Станимира Николова

Международен бизнес

(Учебно помагало)



2018

Учебното помагало по Международен бизнес е предназначен основно за студенти от специалности МИО, Маркетинг и Икономика, но може да бъде ползван и от други специалности Той може да бъде полезен за висши училища, изучаващи подобна тематика. Учебното помагало има практическа насоченост и разглежда традиционните външнотърговски сделки, както и комплексните външноикономически операции, които се характеризират с по-висока степен на сложност и риск. Всяка тема завършва с ключови думи, задачи и въпроси за самоподготовка.

Авторът е доктор по научна специалност „Политическа икономия”на РУ „Ангел Кънчев”, където е и дългогодишен преподавател от 2008 до 2017 година. Защитава дисертационен труд на тема „Обща факторна производителност и регионални различия в икономическия растеж на България (1999 – 2012) през 2015 година. Със своята научна и изследователска дейност има участие в проекти и над 10 научни публикации – статии, доклади и студии. Научни интереси: Икономически растеж, Световна икономика, Международен бизнес и Международни инвестиционни проекти.

Авторът с признателност ще приеме всички препоръки и забележки от читателите с цел по-нататъшното усъвършенстване на учебното помагало.

2018

д-р Станимира Николова

Рецензент: проф. ик.н. Лилия Каракашева

Съдържание

Тема 1. Въведение в същността на международния бизнес

* 1. Същност на понятията международен бизнес и международен пазар 7 стр.
  2. Подходи за достъп до международния пазар 7 стр.
  3. Същност и класификация на видовете международни бизнес операции 8 стр.

Тема 2. Международна продажба (Експорт)

2.1. Същност на международната продажба 14 стр.

2.2. Сравнителен анализ между международната и вътрешната продажба 14 стр.

2.3. Технологичен цикъл на международната продажба 15 стр.

2.3.1 Подготовка 15 стр.

2.3.2 Сключване на сделката за международна продажба 22 стр.

2.3.3 Изпълнение на сделката за международна продажба 22 стр.

Тема 3. Условия на външнотърговския договор.

3.1. Условия на външнотърговския договор 29 стр.

3.2. Инкотермс 30 стр.

Тема 4. Посреднически и реекспортни операции

4.1. Същност и видове посреднически операции 36 стр.

4.1.1. Операции по препродажба 36 стр.

4.1.2. Комисионни операции 37 стр.

4.1.3. Консигнационни операции 38 стр.

4.1.4. Операции за търговско представителство 39 стр.

4.2. Основни клаузи на посредническите договори 40 стр.

4.3. Реекспортни операции 41 стр.

4.3.1. Класически реекспорт 41 стр.

4.3.2. Сделки суич и але-ретур 42 стр.

4.3.3.. Сделка на ишлеме (сделка за преработка на чужди ресурси) 43 стр.

Тема 5. Международни компенсационни операции

5.1. Същност на компенсационните операции 49 стр.

5.2. Търговски и промишлени компенсации – сравнителен план 50 стр.

5.3. Търговски компенсации 50 стр.

5.3.1. Бартер и компенсационна сделка 50 стр.

5.3.2. Насрещна покупка 51 стр.

5.4. Промишлени компенсации 51 стр.

5.4.1. Компенсационно съглашение 51 стр.

5.4.2. Операция В.О.Т. 52 стр

Тема 6. Международен инвестиционен проект. Международен инженеринг

6.1. Същност на понятията международен инвестиционен проект и международен инженеринг 56 стр.

6.2. Подходи за установяване на делови контакти и провеждане на преговори с потенциални изпълнители на проекта 57 стр.

6.2.1. Преки преговори 57 стр.

6.2.2. Търг 59 стр.

6.2.3. Видове търгове 60 стр.

6-3- Избор на подходящи контрактори 62 стр.

6.4. Организиране и провеждане на търг 63 стр.

6.4.1. Организиране на търг 64 стр.

6.4.2. Провеждане на търг 65 стр.

6.5. Определяне на офертната цена 68 стр.

6.6. Методи на договаряне 69 стр.

6.7. Привличане на външно участие за изпълнение на международен инвестиционен проект 71 стр.

Тема 7. Международни бизнес операции за съвместна дейност между фирмите

7.1. Същност и форми на производственото коопериране 82 стр.

7.2. Коопериране на основата на договори за съвместна дейност 82 стр.

7.2.1. Субконтракт 82 стр.

7.2.2. Субконтракт и аутсорсинг – прилики и разлики 92 стр.

7.3. Смесени фирми и консорциуми 93 стр.

Тема 8. Международни бизнес операции за научно-технически резултати

8.1. Същност на понятието франчайзинг 113 стр.

8.2. Видове франчайзинг 113 стр.

8.3. Франчайзингов договор 115 стр.

8.4. Приложение и предимства на франчайзинга 117 стр.

8.5. Същност на лицензионното съглашение 118 стр.

8.6. Видове лицензии и клаузи на лицензионния договор 119 стр.

8.7. Предимства и недостатъци за контрагентите по лицензионния договор 123 стр.

Литература 130 стр.

Бележки 133 стр.

**Тема 1. Въведение в същността на международния бизнес**

* 1. **Същност на понятията международен бизнес и международен пазар**

Международният бизнес може да се определи като стопанска дейност, осъществявана от различните организации с цел печалба на територията на международния пазар.

Международният пазар може да се разглежда двуяко - от една страна като съвкупност от всички национални пазари, т.е. като световен пазар, а от друга страна като определен регион или определен брой национални пазари, върху които организацията осъществява своята дейност, т.е.като задграничен пазар. [6,стр. 157]

* 1. **Подходи за достъп до международния пазар**

Съществуват два основни подхода за излизане на международния пазар – пряк (непосредствен) и непряк достъп до международния пазар. [6, стр.217]. Непрекият достъп до международния пазар предполага участието на посредници, разположени на националната територия на производителя, осъществяващи излизането на международния пазар. Този подход е подходящ когато производителят няма достатъчно информация, знания и умения в първоначалните си опити да продаде своята продукция зад граница. Прекият достъп до международния пазар предполага производителят сам да пресече границите, които го разделят от целевия задграничен пазар. Производителят може да осъществи това чрез:

* Използване на посредници, разположени на територията на целевия задграничен пазар;
* Използване на собствени канали за реализация, разположени на целевия задграничен пазар като смесени фирми, консорциуми и др., които могат да бъдат създадени на основата на капиталов и некапиталов вариант;
* Използване на участието в различни форми на международно междуфирмено сътрудничество като производствено коопериране, субконтракт, лицензионно съглашение, франчайзинг и др.
  1. **Същност и класификация на видовете международни бизнес операции**

Международните бизнес операции могат да се разглеждат като форма на реализация, при която продуктът се превръща в стока. И може да бъдат класифицирани на основата на различни критерии (таблица 1).

Таблица 1. Класификация на МБО (международни бизнес операции) [9, 16-22][[1]](#footnote-1)

|  |  |
| --- | --- |
| Критерии | Видове МБО |
| 1. Движение на правото на собственост върху стоката | * Операции, при които се прехвърля правото на собственост върху стоката като международна продажба, операция по препродажба, реекспортна операция, борсова, аукционна операция * Операции, при които се прехвърля правото на ползване на веществен и/или интелектуален продукт като концесия, лизинг, лицензионно съглашение, франчайзинг и др. |
| 1. Видове договори | * Договори за прехвърляне правото на собственост; * Договори за прехвърляне правото на ползване; * Договори за извършване на работа; * Договори за правни услуги; * Договори в областта на интелектуалната собственост; * Договори за консултационна дейност; * Договори за съвместна дейност; * Договори за съвместни предприятия; * Комплексни договори; |
| 1. Начин на доставка | * Операции за еднократна доставка; * Операции с периодична доставка; |
| 1. Начин на плащане | * Операции с плащане в брой; * Операции с плащане на кредит; * Операции с периодични плащания; * Клирингови операции; * Компенсационни операции; |
| 1. Характер на предмета на сделката | * Сделки за селскостопански стоки; * Сделки за промишлени стоки за широко потребление; * Сделки за машини, съоръжения и транспортна техника; * Сделки за комплектно оборудване; * Сделки за комплектни обекти. * Сделки за строителство, монтаж и пускане в експлоатация на инвестиционни обекти; * Сделки за услуги; * Сделки за научно – технически продукти; |
| 1. Характер на връзките между контрагентите | * Традиционни външно-търговски сделки като международна продажба, посреднически сделки, реекспорт, търговски компенсации, борсови и аукционни операции и др.; * Комплексни външноикономически операции като смесени фирми, консорциуми и др. ; * Международни инженерингови контракти като концесионно съглашение, рисков контракт и др; * Сделки научно-технически постижения като лицензионно съглашение, франчайзинт и др; * Експорт на капитали – преки и портфейлни инвестиции. |

Subash C. Jain [23] (фигура 1) представя едно стратегическо решение за постепенно излизане на фирмата зад граница.

Фигура 1.[[2]](#footnote-2)

**Цел на упражнението:**

Да се определи каква е същността на понятията международен бизнес и международен пазар;

Да се познават подходите за достъп до международния пазар;

Да се познава класификацията на международните бизнес операции.

**Ключови думи**

Международен пазар; Международни бизнес операции;

Международен бизнес; Традиционни ВТС;

Непряк достъп до международния пазар; Комплексни ВИО;

Пряк достъп до международния пазар;

**Задачи**

На база класификацията на МБО, направете кратка характеристика на следните операции:

А)Международна продажба, Б)франчайзинг, В)концесия, Г)лизинг, Д)бартер, Е)смесена фирма, Ж) рисков контракт.

**Въпроси за самоподготовка**

Определете същността на понятието международен бизнес: …………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Определете същността на понятието международен пазар:

…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Какви подходи за достъп до международния пазар познавате?

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………..

Въз основа на какви критерии може да се класифицират МБО?

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Тема 2. Международна продажба (Експорт)**

* 1. **Същност на международната продажба.**

Международната продажба е форма, чрез която се осъществява основно външнотърговския обмен на една страната. Тя възпроизвежда същностната характеристика на продажбата, която се реализира на вътрешния пазар, но международният елемент внася някои отличителни особености.

