

## LIVE ISSUE

### Is a new Concessions Act Really Necessary?

Vladimir Penkov

The new Concessions Bill has passes its first reading in Parliament!

1. The most important motives for proposing the new bill are said to be the introduction of the principles of openness, transparency, freedom and fair competition, as well as the equal treatment of participants and ensuring a uniform approach on the part of the state and municipalities in awarding concessions.

There are several aspects about the new bill, however, that cause concern.

2. A question in principle arises regarding the possible scope of the proposed bill. Pursuant to Art. 18 of the bill, in relation to Art. 17 (2) of the Bulgarian Constitution, the State regulates, by force of a special law, the terms and conditions of granting a concession, but only in respect of that part of public assets which constitute the exclusive property of the State.

..... continued on page 3

## AKTUELLES THEMA

### Neues Konzessionsgesetz erforderlich?

Vladimir Penkov

Der Gesetzesentwurf zum neuen Konzessionsgesetz wurde in erster Lesung verabschiedet.

1. Als wichtigste Motive für das neue Gesetz werden genannt: Einführung der Grundsätze Publizität, Transparenz, freier und lauterer Wettbewerb, die Gleichstellung der Teilnehmer sowie die Gewährleistung eines einheitlichen Herangehens bei der Gewährung von Konzessionen seitens des Staates oder der Kommunen.

Einige Fragestellungen sind im neuen Gesetzesentwurf dennoch beunruhigend.

2. Die Grundsatzfrage ist die Frage der möglichen Reichweite des Gesetzes. Gem. Art. 18 in Verbind. mit Art. 17 Abs. 2 der bulgarischen Verfassung regelt der Staat mittels eines besonderen Gesetzes die Bedingungen für eine Konzessionsvergabe. Dies betrifft nur jenen Teil, der öffentliches und somit ein exklusives staatliches Eigentum darstellt.

..... Fortsetzung auf Seite 3

#### Live Issue

Is a new Concessions Act really necessary?  
Vladimir Penkov .....1

#### Opinions

The ban on engaging in competition with former employers  
Milena Gaidarska .....5

#### EU Law

Consumer Contracts via Internet  
Nikolay Kiskinov .....7

#### Tax Law

Tax treatment of the cost of using private cars  
Nellie Nedkova .....11

#### Competitor law

The New Old Terms of Legality of Promotional Games  
Svetlin Adrianov .....15

#### Trade law

The Intercreeitor Agreement  
Lachezar Raichev .....18

New Legislation .....21

Question & Answers .....22

#### Aktuelles Thema

Neues Konzessionsgesetz erforderlich?  
Vladimir Penkov .....1

#### Meinungen

Verbot der Wettbewerbstätigkeit für andere Arbeitgeber  
Milena Gajdarska .....5

#### Europarecht

Online-Verträge  
Nikolai Kiskinov .....7

#### Steuerrecht

Wie ist es um die Aufwendungen für private Pkw bestellt?  
Neli Nedkova .....11

#### Wettbewerbsrecht

Die neuen alten Gesetzmäßigkeiten der Werbespiele  
Svetlin Adrianov .....15

#### Handelsrecht

Vereinbarungen zwischen Pfandgläubigern  
Latschesar Raitshev .....18

Neues in der Gesetzgebung .....21

Fragen und Antworten .....22



**Dear clients, colleagues and friends**

*In this 20th issue of our journal we have once again tried to stay current and up-to-date by calling into scrutiny the new draft for a Concessions Bill and whether it is relevant in the context of this country's accession to the European Union.*

*The article on promotional games is critical yet informative, drawing the reader's attention to the key aspects in the development of competition law.*

*Of practical value and relevance to business players are the articles about involvement in competitive professional activities after a person*

*has quit a previous job, and the possibilities for using personal vehicles for service or job-related needs.*

*Needless to say, like in all previous issues, we also stay focused on the European theme: a case in point is the article on the never exhausted issue of relationships between providers and consumers on the Internet.*

*The increased interest on the part of banks in crediting business undertakings has led to the establishment of new practices in the area of loan security, such as the 'intercreditor agreement' (between pledge creditors).*

*Traditionally, the issue closes with features such as news in legislation, as well as the editor's answers to reader's questions on current issues.*

*While our efforts to fill this journal with instructive and topical content may not always be equally successful, I believe that in this issue we have more than succeeded, for which I acknowledge our contributors.*

*I look forward, as always, to your comments and suggestions.*

*Meanwhile, I remain,*

Sincerely yours,  
Vladimir Penkov

**Werte Mandanten,  
Liebe Kollegen und Freunde,**

*In der 20. Ausgabe der Zeitung sind wir neuerlich bestrebt gewesen, ganz aktuell zu sein, indem wir den Gesetzesentwurf über das Konzessionsgesetz kommentieren. Wir stellen die Frage, ob ein solches Gesetz im Zuge des EU-Beitritts Bulgariens überhaupt erforderlich ist.*

*Kritisch und zugleich die wichtigsten Momente in der Entwicklung des Wettbewerbsrechts hervorhebend, ist der Artikel über die Werbespiele.*

*Wertvoll und praktisch nützlich für die Wirtschaft sind die Artikel, welche der Wettbewerbsklausel bei der Beendigung von arbeitsrechtlichen Verhältnissen gewidmet ist, sowie die Frage der dienstlichen Nutzung privater Pkw.*

*Auch das europäische Thema haben wir nicht vergessen. Diskutiert wird diesmal die aktuelle und immer offene Frage der Beziehungen zwischen Lieferanten und Verbrauchern bei online-Geschäften.*

*Das verstärkte Interesse der Banken zur Kreditvergabe in der Wirtschaft führt auch zu neuen Praktiken im Bereich der Besicherungen. Dazu gehört die Vereinbarung der Pfandgläubiger.*

*Die Ausgabe endet traditionsgemäß mit den Rubriken, welche die Neuheiten in der Gesetzgebung sowie aktuelle Leserfragen zum Thema haben.*

*Nicht immer gelingt es uns, dem Anspruch auf Aktualität und inhaltlicher Vielfalt in vollem Maße gerecht zu werden, doch ich bin überzeugt, dass es uns in dieser Ausgabe dennoch gelungen ist. Mein besonderer Dank gilt an dieser Stelle allen Autoren.*

*Wie immer in Erwartung Ihrer vielfältigen Anregungen und Empfehlungen verbleibe ich zwischenzeitlich*

Ihr  
Vladimir Penkov



**Editorial Board**

**Chairman** Vladimir Penkov

**Members** Milena Gaidarska  
Ilian Beslemeshki

**English Translation  
and Editing**

Boyan Damyanov

**German Translation  
and Editing**

Vladimir Penkov

**Editorial Office**

Bl. 22, Entr. A, Iztok Dstr.,  
(24, Tzarigradsko shose Blvd.)  
1113 Sofia, Bulgaria  
Tel (00 359 2) 9713935  
Fax (00 359 2) 9711191  
e-mail: lega@bg400.bg;  
www.licpenkov-markov.com

This info bulletin is produced for clients and professional contacts of LIC - Penkov, Markov & Partners, as well as for all interested readers. The information and opinions which it contains are not intended to be a comprehensive study nor to provide legal advice and should not be treated as a substitute for specific professional advice concerning individual situations.

**Redaktion**

**Vorsitz** Vladimir Penkov

**Mitglieder** Milena Gaidarska  
Ilian Beslemeschki

**Englische Übersetzung und  
Sprachredaktion**

Boyan Damyanov

**Deutsche Übersetzung und  
Sprachredaktion**

Vladimir Penkov

**Adresse der Redaktion**

Wohnkomplex Iztok, Bl. 22/A  
(Boul. Zarigradsko Chaussee 24)  
BG - 1113 Sofia, Bulgarien  
Tel (00 359 2) 9713935  
Fax (00 359 2) 9711191  
e-mail: lega@bg400.bg;  
www.licpenkov-markov.com

Dieses Informationsbulletin ist für Kunden und Geschäftskontakte von LIC - Penkov, Markov & Partners sowie für alle weiteren Interessenten bestimmt. Die darin enthalten Informationen und Stellungnahmen stellen keine tiefgreifenden Untersuchungen dar; sie sind nicht als Rechtsratschläge zu betrachten und ersetzen nicht die professionelle fallorientierte Beratung.

## LIVE ISSUE

By analogy, and bearing in mind the content of the term 'concession' as per the current law, the Constitution regulates in a similar way the matter of such activities which are declared by a special law as the exclusive monopoly of the State.

In view of the above, I consider any further expansion of the field of application of the Concession Act, beyond what is explicated in the Constitution, as legally inadmissible.

Therefore I recommend the inclusion into Art. 18 of the Bill solely of activities that are the monopoly of the State, resp. the exclusion from its scope of construction works and services beyond such monopoly, as well as the use of assets that constitute private State (municipal) property and property of public legal entities and/or associations of these. All this can very well, and in full harmony with European rules, be regulated by the Public Procurement Act.

3. The second question in principle is that of transparency and the equal treatment of stakeholders. Here one can refer to the anti-market mechanism as per Art. 8, whereby the grantor is required, in accordance with some vague criteria, to pay 50% of the operational and maintenance costs in cases of construction works.

While on the one hand, the bill imposes a 35-year limit on the term of a concession (Art. 11), on the other (Art. 68), it provides unlimited possibilities for amending, subject to vague and unclear criteria, any provisions of a concession agreement, including its term of validity. Such laxity would inevitably wreak havoc by allowing for the subsequent total substitution of the original procedure. Similarly, it is legally inadmissible for concession rights to be transferable, even with the grantor's consent, from the concessionaire to any third party, as this would compromise the very procedure of selection of a concessionaire by making it possible to plan such transfer of rights in advance.

4. Similar is the situation in relation to the so-called "competitive interview" (Art. 24 (1) in relation to Art. 31 (6)). The loophole provided therein – namely that, after a procedure has been launched in accordance with certain originally postulated terms and conditions, such terms and conditions can be

## AKTUELLES THEMA

In Analogie dazu und in Anbetracht dessen, wie der Begriff Konzession im geltenden Gesetz definiert wird, regelt das Grundgesetz auch die Frage jener Aktivitäten, die per Gesetz als staatliches Monopol betrachtet werden.

Im o.g. Sinne halte ich die Erweiterung des Anwendungsbereichs des Konzessionsgesetzes über den Verfassungsrahmen hinaus für rechtlich unzulässig.

Somit wäre zu empfehlen, dass Art. 18 des Gesetzesentwurfs das staatliche Monopol mit aufnimmt. Logischerweise wären wiederum die Bereiche Bau und Dienstleistungen außerhalb des Monopols auszuschließen. Gleiches gilt auch für die Nutzung von Objekten des privaten staatlichen (kommunalen) Eigentums und des Eigentums öffentlich-rechtlicher Trägerschaften und deren Zusammenschlüsse (Verbände). Das Gesetz über die öffentlichen Aufträge könnte all dies in vollem Einklang mit den europäischen Vorschriften ausschöpfend regeln.

3. Die zweite Grundsatzfrage betrifft die Transparenz und Gleichstellung aller Interessenten. An dieser Stelle sei auf den Nicht-Markt-Mechanismus in Art. 8 verwiesen, der vorsieht, dass der Konzessionsgeber bei unklaren Kriterien 50 % der Verwaltungs- und Wartungskosten bei Bauvorhaben trägt.

