It states explicitly that the transferring company (borrower) does not write the securities off their balance sheet, respectively the receiving party (lender) does not reflect it as an asset in its own balance sheet. Consequently, the transferee of securities must record a receivable in their balance, concerning the financing provided under the repo transaction, while the transferor must record a pledge in relation to said funding. In terms of accounting, such a repo transaction shall not be treated as a final purchase and sale of securities.

In light of the above, the FSC Insurance Supervision Department's practice, according to which the acquisition of shares under a repo transaction with abovementioned characteristics leads to a real change in a transferee's

акции се задължава да преведе изплатената от емитента сума по сметка на праводателя си. По-нататък, тези акции не са свободно достъпни на пазара и не могат да бъдат придобити от трети лица по всяко време, тъй като приобретателят по репо-сделката е оправомощен да стори това само при настъпването на изрично посочени обстоятелства. В същността си тези обстоятелства са типичните форми на неизпълнение по един кредитен договор, които са основание в полза на кредитодателя да възникне правото да се възползва от предоставените му от кредитополучателя обезпечения. Важно е също да се отбележи, че цената на обратно изкупуване на ЦК при обратно репо не е справедливата стойност на акциите в този момент, а е цена, която е предварително фиксирана още при първоначалното прехвърляне на акциите, като рисковете и изгодите от собствеността върху ЦК, включително и по отношение на измененията на справедливата им стойност, остават у праводателя. Освен това, обичайно ЦК се прехвърлят на приобретателя за сравнително кратък времеви период (6 месеца - 1 година), който е определен отнапред и е още една индикация, че целта на репото не е реално инвестиране в ЦК.

Посочените особености на репо-сделките намират отражение и при счетоводното им отчитане, ясно дефинирано в Международните стандарти за финансова отчетност (МСС 39), където са предвидени и разграничени два случая, в зависимост от това дали прехвърлящото дружество губи същинския контрол върху даден финансов актив (ЦК). В единия от тях МСС 39 регулира хипотезата, в която не е загубен контролът върху даден финансов актив (ЦК) от прехвърлящото дружество и изрично посочва, че прехвърлящото дружество (заемополучател) не отписва ЦК от баланса си, съответно приемащата страна (заемодател) не ги отразява в своя баланс като актив. Следователно в баланса си приемащото ЦК дружество трябва да отрази вземане във връзка с предоставеното финансиране по репо-сделката, а прехвърлящото ЦК дружество трябва да отрази задължение във връзка с полученото по репо-сделката финансиране, като такава репо-сделка не се третира счетоводно като окончателна покупка и продажба на ЦК.

В светлината на по-горе изложеното, практиката на управление „Осигурителен надзор“ на КФН, според която придобиването на акции по силата на репо-сделка с посочените по-горе характеристики води до същинска

share participation in the capital of the issuer of shares, is not only incomprehensible, but also creates unjustifiable uncertainty in sales figures.

The correct application of the law inevitably goes through a thorough analysis of the contractual terms of each repo transaction with securities. It is imperative to clarify the question of whether it is a case of actual acquisition of dematerialized securities (and all rights "incorporated" therein) or not. Should it be determined that the repo transaction is concluded as a form of relaxed lending for a relatively short period of time, whereby the creditor has no long-term investment plans for the acquisition of securities and does not intend to take control over the issuer, quite to the contrary - there is a clear intent to restore the status quo, which existed before the signing of the repurchase agreement, namely through the commitment to repurchase the securities, then the enforcing body's only legally justifiable conclusion can and should be that there is no acquisition or share participation change of the securities' purchaser in relation to their issuer's capital.

промяна на размера на дяловото участие на приобретателя им в капитала на емитента на акциите, е не само необяснима, но и внася неоправдана несигурност в търговския оборот.

Правилното прилагане на закона неминуемо минава през задълбочен анализ на съдържанието на клаузите на всеки отделен договор за репо-сделка с ЦК. Задължително е изясняването на въпроса дали става въпрос за същинско придобиване на безналични ЦК (и на всички права, „инкорпорирани“ в тях), или не. Когато се установи, че репо-сделката е сключена като форма на облекчено кредитиране за сравнително кратък срок, при което кредиторът няма трайни инвестиционни намерения за дългосрочно придобиване на ЦК и не цели получаване на контрол над емитента, а напротив - налице е ясно изразена воля за възстановяване на статуквото отпреди подписването на договора за репо чрез поети задължения за обратно изкупуване на ЦК, единственият правнообоснован извод, който може и следва да направи правоприлагащият орган, е че тогава не е налице придобиване/промяна на дяловото участие на приобретателя на ЦК в капитала на емитента им.

## CONSUMER PROTECTION



### MOBILE OPERATORS' UNFAIR COMMERCIAL PRACTICES

*Nevena Dobreva*

As of 1 July 2013, yet another consecutive rollback of mobile operators' wholesale prices was introduced as a result of the Communications Regulation Commission's (CRC) ruling through Decision № 236/17.03.2009, which provides for a phased prices update every six months. At the same time, though, complaints and reports against mobile operators submitted to the Commission for Consumer Protection (CCP) and the CRC in-

## ЗАЩИТА НА ПОТРЕБИТЕЛИТЕ

### НЕЛОЯЛНИТЕ ТЪРГОВСКИ ПРАКТИКИ НА МОБИЛНИТЕ ОПЕРАТОРИ

*Невена Добрева*

Въведеното от 01 юли 2013 г. поредно намаление на цените на мобилните услуги на едро е резултат от постановеното от Комисията за регулиране на съобщенията Решение №236/17.03.2009 г., което предвижда поэтапна актуализация на цените през шестмесечни периоди. В същото време обаче, подадените до Комисията за защита на потребителите (КЗП) и Комисията за регулиране на съобщенията (КРС) жалби и сигнали срещу мобилните оператори сочат, че високите цени

dicate that high prices are far from the only form of practices harmful to end users. And considering that the mobile phone has long since become a necessity, a significant number of consumers are affected.