* 1. **Сравнителен анализ между международната и вътрешната продажба**
* Контрагенти по сделката за международната продажба са фирми от две и повече страни;
* В процеса на реализация на сделката вземат участие множество посредници, както и съдействащи организации като транспортни фирми, застрахователни компании, банки и др.;
* Стоката обект на доставка, както и документите, които я съпътстват преминават различни национални граници;
* Плащанията се осъществяват във валута;
* В процеса на подготовка, сключване и изпълнение на сделката е необходимо познаването и спазването на различни национални законодателства и нормативни документи.

Всички тези особености на международната продажба показват, че тя се отличава от продажбата, осъществявана на вътрешния пазар по това, че е свързана с по-висока сложност и риск. Основният риск, който поема износителят е от неплащане, а основният риск, който поема вносителят е да плати, а да не получи стоката или да я получи, но количеството, качеството и срокът на доставка да не отговаря на постигнатата договореност. Освен това както продавачът, така и купувачът поемат още ценови, валутен и транспортен риск.

* 1. **Технологичен цикъл на международната продажба**

Технологичният цикъл на международната продажба следва следните основни етапи, а именно: подготовка, сключване, изпълнение и анализ и оценка.

* + 1. **Подготовка**

Подготовката за сделката за международна продажба включва два подетапа – обща подготовка и конкретна подготовка (фиг.2). Общата подготовка има за цел да се установят условията за осъществяване на стопанска дейност на конкретен задграничен пазар с определена стока през определен период от време. На този подетап е необходимо да се проучат различни нормативни документи, междуправителствени договорености, състояние и развитие на целевите задгранични пазари.

Конкретната подготовка на сделката за международна продажба се свързва основно с провеждането на търговските преговори и оферирането в международната търговия. Търговските преговори могат да се провеждат устно или в писмена форма като се използват всички общоприети средства за водене на търговска кореспонденция – писмена кореспонденция, телефон, факс, електронна поща, лични контакти и др.

Фиг. 2 Подготовка на сделката за международна продажба [9, стр. 36]

С понятието оферта се обозначава писмено или устно изявено желание от страна на продавача-износител за сключване на сделка за продажба.

Различаваме две вариантности на офертата в зависимост от обвързващата й сила по отношение на оферента, а именно: твърда и свободна оферта.

Твърдата оферта обвързва оферента с посочените в нея условия в срока на нейната валидност, или т.нар. опция. Приемането на една твърда оферта без изменения в срока на нейната валидност води до сключването на сделка за международна продажба. Минималният набор от условия, които трябва да съдържа една твърда оферта са: 1) да е дефинирана стоката; 2) количеството; 3) качеството; 4) цена и начин на плащане; 5) срок и 6)условия на доставка. Формалните белези, които дават основание да се счита една оферта за твърда е срокът на нейната валидност, както и може изрично да бъде записано „твърда оферта”. Примерен образец на твърда оферта е представен в следващите редове:



To

XLTD

Hong Kong, 1 January 2017

Dear Sirs,

We thank you for your enquiry of 1st January. We offer you the goods in accordance with the enclosed detailed offer.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  | ***netto*** |  |  | ***unit price,eur*** |  | ***Expiry*** |
| ***EAN*** | ***Article*** | ***pcs/crt*** | ***kg*** | ***crt/pall*** |  |  | ***origin*** |  |
| 3800…… | chocolate 1 40gr | 96 | 3,840 | 78 |  | 0,23 | Bulgaria | 12 months |
| 3800…… | chocolate 2 40gr | 96 | 3,840 | 78 |  | 0,23 | Bulgaria | 12months |
| 3800…………… | chocolate 3 42gr | 96 | 4,032 | 78 |  | 0,23 | Bulgaria | 10months |
| 3800……. | choclate 4 42gr | 96 | 4,032 | 78 |  | 0,23 | Bulgaria | 10months |
|  |  | 24 | 1,08 | 288 |  | 0,23 | Bulgaria | 10months |
| **NESTLE POP CHOC** | 140gr |  |  |  |  |  |  |  |
| 3800……. | chocolate 5 140gr | 17 | 2,380 | 54 |  | 0,74 | Bulgaria | 7months |
| 3800…………. | chocolate 6 140gr | 17 | 2,380 | 54 |  | 0,74 | Bulgaria | 7months |

EXW Ruse Bulgaria

MOQ 33 pallets – could be mixed items

Payment terms: 30% with the order; balance – 7 days before loading, with TT

Lead time: 2-3 weeks.

We hold this offer open for your acceptance until the 15th of January.

Yours faithfully,……

Свободната оферта няма обвързваща сила за оферента с посочените в нея условия. Тя има за цел привличането на вниманието на купувачи към дадената стока на продавача, както и се прави с цел проучване на пазара. Примерен образец на свободна оферта е представен в следващите редове:



To

XLTD

Hong Kong, 25 May 2017

Dear Sirs,

We have pleasure in offering you without engagement our goods. We are ready to send you detailed information about our business conditions. We are waiting for your answer.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***description*** | ***pcs/crt*** | ***m3/crt*** | ***kg/crt*** | ***unit price, eur*** |
| *Luxury Perfume YVELL CHARME 50ml woman* | *36* | *0,0205* | *8,75* | **15** |
| *Luxury Perfume YVELL CHARME 50ml man* | *36* | *0,0205* | *8,75* | **15** |
| *Origin of Bulgaria EU /fragrance made in France/certificated for over 24hours lasting* | |  |  |  |
| ***Mediterranean series by YC with Organic Olive Oil*** |  |  |  |  |
| *Face Wash Gel Olive,Rice,cucumber with pump 250ml* | *16* | *0,0097* | *4,25* | **1** |
| *Hair mask Olive,Honey,wheat,rosemary 350ml* | *12* | *0,0097* | *4,35* | **1** |
| *Body lotion Olive and Passion fruit with pump 250ml* | *16* | *0,0097* | *4,25* | **2** |
| ***Body Butter Olive and Papaya 350ml*** | *12* | *0,0097* | *4,35* | **3** |
| ***Bulgarian rose series by YC*** |  |  |  |  |
| ***Hydro Gel Rose - Bubbles for face NEW 50ml*** | ***36*** | *0,0057* | *2,2* | *3* |
| |  | | --- | | /with 95% natural rose water and hyaluronic acid/ | |  |  |  |  |
|  | COSMETICS | |  |  |
|  |  |  |  |  |
| ***Article*** | ***pcs/crt*** | ***volume 1crt,m3*** | ***gross weight per crt,kg*** | ***Unit price, EUR*** |
|
| **100% Pure Argan oil - face,body,hair,nails 50ml** | 36 | 0,0057 | 2,2 | **5,5** |
| **Facial scrub mask - pure Argan oil, natural coffee & kaolin 100ml** | 27 | 0,0057 | 3,2 | **2** |
| **Body scrub - pure Agran oil, natural coffee & kaolin 170ml** | 16 | 0,0057 | 3,2 | **1** |
| **Body lotion ArganYCa 150ml** | 20 | 0,0082 | 3,8 |  |
| **Shampoo ArganYCa 250ml** | 15 | 0,0082 | 4,05 | **3** |
| **Restoring Hair Mask ArganYCa 350ml** | 12 | 0,0082 | 4,6 | **3** |
| **Day Face Cream ArganYCa - Pure Argan oil&Passion fruit 50 ml** | 20 | 0,0057 | 2 | **5** |
| **Sugar Body Scrub Argan oil&Macadamia oil 300gr** | 12 | 0,0095 | 4 | **4** |
| **Aftershave balm ArganYCa men + YC perfume 100ml** | 35 | 0,0082 | 4,2 | **2** |
| **handmade Face soap Argan oil 45gr** | 96 | 0,0082 | **4,85** | **0,65** |
|  |  |  |  |  |
| **PROFESSIONAL SIZE** |  |  |  |  |
| **100% Pure Argan oil - face,body,hair,nails 150ml** | 20 | 0,0082 | 3,5 | **12** |
| **Massage Oil ArganYCa - face and body 500ml** | 15 | 0,016 | 9 | **14** |
| [office@ivatrading.com](mailto:office@ivatrading.com) |  |  |  |  |
| [yc@ivatrading.com](mailto:yc@ivatrading.com) |  |  | | |
| [FACEBOOK](https://www.facebook.com/IvaTradingYC?ref=hl) |  |  |  |  |
| [www.ivatrading.com](http://www.ivatrading.com/) |  |  |  |  |

Yours faithfully,……

Запитването отразява желанието на купувача да закупи дадена стока. По съдържание едно запитване е по-общо, като се акцентира върху описанието на стоката, нейното количество и условия за доставка, но много често условия за цена, начин на плащане и срок на доставка не присъстват пряко в едно запитване. Причина за тази особеност е, че инициативата за запитването е от страна на купувача и е съвсем естествено той да няма интерес да подчертае още при първоначалния контакт своята необходимост например от кратки срокове на доставка, тъй като това би рефлектирало върху цената на стоката.

X LTD

Hong Kong

25.08.2017

IVA trading LTD

Ruse, Bulgaria

Dear Sir/Madam,

We are an established trading & distribution enterprise based in Hong Kong and China. Since our inception in the 1980s, our primary businesses have grown and evolved dynamically with marked specialties, knowledge and expertise across several product platforms for which we have strong and leading footholds in major emerging markets today

We are one of the leading Hong Kong based companies specializing in the  
supply of leading brands and makers to the wholesale alcoholic beverage  
industry.

We have more than several hundred referenced products (spirits, soft  
drinks, wine, beer and other products) for the foodservice channel. We have a network that serves to beverage wholesalers, cash and carry, supermarkets and retail chains.

Additionally, we also deal in beverages of branded products that covers  
across in Soft Drinks, Non-alcoholic Beer, and Energy Drinks. Across in  
food products, we do engage in dealings of branded Confectionery items in across Chocolates, Candies and Snack Foods.

We work with major wholesale distributors and global industry partners in  
the businesses of food and beverage. We seek for competitive pricing and  
on-time deliveries so that we can leverage upon this to offer consolidated  
shipments worldwide in a timely and effective manner to all off our valued clients and customers.

We request for your full product master catalogue, pricelist sheets for  
across in food items, alcoholic and non-alcoholic Beverages of leading and major worldwide brands, to understand what businesses we could work with you.

Additionally, you may put our e-mail address –. .......email\*\* – on your daily / weekly / monthly  
newsletters or product offer mailing lists.

Looking forward to working with you. Thank you.