Einerseits begrenzt das Gesetz die Konzessionsdauer auf 35 Jahre (Art. 11), andererseits ist die unumschränkte Möglichkeit vorgesehen, bei unklaren und nebulösen allgemeinen Kriterien alle Vertragsbedingungen ändern zu können, einschließlich der Frist. Dies schafft Bedingungen für Willkür und nachfolgender Änderung der vorab verkündeten Prozedur. Aus dem gleichen Grund ist es rechtlich unzulässig, dass die Konzessionsrechte des Konzessionsnehmers auf Dritte übertragen werden, auch wenn das Einverständnis des Konzessionsgebers vorliegt. Auf diese Art wäre das ganze Auswahlverfahren für die Konzessionsvergabe blamiert, da Bedingungen für eine Vorabplanung in diese Richtung gegeben sein würden.

4. Ähnlich ist es auch um den sog. „Bietungsdialog“ (Art. 24 Abs. 1 in Verb. mit Art. 31 Abs. 6) bestellt. Rechtlich unzulässig vom Gleichstellungsgrundsatz der Teilnehmer ist die Möglichkeit, dass nach Verfahrensbeginn gem. der vorab bekannt gege-

## LIVE ISSUE

substituted by means of such a "competitive interview" immediately prior to the submission of bids – is legally inadmissible in light of the principle of equal treatment of participants. This proposed procedure would leave out potential concessionaires who, had they known that conditions would change at some point in the future, could have signed up for the original procedure.

Last but not least, I wish to point out the possibility of granting a concession without defining its legal and technical framework, all the more so that elsewhere such parameters are correctly identified as a precondition for the award of a concession. All of the above prompts the inevitable and categorical conclusion that in its present wording, the new Concessions Bill causes bewilderment both in terms of its scope and in terms of the so very desirable transparency and equal treatment of all participants.

5. The question also arises of whether a new bill is necessary at all in order for Bulgaria to meet the requirements and recommendations of the European Union. I believe that by simply repealing § 3b of the Transitional and Concluding Provisions and by making a few minor amendments and supplements, all legally and technically quite easy to effect, the current Concessions Act would come fully in line with the requirements of the EU, all the more so that there is also a Public Procurement Act in force.

I am emphasizing the above in view of the paramount necessity to ensure the stability and continuity of legislation. In principle, it would have been possible to seek another solution within the scope of the constitutional norm by, for instance, including explicit provisions relevant to concessions in the Public Procurement Act. This, however, does not invalidate my recommendation for seeking a working solution along the path of the least legal and technical efforts.

## AKTUELLES THEMA

benen Bedingungen diese unmittelbar vor Eingabe der Angebote im Ergebnis des sog. „Bietungsdialogs“ ausgetauscht werden. Auf diese Art und Weise werden potentielle Konzessionsnehmer ausgeschlossen, die, wenn sie es gewusst hätten, bei den geänderten Bedingungen an den ursprünglichen Verfahren teilgenommen hätten.

Nicht zuletzt würde ich auch die Möglichkeit der Erteilung einer Konzession ohne Festlegung ihrer rechtlichen und technischen Parameter nennen, umso mehr, da an anderer Stelle diese Bedingungen richtigerweise als Voraussetzung für eine Konzessionsvergabe genannt werden.

All dies legt die definitive Schlussfolgerung nahe, dass das neue Gesetz über die Konzessionsvergabe in dieser Fassung gewisses Befremden auslöst sowohl in Hinsicht auf die Reichweite als auch in Hinsicht auf die so gewünschte Transparenz und Gleichstellung aller Teilnehmer.

5. Weiterhin ergibt sich die Frage, ob ein neues Gesetz überhaupt Sinn macht, damit den Anforderungen und Empfehlungen der EU nachgekommen wird. Ich bin der Ansicht, dass durch die Streichung von § 3 b) der Übergangs- und Schlussbestimmungen und einiger Änderungen und Ergänzungen, die rechtlich wie technisch ohne weiteres vorzunehmen wären, das jetzige Gesetz der Konzessionsvergabe voll und ganz den EU-Anforderungen entsprechen würde, um so mehr, da das Gesetz über die öffentlichen Aufträge ebenso in Kraft ist.

Das unterstreiche ich deswegen ausdrücklich, um die Stabilität der Gesetzgebung mit allem Nachdruck zu bekräftigen. Abgesehen davon, hätte man andererseits auch eine andere Lösung im Rahmen der Verfassungsnorm suchen können. Dies wären beispielsweise ausdrückliche Konzessionsvergabevorschriften, die in das Gesetz über die öffentlichen Aufträge eingebunden werden. Dies ändert nichts daran, dass mit geringstem rechtlichen und technischen Aufwand nach einer Lösung gesucht wird.

## OPINIONS

### The Ban on Engaging in Competition with Former Employers

Milena Gaidarska



Employers are more than justified in their desire to seek protection against a situation where former executives, having had direct contacts with clients and access to company secrets and practices, at one point quit their job with the company, whether based on

an employment or a management contract, and join the competition. To forestall that, contracts with executives usually contain clauses imposing a ban on their employment with competitors for a certain period of time after termination. However, it seems appropriate to ask how firmly based these clauses are on existing legislation and regulatory practices, and can liabilities for their violation be enforced in practice?

The current Bulgarian legislation does not explicitly regulate the enforceability of such clauses. Historically, the old Protection of Competition Act (repealed 1998) did contain provisions (Art. 15) banning managers and members of management bodies, as well as employees, from engaging in competitive activities with regard to a company for a period of 3 years after termination of their employment with that company.

This ban, however, was not sustained in the currently applied Protection of Competition Act (PCA), a fact used as the closing argument in the practice of the Commission for the Protection of Competition (CPC – e.g. Decision 259/2005) or the Supreme Administrative Court (SAC – e.g. Judgment 246/2004 on Adm. Lawsuit # 3921/2003) in interpreting the will of the legislator. The assumption is that, with the entry into force of the new Act, the ban on engaging in competitive activities with regard to a former employer has been lifted. The ban contained in Art. 15 of the former, now repealed, PCA, is said to have been deliberately omitted in the new law, since it was the legislator's

## MEINUNGEN

### Verbot der Wettbewerbstätigkeit für andere Arbeitgeber

Milena Gaidarska

Die Arbeitgeber suchen naturgemäß nach einer Minimierung des Risikos, dass leitende Angestellte, welche direkten Kontakt zu den Kunden sowie zu den Firmengeheimnissen und Verfahrensweisen haben, nach Beendigung des bestehenden Rechtsverhältnisses, sei dies ein Arbeitsverhältnis oder ein Geschäftsführungsvertrag, bei anderen Wettbewerbern einsteigen. Aus diesem Grund enthalten die Verträge der leitenden Angestellten Klauseln, welche die Arbeit für andere Wettbewerber binnen einer bestimmten Frist nach der Aufhebung des Rechtsverhältnisses verbieten. Inwieweit haben aber diese Klauseln eine normative Grundlage? Kann die sich daraus ergebende Haftung in der Tat realisiert werden?

Das geltende bulgarische Recht regelt die Anwendung solcher Klauseln nicht ausdrücklich. Rein historisch gesehen, enthielt das alte Gesetz über den Wettbewerbsschutz (WG) (1998 außer Kraft) Vorschriften (Art. 15), welche die Ausführung einer Wettbewerbstätigkeit im Verlauf von drei Jahren nach der Aufhebung der Rechtsverhältnisse seitens Geschäftsführer, Mitglieder leitender Gremien sowie Mitarbeiter verbietet.

Dieses Verbot wurde aber in das jetzt gültige WG nicht aufgenommen, was als Hauptargument in der Praxis der Wettbewerbskommission (WK) dient bei der Auslegung der Absicht des Gesetzgebers (Beschluss 259/2005) und des Oberverwaltungsgerichts (OVG) (Urteil Nr. 246/2004 in der Verwaltungssache Nr. 3921/2003). Es wird angenommen, dass mit dem Inkrafttreten des neuen Gesetzes das Verbot der Ausübung einer Konkurrenzstätigkeit für andere Arbeitgeber entfällt. Das Verbot gem. Art. 15 des außer Kraft gesetzten WG wurde bewusst im neuen Gesetz ignoriert, da der Gesetzgeber den freien Wettbewerb fördern wollte. Somit halten das OVG und die WK weiterhin an der Nichtigkeit der Wettbewerbsklauseln fest, welche in den Arbeitsverträgen oder in Zusatzklärungen enthalten sind und den Arbeitnehmern das Ausüben einer Wettbewerbstätigkeit innerhalb eines

## OPINIONS

intention to promote free market competition. In this context, in considering the admissibility of anti-competition contractual clauses, SAC and CPC go to extremes in their judgments by pronouncing clauses in employment contracts or separate statements prohibiting former employees from engaging in competitive activities for a certain period of time after termination, as null and void, for reasons of running against the grain of what are considered good mores.

The ban on engagement in competitive activities for a period of time may also be regarded in another aspect. Forbidding a former employee to work for the competition in a field in which he/she is exclusively specialized and has the professional expertise and qualifications, especially if that employee does not receive fair compensation for the period of the ban, can be seen as a restriction on their constitutional right of employment. Therefore, such a clause may well be regarded as null and void, as it comes in conflict with a constitutional provision.

In view of the above, the inclusion in employment contracts of clauses banning engagement in competitive activities with regard to a former employer for a certain period of time following termination, would rather have a preventative effect. The practical realization of the rights of the employer under such a clause, and especially its enforcement, would be difficult to attain, especially in view of the established legal practice on the subject. The employer would have better chances if the employee's obligation to refrain from competitive activities would arise from a separate civil agreement, with a corresponding obligation on the part of the employer to pay a certain cash amount to the former employee by way of compensation for the duration of the ban. In a situation where the legislative restriction on a former employee's engagement in competitive activities following termination of employment has been lifted, employers should elaborate such a market-oriented policy and strategy for development of human resources as would by itself limit the risk of former employees working for the competition.

## MEINUNGEN

bestimmten Zeitraums nach der Aufhebung der arbeitsrechtlichen Verhältnisse verbieten. Argument – Verstoß gegen die guten Sitten.

Das zeitlich begrenzte Verbot der Ausübung einer Wettbewerbstätigkeit kann auch aus einem anderen Winkel betrachtet werden. Man könnte es auch als eine Einschränkung des durch die Verfassung gewährleisteten Rechts auslegen, wenn man dem Arbeitnehmer verbietet, auf einem Wettbewerbsgebiet zu arbeiten, auf dem er einzig und allein spezialisiert ist und die notwendige Erfahrung sowie Qualifikation mitbringt. Dies gilt besonders, wenn man für diesen Zeitraum keine angemessene Entschädigung auszahlt. In diesem Sinne wäre eine ähnliche Klausel ein Verstoß gegen das Grundgesetz und somit nichtig.

In Bekräftigung obiger Ausführungen hätten Wettbewerbsklauseln in den Verträgen, welche die Ausübung einer Konkurrenzfähigkeit für einen bestimmten Zeitraum nach der Aufhebung der Rechtsverhältnisse verbieten, eher eine Präventivwirkung. Die sich aus einer solchen Klausel ergebenden Rechte des Arbeitgebers, insbesondere die Zwangsvollstreckung, wären nur schwer durchsetzbar, bedenkt man die diesbezügliche Rechtspraxis. Der Arbeitgeber wäre besser bedient, wenn die Verpflichtung des Arbeitnehmers, eine Wettbewerbstätigkeit zu unterlassen, auf einer zusätzlichen zivilrechtlichen Nebenrede beruht. Diese sollte zudem die Verpflichtung des früheren Arbeitgebers enthalten, dem inzwischen früheren Arbeitnehmer eine angemessene Entschädigung auszahlen für die Zeit eines vertagten Arbeitsneubeginns. Nachdem das normative Verbot für die Ausführung einer Wettbewerbstätigkeit nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses wegfällt, müssen die Arbeitgeber eine solche Marktpolitik und Strategie für den Personalbereich entwickeln, die das Risiko einer Wettbewerbstätigkeit seitens ehemaliger Arbeitnehmer möglichst minimiert.