In order to strengthen consumer protection, in 2007 a new section was introduced to the Consumer Protection Act (CPA). Its mandatory provisions prohibit the use of unfair commercial practices towards consumers. It turns out, however, that realizing the desired commercial gains is inconsistent with legal regulations compliance. Thus, contrary to legal regulations, mobile operators adopt general terms and conditions, often containing unfair terms, while purposefully trained employees mislead customers by providing incomplete and ambiguous information about the offered goods or services' quality, the included warranty service, the nature of credit limits, possibilities for change of tariff plans, etc. The result is evident - the consumer makes a decision, which they otherwise wouldn't, had the mobile operator not violated its general obligation under the CPA to provide information, thus gaining rights through dishonest and illegal behavior.

The number and the subject of complaints addressed to consumer protection authorities indicate that unfair commercial practices are most often related to repair technicians' refusal to ascertain irreparable defects of purchased mobile devices, which occur during the warranty period and make them unusable (a prerequisite for the device's replacement with a new one); billing "errors" and "confused" tariff requests - or in other words, overbilling and abuse of personal data. Thus, end users face extraordinary inconveniences of diverse nature.

Under the law, all arrangements, which are detrimental to the customer, do not meet the requirement of good faith and lead to a significant imbalance between the rights and obligations of seller and consumer respectively, qualify as unfair terms. Such is the case for example with operators' refusal to change a customer's tariff plan, allowing them to choose a different tariff, which is cheaper.

на услугите далеч не са единствената форма на засягане интересите на крайния потребител. И тъй като мобилният телефон отдавна се превърна в необходимост, значителен е и броят засегнати потребители.

С оглед засилване защитата на потребителите през 2007 г. се създаде раздел в Закона за защита на потребителите (ЗЗП), чиито императивни разпоредби забраняват използването на нелоялни търговски практики по отношение на потребителите. Оказва се обаче, че реализирането на желаната търговска печалба е несъвместимо със съблюдаването на законовата регламентация. Така, в разрез със законовата уредба са приеманите от мобилните оператори Общи условия, които често съдържат неравноправни клаузи, както и целенасочено обучените служители, които подвеждат клиента с предоставяне на непълна и заблуждаваща информация относно качествата на предлаганата стока или услуга, предоставяното гаранционно обслужване, характера на кредитните лимити, възможностите за промяна на тарифните планове и др. Резултатът е ясен - потребителят взема потребителско решение, каквото не би взел, ако мобилният оператор не бе нарушил общото си задължение за предоставяне на информация, закрепено в ЗЗП, а последният черпи права от недобросъвестното си и неправомерно поведение.

Броят и предметът на жалбите, отнесени пред органите за защита на потребителите, показват, че нелоялните търговски практики най-често имат за последица проявили се в гаранционен срок дефекти на закупени мобилни устройства, които правят невъзможна тяхната обичайна употреба и съответният отказ на сервизните техници да констатират непоправим дефект (предпоставка за замяната на устройството с ново), „грешки“ при таксуването и „объркване“ на заявените тарифи - с други думи надписани сметки, злоупотреба с личните данни. По този начин за крайния потребител се създават извънредни неудобства от разнообразен характер.

Съгласно закона, неравноправни клаузи са всички договорености във вреда на клиента, които не отговарят на изискването за добросъвестност и водят до значително неравновесие между правата и задълженията на търговеца и потребителя. Такъв е случаят например на недопускане промяната в цена-

In practice, customers' usual approach towards resolving the conflict directly with the operator, namely through filing a complaint with the respective department, most often does not lead to the desired result.

In order to be able to exercise their rights under a number of regulations governing the issue of consumer protection, each customer is given the opportunity to approach the CCP and/or the CRC. Although the two commissions are specialized administrative bodies with no competency to rule on and undertake steps to influence mobile operators' policy, both possess a number of powers, conferred to them under the CPA and respectively, the Law on Electronic Communications (LEC).

The CCP investigates, imposes sanctions or undertakes measures prohibiting identified violations. In addition, there is a Conciliation Committee within the CCP and its purpose is to facilitate the settlement of disputes through concluded agreements. The proceedings are free of charge, but voluntary. In effect, this means that in case the mobile operator is not represented at the proceedings, the latter are automatically terminated.

In exercising its powers to ensure the legislation's correct application in the field of electronic communications, parameters and service quality requirements, the CPA issues motivated decisions, some of which are binding on undertakings with significant market power in the respective market, as are mobile operators for instance.

Bulgarian consumers also have the option, again free of charge, to submit a complaint or report to the Ombudsman, who can have the function of mediator between suppliers and consumers.

Ultimately, and aiming at examining the dispute's substance and resolve it in a conclusive way, consumers can refer the case to the courts.

As in civil proceedings each party proves the circumstances alleged by them, a number of court decisions indicate that a legal dispute regarding overbilling is usually decided in favor of the consumer. The reason behind it

та на тарифния план с друг, с по-ниска цена. В практиката, принципната възможност за разрешаване на конфликта директно с оператора, чрез жалба до съответния отдел, най-често не води до целения от потребителя резултат.