Regards  
  
........name  
  
Director

* + 1. **Сключване на сделката за международна продажба**

В резултат от успешно приключване на търговските преговори се стига до сключване на сделка за международна продажба. Търговската практика е установила няколко варианта за сключване на сделката, които са представени на фигура 3.

Фиг. 3. Сключване на сделка за международна продажба [9, стр.36]

* + 1. **Изпълнение на сделката за международна продажба**

Изпълнението на сделката за международна продажба се свързва с фактическото доставяне на стоката съгласно постигнатата договореност, както и с подготовката и придвижването на комплекта от документи, които я съпътстват. Комплекта от документи включва документи, свързани с действащия външнотърговски режим, митнически, стокови, транспортни и платежни документи. Изпълнението на сделката за международна продажба е онагледено на фигура 4.

Фиг. 4. Изпълнение на сделката за международна продажба [9, стр.36]

В следващите редове е представен пример за авизо. Авизото се използва когато срокът на доставка се определя по избор на продавача в определен период от момента на сключване на сделката. Авизото се изпраща в предварително договорен срок преди самата експедиция. [6, стр. 88]

Технологичният цикъл на международната продажба завършва с анализ и оценка (четвърти етап) на резултатите от осъществената операция.

 IVA TRADING LTD

ИВА ТРЕЙДИНГ ЕООД

Supplier/доставчик: Iva Trading LTD

Ruse 7012, Bulgaria

Avviso delivery of goods/Авизо за доставка на стоки:9

Date of loading/дата на товарене:

Buyer/Купувач : …………………………… SRL

ADDRESS: …………………………………………

VAT: ………………………………..

Italy

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| description | cases | pcs/case | tl pcs | tl weight |
|  |  |  |  |  |
| soft drinks  samples cosmetics | 2280  1 | 6 | 13680 | 21600kg |

To invoice№ /към фактура №:1000003821/21.09.2017

Sender signature/ loading date/ Дата товарене: date of delivery/дата на доставка

Подпис изпращач

................................................ ..................................................

.................... Truck number/Номер камион: receiver signature/подпис получател:

............................................... .......................................................

Signature/подпис превозвач:

............................................

Ruse 7000, Bulgaria w: www.ivatrading.com

e: [office@ivatrading.com](mailto:office@ivatrading.com) EORI:BGC200385167ZZZZ6

**Цел на упражнението**

Да се познава същността на операцията международна продажба;

Да се различава международната продажба от продажбата осъществявана на вътрешния пазар;

Да се познава технологичния цикъл през който преминава операцията.

**Ключови думи:**

Международна продажба Вътрешна продажба

Технологичен цикъл на МП Документи по сделката

**Задачи:**

Отговорете, кои твърдения са верни и кои грешни:

А)Международната продажба е комплексна външно-икономическа операция;

Б)При международната продажба се прехвърля правото на собственост на стоката от продавача върху продавача.

В) Твърдата оферта няма обвързваща сила за оферента в рамките на нейната опция.

От гледна точка на предимствата и недостатъците на електронната търговия, коментирайте следния текст:

# Електронната търговия в България достига 700 млн. лева

## Около 9% от компаниите у нас продават онлайн, а 27% от потребителите са пазарували в мрежата през последната година/www.investor.bg/27.09.2017

|  |
| --- |
|  |

Онлайн търговията в България се оценява на около 700 млн. лева, като отрасълът отбелязва устойчив ръст през годините. Това обяви заместник-министърът на икономиката Александър Манолев при откриването на „eBay Seller Summit 2017“.

За първи път годишното събитие на технологичния гигант се организира в страна от Източна Европа. За неговото откриване в София бе вицепрезидентът на компанията Крис Бейнс, а сред участниците имаше гости от България, Гърция, Унгария, Чехия, Естония, съобщи пресцентърът на икономическото министерство.

„Последните данни на Евростат от доклада "Дигиталната икономика и общество в ЕС" показват, че около 9% от компаниите в България продават онлайн, а около 27% от потребителите са пазарували в мрежата през последната година”, посочи Манолев.

По думите му данни на различни изследвания показват, че ръстът на онлайн търговията в България изпреварва средния за Европейския съюз, но все още сме в етап на догонване на западните държави по този показател.

„Онлайн търговията дава нови, много по-големи възможности както за потребителите, така и за производителите, а стопанската инициатива става много по-достъпна“, посочи Александър Манолев.

Той допълни, че броят на малките и средни предприятия в България е над 316 хиляди, което представлява 99,8% от общия брой на нефинансовите предприятия в страната.

„Електронната търговия е средството, чрез което на практика всеки човек може да се приобщи към тази статистика, стига да има работещо решение, умения и базови познания за работа с компютър“, каза още заместник-министърът.

В рамките на изказването му беше обърнато внимание на разработената от страна на бизнеса и държавата „Концепция за цифрова трансформация на българската индустрия (Индустрия 4.0)“, като основа за разработване на Стратегия за участието на България в Четвъртата индустриална революция.

„България има своите силни страни – качествен интернет, силен IT сектор, силна електроника, електротехника и мехатроника, които трябва ефективно да използваме за цифровизирането на икономиката ни“, подчерта Манолев.

Данните на eBay показват, че търговците от България достигат до 34 чуждестранни пазара, като 76% от тях са реализирали продажби на четири или повече различни континента през платформата. За миналата година те са генерирали общ оборот от около 70 млн. долара.

**Въпроси за самоподготовка**

Направете сравнителен план между международната и продажбата, осъществявана на вътрешния пазар

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………….................................

Какъв е технологичният цикъл, през който преминава международната продажба…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

С каква се свързва подготовката на сделката за МП?………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………….-

По какъв начин една оферта може да бъде изпратена до купувача – вносител………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………..

Каква е разликата между оферта и запитване?………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………..

Какви начини за сключване на сделка за международна продажба познавате?…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………. ………………………………………………………………………………

**Тема 3. Условия на външнотърговския договор.**

* 1. **Условия на ВТД**

Наред със стандартните условия, които се включват в един търговски договор като предмет на договора, условия за количеството и качеството на стоката, цена и начин на плащане, срок на доставка и вид транспорт, условие за опаковката, маркировката и етикетировката на стоката, условие за количественото и качественото предаване и приемане на стоката, условие за гаранции, рекламации и санкции, уреждане на възникнали спорове и условие за форсмажор, се включва и едно специфично условие, което е характерно за всеки един външнотърговски договор и това условието за франкировката.

Франкировката изяснява и урежда следните въпроси:

* Кога и къде се прехвърля собствеността и риска от повреждането или загиването на стоката от продавача върху купувача.
* Какво е съотношението на участието на контрагентите по сделката в следните видове разходи [18, стр.54]:
  + Транспортни;
  + Товарене, разтоварване, претоварване на стоката;
  + Складови разходи;
  + Застраховка на стоката;
  + Мита, такси и др. при пресичане на границите;
* Какво е разпределението на задълженията и разходите между контрагентите относно изработването, набавянето и придвижването на необходимите документи[18,стр.56]:
  + Разрешителни;
  + Санитарни и фито-санирни документи;
  + Митнически декларации и др.

Франкировката се отразява пряко върху равнището на цената на стоката. Тя на практика е свързана със структурата на цената и с начина на физическото придвижване на стоката. Поради това в търговската практика условието за франкировката се нарича още „база на цената“ или „условия на доставка”.

* 1. **Инкотермс**

Международната търговска камара в Париж създава през 1936 г. правила за тълкуване на търговските термини, известни като Инкотермс. Този международно приет стандарт редовно се обновява, като последната редакция е от 2010 г. и съдържа 11 трибуквени търговски термина, които отразяват деловите практики в договорите за продажба на стоки без да имат законно-задължителен характер.

Термините от Инкотермс може да бъдат разпределени в четири групи [9,стр. 81]:

* Група „Е” (**EXW**) продавачът предоставя стоката на купувача от свой склад;
* Група „F” (**FCA, FAS, FOB**) продавачът предоставя стоката на превозвача, определен от купувача;
* Група „С” (**CPT, CIP, CFR, CIF** ) продавачът осигурява превоза, без да поема риска от загуба или повреда на стоката и/или допълнителни разходи;
* Група „D” (**DAT, DAP, DDP**) продавачът поема всички рискове и разходи за доставка на стоката до нейното местоназначение.

Съществено особеност е, че 11-те терминамогат да бъдат групирани в още две групи:

* **Първата група** включва 7 правила, които могат да се използват за всички видове транспорт, като:
* **EXW** – EX WORKS (… named place of delivery)
* **FCA** – FREE CARRIER (… named place of delivery)
* **CPT** – CARRIAGE PAID TO (… named place of destination)
* **CIP** – CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (… named place of destination)
* **DAT** – DELIVERED AT TERMINAL (… named terminal at port or place of destination)
* **DAP** – DELIVERED AT PLACE (… named place of destination)
* **DDP** – DELIVERED DUTY PAID (… named place)
* **Втората група** включва 4 правила, които се използват когато транспорт се осъществява по море или вътрешен воден път – FAS, FOB, CFR и CIF. При последните три от тях се счита, че доставката е осъществена когато стоките са на „борда на кораба“, а не „при преминаване на корабния борд“, както е било формулирано в по- старите издания на Инкотермс.
* **FAS** – FREE ALONGSIDE SHIP (… named port of shipment)
* **FOB** – FREE ON BOARD (… named port of shipment)
* **CFR** – COST AND FREIGHT (… named port of destination)
* **CIF** – COST INSURANCE AND FREIGHT (… named port of destination)

### Разпределение на отговорността съгласно INCOTERMS 2010[[3]](#footnote-3)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | ТОВАРЕНЕ НА ТОВАРИ | митница | ДОСТАВКА ДО ПРИСТАНИЩЕТО ЗА ТОВАРЕНЕ | ЗАРЕЖДАНЕ НА КОРАБА | МОРСКИ ТРАНСПОРТ | РАЗТОВАРВАНЕ НА КОРАБА | ДОСТАВКА ДО МЕСТОНАЗНАЧЕНИЕТО | ЗАСТРАХОВКА | МИТНИЧЕСКО ОФОРМЯНЕ | |  | |
| EXW | купувач | купувач | купувач | купувач | купувач | купувач | купувач | купувач | купувач |  | | | |
| FCA | продавач | продавач | купувач | купувач | купувач | купувач | купувач | купувач | купувач | |  | | |
| FAS | продавач | продавач | продавач | купувач | купувач | купувач | купувач | купувач | купувач | |  | | |
| FOB | продавач | продавач | продавач | продавач | купувач | купувач | купувач | купувач | купувач | |  | | |
| CFR | продавач | продавач | продавач | продавач | продавач | купувач | купувач | купувач | купувач | |  | | |
| CIF | продавач | продавач | продавач | продавач | продавач | купувач | купувач | продавач | купувач | |  | | |
| DAT | продавач | продавач | продавач | продавач | продавач | продавач | купувач | купувач | купувач | |  | | |
| DAP | продавач | продавач | продавач | продавач | продавач | продавач | продавач | купувач | купувач | |  | | |
| CPT | продавач | продавач | продавач | продавач | продавач | продавач | продавач | купувач | купувач | |  | | |
| CIP | продавач | продавач | продавач | продавач | продавач | продавач | продавач | продавач | купувач | |  | | |
| DDP | продавач | продавач | продавач | продавач | продавач | продавач | продавач | купувач | продавач | |  |

**Цел на упражнението**

Да се познават клаузите, които следва да се включат в един ВТД.