## EU LAW

### Consumer Contracts via Internet

*Nikolay Kiskinov*



The newly adopted Consumer Protection Act (CPA – promulgated in State Gazette, # 99 of Dec. 9th, 2005) has set the legal framework in the field of consumer protection in line with the European acquis. This new act will enable the implementation of legal institutes that

have until now been quite unknown in the Bulgarian legal system, and which reflect, on the one hand, the level of development of information and communication technology, and on the other, the aspiration for higher consumer protection within the boundaries of the European Community.

The arrangements between providers and consumers under transactions effected via Internet and e-mail are regulated by the Special Provisions of CPA Arts. 48 through 61. In order for this special regime to apply, however, such a transaction between the parties must have the characteristics of a sale contract by correspondence, in the sense as per CPA Art. 48.

#### 1. The concept of a sale contract by correspondence

Under the above-cited provision, a sale contract by correspondence is any contract entered into on the basis of a proposal made by the provider/supplier to the consumer as part of a system for the sale of goods or provision of services, whereby from the date of submission of the proposal till the date of conclusion of the contract the parties have not been in physical contact with each other. The following substantial characteristics can be derived on the basis of the above definition:

- The contract is entered into on the basis of a proposal addressed by the provider/supplier to the consumer;
- The proposal is made as part of a system for the sale of goods or provision of services, whereby the notion of 'system' must be interpreted as an aggregate of methods and means for automated submission of proposals and conclusion of deals following the acceptance of the former by the consumer.

## EUROPARECHT

### Online-Verträge

*Nikolai Kiskinov*

Durch das jüngst verabschiedete Verbraucherschutzgesetz (Gesetz zum Verbraucherschutz/GVS) (Gbl. 99/ 09.12.2005) wird der Verbraucherschutz gesetzlich geregelt. Durch das neue Gesetz werden Rechtsinstitute wirksam, die bis dto. in dem bulgarischen Rechtssystem unbekannt waren. Sie widerspiegeln einerseits die Entwicklung der Informations- und Kommunikationstechnologien, andererseits offenbaren sie das Streben nach einem besseren Schutz der Verbraucher im Rahmen der Gemeinschaft.

Die Verbraucher-Händler-Beziehungen bei Internet- und E-Mail-Geschäften werden durch die Vorschriften der Artikel 48 bis 61 GVS geregelt. Damit die Sonderregelung jedoch greifen kann, muss das Geschäft zwischen den Parteien die Qualitäten eines Fernabsatzvertrages im Sinne von Art. 48 GVS aufweisen.

#### 1. Fernabsatzvertrag - Begriffsdefinition

Gem. genannter Vorschrift ist der Fernabsatzvertrag jeder Vertrag, der aufgrund eines Angebots des Lieferanten an den Verbraucher als Teil eines Warenverkaufs- oder Dienstleistungssystems geschlossen wurde, bei dem vom Angebotsdatum bis zum Tag des Vertragsabschlusses die Vertragsparteien körperlich nicht in Kontakt gewesen sind. Von dieser Definition lassen sich folgende wesentliche Charakteristika ableiten:

- Der Vertrag wird aufgrund eines Angebots des Lieferanten an den Verbraucher geschlossen.
- Das Angebot erfolgt als Teil eines Systems für den Warenverkauf oder für das Erbringen von Dienstleistungen. Unter System ist die Gesamtheit von Mitteln für ein automatisches Angebot sowie den Geschäftsabschluss nach dessen Akzeptanz durch den Verbraucher zu verstehen. In Anbetracht der Anwendung dieser Regelung bei on-line-Verträgen ist unter System die Gesamtheit der Informationstechnologien zu verstehen, welche der Lieferant nutzt, um mit dem Verbraucher in Verbindung zu treten und mit ihm einen Vertrag abzuschließen.
- Der Vertrag zwischen Verbraucher und Unternehmer muss abgeschlossen sein ohne gleichzeitige Anwesenheit der Vertragsparteien vom Zeitpunkt

## EU LAW

In the context of applying this regime to consumer contracts concluded via Internet, a 'system' should mean the aggregate of information technology which the provider/supplier uses to communicate with the consumer and to enter into a contract with him/her;

- A contract must be entered into by parties which are not in physical contact with each other from the moment of submission of the offer till the moment of conclusion of the contract, i.e. acting entirely by correspondence.

The communication vehicles used for such interaction by correspondence are listed, without limitation, in Art. 48 (3); these explicitly include the means of communicating messages in an electronic environment: the Internet and e-mail.

Subject to a special regime is the use of electronic mail as a communication vehicle, since under CPA Art. 49 (1), subpar. 3, this requires the prior consent of the consumer. Communication vehicles other than those for which the express consent of the consumer is required are any and all means not listed under CPA Art. 49 (1), which also includes the Internet.

With a view to protecting the consumer, a restriction is imposed on certain types of goods which cannot be marketed via Internet or e-mail, such as medicinal drugs, food additives, homeopathic and other products prescribed for their therapeutic effect.

### 2. Pre-contractual obligations of the provider/supplier

The protection of consumers is ensured not only by the provision of contractor liability in the event of delivery of substandard or hazardous goods, but also by the obligation for the contractor (provider/supplier) to provide all relevant information to the consumer prior to conclusion of the contract. This is covered by the special rules as per CPA Art. 52 defining the mandatory information to be provided to the consumer prior to conclusion of the contract. The provision of information must be in compliance with the following requirements:

2.1. Must be done in a clear and understandable manner (therefore, in Bulgarian) depending on the communication vehicles;

2.2. Must underscore the commercial nature of the proposal;

## EUROPARECHT

des Angebots bis zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses, d.h. in Abwesenheit.

Die Mittel für die Herstellung einer Kommunikation aus der Distanz sind in Art. 48 Abs. 3 nur unzureichend detailliert aufgezählt. U.a. werden ausdrücklich die Mechanismen für die Willensäußerung in einem elektronischen Umfeld, d. h. per Internet oder E-Mail, genannt.

Einer Sonderregelung unterliegt die Nutzung der E-Mail als Kommunikationsmittel, denn in diesem Fall ist gem. Art. 49 Abs. 1 Pkt. 3 GVS vorab das Einverständnis des Verbrauchers einzuholen. Mittel, die sich von den genannten unterscheiden und für die das ausdrückliche Einverständnis erforderlich ist, sind all jene, die in Art. 49 Abs. 1 GVS nicht definiert sind. Somit gehört auch das Internet dazu.

Damit die Verbraucherinteressen geschützt bleiben bestehen Einschränkungen in bezug auf Waren, die nicht im Internet oder per E-Mail angeboten werden dürfen wie Medikamente, Nahrungsmittelzutaten, homöopathische und andere Produkte – alles Produkte mit Heilwirkung.

### 2. Vorvertragliche Pflichten des Lieferanten

Der Verbraucherschutz wird nicht einzig und allein dadurch gewährleistet, dass der Lieferant für nicht einwandfreie oder gefährliche Waren haftet, sondern auch durch dessen Informationspflicht vor Vertragsabschluss. In diese Richtung gehen die Sondervorschriften von Art. 52 GVS, welche die zwingend erforderliche Mindestinformation definieren, die dem Verbraucher vor Vertragsabschluss zu geben ist. Die Information muss folgenden Anforderungen genügen:

2.1. Dies muss klar und verständlich erfolgen (in diesem Sinne auch in bulgarischer Sprache);

2.2. Den Handelscharakter des Angebots unterstreichen;

2.3. Den Grundsätzen der Gutgläubigkeit im Handelsverkehr und der guten Handelspraxis entsprechen.

Die Informationspflicht ist eine besonders wichtige Quelle für inhaltliche Kriterien der Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Waren und Dienstleistungen per Internet, dem alle Kaufleute bei ihrer Geschäftsabwicklung Rechnung zu tragen haben.

3. Zahlung des Kaufpreises gem. Verbrauchervertrag.



## EU LAW

2.3. Must conform to the principle of good faith in commercial transactions and of good commercial practices.

The requirements regarding the provision of information are a particularly important criterion regarding the content of the general conditions of delivery of goods and provision of services via Internet, which all merchants must comply with in performing their commercial operation.

### 3. Paying the price under a consumer contract

Once the parties have defined the content of the contract by means of the communication vehicle used, each of them is required to fulfill their respective contractual obligations. In this context, however, PCA sets a multitude of special rules, probably designed to ensure a higher degree of protection of consumer interests. These rules cover mostly the point where the consumer effects the payment of the price, as well as their right to back out of the contract (waiver period).

The payment of the price by the consumer under a sale contract by correspondence takes place at the point where the parties have reached an agreement. Moreover, the law expressly forbids suppliers acting under correspondence contracts from accepting payment from consumers prior to expiry of the waiver period.

Art. 55 of PCA provides for the right of consumers to waive a contract concluded by correspondence within 7 days, without owing any compensation to the provider and without citing a reason for such a waiver. In such a scenario of particular practical importance is the point from which the waiver period starts, which may differ depending on the subject of the consumer contract. The starting point of the waiver period for the sale of goods is considered to be the moment of delivery of the sold item, provided that the requirements as per PCA Art. 54 of providing, whether in writing or by another suitable means, of the information required by law, are complied with. Regarding the provision of services, the waiver period starts from the date of conclusion of the contract, and where the requirements of the provision of information have been fulfilled after that date, then from the moment when the information was provided, but not later than 14 days from the date of conclusion of the contract. Where the contract is for a financial service, the waiver period is 14 days.

## EUROPARECHT

Wenn beide Vertragsparteien den Vertragsinhalt mittels Rückgriff auf Kommunikationsmittel definieren, muss eine jede von ihnen die Vertragspflichten einhalten. In diesen Zusammenhang sieht das GVS einige Sonderregeln vor, die einen höchstmöglichen Schutz der Verbraucherinteressen gewährleisten sollen. Diese Regeln betreffen vor allem den Zeitpunkt für die Zahlung des Kaufpreises sowie das Widerrufsrecht.

Die Zahlung des Kaufpreises durch den Verbraucher gem. Distanz-Vertrag erfolgt nicht zeitgleich mit dem Augenblick des erzielten Einvernehmens zwischen den Parteien. Mehr noch, das Gesetz verbietet es den Lieferanten gem. Distanz-Vertrag ausdrücklich, eine Zahlung seitens der Verbraucher vor Ablauf der Widerrufsfrist entgegenzunehmen. Art. 55 GVS räumt dem Verbraucher das Recht ein, in einer Frist von 7 (sieben) Tagen nach Abschluss des Distanz-Vertrags diesen zu widerrufen, ohne dass er dafür dem Lieferanten eine Schadensersatzzahlung schuldet oder eine Begründung notwendig ist. Bei dieser Hypothese ist praktisch der Fristbeginn sehr wichtig. Welcher Zeitpunkt wird als Fristbeginn angesetzt und inwiefern unterscheidet er sich für die vielfältigen Gegenstände gem. Verbrauchervertrag? Die Frist beginnt mit dem Zeitpunkt des Warenerhalts, wenn die Vorschriften von Art. 53 GVS über die Belehrung in Textform oder auf einem anderen angemessenen Träger die gesetzlich erforderliche Informationspflicht erfüllt ist. Was die Leistungserbringung betrifft, so gilt der Vertragsabschluss als Fristbeginn. Wenn die Informationspflichtauflagen erfüllt sind nach Vertragsabschluss – von diesem Zeitpunkt an, jedoch nicht später als in (14) vierzehn Tagen. Wenn der Vertrag eine Finanzdienstleistung zum Gegenstand hat, so beträgt das Rücktrittsrecht vom Vertrag 14 (vierzehn) Tage.