С цел упражняване на предоставените му от редица нормативни актове, регламентиращи потребителската защита, права, всеки потребител разполага с възможност да сезира Комисията за защита на потребителите и/или Комисията за регулиране на съобщенията. Макар да са специализирани административни органи, некомпетентни да се произнасят и да предприемат мерки за въздействие върху политиката на мобилните оператори, те разполагат с редица правомощия, предоставени им от ЗЗП, респективно Закона за електронните съобщения (ЗЕС).

КЗП извършва проверки, налага санкции или мерки за забрана на констатираните нарушения. Наред с това, към нея функционира Помирителна комисия, целта на която е да съдейства за уреждането на спорове чрез сключване на споразумения. Производството е безплатно, но и доброволно, което значи, че при неявяване на представител на мобилния оператор, то се прекратява.

При осъществяване на своите правомощия да следи за точното приложение на нормативните актове в областта на електронните съобщения, параметрите и изискванията за качеството на услугите, КРС се произнася с мотивирани решения, част от които имат задължителна сила спрямо предприятия със значително въздействие на съответния пазар, каквито в случая са мобилните оператори.

Българският потребител разполага още с възможността, отново без да дължи такси, чрез жалба или сигнал да сезира омбудсмана, който разполага с механизмите на посредничеството между доставчик и потребител.

В крайна сметка, с цел разглеждането на спора по същество и решаването му по безспорен начин, потребителят може да отнесе случая към съдилищата. Тъй като в гражданския процес всяка от страните доказва твърдените от нея обстоятелства, редица съдебни решения показват, че един правен спор с предмет надписани сметки, обикновено се решава в полза на потребителя. Причината

is that detailed breakdowns, used by mobile operators to justify what they invoice to consumers, are in essence a private document in written form and thus, cannot be used as suitable written evidence.

Although litigation is invariably related to and necessitates respective expenses, creating lasting case law on these pressing issues for society requires precisely this - referring their resolution to the judiciary. Consumers, whose interests were harmed by an operator's violation, are entitled to pursue their claims through collective action. And in the fight against mobile operators' unfair commercial practices, collective claims not only provide an opportunity for a comprehensive defense and thus a greater chance of a positive outcome, but ensure the same result for all involved parties.

е, че детайлизираната справка, с която мобилният оператор обосновава начислените на абонатите си сметки, по своята същност представлява частен писмен документ и поради това не може да послужи като годно писмено доказателство.

Въпреки че свързваме съдебните дела със следващи разноски, начинът да се създаде трайна съдебна практика по тези наболели за обществото въпроси е именно чрез отнасянето им за решаване пред правораздавателните органи. Потребители, чийто интерес е увреден от едно нарушение, имат право да се обединят и да предявят претенцията си чрез колективен иск. А в борбата срещу нечестните търговски практики на мобилните оператори, колективният иск осигурява не само възможност за по-пълноценна защита и съответно по-голям шанс за положителен изход, но и гарантира еднакъв резултат за всички участници.

## EMPLOYMENT



### RESTRICTIONS ON THE TERMINATION OF AN EMPLOYMENT AGREEMENT IN CASE OF MANAGEMENT CHANGE

*Radost Georgieva*

The Labor Code provides for specific grounds and procedures for termination of an employment of agreement, which allows a company's new leadership to terminate the employment staff, appointed by the former management team at their discretion and recruit new members in view of the realization of a new business program and goals.

Abovementioned grounds establish an employer's right and authority to determine the team that will work to achieve the targeted business results at their own discretion; however, the appropriateness of said judgment is not subject to judicial review. Thus, judicial scrutiny on a dismissal's legality is limited to

## ТРУДОВО ПРАВО

### ОГРАНИЧЕНИЯ ПРИ ПРЕКРАТЯВАНЕ НА ТРУДОВИ ДОГОВОРИ ПОРАДИ СКЛЮЧВАНЕ НА НОВ ДОГОВОР ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИЕТО

*Радост Георгиева*

В Кодекса на труда законодателят е предвидил специфично основание и ред за прекратяване на трудовия договор, с което на новото ръководство на предприятието се дава възможност по своя преценка да прекрати трудовите правоотношения със служители от заварения ръководен екип и да назначи нови лица с оглед реализирането на определена бизнес програма и стопански цели.

Посоченото основание установява правомощие на работодателя по своя преценка, чиято целесъобразност не подлежи на съдебен контрол, да определи екипа, с който ще работи в бъдеще за постигане на целените стопански резултати. Поради това, проверката на съда за законността на уволнението

the existence of legal facts contained in the grounds for the employment's termination. In order for the dismissal to be lawful under abovementioned grounds, some preconditions need to be met. First, a new management contract must be concluded. Second, the dismissed personnel must be part of the company's management team. And last but not least, the new leadership is given the right to terminate said senior staff's employment within 9 months from the conclusion of the new management contract. These conditions and the respective notice periods provide the framework within which an employer may lawfully exercise said right they are entitled to under the law.

In assessing whether a contract, defined as a "management contract" at the moment of its conclusion, constitutes adequate grounds for dismissal, the following needs to be considered: who are the parties to the contract; what are the new leadership's goals; do these goals relate to the achievement of certain production results and economic indexes. Case law has established that the termination of employment relationships with senior staff due to the conclusion of a new management contract is not applicable with respect to non-profit organizations or "entities that are not companies," since the tasks assigned to the newly elected leadership of such organizations are not related to the performance of specific economic or production programs.