Да се придобият знания за същността на франкировката.

Да се придобият умения за използване на търговските термини Инкотермс, свързани с продажбата на стоки в чужбина.

**Ключови думи**

Форсмажор

Франкировка

Инкотермс

**Задачи:**

Отговорете кои твърдения ся верни и кои –грешни

А)Условието за франкировката урежда въпросите, свързани с това кога и къде се прехвърля собствеността и рискът, отнасящ се до погиване или повреждане на стоката от продавача на купувача и как се разпределят разходите и фактическите действия между тях при придвижването на стоката.

Б)Инкотермс са търговски термина, които отразяват деловите практики в договорите за продажба на стоки без да имат законно-задължителен характер.

В)Форсмажор означава непреодолима, непредвидима сила.

**Въпроси за самоподготовка**

Какви условия се включват в един ВТД?

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………….

Защо условието за франкировката заема ключово място в един ВТД?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Какво е инкотермс?

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………..

Какво означава форсмажор?

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………….

**Тема 4.Посреднически и реекспортни операции**

**4.1. Същност и видове посреднически операции**

Посредническите операции са ефективен начин за разширяване на пазарния дял на фирмата и осъществяване на достъп до международния пазар. Различават се следните разновидности на посредническите операции: операция по препродажба, комисионна операция, консигнационна операция и операция за търговско представителство (агентска операция).

**4.1.1Операции по препродажба**

Посредникът, наричан търговец, купува стоката от производителя и я препродава на купувача. Търговецът извършва сделката от свое име и за своя сметка. За разлика от останалите посреднически операции, тук посредникът-търговец придобива право на собственост върху стоката.

Операцията по препродажба може да се осъществи по две технологични схеми. При първата търговецът купува стоката от производителя и я препродава на купувача. Отношенията между контрагентите се уреждат с договори за продажба. При втората технологична схема има два вида договори – договор за предоставяне право на продажба, който се сключва между производителя и търговеца и договори за продажба, сключвани между производителя и търговеца и между търговеца и купувача. Договорът за предоставяне право на продажба има характер на рамков договор и урежда общите условия за сътрудничество между страните, като на негова основа се сключват договорите за продажба, в които се конкретизира всяка отделна доставка. Важно и специфично условие в договора за предоставяне право на продажба е начина, по който се формира печалбата на търговеца. Съществуват два основни варианта:

* При първия – производителят продава стоката на търговеца и не поставя никакви ограничения по отношение цената на препродажбата. Търговецът препродава стоката на купувача, по цена, която е успял да договори. Печалбата му се формира на база ценовата разлика между двете сделки.
* При втория – производителят продава стоката на търговеца и определя горна границата на цената по препродажбата. Търговецът препродава стоката на купувача в рамките на лимита, който му е определен. Печалбата му се формира на база отстъпката, която му предоставя производителят при първата сделка. Размерът на отстъпката трябва да може да покрие разходите на търговеца по реализацията на стоката и да му осигури нормална печалба за оставане в бизнеса.

Операцията па препродажба се предпочита от производителите, когато не могат да организират своя ефективна пласментна мрежа. Търговците са стимулирани когато могат да закупят качествена и конкурентоспособна стока, което им дава възможност да затвърдят силните си страни на съответния пазар и да използват по ефективен начин своите канали за реализация,като не трябва да омаловажава и рисковете, които поема – ценови, търговски, финансов, кредитен и транспортен риск.

**4.1.2. Комисионни операции**

При тази операция посредникът, наричан комисионер, сключва сделките от свое име, но за сметка на комитента (производителя) и за извършената работа получава комисионно възнаграждение.

Комисионната операция предполага сключването на два вида договори: комисионен договор, който се сключва между комисионера и комитента и договор за продажба, който се сключва между комисионера и купувача.

Комисионната операция се предпочита от производителя когато иска да управлява реализацията на своите стоки без да се изтъква като собственик на стоката. Комисионерът поема много по-малък риск, който е до размера на комисионното му възнаграждение, тъй като работи от свое име, но за сметка на комитента.

**4.1.3. Консигнационни операции**

Посредникът, наричан консигнатор поддържа консигнационен склад, в който съхранява стоките на консигнанта (производителя) до настъпването на най-подходящото време за осъществяване на продажбата. Консигнационната операция може да се разглежда като разновидност на комисионата и на агентската операция.

Консигнационната операция предполага сключването на два вида договори – консигнационен договор, който се сключва между консигнатора и консигнанта и договор за продажба, който се сключва между консигнатора и купувача, когато сделката е на комисионен принцип или между консигнанта и купувача, когато сделката е на агентски принцип.

Консигнационната операция дава възможност за стабилно присъствие на пазара и за бързо реагиране при промяна на потребностите на потребителите на стоката.

**4.1.4 Операции за търговско представителство**

При тази операция посредникът, наричан агент или търговски представител, извършва юридически и фактически действия по подготовката, сключването и изпълнението на сделки от името и за сметка на принципала (производителя). За извършената работа агентът получава възнаграждение.

Агентската операция също предполага сключването на два вида договори – договор за търговско представителство, който се сключва между принципала и агента и договор за продажба, който се сключва между принципала (производителя) и купувача.

Чрез агентската операция производителят на стоката може да я наложи на пазара, като използва уменията на опитен посредник. Агентът от своя страна не носи търговски риск.

**4.2. Основни клаузи на посредническите договори**

Основни клаузи на посредническите договори, могат да бъдат дефинирани по следния начин:

* Основно задължение на посредника – например да сключва сделки от свое име, но за сметка на комитента или да сключва сделки от името и за сметка на принципала;
* Териториална клауза – в договора следва да бъде определена и територията върху която посредникът има право да упражнява своята представителска власт;
* Стокова номенклатура – в текста на договора следва да бъде описана точно и ясно стоката, която ще се продава със съдействието на посредника, а когато става въпрос за голям брой стоки или за комплектно оборудване, те трябва да бъдат описани в спецификация, оформена като приложение към договора;
* Минимален обем на продажбите, които следва да реализира посредника за даден период от време;
* Обем на представителската власт – тук са възможни три варианта: 1) Изключително право на представителство – дава възможност единствено на посредника да продава определените стоки на определената територия; 2) Просто право на представителство – което дава възможност на производителя и той да продава стоките на територията на посредника, сам или чрез други посредници; 3) Изключително право с ограничения – в текста на договора следва да се запишат случаите когато производителя си запазва правото на самостоятелна продажба или да използва друг посредник;
* Условията, при които посредника има право да сключва бъдещи договори, като долна граница на цената на стоката при продажба (т.нар. лимитна цена), условията за количеството, качеството, начин на плащане, франкировка и др.;
* Клауза „дел кредере” – понякога е възможно посредникът да гарантира плащанията дължими на производителя от купувача, ако купувачът не плати, а вина за това няма производителя.;
* Клауза за неконкуренция – посредникът по правило няма право да продава други конкурентни продукти на производителя и да разгласява фирмени тайни;
* В текста на договора могат да бъдат включени и други специфични клаузи, като необходимостта посредникът да изпраща периодично сведения за хода на продажбите, да рекламира стоките на производителя, да оказва техническо обслужване, когато стоките са машини, съоръжения и комплектно оборудване;
* Условията, свързани с определяне на комисионното възнаграждение, дължимо на посредника – важно е в текста на договора да бъдат дефинирани начина и базата за изчисляване на комисионната, размера на процента на комисионната, начин, валута на плащане и др.;
* Мъртва комисионна – право на посредника да получи своята комисионна, когато продажбата на стоката не е реализирана по вина на производителя;
* Частична комисионна – в текста на договора е възможно да бъде договорено правото на посредника да получи частична комисионна, когато продажбата на стоката е осъществена без неговото участие, но със знанието на посредника и на негова територия;
* Други клаузи, които често присъстват във всеки външнотърговски договор са: срок на действие на договора, приложимо право, отговорност на страните при неизпълнение задълженията по договора, начин на уреждане на възникнали спорове и др.

**4.3. Реекспортни операции**

Реекспортните операции са основани на принципа на препродажбата. Към групата на реекспортните операции се отнасят: класически реекспорт, сделките суич и але-ретур и сделката на ишлеме (сделка с цел преработка на чужди ресурси).

**4.3.1.Класически реекспорт**

Реекспортът може да се определи като внос на стока в една страна с цел износът й в трета, без да се осъществява някаква съществената преработка на стоката. При реекспорта е възможно стоката пряко да бъде експедирана до своето крайно предназначение без да влиза в страната на реекспортьора. Различават се още сложна реекспортна операция (при която реекспортьорът реекспортира различни видове стоки), срочна реекспортна операция (при която двете независими операции на внос на стоката обект на реекспорт и на нейния износ са отдалечени във времето), каскаден реекспорт ( при който стоката преминава през различни реекспортьори) и таен и явен реекспорт ( при тайния реекспорт стоката се подлага на несъществена преработка като промяна на опаковка, маркировка, документация и др. с цел прикриване целта на операцията).

**4.3.2.Сделки суич и але-ретур**

Понятието суич (switch) идва от английски и означава *завивам, завъртам, превъртам*.