Wenn der Lieferant seine Informationspflicht nicht erfüllt, so kann der Verbraucher den Vertrag innerhalb drei Monaten kündigen. Die Frist beginnt mit dem Warenerhalt, und für eine Dienstleistung – mit Vertragsabschluss, wenn der Lieferant seine Informationspflicht in dieser Frist erfüllt hat. Die Befolgung der o.g. Auflagen wird den Zahlungsverkehr im e-Commerce zwischen Lieferant und Verbraucher wesentlich erschweren. Der Grund dafür ist die Unsicherheit, die für den Lie-

## EU LAW

In case where the provider/supplier has failed to fulfill its obligation to provide information, the consumer may waive the contract within a 3-month period, starting from the moment of delivery of the sold item, and for services, from the moment of conclusion of the contract. If during the said period the provider/supplier does provide the required information, the standard waiver period starts from the date the information was provided.

In view of the above, payments in e-commerce as per the arrangements between provider suppliers and consumers will be made considerably more onerous. The reason for that is the insecurity created for the provider/supplier by the restriction on requiring or accepting advance payments prior to the expiry of the above described waiver periods. To be able to accept payment, a supplier of goods must first perform its obligations under the contract, deliver the goods and then wait for 7 days before being entitled to expect payment from the consumer. In the event of breach of contract by the consumer, however, the supplier will be placed in the difficult position of having to seek compensation from a person who has already received the item as per the contract and may have either disposed of it to the benefit of a third party or simply damaged it.

If the current legal regime is retained in future, it is to be expected that only a few providers/suppliers would venture to conclude consumer contracts in accordance with this insecure mechanism. Probably they will seek a way round the ban on acceptance of payment by applying familiar legal means, in order to ensure payment of the contractual price upon conclusion of the contract via internet or e-mail. Such legal means include different forms of security known from obligation law, the implementation of which is not restricted by PCA. Interestingly, no such ban on requesting or accepting advance payment is explicitly prescribed under Directive 97/7/EC on contracts concluded by correspondence. Moreover, pursuant to Art. 6 (2) of the said Directive, which regulates the right of the consumer to waive the contract, the provider/supplier is liable to refund to the consumer the amount paid under the contract. Such a refund clause can have no legal grounds other than an advance payment of the contract price and expenses, which can only have been effected at the moment of conclusion of

## EUROPARECHT

feranten dadurch gegeben ist, dass er keine Vorkasse verlangen bzw. annehmen darf, bevor nicht die genannten Fristen abgelaufen sind. Damit er also eine Zahlung entgegennehmen kann, muss der Lieferant als erster seinen vertraglichen Pflichten nachkommen, indem er die Ware liefert und 7 (sieben) Tage abwartet. Erst danach kann er eine Zahlung seitens des Verbrauchers erwarten. Im Fall der Nichterfüllung seitens des Verbrauchers jedoch, befindet sich der Lieferant in einer schwierigen Situation. Er muss die Vertragsstrafen anfordern von einer Person, welche die Ware gem. Vertrag erhalten hat und über diese zugunsten Dritter verfügen bzw. diese beschädigen kann.

Wenn die bisherige Rechtsordnung beibehalten wird, ist zu erwarten, dass nur wenige Lieferanten Geschäfte nach einem solch unsicheren Mechanismus tätigen werden. Sie werden aller Wahrscheinlichkeit bemüht sein, dieses Verbot zu umgehen durch allseits bekannte Rechtsmechanismen, damit sie eine Kaufpreiszahlung zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses per Internet oder E-Mail erzielen. Solche wären die unterschiedlichen Besicherungsformen, die im Schuldrecht bekannt sind und deren Anwendung das GVS nicht einschränkt.

Es ist zu vermerken, dass das Verbot der Vorkasse oder das Entgegennehmen einer Zahlung auch in der Richtlinie 97/7/EU nicht ausdrücklich festgeschrieben ist bei Fernabsatzverträgen. Mehr noch Art. 6 Abs. 2 der Richtlinie, welche das Widerrufsrecht des Verbrauchers regelt, schreibt vor, dass der Lieferant verpflichtet ist, den Betrag zu ersetzen, welcher der Verbraucher vertragsgemäß gezahlt hat. Der Grund für diese Zahlung kann kein anderer sein, als die zum Zeitpunkt des Abschlusses vertraglich erfolgte Vorauszahlung des Kaufpreises oder der Kosten - eine Praxis also, die in allen Ländern mit einem entwickelten elektronischen Geschäftsverkehr üblich ist.

Wenn das neue Gesetz über den Verbraucherschutz auch noch einige Mängel aufweist, so trägt es dennoch dazu bei, klare und angemessene Regularien für die Vertragsparteien zu etablieren, welche den e-Commerce fördern. Die Verabschiedung dieses Gesetzes ist ein Schritt vorwärts in Richtung Anpassung des Rechtsrahmens im Bereich Verbraucherschutz an die Errungenschaften der Europäischen Union.

## EU LAW

---

the contract, a practice established in all countries with highly developed e-commerce.

Despite its flaws, however, the new PCA has established a regime that stimulates the development of e-commerce by setting clear-cut and fair rules between the parties to such transactions. Its adoption has been a significant step forward in aligning the legal framework of consumer protection with the achievements of the European *acquis*.

## TAX LAW

---

### Tax Treatment of the Cost of Using Private Cars

*Nellie Nedkova*



It has become increasingly common for companies to have employees use their own private cars in performing tasks related to the day-to-day company operation. This, no doubt, saves the costs of acquiring and maintaining a large corporate fleet of vehicles.

In practice, however, the question often arises about the tax treatment of such expenses and their recognition as corporate expenditure. The confusion already existing in this respect is compounded by the lack of clarity and system in the legislative framework that covers this particular aspect of corporate management.

In the context of taxation, the costs arising in connection with the use of private cars for business purposes can be classified as either operational costs or repair and maintenance costs. There also exist certain differences in the tax treatment of operational costs depending on whether they were incurred in trips within or beyond the limits of the populated area where the employee's place of

## EUROPARECHT

---

## STEUERRECHT

---

### Wie ist es um die Aufwendungen für private Pkw bestellt?

*Neli Nedkova*

Immer häufiger werden private Pkw geschäftlich eingesetzt. Zweifellos spart man auf diese Weise Erwerbs- und Unterhaltskosten für einen eigenen großen Fuhrpark. In der Praxis ergibt sich oft die Frage, wie denn die Ausgaben steuerlich zu behandeln sind und inwieweit diese abziehbare Aufwendungen der Gesellschaft darstellen. Für eine gewisse Verwirrung sorgt auch die diffuse Systematisierung der diesbezüglichen rechtlichen Vorschriften.

Die im Zusammenhang mit der Nutzung privater Pkw für dienstliche Zwecke entstehenden Aufwendungen können steuerlich als Betriebskosten und als Reparatur- bzw. Unterhaltskosten kategorisiert werden. Zudem werden Betriebskosten steuerlich unterschiedlich gewertet, je nachdem, ob die Fahrten außerhalb der Ortschaft, wo sich die Arbeitsstelle des Mitarbeiters befindet, oder innerhalb stattgefunden haben.

Als Betriebskosten zu betrachten sind Aufwendungen für Schmierstoffe sowie Sprit für den privaten Pkw desjenigen, welchen der Arbeitgeber per Dienstreiseauftrag außerhalb der Ortschaft seiner üblichen Arbeitsstelle entsandt hat. Diese sind Bestandteil des Dienstreisegeldes, sog. Fahrtkosten

## TAX LAW

work is located.

Operational costs, i.e. the price of fuel and lubricants for the private vehicle of a person dispatched on a mission by his/her employer outside the populated area of employee's immediate place of work, constitute part of that person's 'travel expenses' in the sense as per the Ordinance on Secondments within the Country, resp. the Ordinance on Overseas Business and Study Trips, and are recognized a corporate expenditure, provided that:

- Firstly, the expenses accounted for correspond to the fuel and lubricant consumption rate as defined by the manufacturer of the vehicle for the most fuel-efficient mode of driving (Art. 13 par. 1 of the Ordinance on Secondments within the Country).

In case of an overseas business trip, the driver of the vehicle is paid an amount equal to 50% of the cost of economy air fare to the destination (Art. 13 par. 1 of the Ordinance on Overseas Business and Study Trips). Any costs beyond these norms are to be treated in accordance with Art. 23 (2) subpar. 13 of the Corporate Income Tax Act (CITA), as transactions between related persons, and are to be added to the financial results of the Company.

- All the relevant documentation is duly and properly completed to include: a secondment dispatch order stating the vehicle type and its fuel and lubricant consumption rate; proof of purchase (an invoice with attached cash receipt) of the fuel and lubricants purchased for the trip; as well as a duly completed waybill to justify the making of the trip as necessary for the performance of the secondment mission and, therefore, the relevant consumption of fuel and lubricants.

In the absence of duly and properly completed documentation to justify such costs, they are to be treated as expenses unrelated to the operation of the company and are to be added to the financial results as per CITA Art. 23 (2) subpar. 3.

In case where all of the above conditions for recognizing the expenses made as operational costs are met, the latter are to be deducted from the taxable income of the company. Under this scenario, if the business trip for which such costs were incurred was made in pertinence to the administrative activities of the company (e.g. meetings with clients for negotiating or signing of contracts, etc.,

## STEUERRECHT

im Sinne der Verordnung für die Dienstreisen im Inland sowie der Verordnung für Dienstreisen und Spezialisierungen im Ausland. Diese werden als Aufwendungen der Gesellschaft anerkannt, wenn folgenden Auflagen erfüllt sind:

- Die abgerechneten Ausgaben müssen den vom Automobilhersteller für das Fahrzeug ausgewiesenen Verbrauchsnormen bei sparsamsten Fahrbetrieb (Art. 13 Abs. 1 der Verordnung für die Inlandsdienstreisen) entsprechen. Bei Auslandsreisen wird dem Dienstreisenden 50 % des Flugtickets für die Economy Class des jeweiligen Reiseziels erstattet (Art. 13 Abs. 1 der Verordnung über die Dienstreisen und Spezialisierungen im Ausland). Die darüber hinaus anfallenden Kosten werden steuerlich gem. Art. 23 Abs. 2 Ziff. 13 KStG als Geschäfte verbundener Personen behandelt. Um diesen Betrag erhöht sich das Finanzergebnis der Gesellschaft.

