

---

## ЗАЩИТА НА ПРАВНИ, ФИНАНСОВИ И БИЗНЕС ИНТЕРЕСИ

---

*Атанас ЛЪОНДЕВ\**

*The issue of the legal aspects of business, trade relations and civilian turnover can reasonably be raised. How does business use the opportunities provided by legal aid? It is about protecting its business interests: corporate, financial, and other, in terms of the application of corporate, commercial and tax law.*

Основателно може да се постави въпросът относно правната страна на бизнеса, търговските отношения и гражданския оборот. Доколко бизнесът използва възможностите, които предоставя правната помощ? Става въпрос за **защита на своите бизнес интереси** – корпоративни, финансови и други, по отношение на прилагането на корпоративното, търговското, финансовото, данъчното и митническото право.

➤ **Защита на корпоративните интереси**

Правна помощ е възможна при подготовката на необходимата документация за корпоративно обслужване на бизнеса в най-различни случаи. Примерно при вземане на определени решения на корпоративно ниво съдействието, което може да бъде оказано, е те (решенията) да бъдат взети в рамките на закона и без ненужно забавяне. Това е от изключително важно значение, тъй като в повечето случаи корпоративните процедури пазят интересите както на корпоративния бизнес, така и на тези, които са инвестирали в него.

Известно е, че бизнесът не отделя достатъчно внимание на своята интелектуална собственост [2]. Много вероятно е това да се дължи на сложните и скъпи процедури по патентоване на изобре-

---

\* Авторът е професор, доктор във Висшето училище по сигурност и икономика – Пловдив.

тение и регистрация на полезен модел, но до голяма степен заслуга за слабата защита на технологиите се крие и в непознаването на рисковете, свързани с небрежното отношение към тази област.

Често стартиращите предприемачи не са склонни да заделят средства за търсене на професионална помощ или консултация при вземане на решения за организацията на своя бизнес. Това води до разнообразни проблеми както в самата процедура по регистрация, така и в бъдещото управление на фирмата [2; 3].

Голяма част от бизнеса [6] предпочита доброволното уреждане на отношенията спрямо принудителното уреждане и гледа на съдебната и съдебно-изпълнителната защита като на крайна мярка. Голяма част от предприемачите в България предпочитат да свършат всичко сами. Много рядко се прибегва до професионални, включително и до правни консултации.

#### ➤ **Защита на финансовите интереси чрез оптимизация на данъчните въпроси**

Измежду всички теми една от най-сложните, при това свързана с данъчни въпроси, е прилагането на Директива № 2006/112/ЕС за обща система на ДДС, която отмени прословутата Шеста директива (№ 77/388/ЕИО на Съвета от 17 май 1977 г. за хармонизиране на законодателствата на държавите членки относно обща система на данъка върху добавената стойност – единна данъчна основа) и всички нейни изменения и допълнения (част „А“ от Анекс IX). Новият ДДС документ беше обнародван в бр. 347 на „Официалния журнал на ЕС“ от 7 декември 2006 г. и влезе в сила на 1 януари 2007 г.

През м. ноември 2017 г. Съдът на ЕС даде тълкувание именно на тази основна, т.нар. „Шеста директива“ в областта на данъчното облагане в частта ѝ за намаляване на данъчната основа при изчисляване на ДДС. Тълкуването на съда може да се определи наистина като революционно.

Намаляването на данъчната основа е предвидено в българското данъчно законодателство по ДДС при различни хипотези, като например: при разваляне на сделката/доставката, унищожаване на стоката, дебитни и кредитни известия в определени случаи и др. **Но в България няма законова възможност да се намали данъчната основа при плащането на ДДС в случай на частично или непълно плащане**, което е критикувано индиректно от Съда на ЕС. Нещо повече, **Съдът на ЕС изрично е подчертал, че такива зако-**

**нодателства като българското, които въобще не са предвидили механизъм за намаляване на данъчната основа в случай на частично или пълно неплащане и на несъбираемо вземане, противоречат на правото на ЕС** и не следва да бъде така.