Целта на сделката е превръщането на една валута в друга валута на основата на разликата в степента на тяхната ценност. В класическият си вариант суичът предполага конвертиране на клирингова валута във свободно конвертируема валута (или обратното) на основата на стоков реекспорт или директно чрез преотстъпване на вземания по клирингови сметки в свободна валута. Количествено измеримите показатели за разликата в ценността на свободната и клиринговата валута са ажиото и дизажиото. Ажиото отразява процента на премията, която се дава на свободната спрямо клиринговата валута, а дизажиото отразява процента на отстъпката, която се прави от клиринговата валута по отношение на свободната. Различават се прав и обратен суич. При правия суич се превръща по-малко ценна (клирингова) в по-ценна (свободно конвертируема) валута, а при обратния суич се превръща по-ценна в по-малко ценна валута. Сделката але-ретур е комбинация от прав и обратен суич. Механизмът на посочените сделки може да се проследи на фигура 5, фигура 6 и фигура 7.

Фиг. 5. Прав суич

Фиг. 6 Обратен суич

Фиг. 7. Сделка але-ретур

По-подробно ще бъде обяснена сделката але-ретур

Например има сключено клирингово споразумение между България и Русия. България предоставя на Русия стоки (машини), а Русия – петрол.

Сделката зарочва с обратен суич:

1. България купува от свободния пазар стоки(машини) на стойност 200000$
2. Износ на стоките (машините) в Русия.
3. Приход за България по клиринговото споразумение в размер на 300000 клирингови долара

Операцията е осъществена при 50% ажио

Следва прав суич

1. Внос на петрол от Русия на стойност 300 000 клирингови долара.
2. Разход за българия по клиринговото споразумение.
3. България продава петрола на свободния пазар.
4. България реализира приход в размер на 250 000 щатски долара.

Операцията е осъществена при 16,7% дизажио

Краен резултат от операцията е 250 000 – 200 000 = 50 000 печалба в свободни $.

**4.3.3..Сделка на ишлеме (сделка за преработка на чужди ресурси)**

С известна условност към реекспортните операции може да се отнесе и сделката на ишлеме, чиято същност се изразява в изработката на готов или полуготов продукт с ресурси на клиента, срещу заплащане на вложения труд.

Възвръщането на доставените ресурси, макар и след съществена преработка, дава основание сделката на ишлеме да бъде третирана като таен реекспорт, макар че в тесния смисъл на понятието този реекспорт е винаги явен, нещо повече - той е основната цел на сделката. [9, стр. 130]

Преработвателните операции намират широко приложение в преработващата промишленост – хранително-вкусова, трикотажна, конфекционна и др., както и в добивната промишленост – преработка на руди и концентрати в метали и метални изделия, нефт в бензин и други деривати.

Причина за възникването и приложението на реекспортните операции, сделките суич и але-ретур са преди всичко неблагоприятни тенденции в развитието на международните икономически отношения, неконвертируемост на валутите, преминаването към международни системи на разплащания, основани на клиринг и компенсационна търговия.

**Цел на упражнението**

Да се познава същността и видовете посреднически операции;

Да се анализират и разпознават различията между посредническите операции, за да използва тази операция, която е най-подходяща за постигане на фирмените цели;

Да се познава същността на реекспортните операции, сделките суич и але-ретур, за да се придобият умения за тяхното приложение в практиката.

**Ключови думи**

Посреднически операции Търговец

Комисионер Консигнатор

Агент Реекспорт

Сделка суич Сделка але-ретур

Сделка на ишлеме Клиринг

**Задачи:**

Отговорете кои твърдения са верни и кои-грешни

А)Търговецът действа от свое име, но за сметка на доверителя.

Б)При реекспортните операции стоката не може да се подложи дори на несъществена обработка (промяна на опаковка, разфасовка и др)

В)Сделките суич и але-ретур се прилагат предимно когато стоките са неконкурентоспособни, както и при неконвертируемост на валутите.

**Въпроси за самоподготовка**

Какви посреднически операции познавате и на основата на какъв критерии можете да ги разграничите?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………….

Какви условия на посредническите договори познавате и с кои от тях доверителят си гарантира добросъвестната работа на посредника?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………..

В какво се изразява същността на реекспортните операции

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

От какво са обусловени сделките суич и але – ретур?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Тема 5. Международни компенсационни операции**

**5.1.** **Същност на компенсационните операции**

В основата на *компенсационните (насрещни, обвързани) операции* стои компенсационният принцип – размяна на стока срещу стока или услуга със или без участие на пари като платежно средство. [9,c. 138]

**5.2. Търговски и промишлени компенсации – сравнителен план**

Компенсационните операции може да бъдат групирани в две основни групи:

* Търговски компенсации – обхващат всички насрещни операции, при които връзките и отношенията между контрагентите са само търговски и възникват на последната фаза на възпроизводствения цикъл. Характеризират се с ниски средни стойности на контрактите до около 3 млн. $. и относително кратки срокове на изпълнение в рамките на 3-5 години. В тази група се отнасят операциите бартер и насрещна покупка
* Промишлени компенсации – предполагат възникването на научно-изследователски, инвестиционни, производствени, маркетингови и др. връзки, което ги причислява към комплексните външноикономически операции, тъй като връзките между контрагентите възникват в началните фази на възпроизводствения цикъл. Характеризират се с високи средни стойности на контрактите, дълги срокове на изпълнение, понякога и повече от 20 години, участващите страни могат да влизат в специфични форми на организация и управление като смесени фирми, консорциуми и др. Поради всички тези характеристики промишлените компенсации се отличават с много по-висока сложност и риск от търговските компенсации. Към тази група се отнасят компенсационното съглашение, операция В.О.Т., промишлена компенсация на принципа на лизинга и др.

**5.3. Търговски компенсации**

**5.3.1. Бартер и компенсационна сделка**

*Бартерът е взаимна доставка на стоки и/или услуги* между две страни, без употребата на налични пари. Осъществява се на основата на един договор, в който са определени насрещните стокови доставки и размяната.

Договарянето и изпълнението на бартерната операция е свързана със следните проблеми:

* Всеки един от контрагентите по бартерната операция е едновременно износител и вносител. Това налага всяко едно условие в рамките на договора като цени, срокове, франкировка и др. да бъдат в най-висока степен оптимизирани;
* Ако стоките, не се разменят едновременно, то едната страна по договора реално извършва кредитиране на другата за периода на доставка на другата стока, което налага сериозно банково обезпечение.
* Фирмите сключили бартер поемат риска да да получат стока, която те не могат да използват, или ще имат трудности при препродажбата й на добра цена.
* Бартерът не се прилага често, използва се главно за сделки с търговски партньори, които имат затруднения, свързани с плащането, както и при липса на доверие между партньорите.

Компенсационната сделка се разграничава от бартера по използването на пари в качеството на платежно средство в комбинация с приложението на компенсационния принцип.

**5.3.2. Насрещна покупка**

Насрещната покупка може да се определи като споразумение, на основата на което износителят се задължава да купи или осигури покупката на стоки от неговия клиент на сума, съответстваща на договорен процент от стойността на експортния договор. [9, стр. 145]

Насрещните покупки могат да бъдат на основата на един договор. В този класически вариант насрещната покупка напомня на бартера по всички основни условия с изключение на това, че участват и парите като платежно средство в незначителен процент между 5% до 25%. Насрещните покупки могат да бъдат още на основата на множество договори, както и на основата на рамково споразумение.

Насрещната покупка се характеризира с по-висока степен на сигурност (поради участието на парите като платежно средство) в отношенията между партньорите в сравнение с бартера, но са необходими и значителни знания и опит в търговската практика.

**5.4. Промишлени компенсации**

Промишлените компенсации показват много богат спектър от различни варианти, но с най-голямо относително тегло в международната търговска практика се открояват компенсационното съглашение и операцията В.О.Т.

**5.4.1. Компенсационно съглашение**

Същността на компенсационното съглашение се изразява в изграждането или модернизирането и пускането в нормална експлоатация на една производствена единица, която ще се заплаща с резултатите от функционирането й. Характеризира се със:

* Сключването и реализирането на множество договори;
* Заплащане с резултатна продукция в 100% или друг договорен процент, т.е. заплащането може да бъде само с резултатна продукция, но е възможно също с резултатна продукция и пари; с резултатна продукция и друга стока договорена за целта, а е възможна и една по-сложна схема – резултатна продукция, стока и пари;
* Задължително присъства кредитен елемент, който е необходимо условие за изпълнение на операцията;
* Сложна организационно-управленска структура на подготовка и изпълнение на сделката, като контрагентите по сделката могат да влизат в по-сложни организационни форми, като да създават смесени фирми, консорциуми и др.;
* Висок степен на риск.
* Компенсационното съглашение може да се съчетава с различни операции като сделката за разделяне на продукцията, компенсационен лизинг, концесионно съглашение, лицензионно съглашение, рисков контракт, операция В.О.Т.

**5.4.2. Операция В.О.Т.**

Сделката В.О.Т. предполага “строителство-експлоатация-трансфер” или същността на тази операция се изразява в строителството на определен обект от дадено предприятие (обикновено инженерингова организация), осигуряване от негова страна на нормално и ефективно функциониране на обекта в продължение на определен брой години, които са необходими за възвръщане на направените инвестиции и реализиране на разумна печалба чрез приходите от реализацията на готовата продукция (например такси за преминавана през построения тунел), след което се прехвърля правото на собственост върху клиента (държавата).

Тази операция се разглежда като ПЧП, тъй като държавата винаги присъства при реализацията на този тип проекти. Технологичният цикъл и реализацията на операция В.О.Т.преминава през следните етапи [10, стр.241]:

* Планиране и одобряване;
* Започване на тръжна процедура;
* Оценка на офертите и избор на кандидат;
* Преговори и възлагане на договор;
* Изпълнение на проекта.

Или може да се обобщи, че операцията В.О.Т. повтаря развитието на всеки един инвестиционен процес, който има за цел изграждането или модернизирането и реконструирането на една производствена или друг тип система. На основата на тази операция е построен тунелът под Ламанша.

Основните мотиви, които стимулират клиентите да предпочитат подобен тип операции са предимно достъпът до прогресивна технология, както и са инструмент за привличането на чужди инвестиции. Операцията В.О.Т. се отнася към инженеринговите операции като по-подробно тяхната същност ще бъде разгледана в следващата тема.