- Vollständiger Unterlagenatz ist vorzuweisen: Dienstreiseauftrag, in dem die Pkw-Angaben sowie die Verbrauchsnorm angegeben sind, Rechnung samt Kassenbon über den Kauf von Sprit bzw. Schmierstoffen als Beleg für die tatsächlich getätigten Ausgaben, ordentlich ausgefülltes Fahrtenbuch, wodurch die konkrete Fahrt im Rahmen der Dienstreise sowie der Brennstoffverbrauch gem. Verbrauchsnormen bezeugt wird.

Wenn ordnungsgemäß ausgefüllte Unterlagen über die Ausgaben fehlen, werden die Ausgaben als Aufwendungen betrachtet, die nicht mit der Tätigkeit der Gesellschaft verbunden sind, so dass sich das Finanzergebnis um diesen Betrag gem. Art. 23 Abs. 2 Ziff. 3 erhöht.

Wenn die Voraussetzungen zur Anerkennung der Betriebsausgaben gegeben sind, können diese von der Steuerbemessungsgrundlage abgezogen werden. Bei dieser Hypothese ist festzuhalten, dass Ausgaben im Zusammenhang mit Reisen, welche die administrative Tätigkeit der Gesellschaft bedient haben (z.B. Treffen mit Kunden zwecks Verhandlungen und Vertragsabschlüssen, die Vornahme von Prüfungen, die Eingabe bzw. Abholung von Unterlagen in Verwaltungs- und Gerichtskörperschaften), mit einer pauschalen Quellensteuer belegt werden gem. Art. 36 Abs. 2 KStG, die für das Jahr 2006 mit 10 Prozent angesetzt ist. Es sei weiterhin vermerkt, dass eine solche Steuerpflicht auch für Sprit und Schmierstoffe firmeneigener Pkw besteht.

## TAX LAW

performance of checks, submission or receipt of documents to/from administrative or judicial authorities, etc.), these will be subject to final taxation at the source in accordance with CITA Art. 35 (2), which for 2006 is set at 10%. It should be noted that subject to taxation in accordance with this procedure is also the cost of fuel and lubricants for the company's own vehicles.

Exempted from final taxation at the source is the cost of fuel and lubricants, provided that it is incurred in relation to business activities (e.g. delivery of goods or provision of services, manufacture, etc.). Practice shows, however, that costs incurred in the performance of business activities are hard to distinguish, for accounting purposes, from the general costs of fuel and lubricants and are therefore seldom recognized by the tax authorities.

Different from the above is the treatment of expenses for the purchase of fuel and lubricants pertinent to trips within the same populated area using a private vehicle. Bearing in mind that a trip is only recognized as secondment if it is beyond the populated area of the employee's place of work, in order for such expenses to be recognized as operational costs of the company, the company must first enter into a contract for renting the vehicle in question. Given such a rental contract, expenses for fuel and lubricants will be recognized as operational costs, provided that the relevant documentation: an invoice in the name of the company with attached cash receipt and waybill, is duly and properly completed; in this case, it is not necessary to refer to the manufacturer's specified consumption rate of the vehicle (see above).

Determining the consumption rate for fuel and lubricants and enforcing strict rules of accountability of operational costs is, in any event, in the best interest of the company as a way of preventing abuse by employees of the reimbursement arrangements.

Unlike operational costs (expenses for fuel and lubricants), expenses pertinent to the repair and maintenance of private vehicles used in business trips and secondments are not included in the travel expenses or per diems and cannot be recognized as inherent costs of the activity. In principle, such costs are to be treated in accordance with CITA Art.

## STEUERRECHT

Nicht mit einer pauschalen Quellensteuer belegt werden die Aufwendungen für Sprit und Schmierstoffe, wenn diese gewerbsmäßig (z.B. Lieferung von Waren und Leistungen, Produktion) getätigt wurden. In der Praxis sind jedoch gewerbsmäßig anfallende Kosten buchhalterisch schwer abzugrenzen von den Gemeinkosten für Sprit und Schmierstoffen, so dass die Steuerbehörden diese im Normalfall auch nicht als abziehbare Aufwendungen anerkennen.

Anders behandelt werden die Betriebskosten für Sprit und Schmierstoffe bei Fahrten mit dem privaten Pkw innerhalb der Ortschaft. Angesichts dessen, dass eine Dienstreise nur außerhalb der Ortschaft, in der sich die Arbeitsstelle befindet, erfolgen kann, muss zwecks Anerkennung dieser Kosten die Gesellschaft erstens einen Mietvertrag für das betreffende Fahrzeug abschließen. Liegt ein solcher Vertrag vor, werden die Kosten für Sprit und Schmierstoffe als abziehbare Aufwendungen betrachtet, vorausgesetzt folgende Unterlagen sind einwandfrei zusammengetragen und ausgefüllt: Rechnung auf den Namen der Gesellschaft mit Kassenbon und Fahrtenbuch. Auch in diesem Fall muss die Verbrauchsnorm mit den Angaben aus der Herstellerspezifikation übereinstimmen (siehe weiter oben).

Die Festlegung von Verbrauchsnormen sowie die Einführung strikter Regeln für die Abrechnung der Betriebskosten ist in jedem Fall im Interesse der Gesellschaft, damit einem Missbrauch seitens der Mitarbeiter weitestgehend vorgebeugt wird.

Im Unterschied zu den Betriebskosten (Sprit, Schmierstoffe) sind die Reparatur- und Unterhaltskosten für den privaten Pkw, der für Dienstreisen genutzt wird, nicht in dem Dienstreisegeld inbegriffen und können demnach nicht als gewerbliche Aufwendungen abgesetzt werden. Grundsätzlich unterliegen solche Ausgaben den Vorschriften von Art. 23 Abs. 2 Ziff. 3 KStG (artfremde Aufwendungen). Um deren Betrag erhöht sich das Finanzergebnis. Diese Ausgaben sind einzig und allein bei gültigem Mietvertrag der Firma mit dem Angestellten als Firmenaufwendungen absetzbar. In einem solchen Fall sind die Aufwendungen zwar absetzbar, sie werden aber zugleich gem. Art. 36 Abs. 2 KStG mit einer Abgeltungs- bzw. Pauschalsteuer belegt. Auch in diesem Fall ist zu berücksichtigen, dass nur jene Aufwendungen für eine Schadensbe-

## TAX LAW

23 (2) subpar. 3 (expenses unrelated to the activity), and should be added to the financial result of the company. Such expenses can be recognized as company costs solely in case that a car rental contract is concluded between the company and the employee. In such case, the expenses in question will be recognized as costs while at the same time, they will become subject to final taxation at the source in accordance with CITA Art. 36 (2). It should be borne in mind, however, that under the latter scenario, only expenses for repair of damages due to the normal wear and tear of the vehicle will be recognized as costs (Art. 231 (1) of the Obligations and Contracts Act), and not ones related to upgrading or installing additional equipment on the vehicle. Regrettably, there are no clear-cut criteria for distinction between the two categories of expenses.

Even in case of a car rental agreement between the company and an employee, the depreciation of vehicles not owned by the company cannot be recognized as cost.

Interestingly, expenses for rental of passenger vehicles are not subject to taxation under CITA Art. 36 (2) in cases where such expenses are recognized as costs of the company. This, in practice, depreciation costs pertinent to the use of the rented vehicle can be reimbursed to the employee-lessor through the rental fee, which the company in turn may write down as cost. The employee is under obligation to declare such rental fee in their annual tax return as per the Natural Persons' Income Taxation Act (NPITA), and are included in their annual taxable income base.

Also exempted from final taxation at the source are car insurance expenses. In this context, the company may have the employee's car insured to its own benefit, and in case of the insured event occurring, the insurance coverage received can be deducted from the tax base subject to final taxation as per Art. 36 (2), down to the actual amount of the cost of repairs of the insured vehicle.

## STEUERRECHT

hebung abziehbar sind, die auf eine übliche Nutzung zurückzuführen sind (Art. 231 Abs. 1 GVV). Das betrifft nicht Ausgaben für Verbesserungen oder Zusatzausrüstung. Leider fehlen eindeutige Abgrenzungskriterien.

Sogar bei einem gültigen Mietvertrag kann die Gesellschaft keine steuerwirksamen Abschreibungen für Nicht-Firmenwagen ansetzen.

Interessant in diesem Zusammenhang ist die Tatsache, dass die Mietaufwendungen für Fahrzeuge nicht mit einer Pauschal- bzw. Abgeltungssteuer gem. Art. 36 Abs. 2 KStG belegt werden, so dass die Gesellschaft diese Aufwendungen absetzen kann. Somit können die Amortisationsaufwendungen für die Nutzung des gemieteten Fahrzeugs dem als Vermieter auftretenden Angestellten kompensiert werden durch den Mietpreis, welchen die Gesellschaft wiederum als Aufwendung steuerlich absetzen kann. Die Mieteinnahmen muss der Angestellte in seiner jährlichen Steuererklärung gem. EstG (Gesetz über die Einkommenssteuer der natürlichen Personen) anführen, die dann dem Steuerbemessungsbetrag zugerechnet werden.

Die Pkw-Versicherungen werden ebenso nicht mit einer Pauschalsteuer belegt. In diesem Sinne kann die Gesellschaft das gemietete Fahrzeug zu ihren Gunsten versichern lassen, so dass bei Eintreten eines Versicherungsereignisses die von der Versicherung ausgezahlte Prämie von der mit einer Pauschalsteuer zu belegenden Bemessungsgrundlage abzuziehen wäre (Art. 36 Abs. 2), und zwar bis zur Höhe der tatsächlichen Kosten für die Schadensbehebung des entsprechend versicherten Fahrzeugs.

## COMPETITION LAW

### The New Old Terms of Legality of Promotional Games

*Svetlin Adrianov*



In 2005, the Commission for the Protection of Competition issued a decision containing a whole new interpretation of the notion of 'substantially exceeding the selling price of a commodity or service' in the sense as per Art. 34 (6) of the Protection of Competition Act.

This legal provision, with which Bulgarian businesses are already painfully familiar, and which we have discussed on at least one occasion already (in issue 13 of Lega InterConsult News), imposes a ban on the sale of goods or services whereby the buyer is given an opportunity to win a prize whose value substantially exceeds the selling price of the commodity or service subject to the transaction.

### The impact of the changed approach of CPC

Although this provision in the law is one of the most frequently abused grounds for interference on the part of CPC into market relations since it first appeared in the Protection of Competition Act back in 1998, it only became the subject of heated debate among members of the Bulgarian business community following a drastic change of the Commission's approach to its enforcement towards the end of 2003 (of which we had alerted our audience in a previous article on the subject). As a result, some of the largest companies in Bulgaria, such as Zagorka AD, The Coca Cola Hellenic Bottling Company Bulgaria AD, Nestle Sofia AD and others became the target of previously unheard-of sanctions. According to the activity reports of the Commission published for 2003, under Chapter Seven: Unfair Competition, it had imposed sanctions worth a total of BGN 706,000, of which BGN 468,000 were for violations of the said PCA Art. 34 (6). In 2004, the amount of sanctions imposed under the PCA was, respectively, BGN 2,027,000 (for unfair competition in general) and BGN 1,327,000 (for promotional games in contraven-

## WETTBEWERBSRECHT

### Die neuen alten Gesetzmäßigkeiten der Werbespiele

*Svetlin Adrianov*

Die Wettbewerbskommission (WK) hat 2005 einen Spruch verkündet, mit dem sie den Begriff „eine bedeutende Erhöhung der angebotenen Ware bzw. Dienstleistung“ gem. Art. 34 Abs. 6 Wettbewerbsgesetz (WG) neu definierte. Diese gesetzliche Vorschrift, welche den Kaufleuten in Bulgarien bereits zum Überdruß bekannt ist und die wir in Nr. 13 von Lega InterConsult News kommentiert haben, verbietet den Verkauf einer Ware bzw. Dienstleistung, wenn damit auch die Möglichkeit zum Gewinn eines Preises offeriert wird, dessen Wert den Wert der verkauften Ware erheblich überschreitet.