The right to terminate an employment agreement lies with the person who, through the management contract, is authorized to represent the employer. Thus, evident from a number of court rulings, there is a prevailing view that a court-appointed trustee has no power to dismiss senior officials on abovementioned grounds, as the status of the trustee, who is assigned rights and obligations to perform certain tasks within the bankruptcy, does not conform to that of a representative under a management contract, chosen to achieve specific business results.

The question, whether the award of a new term and the conclusion of a new manage-

е ограничена до наличието на юридическите факти, които се съдържат в основанието за прекратяване на трудовото правоотношение.

За да бъде уволнението законосъобразно на визираното основание, е необходимо от една страна да е налице нов договор за управление на предприятието, а от друга - засегнатите от уволнението служители да са част от ръководния екип на предприятието, като наред с това законодателят е установил 9-месечен срок от започване на изпълнението по договора за управление, през който ръководство има право да прекрати трудовите договори с посочените служители. Именно тези предпоставки, както и предвидените срокове за предизвестие поставят и рамките, в които работодателят може законосъобразно да упражни предоставеното му от закона право.

При преценката дали даден договор, който при сключването му е определен като „договор за управление“, представлява годно основание за уволнение, е необходимо да се съобрази между кои страни е сключен договърът, какви са целите, които се поставят на новия ръководител, свързани ли са те с постигането на определени производствени резултати и стопански показатели. Съдебната практика приема, че прекратяването на трудовото правоотношение със служители от ръководния екип поради сключване на нов договор за управление не би следвало да намери приложение по отношение на организации с нестопанска цел или „образувания, които не са търговски дружества“, доколкото задачите, възложени на новоизбрания ръководител на подобни организации, не са свързани с изпълнението на конкретна стопанска или производствена програма.

Правомощието за прекратяване на трудовия договор принадлежи на лицето, на което с договора за управление е възложено да представлява работодателя. В тази връзка в редица съдебни решения преобладава становището, че назначеният от съда синдик не разполага с правомощието да уволни ръководни служители на предприятието на разглежданото основание, тъй като статутът на синдика, на когото са възложени права и задължения за извършване на определени действия в рамките на несъстоятелността, не съвпадат със статута на представляващия по договора за управление, който е избран за постигане на определени стопански резултати.



ment contract with the previous manager provides for sufficient ground to proceed with the creation of a new management team and the dismissal of previous senior staff often arises in practice. In this case, a dismissal would be justified and lawful, if the manager is given the task and responsibility to implement a new business program or certain business activities, or to realize economic goals, different from the ones assigned during the previous term and consequently, justifying the need for new staff with the requisite skills and experience to achieve them.

Another practical aspect that should be considered is the nature of the position of employees who may be made redundant. Assessing whether an employee's position is a managerial one should be based on their respective role and the tasks they perform, as well as the position's rank within the company's hierarchical structure, and not just based on its title. Given the legal definition of the term "company management" and the Supreme Cassation Court's consistent practice, a company's senior staff includes those individuals who are assigned the task to manage, organize, supervise and be responsible for the entire working process within the company or its individual units, and given their respective responsibilities, who are accountable for the company's performance. Replacing the management team of a company is a matter of expediency and the employer has no obligation to justify their choice to terminate an employment agreement of one or the other senior staff in their order of dismissal. In order to avoid the possibility of the release being an end in itself or undue subjectivism though, lawmakers have foreseen abovementioned restrictions, which must be strictly observed. Otherwise, the employer's opportunity to reorganize the management structure and work organization according to their company's needs would diverge substantially from the logical goal of optimizing and improving the company's performance, which in itself is the expected result of the discussed measures.

Често в практиката се поставя въпросът дали при възлагане на нов мандат и сключване на нов договор за управление с предходен ръководител е налице основание същият да пристъпи към създаване на нов ръководен екип и уволнение на досегашни ръководни служители. В тази хипотеза посоченото уволнение би било оправдано и законосъобразно, ако на ръководителя се възлага изпълнението на нова бизнес програма, осъществяването на определена стопанска дейност или реализирането на икономически цели, различни от тези, които са му били възложени при предходния мандат, и обуславящи нуждата от нов екип с необходимите качества и опит за тяхното постигане.

Друг практически аспект, който следва да бъде съобразен, е характерът на длъжността на служителите, които могат да бъдат засегнати от уволнението. Преценката дали по своето естество длъжността на даден служител е ръководна следва да бъде направена въз основа на вменените му функции и задачи, мястото на длъжността в йерархическата структура на предприятието, а не само въз основа на нейното наименование. Предвид легалното определение на понятието „ръководство на предприятието“ и трайната практика на ВКС, ръководни служители на предприятието са тези, на които е възложено да ръководят, организират, контролират и да отговарят за цялостния трудов процес в предприятието или отделни негови звена и от които според възложените им отговорности зависи изпълнението на дейностите в предприятието.

Подмяната на ръководния екип е въпрос на работодателска целесъобразност и работодателят не е длъжен в заповедта за уволнение да аргументира избора си за прекратяване на трудовия договор с един или друг ръководен служител. За да не бъде уволнението самоцел и проява на неоправдан субективизъм, обаче, законодателят е предвидил визирани по-горе ограничения, които следва да бъдат стриктно съблюдавани. В противен случай предоставената на работодателя възможност да реорганизира структурата на ръководството и организацията на работния процес според нуждите на предприятието би се отклонила съществено от разумната цел, която се очаква да бъде постигната с коментираната норма - оптимизиране и подобряване на работата на предприятието.

## PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

## ПУБЛИЧНО-ЧАСТНО ПАРТНЬОРСТВО



**NEW BUSINESS  
OPPORTUNITIES AS  
A RESULT OF PUBLIC-  
PRIVATE PARTNERSHIP**

*Emil Lukeev*

**НОВИ БИЗНЕС ВЪЗМОЖНОСТИ  
В РЕЗУЛТАТ НА ПУБЛИЧНО-ЧАСТНО  
ПАРТНЬОРСТВО**

*Емил Лукаев*

After a long wait, the Public-Private Partnership Act (PPPA) is a fact. As of 01 January 2013, Bulgarian businesses can take advantage of newly regulated investment opportunities in construction, maintenance or operation of technical and social infrastructure facilities and perform other activities in the public's interest. This model of cooperation between the state and municipalities on the one hand and business on the other hand has been successfully applied in other EU member states such as Spain, Greece, Great Britain and France.

It is noteworthy that the legal definition of a public-private partnership (PPP) envisages a long-term cooperation contract (from 5 to 35 years), whereby the private partner operates in the public interest and provides funding for its activities, while the public partner is involved through various forms of financial support specifically defined in the act. Investment by businesses in such projects should result in a profit, which is guaranteed by the rate of return on investment and obtaining financial support adjusted to that respective rate.

Public-private partnerships can occur when performing public interest activities cannot be awarded under the Public Procurement Act, the Concession Act or the Subsurface Resources Act. Another condition for such collaboration is "achieving better value for invested public resources," i.e. better efficiency in their spending, "allocating risks between the partners."

In order to protect state and municipal interests for the duration of the PPP, the law prohibits the transfer of ownership from the public to the private partner. The private partner

След дълго очакване Законът за публично-частното партньорство (ЗПЧП) е вече факт. От 1 януари 2013 г. пред родния бизнес намериха регламентация нови възможности за инвестиции в изграждането, поддържането или експлоатацията на обекти на техническата и социалната инфраструктура и за извършването на други дейности от обществен интерес. Този модел на сътрудничество между държавата и общините, от една страна, и бизнесът, от друга, вече се прилага успешно в други държави - членки на Европейския съюз, като Испания, Гърция, Великобритания и Франция.

От легалната дефиниция на публично-частното партньорство прави впечатление, че става дума за едно дългосрочно договорно сътрудничество (от 5 до 35 г.), при което частният партньор осъществява дейност от обществен интерес и осигурява нейното финансиране, докато публичният партньор участва чрез различни форми на финансова подкрепа, определени изрично в закона. Инвестирането на средства от бизнеса в подобни проекти следва да доведе до печалба, която се гарантира чрез нормата на възвращаемост на вложените средства и получаването на съобразена с тази норма финансова подкрепа.

Публично-частното партньорство може да се осъществи тогава, когато възлагането на дейността от обществен интерес не може да бъде осъществено нито по реда на Закона за обществените поръчки, нито по реда на Закона за концесиите и Закона за подземните богатства. Друго условие на това сътрудничество е „постигането на по-добра стойност на вложените публични средства“, т.е. по-добра ефективност при тяхното разходване, при „разпределение на рисковете между партньорите“.

За да се защитят интересите на държавата и общините за срока на публично-частното партньорство, законът не допуска прехвърлянето на собственост от публичния към

is given the opportunity to solely maintain and manage public property, where such has been granted.

At the national level, such business projects are realized through the implementation of the National Program for Public-Private Partnership, as approved by the Council of Ministers. Annual Operational Plans are also adopted. At the local level, public-private partnerships are determined by municipal councils in their respective municipal development plans, which are being implemented by mayors. To realize a PPP project without it being included in an operational plan, or a municipal development plan respectively, is impossible.

Concluding a partnership agreement requires the following steps: adopting a Council of Ministers resolution, respectively a resolution of the municipal council or the competent authority of the body governed by public law, on opening up a selection procedure for a private partner; issuing a notice of initiation for the procedure; entering the notice into the Public Procurement Register and promulgating it in the Official Journal of the European Union; undertaking the selection procedure; and finally, adopting a decision determining the private partner.

The PPP contract can be concluded 14 days after officially notifying all stakeholders of the choice of a public partner, except in cases when the selected participant is the sole stakeholder.

The decision on selecting a private partner can be appealed before the Commission for Protection of Competition, while the commission's decision can be appealed before the Supreme Administrative Court.

The newly adopted PPPA creates the legal basis for a new incentives instrument for promoting private investment in business activities. The legislator's aim is to fill in the gaps, related to the realization of PPP projects, omitted by current sector specific legislation (the Public Procurement Act, the Concession Act, the Subsurface Resources Act). The effect of this new form of cooperation between the public and private sectors is still to be determined in the years to come.

частния партньор. За частния партньор е предвидена единствено възможност да поддържа и управлява публичната собственост в случаите, когато такава му е предоставена. Реализирането на бизнес проекти на национално ниво се осъществява в изпълнение на Национална програма за публично-частно партньорство, която се одобрява от Министерския съвет. Приема се и Оперативен план по години. Публично-частното партньорство на местно ниво се определя от съответния общински съвет в общинския план за развитие, който се изпълнява от кмета. Не е възможно да се реализира проект за публично-частно партньорство, ако той не е включен в Оперативния план, съответно в общинския план за развитие.