**Цел на упражнението**

Да се познава същността и видовете компенсационни операции;

Да се различават търговските от промишлените компенсации.

Да се придобият умения за приложението и използването на компенсационните операции в практиката на фирмите.

**Ключови думи**

Компенсационна операция Търговска компенсация

Промишлена компенсация Бартер

Насрещна покупка Компенсационно съглашение

Операция В.О.Т.

**Задачи:**

Определете кои твърдения са верни и кои - грешни

А) Търговските компенсации са свързани с по-висока степен на сложност и риск в сравнение с промишлените компенсации;

Б) В принципната си същност компенсацията и клирингът не се различават;

В) Заплащането при компенсационното съглашение може да се осъществи само в кеш с конвертируема валута.

Г) При компенсационното съглашение възникват и се развиват само търговски връзки между контрагентите.

**Въпроси за самоподготовка**

Каква е същността на компенсационните операции?

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Каква е разликата между търговските и промишлените компенсации?

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Каква е разликата между бартера и насрещната покупка?

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Каква е същността на компенсационното съглашение?

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………Каква е същността на операция В.О.Т и защо се разглежда като основна форма за осъществяване на ПЧП?

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………..

**Тема 6. Международен инвестиционен проект. Международен инженеринг**

* 1. **Същност на понятията международен инвестиционен проект и международен инженеринг**

Инвестиционният проект може да се определи като организирано и управлявано развитие на процеса на целево изразходване на капитални вложения с определена цел и при зададени параметри, както и обективно действащи условия вън и независимо от участниците. Всеки инвестиционен проект се планира и осъществява в границите на лимитирани ресурси, има начална и крайна точка на реализация.[7, стр.12]

Определящо за успешното изпълнение на един инвестиционен проект е прилагането на адекватен подход за оптимизиране на инвестиционното решение и в международната практика е прието този подход за оптимизиране на инвестиционното решение да се нарича инженеринг.

Самото понятие инженеринг идва от английски език – engine, което показва тясната връзка между неговото съдържание и идеята за механиката.[7, стр.13]

Широкото тълкувание на инженеринга (от френски език - ingenierie) интегрира интелектуалната с веществено – производствената дейност и притежава по-висока приложна стойност.

По своята същност инженеринговата дейност представлява една съвкупност от разнородни операции с интелектуален и материален характер на резултатите, водещи до изграждането, реконструирането и пускането в нормална експлоатация на една производствена или друг вид система в границите на пълния й жизнен цикъл.[5, стр.258]

Може да бъдат разграничени две основни групи инженерингови дейности:[7, стр.16]

Интелектуален инженеринг – тук влизат всички видове дейности с интелектуален характер (различни видове проучвания, проектиране, предаване на технология, предоставяне на знания, опит и умения, обучение на персонал, остойностяване на проекти, анализ, контрол и др.)

Основен или още наричан технически инженеринг – тук се включват всички видове дейности с материално-веществен характер на резултатите (производство, доставка и монтаж на комплектно оборудване, единични машини и съоръжения, строителство, въвеждане в експлоатация и др.)

Инженеринговият процес предполага изпълняването на разнородни по характер дейности, насочени към изграждане на един инвестиционен проект. Инженеринговият процес се развива в два основни варианта:[7, стр.38]

* Иновационен цикъл;
* Стандартен цикъл;

Основните фази от цялостния инженерингов процес са идентификация, подготовка, реализация и експлоатация на системата.

* 1. **Подходи за установяване на делови контакти и провеждане на преговори с потенциални изпълнители на проекта**

Изборът на клиента, за да установи контакт с потенциални изпълнители (контрактори) на проекта, е в рамките на две основни алтернативи – пряко договаряне или търг.

* + 1. **Преки преговори**

При преките преговори клиентът следва предварително да подготви и да представи технико-икономическо задание, в което се съдържат основните параметри на проекта.

Прякото договаряне се използва в следните случаи:[7, стр.66]

* Когато покупката включва уникално или със сложен характер оборудване;
* Когато цените на един артикул са фиксирани;
* Когато в дадената област доставчиците са малко;
* Когато определен брой доставчици са предлагали един артикул, но нито една от котировките (оферираните цени) не е приемлива;
* Когато един съществуваш контракт е бил променен и необходимата сума от финансови средства е значителна, за да обуслови преговорите.

Успехът на преките преговори е в най-висока зависимост от:[5, стр.260]

* Добрата подготовка на клиента за провеждане на преговорите, включваща технико-икономическо задание с основните технически характеристики на проекта, условията на договора, предлаган на оферентите, правила или рамки, в които ще се провеждат преговорите;
* Съгласуване на интересите между преговарящите още в началото на разговорите за взаимна защита на интелектуалната собственост;
* Правилно формулиране на целите и интересите на купувача;
* Избор на подходяща стратегия и тактика на преговорите;
* Съществено условие за успех на преговорите е комплектуването на екипа за водене на преговорите от професионалисти.
  + 1. **Търг**

По своята същност и технология на подготовка, организиране и провеждане, търгът е състезателен способ за привличане на конкурентни оферти за доставка на определени продукти, предоставяне на услуги и/или изпълнение на различни видове дейности при предварително зададени от организатора на търга условия за изработване на офертите и участие в търга.[5, стр.221]

Сравнително високото унифицирано съдържание и форма на параметрите, задавани от организаторите на търговете в т.нар. тръжна документация, както и задължителния й характер за оферентите, обуславя принадлежността на търга към организираните пазари, независимо, че за разлика от борсата и повечето аукциони, той не е институционализиран пазар, а само форма на пазарна реализация, почиваща предимно на неценовата конкуренция.[5, стр.221]

При търга отсъства задължението организаторът да възложи поръчката на оферента, предложил най-ниска ценова оферта. В самите тръжни условия организаторът на търга си запазва правото на избор от позицията на собствените си съображения за ефективност. Нещо повече, той не е длъжен да обоснове решението си пред оферентите. [5, стр.221]

Причини за предпочитанията на клиента в полза на търга може да бъдат обобщени по следния начин:[7, стр.70]

* Същностната характеристика на инженеринговата дейност, като съвкупност от разнородни по характер дейности, с висока степен на сложност и риск;
* Международният търг се прилага и като най-подходящ метод за установяване на система от критерии и контрол върху изразходването на бюджетни средства и кредитни средства, предвидени за целта;
* С цел намаляване на риска, свързан с прякото излизане на международния пазар в условията на недостатъчна компетентност и конкурентоспособност;
* Търгът е по-сигурно средство за борба с корупцията;
* Международният търг в най-висока степен (особено неговите варианти с предварителна квалификация на оферентите) е сигурна гаранция за запазване интересите на клиента.

Рисковете за клиента при провеждането на тръжни процедури може да бъдат обобщени:[7, стр.72]

* Високи разходи за подготовка, организиране и провеждане на търга;
* Продължителни срокове;
* Сложност на тръжната процедура и други недостатъци, свързани със спецификата на конкретния случай.
  + 1. **Видове търгове**

Класификацията на видовете търгове е представена в следващите редове:[5, стр.225]

* В зависимост от начина на тяхното организиране и провеждане, търговете биват открити (явни) и закрити (тайни).
* В зависимост от характера на тръжната процедура, търговете биват едностепенни (едноетапни), двустепенни (двуетапни или търгове с предварителна квалификация на оферентите) и триетапни (многоетапни).
* В зависимост от характера на участващите оференти, търговете биват национални или международни.

Съгласно българския ЗОП, клиентът може да избира между открита процедура (едноетапен търг), ограничена процедура (търг с предварителна квалификация), състезателен диалог и процедури на договаряне за възлагане на обществени поръчки като спазва нормативните изисквания за целта.

* Открита процедура е процедурата, при която всички заинтересувани лица могат да подадат оферта.
* Ограничена е процедурата, при която оферти могат да подадат само кандидати, които са получили покана от възложителя след предварителен подбор.
* При процедурите на договаряне (т.е. преки преговори), въвеждани в действие с обявление, възложителят провежда преговори за определяне клаузите на договора с един или повече участници, избрани от него след предварителен подбор.
* Процедура на договаряне без обявление предполага възложителят да проведе преговори за определяне клаузите на договора с едно или повече точно определени лица.
* Състезателен диалог е процедура, при която възложителят провежда диалог с допуснатите след предварителен подбор кандидати с цел да определи едно или повече предложени решения, отговарящи на неговите изисквания, след което да покани предложилите ги кандидати да подадат окончателни оферти.
* Партньорство за иновации е процедура, при която възложителят провежда преговори с допуснатите кандидати след предварителен подбор с цел да установи партньорство с един или повече партньори, които да извършват определена научноизследователска и развойна дейност.
* Конкурс за проект е процедура, при която възложителят придобива основно в областите на градското и селищното устройство, архитектурата, инженеринговата дейност или на обработката на данни план или проект, избран от независимо жури въз основа на проведен конкурс със или без присъждане на награди. Конкурсът за проект може да бъде открит или ограничен.

Като обобщение може да се посочи, че организирането на международни търгове, като условие за реализацията на международен инвестиционен проект, е традиционна практика. Тази практика се прилага когато:

* Поръчките са с високи стойности, необходими са значителни инвестиции за реализацията на проекта. Тогава се предпочита разширяване на конкуренцията, при избора на контрактор, с допускането и на чуждестранни оференти;
* В случаите, когато проектът засяга интересите на няколко държави;
* Международно финансиране на изгражданите проекти.
  1. **Избор на подходящи контрактори**

Изборът на подходящи контрактори е един от основните проблеми за клиента при изпълнението на инженеринговата операция, когато той не участва в изпълнението на проекта. Клиентът трябва да балансира между предимствата и рисковете на вариантите, с които разполага, а именно [5, стр.262] :

* “*Един договор с една фирма контрактор*”;
* “*Множество договори за изпълнение на инженеринговия проект*”;
* “*Един договор с група предприятия в ролята на контрактор*” - Тази възможност може да се реализира по два начина[5,стр.262]:

А) контракторът е юридическо лице, обединяващо група предприятия – този вид междуфирмено обединение приема статута на смесена фирма на капиталова основа или консорциум.

Б) членовете на групата, изпълняващи ролята на контрактор, се обединяват на основата на договор за съвместна дейност, без да създават ново юридическо лице,като договорно смесено предприятие или консорциум на основата на договор за съвместна дейност.