### Ergebnisse infolge der geänderten Herangehensweise der WK

Auch wenn diese gesetzliche Vorschrift, bereits seit ihrer Aufnahme in das Gesetz im Jahre 1998, wohl am häufigsten von der WK zum Anlass genommen wurde, sich in die Marktverhältnisse einzumischen, führte sie aber erst nach dem abrupten Wandel Ende 2003 in der Herangehensweise der WK bei deren Anwendung zu heftigen Diskussionen unter den Geschäftsleuten. (Darüber haben wir in einem früheren Beitrag zu diesem Thema berichtet). Darauf hin wurden einige der größten Gesellschaften in Bulgarien wie Zagorka AG, The Coca Cola Hellenic Bottling Company Bulgaria AG, Nestle Sofia AG u.a. mit bis dahin nicht da gewesenen Sanktionen belegt. Den Rechenschaftsberichten über die Tätigkeit der WK für 2003 zufolge, wurden gem. Kapitel VII WG („Unlauterer Wettbewerb“) Sanktionen in einer Größenordnung von BGN 706.000,00 verhängt, von denen BGN 468.000,00 allein für Verletzungen gem. Art. 34 Abs. 6 gezahlt wurden. Für 2004 belaufen sich die Sanktionen für die gleichen Gesetzesverletzungen entsprechend auf BGN 2.027.000,00 (für unlauteren Wettbewerb insgesamt) und auf BGN 1.327.000,00 (für Werbespiele in Verletzung von Art. 34 Abs. 6 WG). Die Tendenz ist offensichtlich und äußerst beunruhigend, wobei die Angaben für das Jahr 2005 aller Wahrscheinlichkeit nach ein weiteres Wachstum verzeichnen werden.

## COMPETITION LAW

tion of PCA Art. 34 (6)). This growth trend is obvious and quite worrisome, with 2005 data likely to mark a new high in the cash volume of sanctions.

### The response of the private sector and the Commission itself

In the circumstances, the response of the private sector has naturally been quite vigorous; as a result, there have been meetings and discussions with members of the major companies represented in the Bulgarian market, which were also attended by representatives of the largest organization of foreign business in this country: the Bulgarian International Business Association (BIBA) and the Bulgarian Chamber of Commerce and Industry. The Commission for the Protection of Competition has again demonstrated remarkable flexibility and a European attitude by engaging in a dialog with members of the competitive market which it regulates as a government authority, and responding with the above-cited decision, the stated goal of which is "to ensure an acceptable balance between the interests of manufacturers and merchants, on the one hand, and consumers on the other [...], since [...] any further adherence to the criteria adopted in 1998 would create artificial obstacles to economic initiative by disregarding the changed conditions on the market, making it necessary that these criteria be adapted to the present-day economic situation."

### The new old conditions

Regrettably, despite the stated best intentions of the Commission, the adaptation of the criteria has only amounted to a change in their value: from 10 times the unit price of the marketed item, but not exceeding 5 minimum monthly wages, to 100 times the unit price of the item, not exceeding 10 minimum monthly wages. Technically speaking, this does indeed amount to a significant change, with the main element of the criterion being increased 10-fold, and the maximum amount, 2-fold. In actuality, however, the change effected has fallen way short of the expectations and recommendations of big business in that respect, namely, to impose a fixed universal

## WETTBEWERBSRECHT

### Reaktion der Geschäftsleute und der WK

Unter diesen Umständen war die Reaktion der Geschäftsleute erwartungsgemäß aktiv. Die Vertreter der großen Gesellschaften, die auf dem Markt präsent sind, organisierten Treffen und Diskussionen mit der größten Organisation des ausländischen Business in Bulgarien, der Bulgarischen Internationalen Business-Assoziation (BIBA), sowie mit Vertretern der Bulgarischen Industrie- und Handelskammer (BIHK). Die WK legte erneut eine beachtliche Flexibilität sowie eine europäische Sichtweise an den Tag, indem sie mit den Teilnehmern auf dem von ihr als staatlicher Behörde regulierten Wettbewerbsmarkt das Gespräch suchte und durch den weiter oben erwähnten Spruch reagierte. Dadurch wurde bezweckt, „eine akzeptable Bilanz zwischen den Interessen von Herstellern und Kaufleuten einerseits und den Verbrauchern andererseits zu gewährleisten, da ein längeres Festhalten an den 1998 verabschiedeten Kriterien künstlich die Wirtschaftsinitiative behinderte und die veränderten Marktverhältnisse unberücksichtigt ließ. Somit ist eine Anpassung an die aktuelle Wirtschaftssituation vonnöten.“

### Die neuen alten Bedingungen

Die so formulierte Absicht zu einer Kriterienanpassung fand ihren Niederschlag einzig und allein in der Veränderung der Größenordnung des zu zahlenden Betrages. Anstatt des derzeit angesetzten zehnfachen Betrages vom Einzelwert der verkauften Ware, jedoch nicht höher als das Fünffache der Mindestarbeitsvergütung in Bulgarien, ändert sich die Größenordnung folgendermaßen: das Hundertfache des Warenpreises, jedoch nicht mehr als das Zehnfache der Mindestarbeitsvergütung. Formal gesehen liegt in der Tat eine wesentliche Änderung vor, wobei die Bemessungsgrundlage auf das Zehnfache erhöht wurde und die Obergrenze sich verdoppelte. Aber diese Veränderung entspricht in keiner Weise den Erwartungen der Geschäftsleute. Sie möchten vielmehr, dass eine Höchstgrenze für wirklich wertvolle Gewinnpreise fixiert wird. Gem. neuen Kriterien würde diese Änderung für einen Hersteller wie Nestle z.B. bedeuten, dass bei einer Tombola mit der Verpackung einer Tafel



## COMPETITION LAW

cap of the value of prizes, one that would be of a truly significant amount. Under the newly established criteria, should a manufacturer like Nestle decide to organize a game of sweepstakes using the wrappings of chocolate bars with a selling price of BGN 1, the change amounts to raising the maximum prize value to BGN 100 instead of BGN 10 as before; this is by no means in line with the principles of the big manufacturers' advertising strategies.

### Failure to recap previous practice

Not only did it fail to satisfy the wishes of the private sector, but the CPC decision in question has missed the opportunity to recap and build on the Commission's practice on other key issues pertinent to the application of PCA Art. 34 (6), thus failing to provide clarity and transparency while enabling merchants to abide properly by the Commission's interpretation and implementation of this particular provision of the law. Some of these key issues are the following:

1. If the entry level for the sweepstakes is not a single bar of chocolate but a three-pack, which price is to be used as the basis for calculating the maximum allowed value of the prize: the unit price of a single bar or the total value of the three-pack? Although the prevailing practice of CPC is to use the latter value as the basis for calculation, there are still decisions based on the former approach, which creates a measure of insecurity.
2. Is there a violation if a promotional game can be played, and a prize won, in more than one way, e.g.: (a) by buying a bar of chocolate; (b) by using a free coupon issued at the store; and (c) by making a telephone call? Until the beginning of 2003, the Commission maintained the view that, as long as the rules were made public to all consumers and the different ways of participating in the game were equally accessible, there was no violation. However, there has been a sudden change of position as evidenced in the current practice of the Commission, which has recently upheld the exact opposite, namely: if there is but a single manner of participation that involves the actual sale of an item, there is a violation.

For seven long years since the imposition of the

## WETTBEWERBSRECHT

Schokolade im Wert von BGN 1,00 der zulässige Höchstwert für die Preise nicht mehr BGN 10,00, sondern BGN 100,00 betragen würde. Dies wiederum steht in Widerspruch zu den Werbestrategien der großen Hersteller.

### Unterlassung der Verallgemeinerung der Verfahrensweise

Der hier diskutierte Spruch entspricht in keiner Weise den Wünschen der Geschäftsleute. Es wurde zudem die Möglichkeit verpasst, die Verfahrensweise der Kommission in bezug auf andere wichtige Grundsatzfragen zu verallgemeinern, welche mit der Anwendung des Art. 34 Abs. 6 WG verbunden sind, um so Klarheit und Transparenz zu schaffen. Dies hätte es den Kaufleuten ermöglicht, die Deutung und Anwendung dieser Gesetzesvorschrift seitens der WK angemessen zu berücksichtigen. An dieser Stelle seien einige weitere Fragestellungen angeführt:

1. Welcher Wert gilt als Berechnungsgrundlage für den zulässigen Gewinnpreis, wenn zur Teilnahme an der entsprechenden Tombola die Verpackung nicht von einer, sondern von drei Tafeln Schokolade erforderlich ist? Auch wenn die WK aus Gewohnheit den zweiten angeführten Wert als Grundlage nimmt, gibt es immer noch Urteilssprüche in dem anderen Sinne, was zu einer gewissen Irritation führt.
2. Liegt eine Verletzung vor, wenn man auf unterschiedliche Weise an einem Spiel teilnehmen und einen Preis gewinnen kann – z.B. a) mit der Verpackung einer Schokolade, b) mit einem kostenfreien Spielschein, der in den Geschäften erhältlich ist, oder c) per Telefonanruf? Bis Anfang 2003 vertrat die WK den Standpunkt, dass keine Verletzung vorliegt, wenn die Regeln allen Verbrauchern bekannt und alle Teilnahmemöglichkeiten gleichermaßen zugänglich sind. Dieser Standpunkt der WK wurde aber in der Praxis urplötzlich geändert. Neuerdings vertritt sie genau die entgegengesetzte Meinung und zwar: Wenn es nur eine Teilnahmemöglichkeit gibt, die mit einem Warenverkauf verbunden ist, liegt bereits eine Verletzung vor. Die Marktakteure warten auch sieben Jahre nach der Aufnahme des Verbots gem. Art. 34 Abs. 6 immer noch auf eine klare und eindeutige Stellungnahme zu dieser und zahlreichen anderen Fragen.

## COMPETITION LAW

ban as per PCA Art. 34 (6), market players have been expecting an answer to these and to other questions in the form of a clear and unequivocal statement by the regulatory body, together with its assurances that the same criteria and approaches will be applied to every single case, and that, should a change of approach be necessitated by the regulatory policy, such a change will be made in a transparent manner, and will be communicated to all stakeholders having a direct interest in the application of the law.

In the meantime, however, while such communication is still non-existent, as well as in view of the inclination demonstrated by the Supreme Administrative Court to summarily sustain all rulings of the Commission under this provision of PCA, our recommendation to market players is to stay within the limits of the allowed maximum value of prizes as publicly announced by the Commission, so that they would not have to rely on one interpretation or another of the remaining provisions of PCA Art. 34 (6).