Сключването на партньорски договор, преминава през решение от Министерския съвет, съответно от общинския съвет или от компетентния орган на публичноправната организация, за откриване на процедура за избор на частен партньор, обявление за стартирането на процедурата, което се вписва в Регистъра на обществените поръчки, като освен това се обявява и в „Официален вестник“ на Европейския съюз, провеждане на процедура за избор на частен партньор и накрая приемане на решение, с което се определя частният партньор.

Договорът за публично-частно партньорство не може да бъде сключен преди изтичането на 14 дни от уведомяването на заинтересованите участници за решението за определяне на частен партньор. Изключение е предвидено в случаите, когато участникът, определен за частен партньор, е единствен заинтересован участник.

Решението за избор на частен партньор, подлежи на атакуване пред Комисията за защита на конкуренцията, а компетентен да се произнесе по жалба срещу решението на комисията е Върховният административен съд. С приемането на ЗПЧП се създаде нормативната основа на нов инструмент за насърчаването на частните инвестиции в стопанския оборот. Стремешът на законодателя е да запълни неуредените от действащите специални секторни закони (Закон за обществените поръчки, Закон за концесиите, Закон за подземните богатства) въпроси, свързани с реализацията на проектите за публично-частно партньорство. През следващите години предстои да бъде отчетен ефектът от тази нова форма на сътрудничество между частния и публичния партньор.

## NEWS IN THE LEGISLATION

## НОВОСТИ В ЗАКОНОДАТЕЛСТВОТО

1. State Gazette No. 93/10.25.2013 promulgates the National Assembly's resolution for a moratorium on the right of foreigners and foreign legal entities to own land in Bulgaria. The adopted measure extends the current absolute prohibition on acquisition of land by foreign persons to 01 January 2020. Given the widespread existing practice of foreigners purchasing land through the establishment of a Bulgarian company, the moratorium is unlikely to achieve the targeted legislative effect. Furthermore, the National Assembly's move raised sharply the question of whether such a resolution is lawful, given Bulgaria's engagement under the 2005 Treaty of Accession of Bulgaria and Romania.

2. State Gazette No. 61/07.08.2013 promulgates amendments to the Criminal Code, which criminalize assault on medical professionals and emergency room staff during or in connection with the performance of their professional duties, as well as teachers in kindergarten, elementary or secondary schools. Depending on the offense against any of these persons, perpetrators may be subject to increased penalties as per the amendments.

3. As of 30.10.2013, organizers of gambling games in casinos face new general mandatory gaming terms and conditions, as well as rules for organizing gambling games in a casino. The Gambling Commission's General Terms and Conditions were promulgated in State Gazette No. 67/30.07.2013.

1. В ДВ, бр. 93 от 25.10.2013 г. е обнародвано решението на Народното събрание за налагане на мораториум върху придобиването на право на собственост върху земя на територията на България от страна на чужденци и чуждестранни юридически лица. С приетата мярка се удължава срокът на досегашната абсолютна забрана за придобиване на земя от чуждестранни лица до 1 януари 2020 г. Доколкото е широко разпространена и съществуваща и до момента практика, чужденци да закупуват земя посредством учредяването на българско дружество, не очакваме мораториумът да постигне целения от законодателя ефект. Освен това, актът на Народното събрание повдигна остро и въпроса дали подобно решение е законосъобразно предвид ангажимента, поет от България с Договора за присъединяване на България и Румъния към ЕС от 2005 г.

2. В ДВ, бр. 61 от 08.07.2013 г. са обнародвани промени в Наказателния кодекс, които инкриминират нападението над медицински специалисти, персонал към центровете за спешна медицинска помощ при или по повод изпълнение на медицински дейности, както и учители в детска градина, основно или средно училище. В зависимост от извършеното престъпление спрямо някое от посочените лица, могат да бъдат налагани наказания, чиито размери са завишени съгласно приетите изменения.

3. Считано от 30.10.2013 г. за организаторите на хазартни игри в игрално казино са в сила нови Общи задължителни игрални условия и правила за организиране на хазартни игри в игрално казино. Обнародваните Общи условия на Държавната комисия по хазарта са публикувани в ДВ, бр. 67 от 30.07.2013 г.

## QUESTIONS AND ANSWERS

## ВЪПРОСИ И ОТГОВОРИ

**Does the entity of the “broker of medicinal products” provide new opportunities for trade in medicines?**

Amendments to the Law on Medicinal Products in Human Medicine, in force since 02.01.2013, incorporate the provisions of Directive 2011/62/EU of the European Parliament and of the Council of 8 June 2011, including the figure of the broker of medicinal products. This however, does not create new opportunities for trade in medicines; it rather regulates legislatively an already existing practice by providing rights, obligations and responsibilities to persons who perform medicinal products brokering. Said obligations relate primarily to pharmacovigilance and preventing the spread of falsified medicines.

**Up to what point in time can an employer countermand a disciplinary dismissal of an employee?**

Art. 344, Para. 2 of the Labour Code restricts an employer’s authority to countermand at their own initiative and discretion an employee’s dismissal until such point in time, when the employee files a request before the court that their dismissal be annulled. Only if the employer forestalls the judicial appeal of the dismissal can they countermand it; the court alone can revoke a disciplinary dismissal thereafter.