Възможно е и клиентът да участва в изпълнението на проекта. Това е характерно за големите фирми клиенти, които притежават ресурси за самостоятелно осъществяване на определени дейности и доставки по хода на инженеринговия цикъл.

* 1. **Организиране и провеждане на търгове**

Най-пълно тръжната процедура може да бъде разгледана на примера на открития двуетапен търг или търг с предварителна квалификация на оферентите.

Всеки търг започва по инициатива на клиента (организатора на търга). При двустепенните търгове клиентът поставя началото на тази инициатива с изработване на тръжната документация за предварителна квалификация и за провеждане на същинския търг, или на технико-икономически задания – при преките преговори.[7,стр.92]

Самите клиенти стриктно се съобразяват с нормативните изисквания и специфичните указания, относно конкретния проект. Българските организации се съобразяват със ЗОП и другите национални норми, и с унифицираните правила на ЕС и изисквания на отделните финансиращи програми и фондове.[7,стр.92]

* + 1. **Организиране на търг**

При организирането на една тръжна процедура, клиентът трябва да подготви документите за предварителна квалификация, както и самата тръжна документация.

Документите за предварителна квалификация включват:[7,стр.94]

* Покана за участие;
* Въпросници, съдържащи основните изисквания към оферентите;
* Схема с критерии и показатели за анализ и оценка на представените документи;
* Списък с приложения.

Тръжната документация се състои от обща и специфична част. Общата част съдържа изисквания от формално процедурен характер, и се състои от:[7,стр.101]

* Покана за участие;
* Изисквания спрямо оферентите, на които те трябва да отговарят;
* Образец на договора, който ще бъде сключен със спечелилия търга оферент;
* Форма образец на офертата и приложенията към нея.

Специфичната част съдържа изисквания по същество, свързани със самия обект на търга, и се състои от:[7,стр.102]

* Спецификации, формиращи технико-технологичните параметри на проекта;
* Спецификации за количествата работа и графици за нейното изпълнение;
* Чертежи и друга проектна документация.
  + 1. **Провеждане на търг**

На етапа на предварителната квалификация клиентът осъществява анализ и оценка на качествата на оферентите на основата на сравнителен анализ на информацията, която се съдържа в представените документи, както и допълнителни сведения от банки, ведомства, асоциации и други. Центърът на тежестта пада върху следните параметри[5, стр.226]: организационно-управленска структура на оферента; натрупан предшестващ опит в дадено направление; ресурсно осигуряване; възможности за самостоятелно изпълнение на обекта или при участието на външни изпълнители; финансова и обща стопанска стабилност на оферента. На избраните оференти се изпраща писмено съобщение за възможността да продължат напред на втория етап на търга – същинския търг.

Етапът на същинския търг започва със закупуването от избраните оференти на тръжните документи. Тръжната документация е първият основен източник на информация за подготовка на офертите от страна на оферентите. Основен проблем за оферентите е информационното осигуряване на изработването на тръжната оферта. Възприети като задължителни са следните основни методи за събиране на необходимата информация за изработване на офертите [5, стр.226]:

* Получаване на информация на основата на зададени в писмен вид въпроси от оферентите към клиента;
* Участие в конференции, провеждани от самия организатор на търга;
* Посещения на строителната площадка;
* Предшестващ опит на оферента;
* Връзки на оферента с банки, ведомства, фирми и др.;
* Използване на собствен информационен фонд.

С депозирането на готовите тръжни оферти се внася, в посочения срок, гаранция за добросъвестно участие в търга. Тази гаранция може да се определи като % спрямо общата офертна стойност или като глобална сума, еднаква за всички оференти.

В кратък срок, около два дни след крайния срок за депозиране на офертите, следва отварянето на офертите от тръжната комисия;

С отварянето на офертите започва най-същественият за клиентите етап на анализ и оценка на представените оферти. Тръжната комисия прави своя избор на основата на[7,стр.155-156]:

* а) предварителен анализ – проверка на офертите за съответствие с поставените изисквания в тръжните условия;
* б) анализ по същество, който се развива в две направления: технико-технологични параметри и финансов анализ.

При анализа на офертите най-често се използва матричния анализ и претеглената балова оценка. Пример за претеглената балова оценка е даден в следващите редове:

Пример за използването на претеглената балова оценка:

Основните фактори, участващи в оценката с посочените относителни тегла са:

Качество – 60 точки

Цена – 40 точки

Общо – 100 точки

Фактор качество

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Оференти | Получени партиди | Приети партиди | Приет % Х фактора | Рейтинг на качеството |
| А | 60 | 54 | 90% х 60 | 54 |
| В | 60 | 56 | 93,3% х 60 | 55,98 |
| С | 60 | 52 | 86,6% х 60 | 52 |

Фактор цена:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Оференти | Цена | Най-ниска цена | Приет % х фактора | Ценови рейтинг |
| А | 1,20 | 1,00 | 83,3% х 40 | 33,32 |
| В | 1,10 | 1,00 | 90,9% х 40 | 36,36 |
| С | 1,00 | 1,00 | 100% х 40 | 40 |

Комплексна оценка:

А – 87,32

В – 92,34

С – 92

В резултат на първо място ще бъде класиран оферент В, на второ място – оферент С, а на трето – оферент А

Произнасянето на решението на тръжната комисия предполага и началото на преговори за сключване на договор за изпълнение на проекта с фирмата, спечелила търга;

При подписването на договора, фирмата спечелила търга прави втора гаранция за добросъвестно изпълнение на проекта, в която се включва първата. Тази втора гаранция е валидна до окончателното му изпълнение, т.е. до подписването на приемо-предавателен протокол.

* 1. **Определяне на офертната цена**

Много важен момент при изработването на тръжната оферта от страна на оферентите е определянето на офертната цена. Тя е един своеобразен компромис между реалната себестойност на инвестиционния проект, т.е. действителните разходи, които се предполага, че контракторът ще направи, за да го изпълни и неговата международна цена, която се формира вън и независимо от въпросния контрактор. Този компромис отразява равнището на конкурентоспособност на оферента в реално действащите условия на международния пазар. [7, стр.200]

Ето защо между реалната пълна стойност на проекта и офертната цена винаги има разлика. При определянето на офертната цена потенциалният контрактор се съобразява и със съображенията на насрещната страна – клиентът, относно финансовата и икономическата ефективност на проекта. [7, стр.200]

Схемата на разходите може да се представи по следния начин [7,стр.203]:

ПР+ДР+НР+Р+П+М

ПР – преки разходи, като разходи за комплектно оборудване, за единични машини и съоръжения, за материали, за енергия и вода за технически потребности, за проектиране и подготовка на проектната документация, за труд и управление, за обслужване на системата.

* ДР – допълнителни(непреки ) разходи, например за мита, данъци и такси, за застраховане на обекта и имуществото, за комисионни, за маркетинг и др;
* НР – непредвидени разходи;
* Р – стойностна оценка на риска;
* П – печалба;
* М – марж.
* ПР+ДР = ОР (Общи разходи);
* ОР+НР+Р = Себестойност на проекта;
* Себест/т на проекта +П+М = Обща стойност на проекта
  1. **Методи за договаряне**

От страна на клиента възможните методи за договаряне изпълнението на международен инвестиционен проект може да бъдат: обществена поръчка, концесия и ПЧП (операция В.О.Т.),които са проследени в следващата таблица.

Таблица 2. Методи на договаряне[ 10, стр. 223]

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | * **Обществена поръчка** | * **Концесия** | * **ПЧП** |
| * Цел | * Специфични входни параметри (например изграждане на публичен актив) | * Специфични изходни параметри (предоставяне на публична услуга) | * Специфични изходни параметри (предоставяне на публична услуга) |
| * Използвано финансиране | * Публично | * Обикновено частно | * Изключително частно |
| * Етапи на проекта (проектиране, финансиране, изграждане, експлоатация) | * Обикновено един от етапите | * Обикновено финансиране и експлоатация ( с елементи на изграждане) | * Повечето/всички етапи |
| * Срок на проекта | * Кратък/средносрочен | * Дългосрочен | * Дългосрочен |
| * Плащания от публичния партньор или обществото | * Значителни плащания в началото, по-ниски текущи разходи | * Ограничени възможности за публични плащания, съобразно Закона за концесиите. Плащания от потребителите на услугата. | * Плащания само при предоставяне на услугата. Плащания за наличност и/или плащания при използване на услугата. |
| * Стандарт за услугата | * Често липсват стандарти за услугата, предоставяна с актива. | * Има стандарти за предоставянето на услугата. | * Има стандарти за предоставянето на услугата. |

* 1. **Привличане на външно участие за изпълнението на международен инвестиционен проект**

Външното участие при изпълнението на международен инвестиционен проект може да бъде осигурено чрез следните варианти: смесени фирми, консорциуми, субконтракт, договори за съвместна дейност, лицензионно съглашение, варианти на ВТС (като реекспорт)и други, които са разгледани в насоящето учебно помагало.

**Цел на упражнението**

Да се познава същността на международния инвестиционен проект и същността на инженеринговата дейност;

Да се запознае с различните подходи за установяване на делови контакти и провеждане на преговори за изпълнение на международен инвестиционен проект;

Да се разграничават различните видове търгове;

Да се анализират различните методи на договаряне при изпълнението на международен инвестиционен проект.

**Ключови думи**

Инвестиционен проект Инженерингова дейност

Пряко договаряне Търг

Тръжна документация Тръжна оферта

**Задачи:**

**Определете кои твърдения са верни и кои - грешни:**

А) Тръжната операция е свързана както с ценовата конкуренция, така и с неценовата конкуренция.

Б) Тръжната оферта по своя характер е твърда оферта.

В) Търгът не е състезателен способ за привличане на конкурентоспособни оферти.

**Коментирайте ,приведените текстове, от гледна точка на полезността от изпълнението на подобни проекти:**

# Новите санкции на САЩ срещу Русия спъват 8 големи енергийни проекта с европейско участие

## Колежът на комисарите ще заседава утре, за да реши как да реагира, ако мерките се гласуват днес от Конгреса във Вашингтон/www.investor.bg/25.07.2017

Осем енергийни проекта, в които участват европейски компании, ще бъдат засегнати, ако САЩ приемат нови санкции срещу Русия, съобщава онлайн изданието EurActiv.com.