## TRADE LAW

### The Intercreditor Agreement

*Lachezar Raichev*



As the free-market economy in Bulgaria is gaining momentum, this quite naturally has led to the necessity for Bulgarian companies to obtain loans from international financial institutions (IFIs), such as the European Bank for Reconstruction and Development,

based in London, UK, or the International Financial Corporation with the International Bank for Reconstruction and Development, of Washington DC, USA. This in turn has defined the need to utilize different security schemes and, in certain cases, the need for contractual coordination between

## WETTBEWERBSRECHT

Weiterhin erwartet man auch Garantien seitens des Regulators, so dass dieselben Kriterien in einem jeden Fall zum Einsatz kommen. Wenn diese Politik des Regulators eine Änderung der Herangehensweise verlangt, so muss dies transparent erfolgen. Die Rechtssubjekte, die an der Anwendung des Gesetzes direkt interessiert sind, müssen auch darüber in Kenntnis gesetzt werden.

Solange aber diese Kommunikation nicht zustande kommt und solange das Oberverwaltungsgericht eine massenweise Bestätigung der WK-Sprüche zu diesem Text des Gesetzes demonstriert, empfehlen wir den Marktakteuren, sich an den von der WK öffentlich verkündeten Rahmen zulässiger Preise zu halten. Andernfalls müssen sie mit einer sehr diffusen Auslegung der übrigen Elemente in der Vorschrift von Art. 43 Abs. 6 rechnen.

## HANDELSRECHT

### Vereinbarungen zwischen Pfandgläubigern

*Latschesar Raitschev*

Die beschleunigten Entwicklung der Marktwirtschaft in Bulgarien führte zwangsläufig dazu, dass internationale Finanzinstitute (IFI) wie die Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung, London, Großbritannien, und die Internationale Finanzgesellschaft bei der Internationalen Bank für Wiederaufbau und Entwicklung, Washington, USA, Kredite vergaben an bulgarische Gesellschaften. Dies wiederum hatte zur Folge, dass unterschiedliche Besicherungsformen zum Tragen kamen, bis hin zu der vertraglichen Koordination der Pfandgläubiger.

#### 1. Besicherung von Investmentkrediten

Die von den genannten IFI in erster Linie für Investitionszwecke zur Verfügung gestellten Kredi-

## TRADE LAW

pledgee creditors.

### 1. *Securing investment loans*

Loans such as those provided by the above-cited IFIs are largely used for investment purposes, mostly for the refurbishment and technical re-equipment of major Bulgarian companies; therefore they are significant in value, to the tune of tens of millions of USD or EUR, and have a long repayment period of up to 10 years or more. In terms of security for such loans, the IFIs require a first pledge on, typically, the commercial undertaking of the debtor, taken as the aggregate of any and all rights, obligations and factual relationships; such a pledge is to be instituted in pursuance of the Special Pledges Act (SPA).

### 2. *Securing short- and medium-term loans*

At the same time, in order to obtain funds for covering the operational costs of their day-to-day business, the same companies are forced to seek short- or medium-term loan of a usually lesser value from Bulgarian commercial banks, for which those banks likewise require suitable securities: a special pledge on machines and equipment, available raw material or production stocks, or pledges on receivables. The above-listed assets that must be pledged, however, constitute part of the commercial undertaking of the debtor, in respect of which there has already been instituted a first pledge in accordance with the provisions of SPA, to the benefit of the respective IFI. Therefore, the above listed pledges to the benefit of commercial banks can only be second in sequence. However, since the position of a second pledgee creditor is largely unacceptable to a commercial bank, this more often than not makes Bulgarian commercial banks jittery about providing loans to cover the day-to-day operational costs of a business.

### 3. *Resolving the problem of the sequence of pledgee creditors*

In order to resolve the problem, banks resort in their inter-institutional practice to the so-called Security Coordination and Intercreditor Agreement ('The Agreement'). The main commitments undertaken by the parties to the Agreement (the IFIs and the respective Bulgarian commercial bank, in their capacity of pledgee creditors) are as follows:

## HANDELSRECHT

te, die für die technische Neuausstattung großer bulgarischer Gesellschaften benötigt werden, sind nicht unerheblich. Sie belaufen sich auf einige Dutzend Millionen US\$ oder € mit einer Laufzeit bis zu zehn Jahren und mehr. Als Bürgschaft für die Kredite verlangen die IFI eine erstrangige Besicherung, meist in Form einer Verpfändung des Handelsunternehmens des Kreditnehmers als Gesamtheit von Rechten, Pflichten und tatsächlichen Beziehungen. Die Pfandbestellung erfolgt gem. Gesetz über die Verpfändung durch Besitzkonstitut (GVB).

### 2. *Besicherung der kurz- und mittelfristigen Kredite*

Zur gleichen Zeit müssen diese Gesellschaften, um eine Liquidität für das Tagesgeschäft zu gewährleisten, anderswo kurz- und mittelfristige Kredite besorgen, z.B. bei bulgarischen Geschäftsbanken. Auch, diese Banken verlangen natürlich entsprechende Sicherheiten, z.B. eine Verpfändung von Maschinen und Anlagen, Rohstoffen und Waren auf Lager bzw. die Verpfändung der Forderungen. Die aufgezählten Aktivposten, die es gilt als Pfand zu hinterlegen, sind Teil des Handelsunternehmens des Kreditnehmers, das mit einem erstrangigen Pfand gem. GVB zugunsten der IFI belegt wurde. Deshalb könnten die genannten Sicherheiten zugunsten der Handelsbanken nur zweitrangiger Natur sein. Die Rolle des zweitrangigen Gläubigers ist für die Handelsbanken oftmals unakzeptabel. Deshalb wird dem Kreditantrag für die Sicherung einer Liquidität im Tagesgeschäft sehr oft nicht stattgegeben.

### 3. *Lösung des Rangordnungs-Problems der Pfandgläubiger*

Damit das Problem dennoch eine Lösung hat, gehen die Banken dazu über, sog. Vereinbarungen der Pfandgläubiger zur Erfüllungs-Koordinierung des besicherten Gegenstandes (Security Coordination and Intercreditor Agreement), im weiteren kurz die Vereinbarung genannt abzuschließen. Die Vertragsparteien (IFI und die bulgarische Geschäftsbank, beide in ihrer Eigenschaft als Pfandgläubiger) nehmen folgende Verpflichtungen auf:

- Die Geschäftsbank verpflichtet sich einen zweitrangigen Pfand auf die im Pfandvertrag genannten Aktiva eintragen zu lassen als Sicherheit für den Vertragskredit mit dem Kreditnehmer.

## TRADE LAW

---

- The commercial bank undertakes to register a second pledge on the assets indicated in the Pledge Agreement in security of the loan provided by force of the Loan Agreement to the Debtor;
  - The parties undertake to notify one another prior to taking any action towards enforcement of the property subject to the pledge to which they are the beneficiaries;
  - In the event that the commercial bank, as the second pledgee creditor, would initiate enforcement action in respect of the assets pledged to its benefit, the IFIs, despite being the first pledgee creditor, undertake not to initiate enforcement actions in respect of the same assets. Exceptions are only to be allowed subject to: (1) the express written consent of the commercial bank; (2) failure by the commercial bank to complete the enforcement action in respect of the assets pledged within 6 months from the date of recordation of initiation of enforcement; and (3) the IFIs having been forced to initiate enforcement action in respect of the assets pledged to the benefit of the commercial bank, because otherwise their own secured rights would have been affected;
  - In the event that the commercial bank would initiate enforcement action in respect of the assets subject to the pledge, the IFIs undertake not to obstruct in any way the ongoing procedure for as long as it takes for the commercial bank to collect all its receivables;
  - The IFIs undertake that, should it become necessary, in the course of enforcement actions initiated by them, to sell off assets pledged to their benefit, they would set aside the proceeds of such sale and would remit to the account of the commercial bank the entire amount or such a part of said proceeds as would cover the receivables of the commercial bank as per its Loan Agreement with the debtor;
  - For its part, the commercial bank undertakes that, should the proceeds from the sale of assets pledged to its benefit exceed the amount owed to it under the Loan Agreement with the Bulgarian debtor company, it would set aside the surplus amount and remit it to the IFI(s).
- It becomes clear from the above that by entering into the Agreement, the IFIs place a voluntary

## HANDELSRECHT

---

- Die Parteien verpflichten sich, einander zu informieren, bevor sie Handlungen zur Erfüllung des zu ihren Gunsten verpfändeten Vermögens einleiten.
  - Wenn die Handelsbank, als zweitrangiger Pfandgläubiger eine Zwangsvollstreckung auf die zu ihren Gunsten eingetragenen Aktiva einleitet, verpflichten sich die IFI, obwohl erstrangiger Pfandgläubiger, keine Handlungen in bezug auf eben diese Aktiva einzuleiten. Ausnahmen sind nur möglich, wenn (1) die Geschäftsbank ihr schriftliches Einverständnis dazu gibt; (2) die Geschäftsbank sechs Monate nach Eintragung der Zwangsvollstreckung nicht mit der Erfüllung der verpfändeten Aktiva abschließen kann; und (3) die IFI verpflichtet sind, eine Zwangsvollstreckung der zugunsten der Geschäftsbanken verpfändeten Aktiva vorzunehmen, denn andernfalls könnten ihre eigenen besicherten Rechte verletzt werden.
  - Wenn die Handelsbank Schritte einleitet, um den Pfandgegenstand einzulösen, verpflichten sich die IFI, das angelaufene Verfahren solange in keiner Weise zu behindern, bis es der Geschäftsbank gelungen ist, alle Forderungen einzutreiben.
  - Die IFI verpflichten sich, wenn es im Rahmen der von ihnen eingeleiteten Erfüllungshandlungen zu einer Veräußerung von Aktiva kommt, die zugunsten der Geschäftsbank verpfändet wurden, das aus dieser Veräußerung erhaltene Geld abzuzweigen und dieses auf ein Konto der Geschäftsbank ganz oder teilweise bis zur Höhe der Forderungen der Geschäftsbank gem. Kreditvertrag mit dem Kreditnehmer zu überweisen.
  - Die Geschäftsbank ihrerseits verpflichtet sich, wenn sie bei einem Verkauf der zu ihren Gunsten verpfändeten Aktive einen Mehrbetrag über die ihr gem. Kreditvertrag mit der bulgarischen Gesellschaft geschuldete Summe hinaus erzielt, diesen gesondert den IFI zu überweisen.
- Aus den Ausführungen wird deutlich, dass die IFI dadurch, dass sie die Vereinbarung abschließen, ihre Rechte gem. GVB eines erstrangigen Pfandgläubigers freiwillig vertraglich einschränken. Ziel ist es, dass der Kreditnehmer die Möglichkeit erhält, ein kurzfristiges Darlehen aufzunehmen zur Gewährleistung der für den Betriebsalltag not-

## TRADE LAW

---

contractual restriction on their rights of the first pledgee creditor conferred upon them by force of SPA. The aim is to enable the debtor to gain access to the much needed short-term loan for covering its operational costs, which in turn would enable its ongoing business operation to generate enough income for the prompt and correct servicing of its long-term debts to the IFIs.

In practical terms, part of the arrangements in the Intercreditor Agreement represent a waiver of rights by the IFIs, which is to be considered null and void pursuant to the Obligations and Contracts Act. Therefore, the parties have agreed that this Agreement be governed by another country's (most often British) law, which does not impose any restrictions to, or nullify such arrangements.

## NEW LEGISLATION

---

The new Financial Supervision and Control in the Public Sector Act (promulgated in State Gazette, # 21 of March 10th, 2006) has defined the scope and implementation of financial supervision and control, as well as the principles and requirements to systems of financial supervision and control in the public sector organizations.

The amendments and supplements to the Radio and Television Act (SG, # 21 of March 10th, 2006) have specified more clearly the regime concerning the overall duration of commercial breaks for every separate type of programming broadcast on Bulgarian National Television, Bulgarian National Radio and all other TV and radio broadcasters.