**For how long can an employer “rent” their workforce?**

Although the possibility of “renting” one employer’s staff to another is expressly governed by Bulgarian law since January 2012, and despite the growing interest in it in view of its social orientation and the flexibility it provides to employers, important questions about its practical application still remain unanswered. One such question is the issue of the duration of “renting” staff to another employer. The Labor Code and respective case law do not provide a definite answer, but as far as “renting” is regulated as a form of “temporary work” and

**Въвежда ли фигурата на „посредник в областта на лекарствените продукти“ нова възможност за търговия с лекарства?**

Промените в Закона за лекарствените продукти в хуманната медицина, в сила от 02.01.2013 г., включват разпоредби на Директива 2011 /62/ ЕС на ЕП и на Съвета от 8 юни 2011 г., включително фигурата на посредник в областта на лекарствените продукти. Това обаче не създава нови възможности за търговия с лекарства, а по-скоро урежда законово едно съществуващо положение в практиката, като създава права, задължения и отговорности за лицата, които извършват посредническа дейност с лекарствени продукти. Тези задължения касаят най-вече проследяването на лекарствената безопасност и предотвратяване разпространението на фалшифицирани лекарствени продукти.

**До кой момент може работодател да отмени по свой почин дисциплинарно уволнение на служител?**

Чл. 344, ал. 2 КТ, ограничава възможността за работодател сам, по своя инициатива, да отмени заповедта си за дисциплинарно уволнение на служител до момента на предявяване на иск от уволнения служител за отмяна на уволнението. Единствено и само ако работодателят изпревари съдебното оспорване на уволнението от служителя, ще може да отмени своята заповед. След този момент единствено съдът може да отмени заповедта за уволнение.

**За какъв период от време може работодателят да отдава „под наем“ работна сила?**

Въпреки че възможността за „отдаване под наем“ на персонал от един работодател на друг е изрично уредена в българското законодателство още от януари 2012 г., както и въпреки увеличаващия се интерес към нея, предвид на социалната ѝ насоченост и гъвкавостта, която дава на работодателите, по нейното практическо прилагане все пак остават неизяснени някои важни въпроси. Един от тях е и въпросът за продължителността на отдаване на персонал на друг работодател. Кодексът на труда и съдебната практика не

is limited to situations of completion of a certain job or replacing an absent employee, the answer should be sought in these frames. Given the above, "renting" staff cannot be used as a permanent or lasting form of setting up an employment relationship, but should rather be regarded as a temporary solution to acquiring the needed staff, whereby this occurs most often for the duration of several days or months, i.e. as is the case with seasonal employment.

### **Do merchants, who failed to reregister, possess legitimidade passiva ad processum and can court proceedings be initiated against them after 01 January 2012?**

The question whether merchants, who failed to reregister, possess legitimidade passiva ad processum and whether court proceedings can be initiated against them after 01 January 2012, has been addressed explicitly through case law under Art. 274, Para. 3 of the Civil Procedure Code, namely: SCC's Ruling № 1002/12 on private commercial lawsuit (pr.c.l) № 758/12; SCC's Ruling № 726/12 on pr.c.l № 512/12. Considering the interpretation of § 5 of TCP CRA's provisions, above quoted rulings explicitly acknowledge that, from the expiry of the deadline under § 4, Para. 1 of TFP CRA up to the moment of official deletion of commercial legal entities and cooperatives, merchants who have failed to reregister are still personable, but with limited legal capacity, as restricted by the Law. Such merchants have ceased any activities, while the SCC has accepted that under § 5, Para. 2 of TCP CRA they are denied the right to engage in economic activity, file claims, submit applications to initiate enforcement proceedings and conduct business transactions with their property (with the exception of repayment of obligations towards employees, as well as any public liabilities). Per argumentum a contrario, merchants are not deprived of their legitimatio ad processum to respond to any legal disputes, regardless of when they were brought against them. Of course, § 5, Para. 3 of TCP CRA also leaves the impression that it comprehensively lists all actions a merchant can perform, whereby it seems as if defense against adversary and other proceedings is not among them. Still, minding § 5, Para. 2 of TCP CRA's provisions on proving

дават категоричен отговор, но доколкото отдаването е уредено като възможност за „временна работа“ и е ограничено до хипотезите на завършване на определена работа или заместване на отсъстващ работник или служител, отговорът на въпроса следва да се търси в тези рамки. Предвид на това, фигурата на „отдаване под наем“ на работна сила не може да послужи за постоянен или траен начин за уреждане на отношенията по полгане на труд, а само за временно разрешаване на необходимост от работна сила, най-често в практиката продължаваща от няколко дни до няколко месеца, както е например при сезонната заетост.

### **Притежават ли непререгистрираните търговци пасивна процесуална легитимация и може ли срещу тях да се образуват съдебни производства след 01.01.2012 г.?**

Въпросът относно това, дали непререгистрираните търговци притежават пасивна процесуална легитимация и могат ли срещу тях да се образуват съдебни производства след 01.01.2012 г. е разрешен с изрична практика, формирана по реда на чл. 274, ал. 3 ГПК - определение № 1002/12 г. по ч.т.д. № 758/12 г. на ВКС, II т.о., определение № 726/12 г. по ч.т.д. 512/12 г. на ВКС, II т.о. С цитираните определения изрично е прието, с оглед тълкуване на нормите на § 5 ПЗР ЗТР, че от момента на изтичането на срока по § 4, ал. 1 ПЗР ЗТР до служебното заличаване на търговските дружества и кооперации, непререгистрираният се търговец не е правосубектен, а с ограничена от закона правоспособност. Този търговец е с прекратена дейност, като, по силата на § 5, ал.2 ПЗР ЗТР, ВКС е приел, че на търговеца е отнето правото да осъществява търговска дейност, да предявява иски, да подава молби за образуване на изпълнителни производства и да извършва разпоредителни сделки с имуществото си, освен погасяване на задължения към работници и служители и публични задължения. По аргумент на противното, не е отнета процесуалната легитимация да отговаря по спорове, независимо кога са заведени. Разбира се, § 5, ал.3 ПЗР ЗТР също оставя впечатление, че изчерпателно изброява действията, които търговецът може да извършва като по-скоро оставя впечатлението, че защитата в иски и други производства не е сред тези действия, но ВКС очевидно е отдал приоритет на интереса на кредиторите, които в противен

a creditor's capacity as such, the SCC has obviously given priority to creditor's rights, who would otherwise be deprived of the possibility to collect their receivables.