Поводът за даване на това тълкувание е италианското данъчно законодателство по ДДС, което е предвидило такава възможност, но начинът и условията, при които го е предвидило, са изключително тежки и именно те също са разкритикувани от Съда на ЕС. Касае се за такива условия, при които данъчнозадължените лица трябва да изчакат изключително дълъг срок от 10 години, за да може окончателно да се констатира, че вземането е несъбираемо, и съответно да се намали данъчната основа и да бъде възстановено ДДС.

Както беше подчертано вече, тази тема е изключително сложна, тъй като се намесват много правни форми и институти, за да може да се изведе наистина заключението, че българското право не съответства на това тълкувание на Съда на ЕС, което е задължително за прилагане. Сложността произтича и от това, че то (тълкуванието) дава пълно разбиране за правната норма към момента на създаването ѝ.

От друга страна, когато една директива не е транспонирана правилно в сроковете за нейното транспониране, при определени обстоятелства нейните разпоредби придобиват директен ефект и бизнесът може директно да се позове на нейна разпоредба, когато тя е погрешна или неимплементирана. По този начин на практика се прескача българското законодателство и се отива на по-високо ниво, т.е. придобива директна приложимост текстът от директивата. Бизнесът може да се позове на нейните разпоредби, включително на тълкуванието на Съда, дадено през ноември миналата година, за да може да изиска възстановяване на своето ДДС в случаите, когато вземането е несъбираемо.

С тълкуванието на Съда на ЕС това вече като практика се е променило. От тук нататък несъбираемо вземане, ако бъде налице, бизнесът може да го намали частично или изцяло. В зависимост от това каква част от плащането е постъпило, може да се намали данъчната основа и съответно да се иска възстановяване на ДДС. По този начин бизнесът може да повиши своята ликвидност и конкурентоспособност като малка част от благоприятните ефекти.

По принцип става дума за огромна парична маса, която засяга тази директива, а тя е в зависимост от обема на доставката/сделка-

та, сумите могат да бъдат значителни, което изключително много улеснява бизнеса.

За философията на ДДС законодателството – както българското, така и европейското, е характерен т.нар. „неутралитет“, т.е. държавата членка, в случая България, не може да очаква да получи по-голямо ДДС от сумата, която реално е получена по доставката/сделката. А на практика има много такива, по които плащане реално не постъпва, или постъпва частично. В крайна сметка бизнесът понася тежестта за плащане на ДДС, а не получава дължимото му възстановяване – нещо, което следва да се промени в данъчната практика.

Следва да се има предвид, че не се изисква да се разваля договор, защото в повечето случаи услугата вече е предоставена. Много трудно може да се развали договор, а и ефектите от развалянето може да са изключително неблагоприятни. Поради липсата на подобен механизъм в повечето случаи бизнесът заплаща ДДС, но не получава възстановяване на данъка.

Неспазването на това тълкувание на Съда на ЕС засяга всички видове бизнес, но най-вече някои сектори на икономиката, като например строителния сектор, тъй като при него има процент на плащания над средното ниво, които не се извършват от възложителите. Засегнати са също така и мобилните услуги, тъй като при тях има относително голям брой физически лица, които не заплащат дължимите суми или ги плащат, но частично, а ДДС вече е внесено от конкретния мобилен оператор. На практика засегнатите сфери по този въпрос могат да претендират за възстановяване на своето ДДС.

Как може да се претендира за възстановяване на ДДС при намаляване на данъчната основа в резултат на частично или пълно неплащане и на несъбираемо вземане?

Българският бизнес може да се позове на европейското законодателство, като прескочи родния закон за ДДС, и да отиде директно на европейско ниво. Рискува ли в този смисъл държавата, ако бизнесът подеме някакви действия срещу нея или инициатива за дела, включително и спрямо държавата? На базата на наблюденията държавната администрация, и по-конкретно в Националната агенция за приходите (НАП), професионализмът и компетенциите са на изключително високо ниво. Може да се предполага, че това тълкувание на Европейския съюз не им е убягнало. Засега запитванията от страна на компаниите са само на етап анализ, но

съвсем скоро ще се влезе в комуникация с НАП, за да може да се получи официално становище от тях или директно да се поиска възстановяване на ДДС. Ако се получи отказ от страна на НАП, това ще бъде основание за придвижване на спора в съда, където съдът вече ще прецени доколко българското законодателство отговаря и доколко вземането е несъбираемо, за да може да се стигне до окончателното заключение възстановява ли се ДДС или не.