The new Tax and Social Security Procedure Code

## HANDELSRECHT

---

wendigen Liquidität. Dies wiederum ermöglicht es, dass genügend Mittel generiert werden, um die längerfristigen IFI-Tilgungsraten regelmäßig und pünktlich zu bedienen.

Durch den Abschluss der Vereinbarung verzichten die IFI praktisch von vorn herein auf einige ihnen zukommende Rechte. Diese wiederum sind gem. Gesetz über die Verbindlichkeiten und Verträge (GVV) nichtig. Deshalb sehen die Vertragsparteien vor, dass für die Vereinbarung fremdes materielles Recht (am häufigsten britisches Recht) gilt, welches keine Einschränkungen bzw. Nichtigkeit ähnlicher Vereinbarungen vorsieht.

## NEUES IN DER GESETZGEBUNG

---

Mit dem neuen Gesetz über die Finanzverwaltung und Kontrolle im öffentlichen Sektor (Gbl., 21/10.03.2006) wurden der Umfang und die Implementierung der Finanzverwaltung und -kontrolle geregelt. Weiterhin wurden Prinzipien und Anforderungen an die Finanzverwaltungs- und Kontrollsysteme im öffentlichen Sektor definiert.

Mit den Änderungen und Ergänzungen im Gesetz über Rundfunk und Fernsehen (Gbl., 21/10.03.2006) wurde die Werbezeitregelung für alle Programme präzisiert, die der Bulgarische Nationale Rundfunk (BNR), das Bulgarische Nationale Fernsehen (BNT) sowie die anderen Rundfunk- und Fernsehanstalten ausstrahlen.

Die neue Steuer- und Sozialversicherungsprozes-

## NEW LEGISLATION

(SG, # 105 of Dec. 29th, 2005, effective Jan. 1st, 2006) codifies in a single act of legislation the legal framework of taxation and social security arrangements. A National Revenue Agency has been established by force thereof, to effect and service all payments made by entities liable under the Code.

The newly adopted Insurance Code (SG, # 103 of Dec. 23rd, 2005, effective Jan. 1st, 2006) has reformed the legislative foundation of Bulgarian insurance, by codifying into a single framework norms and provisions that in the past were parts of different pieces of legislation. The new provisions are aimed at liberalizing the insurance market, unifying administrative oversight and conformity with the legislation of the European Union.

The Cultural Patronage Act (SG, # 103 of Dec. 23rd, 2005) has introduced rules regulating the provision of gratuitous financial assistance by legal entities and natural persons in relation to works of art, by setting the conditions for the organization of art patrons and charity organizations while promoting and providing incentives for their activity.

The latest amendments to the Civil Procedure Code (SG, # 105 of Dec. 29th, 2005) clarify and specify in detail the rules and regulations of summoning the parties to a civil litigation suit.

The amendments to the Maritime Navigation Code (SG, # 104 of Dec. 27th, 2005) deal with scenarios where Bulgarian or foreign commercial vessels or cargo can be seized for unpaid dues in customs duty, port tax or other fees, levies and fines.

By virtue of the amendments to the Personal Data Protection Act (SG, # 103 of Dec. 23rd, 2005), the legal framework regulating the protection of personal data is made more thorough and precise, and the interests and legal interests of citizens are accorded greater protection.

## QUESTION & ANSWERS

**Is tax registration required for newly established commercial companies once they have been entered into the Commercial Register?**

## NEUES IN DER GESETZGEBUNG

sordnung (Gbl., 105/29.12.2005, seit 01.01.2006 in Kraft) kodifiziert in einer Vorschrift den Rechtsrahmen für die Steuer- und Sozialversicherungsverhältnisse. Über die jüngst eingerichtete Nationale Agentur für die Einnahmen (NAE/ bulg. NAP) sollen alle Zahlungen der laut Prozessordnung steuerpflichtigen Subjekte abgewickelt werden.

Das jüngst verabschiedete Versicherungsgesetzbuch (Gbl., 103/ 23.12.2005, seit 01.01.2006 in Kraft) ändert die Gesetzesgrundlage der Versicherungstätigkeit in Bulgarien durch Zusammenführung verschiedener Rechtsvorschriften in einem einheitlichen Gesetzbuch. Die neuen Grundsätze bezwecken eine Liberalisierung des Versicherungsmarktes, weiterhin eine Vereinheitlichung der Verwaltungskontrolle sowie deren Harmonisierung mit den EU-Vorschriften.

Durch das Gesetz über das Mäzenatentum (GM) (Gbl., 103/23.12.2005) werden die Regeln für die unentgeltliche Hilfe von natürlichen und juristischen Personen in bezug auf Kunstwerke eingeführt. Zudem werden auch die Eintragsbedingungen für Mäzene und Organisationen, welche die Kultur unterstützen, festgeschrieben sowie die Förderung ihrer Tätigkeit gesetzlich geregelt.

Mit den jüngsten Änderungen der Zivilprozessordnung (ZPO) (Gbl., 105/23.12.2005) werden die Regeln für die Vorladung der Zivilprozess-Parteien detailliert und präzisiert.

Die Ergänzungen im Gesetz über die Handelsschiffahrt (Gbl., 104/ 27.12.2005) regeln die Hypothesen, in denen bulgarische und ausländische Schiffe und Frachten wegen Nichtleistung von Zoll-, Hafenu.a. Gebühren, sowie von Steuern und Bußgeldern vorläufig beschlagnahmt werden können.

Die Änderungen und Ergänzungen zum Gesetz über den Schutz personenbezogener Daten (GSPD) regeln präzise den Schutz der persönlichen Daten. Dadurch sollen Rechte wie gesetzliche Interessen der Bürger weit besser geschützt sein.

## FRAGEN UND ANTWORTEN

**Bedarf es einer Steueranmeldung für die neu gegründeten Handelsgesellschaften, nachdem diese ins Handelsregister eingetragen wurden?**

## QUESTION & ANSWERS

Following the entry into force of the new Tax and Social Security Procedure Code, the registration of newly established commercial companies, following their entry into the Commercial Register, is performed by the Recordation Agency under the Ministry of Justice, of which the BULSTAT Register is a part. No separate tax registration as may be initiated by the respective entity is required any longer, and the data entered into the BULSTAT Register are recorded ex officio by the respective territorial office of the National Revenue Agency.

**Is it possible for a Bulgarian national who has relinquished his/her Bulgarian citizenship for purposes of acquiring a foreign one, to subsequently apply for having his/her Bulgarian citizenship restored?**

Under the applicable Bulgarian law, a former Bulgarian citizen may have his/her Bulgarian citizenship restored; therefore, there is no legal obstacle to acquiring a dual citizenship status.

**Is it possible at present for a person based in Bulgaria to register a domain in the new European .eu zone?**

Thus far, only persons based in a member State of the European Union have the right to apply for registration of a domain in the new European zone. Supposedly, following Bulgaria's accession to the EU, persons based in Bulgaria will receive equal opportunities in this respect. There exist, however, certain legal arrangements for obtaining registration by proxy (through a company registered in an EU member State) of such a domain.

**Does the provider have a right to receive advance payment under a consumer contract entered into via Internet or e-mail?**

Pursuant to the new Protection of Consumers Act, the provider/supplier of a service or commodity under a contract entered into by correspondence has no right to receive advance payment. Payments may only be effected following expiry of the time limit for the consumer to exercise his/her right of waiver of contract.

## FRAGEN UND ANTWORTEN

Seitdem die neue Steuer- und Sozialversicherungsprozessordnung (SVPO) in Kraft getreten ist, erfolgt die Anmeldung der neu gegründeten Handelsgesellschaften nach deren Handelsregistereintragung durch die Agentur für die Eintragungen beim Justizministerium. Dazu gehört auch das BULSTAT-Register. Eine zusätzliche Steueranmeldung auf Initiative des jeweiligen Subjekts ist nicht mehr erforderlich. Die BULSTAT-Register-Daten werden von Amts wegen durch die entsprechend zuständige territoriale Direktion der Nationalen Agentur für die Einnahmen (NAE/ bulg. NAP) eingetragen.

**Kann ein bulgarischer Bürger aus der bulgarischen Staatsangehörigkeit entlassen werden, um eine andere zu erhalten, und danach die Wiedereinbürgerung beantragen?**

Laut geltendem Recht kann ein ehemaliger bulgarischer Staatsbürger seine bulgarische Staatsangehörigkeit ohne weiteres zurückerlangen. Es besteht keinerlei Grund dafür, daß eine doppelte Staatsbürgerschaft verweigert wird.

**Darf eine ortansässige Person in Bulgarien eine Domain-Registrierung mit .eu-Länderkennung vornehmen?**

Momentan können nur Staatsangehörige eines EU-Landes eine Domain-Registrierung mit .eu-Kennung beantragen. Nach dem EU-Beitritt von Bulgarien ist zu erwarten, dass auch die Bulgaren diese Möglichkeit erhalten. Es gibt jedoch Mechanismen, wie eine mittelbare Domain-Registrierung erfolgen kann (über eine Gesellschaft, die in einem EU-Mitgliedsland eingetragen ist).

**Kann der Lieferant eine Vorauszahlung für einen übers Internet oder per e-Mail abgeschlossenen Verbrauchervertrag annehmen?**

Gemäß dem neuen Verbraucherschutzgesetz (GVS) hat der Lieferant von Waren oder Dienstleistungen nicht das Recht, eine Vorauszahlung entgegenzunehmen, wenn es sich dabei um einen Fernabsatzvertrag (sog. Distanz-Vertrag) handelt. Erst nach Ablauf der Widerrufsfrist kann die Zahlung angenommen werden.

Published by:

**PENKOV · MARKOV & PARTNERS**  
ATTORNEYS AT LAW

***Lega InterConsult (LIC) – Penkov, Markov & Partners*** was established in 1990.  
*We provide comprehensive legal service and advice to Bulgarian and foreign companies  
in all major spheres of law related to the economy.*

- *corporate & business law  
mergers & acquisitions  
privatization & foreign investments*
- *competition protection  
trademarks  
leasing, license & know-how agreements*
- *protection of investments, mortgages, pledges & other securities  
litigation & arbitration*
- *tax & customs law  
labour & social security law*
- *banking, project finance & investment funds  
real estate transactions*
- *telecommunication, media & internet  
maritime law & insurance*

*The team work ensures continuous commitment, high quality and effectiveness of the legal service provided in order to find together  
with the client the best innovative and practical solution within the existing economic environment.*

**LIC – Penkov, Markov & Partners** through its offices in Sofia, Bourgas, Rousse, Lovech, Dobrich, Pleven, Targovishte, Varna,  
Stara Zagora and Vratza covers the whole country.

**LIC – Penkov, Markov & Partners** is Member of Lex Mundi, the World's Leading Association of Independent Law Firms  
and Associated Member of Eurojuris Germany, and has cooperation partners:  
**in Austria and Germany**

**FOR CONTACTS**

**Head office:** Iztok Dstr., Bl. 22, Entr. A, (24, Tzarigradsko shose Blvd.) 1113 Sofia, Bulgaria

**Telephone:** (+359 2) 971 39 35 **Fax:** (+359 2) 971 11 91 **e-mail:** [lega@bg400.bg](mailto:lega@bg400.bg)

**[www.licpenkov-markov.com](http://www.licpenkov-markov.com)**