### Is it permissible to transfer rights under a promissory note by assignment?

While it appears that CA Art. 466 quite clearly and unambiguously governs the transfer of a very specific legal institution, as are securities, stating that the transfer is done by endorsement, the SCC recently, through its Decision № 218/01.03.2013 on c.l. № 1008/2011, ruled that the CA stipulates one possibility for the transfer of securities, but does not exclude or prohibit the transfer of rights over securities by other civil means, namely by assignment. According to the SCC, the assignment is a permissible civil means for transferring liabilities under a bill of exchange or promissory note, i.e. the receivable is derivatively acquired by the assignee, whereby only the rights previously held by the assignor are transferred. Thus, in relation to bills of exchange, the debtor can address any and all of their objections against both assignor and assignee. In order for the assignment's effect against the debtor and third parties to be triggered, the original creditor must inform the debtor about the receivable's transfer (Art. 99, Para. 3 and 4 of OCA). Undoubtedly, such a solution raises a number of questions, among which

- Given the existence of an assignment agreement and a duly performed notification about the latter, does a third party - bearer of the security, also with an endorsement in their favor, have the right to be repaid?
- How can the cessionary benefit from the rights over the assigned receivable if they are not the security's bearer?
- How can the cessionary prove in practice that they have the right to receive payment, given that there is no endorsement on the security, and what would be the consequences in case of the receivable's subsequent assignment?
- What are the consequences and in what form do they occur, when one or more pledged endorsements enter the "chain" of rights?

The SCC will have to provide answers to these questions in future case law.

случай биха останали без възможност за събиране на вземанията си, предвид правилата за доказване на качеството на кредитор по § 5а, ал.2 ПЗР ЗТР.

### Допустимо ли е правата по запис на заповед да бъдат прехвърлени чрез цесия?

Макар да изглежда, че чл. 466 ТЗ доста ясно и недвусмислено урежда прехвърлянето на един доста специфичен правен институт, какъвто са ценните книжа, като предвижда, че прехвърлянето става чрез джиро, съвсем наскоро ВКС постанови Решение № 218 от 01.03.2013 г. на ВКС по т.д. № 1008/2011 г, II т.о., с което приема, че ТЗ регламентира една възможност за прехвърляне на ценни книжа, но не изключва и не забранява прехвърлянето на правата по тях чрез гражданскоправни способности, а именно чрез цесия. Според ВКС цесията е допустим гражданскоправен способ за прехвърляне на вземане по менителница или запис на заповед. При нея вземането се придобива от цесионера по производен начин, като се прехвърлят само правата, които цедентът е имал. По този начин на приобретателя на менителничния ефект по цесия могат да се правят всички възражения, които длъжникът има, както срещу цедента, така и срещу цесионера. За да настъпи действието на цесията спрямо длъжника и третите лица, е необходимо предишният кредитор да съобщи за прехвърлянето на вземането на длъжника (чл.99, ал. 3 и ал. 4, ЗЗД). Несъмнено, едно подобно разрешение повдига редица въпроси, като например:

- При наличието на договор за цесия и надлежно уведомяване за него, дължи ли се плащане на третото лице приносител на ценната книга, върху която има и джиро в негова полза?
- По какъв начин цесионерът може да се полза от правата си по прехвърленото вземане, ако не се явява приносител на ценната книга?
- Как в практиката цесионерът доказва правото си да получи плащане, след като върху ценната книга няма джиро и какви са последствията от последващо цедиране на вземането?
- Какви са и как се реализират последиците, когато във веригата от права се намесят също и едно или повече заложи джиро?

На тези въпроси ВКС ще трябва да отговори в бъдещата си практика.



# PENKOV • MARKOV & PARTNERS

ATTORNEYS AT LAW

SINCE 1990



Certified with ISO 9001:2008  
by Bureau Veritas Certification

ISO 9001

BUREAU VERITAS  
Certification



## Legal 500:

"Excellent, comprehensive  
and responsive service"

## Chambers Europe:

"More western than others"

"One of the best in Bulgaria"

"Invaluable advice and punctuality"

## Chambers Global:

"Innovative and practical,  
entirely client & business  
oriented"

## TAILORED SERVICES FOR CLIENT SATISFACTION AND SUCCESS

CORPORATE & COMMERCIAL  
ENERGY & RENEWABLES  
BANKING & FINANCE  
TMT  
PROJECT DEVELOPMENT  
COMPETITION  
M&A  
DISPUTE RESOLUTION  
TAX  
INSOLVENCY  
PUBLIC PROCUREMENT



Sofia • Vienna • Burgas • Varna • Pleven • Russe • Stara Zagora

Member

**LexMundi**  
World Ready



ASSOCIATED MEMBER



e-mail: [lawyers@penkov-markov.eu](mailto:lawyers@penkov-markov.eu) • [www.penkov-markov.eu](http://www.penkov-markov.eu) • telephone: (+359 2) 971 3935