Сроковете за транспониране на тази директива вече са изтекли, тъй като Шеста директива, която е отменена от директивата отново за ДДС от 2006 г., въвежда изключително рядка ситуация, при която тълкуването се счита, че е с обратна сила, т.е. даденото тълкувание се счита, че е било такова, от самото възникване на правната норма, т.е. всички срокове са изтекли и данъчнозадължените лица по ЗДДС при наличие на несъбираемо вземане могат директно да претендират за възстановяване на своето ДДС.

Необходимо е само да се анализира дали вземането е несъбираемо и да се заяви възстановяване на ДДС, след това може да следва дискусия с органа по приходите и задължително адвокатско процесуално представителство пред съда за всяка стъпка, за да не се усети тежестта по процеса на възстановяване на данъка. Тази тема е изключително авангардна, тъй като няма как да има данъчна и съдебна практика на този етап и вероятно малко адвокатски дружества биха се заели със защита на подобни сложни казуси.

### ➤ **Защита на бизнеса и сигурността в търговските отношения**

Вероятно най-важната част от бизнеса са търговските отношения [1] както с партньори, така и с клиенти. В тази връзка следва да се обърне особено внимание на някои видове често срещани търговски сделки и други действия, до които всяка фирма прибегва. Какви способности за предварителна защита се използват в бизнеса, тъй като с времето предварителното обезпечаване на вземанията по различни сделки се наложи като традиционно? Такива са запис на **заповед**, **капаро** и **неустойка**.

Почти винаги издателят на запис на заповед подписва такъв, защото е принуден от насрещната страна. Най-често става дума за отстъпване на кредит, а често запис на заповед се използва и като обезпечителна мярка при вече възникнали задължения.

Друг способ, който се използва от бизнеса, а пък и не само, за обезпечаване на вземанията по определена сделка е капарото. За

наша изненада това всъщност се оказва и най-често срещаната мярка за гарантиране на изпълнение. От друга страна не всички са запознати с факта, че капарото обезпечава вземането не само на страната, която го получава, а и на страната, която го дава.

Неустойката вероятно е най-популярният способ за обезпечаване на изпълнението в търговските сделки. Тя е ефективна, от една страна, като способ за принуда на длъжника, а от друга, и като гаранция за обезщетение при неизпълнение.

### ➤ **Защита на електронната комуникация за участие в обществени поръчки**

Целият обмен на информация [4] в процедурите по обществени поръчки ще трябва да се извършва с електронни средства. Правилата могат да се въведат поетапно. Според европейската директива средствата за електронна комуникация трябва да са общодостъпни и недискриминационни. Те не трябва да са пречка, а напротив. Най-често това са онлайн платформи. Използването им обикновено не е свързано с особени трудности, специалисти и търговци ги определят като улесняващи както възложителя, така и участниците. Всички електронни устройства и инструменти трябва да осигуряват нужната поверителност и запазване на целостта на подадените данни. Възложителят е отговорен за това. Едно от основните изисквания и предимства на електронната комуникация е проследимостта на всяка кореспонденция между възложителя и участниците, като тези изисквания са заложиени в Закона за обществените поръчки.

Използването на електронни подписи за участие в поръчките не е задължително съгласно директивите, тъй като това е допълнително затруднение за участие. Все пак използването им може да се изисква по изключение, когато е необходима по-висока сигурност. В контекста на идеята за общодостъпност въпросът за приложимите езици в процедурите не е детайлно уреден от директивите. Езикът е естествена бариера за участие на чуждестранни търговци. Директивите указват на възложителите, че могат да приемат оферти и други документи на всеки от официалните езици на Общността. Задължение обаче засега не може да има, тъй като това би затруднило много възложителите. Така или иначе за постигане на по-добра конкуренция и по-добри оферти много от българските възложители биха могли да провеждат мултиезични процедури, най-малкото използвайки английски език наред с българския.

Във връзка с езика и общодостъпността директивите на ЕС предвиждат задължителна поддръжка на базата данни в **e-Certis**. Това е електронна система, поддържана от Европейската комисия, в която се качва информация за всички сертификати и други документи, приложими в дадена държава за участие в обществени поръчки. Възложителите ще трябва да изискват от участниците предимно такива сертификати. Наред с общите правила за „компютризиране“ на обичайните процедури съществуват и няколко специфични процедури, които са изцяло „електронни“ по своята природа.

**Електронният търг** е повтарящ се електронен процес, в който участниците предлагат нови стойности на позиции от офертите си – цени или други, които се изразяват чрез цифри, т.е. наддаване в реално време. Оценяването става автоматично. Преди началото на наддаването възложителят трябва да е оценил първоначалните оферти. На всеки етап от процеса участниците знаят на кое място в класирането са. По този начин може да завършва и всяка обичайна процедура по ЗОП – отличен метод за постигане на изгодни търговски условия. На участниците се осигурява в максимална степен прозрачност и обективност. Тази процедура съществува и сега. Не се използва обаче особено често.

**Динамичната система за покупки** е изцяло електронен процес за осъществяване на обичайни и повтарящи се покупки, действащ за определен срок (до 4 години съгласно ЗОП). С новите директиви тази система ще е достъпна не само за доставка на стоки, както е по ЗОП, а за всякакъв вид поръчки. Ще се организира като ограничена процедура. До системата се допускат всички търговци, които отговарят на критериите за подбор. При нужда от конкретни покупки всички допуснати участници се поканват да подадат оферти електронно. Нови търговци могат да се включват в системата по всяко време.

#### ➤ **Защита на личните данни**

Ако бизнесът е в рамките на ЕС, с приемане на Регламент 679 GDPR (General Data Protection Regulation) за личните данни е необходимо бизнесът да има правно съответствие с регламента. На практика навсякъде има обработване на лични данни и няма как да не се съобразим със законодателството в тази област.

Изминаха няколко месеца, откакто този регламент влезе в сила, и е необходимо изначално правно съответствие с него. Нещо повече, бизнесът все повече минава и на следващо ниво, т.е.

веднъж след като е получена началната услуга по правно съответствие с регламента, се минава на следващото ниво и процедурите по съобразяването с GDPR започват да се въвеждат в бизнес процесите много по-дълбоко.

**В заключение бизнес консултирането [5] и защитата на правните, финансовите и бизнес интересите обхващат въпроси, свързани с икономическата и финансовата дейност, стратегическото планиране, оптимизацията на общото функциониране на компанията, въвеждането и развитието на бизнеса, изследването и прогнозирането на пазарите и търсенето, движението на цените, участието в обществени поръчки и др. Този вид дейност е една от най-бързо развиващите се професионални области в икономиката и представлява ключов сектор за икономическа промяна, насочена към обслужването и знанието за всеки вид бизнес.**

### *Литература*

1. **Асенов, Александър.** Защита на търговската тайна при предоставяне на достъп до обществена информация. – В: *Сборник с доклади от националната научна кръгла маса „Правната наука и бизнесът – заедно за устойчиво развитие на икономиката“*, Икономически университет – Варна, 21.10.2016, с. 74 – 83. ISBN 978-954-21-0913-6.

2. **Николова-Алексиева, В.** Системи за пряко и косвено въздействие върху дейността на фирмите. Монография. Пловдив: Интелексперт-94, 2013, 94 с. 109 ISBN-978-619-7220-46-9.

3. **Попов, Г., В. Алексиева, В. Милушева.** Икономика на фирмата. София: Стопанство, 2014. ISBN 978-954-644-006-1.

4. **Стоянов, Николай.** Правната наука в полза на бизнеса – прости отговори на сложни въпроси. – В: *Сборник с доклади от националната научна кръгла маса „Правната наука и бизнесът – заедно за устойчиво развитие на икономиката“*, Икономически университет – Варна, 21.10.2016, с. 93 – 99. ISBN 978-954-21-0913-6.

5. **Prokopieva, Troyanov, Russenov & Partners.** Law Firm. [online]. <https://eu-bg.com/en/>.

6. **Тепавичарова, М., М. Sikudy.** The role of the social innovation in the development of the social entrepreneurship and the addition of value in society. – In: *First Conference on Social entrepreneurship*. Plovdiv, Bulgaria: Academic Publishing Agricultural University, 2016, pp. 148 –156, ISBN 978-954-517-249-6.