Става въпрос за Baltic Liquiefied Natural Gas – проектът за завод за производство на втечнен газ във Финския залив на Shell и Газпром, газопроводът „Син поток“ на Eni и Газпром, тръбопроводът СРС на Shell, Eni и Роснефт, „Северен поток 1“, в който участват няколко европейски компании и Газпром, „Северен поток 2“ в същата конфигурация, проектът Сахалин-2 на Shell и Газпром, проектът Шах-Дениз и Южнокавгазкият газопровод на ВР и Лукойл и разработването на находището Зохр, което е проект на ВР, Eni и Роснефт.

Колежът на комисарите утре (26 юли) ще заседава, за да реши как ще реагира, ако днес американският Конгрес приеме новите мерки, допълва изданието. След това те трябва да бъдат гласувани от Сената, а накрая трябва да ги ратифицира и президентът Доналд Тръмп.

Затягането на санкциите срещу Русия от страна на САЩ ще означава, че ще се блокира работата на всяка компания, която участва в каквито и да било проекти, свързани в някаква степен с Русия, навсякъде по света.

„Инициативата засяга нашата енергийна независимост и интересите ни в сферата на енергийната сигурност“, коментира говорителят на Европейската комисия (ЕК) Маргаритис Схинас.

Компании, които работят с Иран и Северна Корея, също ще попаднат под удара на санкциите.

Европейският съюз (ЕС) ще положи усилия да минимизира щетите за европейските компании. Европейски дипломати във Вашингтон са разговаряли с американски конгресмени през почивните дни, за да се променят някои думи в законопроекта.

Друга промяна, която ЕС се опитва да постигне по дипломатически път, е да се промени прага на руското участие в енергийните проекти от 10% на 33%.

Според официални представители на ЕС, пожелали анонимност, законопроектът на САЩ ще бъде омекотен.

Засега от ЕК не коментират какви ответни мерки възнамеряват да предприемат, ако Вашингтон приеме санкциите.

# Русия се намесва в газовата игра в Средиземно море

## "Роснефт" става част от консорциума, който проучва находището Зохр/ investor.bg/12.12.2016

Руската компания „Роснефт“ купи част от концесионните права за блок Шокур в Средиземно море, собственост на италианската Eni. В този блок се намира едно от най-перспективните находища в региона – Зохр, става ясно от съобщение на италианската компания.

Концесията за проучване, а след това и за разработване на полето, беше връчена на дъщерното дружество на Eni – IEOC. В края на ноември компанията продаде 10% от правата на BP. Сега дял от 30% получава „Роснефт“ и така руската компания става част от консорциума, който ще проучва полето.

[Газовият пасианс в Източното Средиземноморие](http://www.investor.bg/analizi/91/a/gazoviiat-pasians-v-iztochnoto-sredizemnomorie-221654/)

[Eni съобщи за първи успешен тест в газовото находище Зохр](http://www.investor.bg/evropa/334/a/eni-syobshti-za-pyrvi-uspeshen-test-v-gazovoto-nahodishte-zohr-212912/)

Пред РИА "Новости" ръководителят на "Роснефт" Игор Сечин съобщи, че разходите на компанията за участието в този блок са в размер на 2,8 млрд. долара.

[**Зохр беше открито от италианската Eni**](http://www.investor.bg/analizi/91/a/zohr-ili-daryt-na-faraona-za-iujna-evropa-201622/) през септември 2015 година. През тази година компанията направи и първите успешни тестове в полето и съобщи, че данните са обнадеждаващи по отношение на производствения капацитет на находището.

Според оценките досега залежите са около 850 млрд. куб. метра природен газ. Очакванията са, че добивът на газ от находището ще започне към края на 2017 г.

**Коментирайте, от гледна точка на предимствата и недостатъците на тръжната процедура, приведените по-долу текстове:**

# [ЕК откри наказателна процедура срещу България за обществените поръчки](http://www.economic.bg/bg/news/7/ek-otkri-nakazatelna-protsedura-sreshtu-balgariya-za-obshtestvenite-porachki.html)

### Страната ни не изпълнява и правилата за борба с киберпрестъпността

16:48 08.12.2016, 137 преглеждания/economic.bg

Европейската комисия откри процедура срещу България за нарушения в сферата на обществените поръчки. Брюксел отправи и предупреждение, че ще заведе дело в европейския съд, че страната ни не изпълнява европейските правила за борба с киберпрестъпността.

Властите у нас не са приложили на време новото европейско законодателство, свързано с обществените поръчки и концесиите. Новите правила предвиждат по-голяма прозрачност и изискват задължително подаване в интернет на процедурите по кандидатстване.

От ЕК отбелязват, че това улеснява наддаването от страна на малките и средни фирми при обществени поръчки и повишават конкуренцията, пише БНР.

България получава последно предупреждение и по друга текуща наказателна процедура. ЕС не е получил достатъчни гаранции от обясненията на правителството, че е приложена т.н. "директива за борба с киберпрестъпността".

Тя инкриминира използването на инструменти, служещи за кибератаки, като например зловреден софтуер и компютърни вируси. Законодателството изисква също от страната ни да укрепи уредбата за обмен на информация при атаки и осигурява обща европейска наказателноправна рамка за тази област.

България има 2 месеца, за да отговори на предупреждението. ЕК настоява ние и още 14 държави от ЕС да приложат изцяло в националното си законодателство една или повече от трите нови директиви за обществените поръчки и концесиите.

# ЦИД: Обществените поръчки са средно 9% от БВП в България

01.11.2016 | 17:25, по статията работи: [econ.bg](http://econ.bg/%D0%9C%D0%BD%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F/%D0%A6%D0%98%D0%94-%D0%9E%D0%B1%D1%89%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%82%D0%B5-%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%8A%D1%87%D0%BA%D0%B8-%D1%81%D0%B0-%D1%81%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BD%D0%BE-9-%D0%BE%D1%82-%D0%91%D0%92%D0%9F-%D0%B2-%D0%91%D1%8A%D0%BB%D0%B3%D0%B0%D1%80%D0%B8%D1%8F_l.a_i.731469_at.6.html)

*Строителният сектор е станал зависим от търговете, като 50% от оборота на фирмите в сектора през 2013 г. е бил от обществени поръчки*

Обществените поръчки са сред сферите на управлението на публичния сектор, отличаващи се с най-висок риск от корупция и злоупотреби. С този всеобщо известен факт започва докладът на Центъра за изследване на демокрацията (ЦИД) по темата за злоупотребите с държавните и общинските търгове. Докладът обрисува ключови проблеми като зависимостта на строителния сектор от обществените поръчки и прикрити явления като "разпределение на пазари", при което фирмите се споразумяват да не се конкурират за определени клиенти или в географски райони.

Злоупотребите в сферата на обществените поръчки имат няколко ефекта, като по думите на вицепремиера Томислав Дончев "най-големият проблем не е неефективното изразходване на ресурси. Най-големият проблем е изкривяването на пазара". Според него здравословната конкуренция и пазарните стимули са това, което страда най-много. Противодействието на нередностите остава трудно, но не е невъзможно, твърдят от Центъра за изследване на демокрацията. Самият Дончев пък коментира, че възможни мерки са общини и институции, които системно злоупотребяват с обществени поръчки, да бъдат наказвани с намаляване на държавната субсидия, както и централизираното възлагане на поръчките, което трябва да стане възможно от началото на 2017 г.

Търговете като част от голямата картина

От началото на новия век стойността на сключените договори по обществени поръчки непрекъснато расте. През 2000 година те са били на стойност около 1 млрд. евро, през 2009 г. те вече са били над 5 млрд. евро, а през 2010 г. спадат до 3 млрд. евро заради икономическата криза, показват данните.

Сумата, разпределена по договори за обществени поръчки между 2007 г. и 2015 г., отговаря средно на 9% от БВП на страната, макар да варира от 6 до 15% в различните години (виж графиката), става още ясно от доклада. Макар да не е никак малко, а и анализът да показва значителен ръст за периода, по този показател България е под средното ниво в ЕС, където този дял е 16%.

Анализът отбелязва и една друга, едва ли случайна тенденция: "От приемането на България в ЕС досега и двете пикови години при обществените поръчки, а именно 2009 г. и 2013 г., съвпаднаха с парламентарни избори", пише в доклада. Според изследването пикът идва точно в месеците преди изборите, което е "ясен сигнал относно намеренията на управляващото мнозинство да спечели гласове и подкрепа чрез разпределение на обществени средства".

Строителна зависимост

Сектор "Строителство" има специални отношения с обществените поръчки. Изводът на доклада е, че секторът е станал зависим от търговете, като 50% от оборота на фирмите в сектора през 2013 г. е бил от поръчки, най-вече финансирани по еврофондове. "Поне през 2013 г., ако си строителна компания, наистина е въпрос на живот и смърт да вземеш обществена поръчка, и то с европейски средства", отбеляза Стефан Карабоев, анализатор от Центъра за изследване на демокрацията.

Годишният брой на строителните поръчки за период от 5 години се е увеличил повече от два пъти - от 1269 през 2010 г. на 2842 през 2015 г., както и отпуснатите средства за сектора - от 728 на 1326 млн. евро. По данни на електронната система Tenders Electronic Daily (TED) стойността на договорите, които са сключили 40-те най-големи бенефициента в строителния сектор в България за този период, е 62% от стойността на всички строителни обществени поръчки.

Анализът показва още, че седемте най-големи бенефициента в сектор "Строителство" са получили повече от две трети от строителните договори за обществени поръчки, възложени на дружествата в топ 40. Като най-големи бенефициенти за периода между 2010 г. и 2013 г. са посочени "Хидрострой", "Джи Пи груп" и "Станилов".

Завишен корупционен риск

Корупционният риск при обществените поръчки, финансирани изцяло от националния бюджет, е поне 4 пъти по-голям от тези, които се правят с европейски средства, става ясно още от доклада. Основните контролни органи в сферата, а именно Агенцията по обществени поръчки, Сметната палата и Агенцията за държавна финансова инспекция (АДФИ) потвърждават наличието на високо ниво на корупционен риск в сектора на обществените поръчки, твърди изследването. През 2014 г. например АДФИ е проверила 2440 договора и в 924 от тях е имало нарушения.

Сред най-честите нарушения са неспазване на принципа на публичност, нелоялна конкуренция, нарушения при определяне на стойността и др.

Емил Дечев, съдия в наказателното отделение на Софийския градски съд, коментира, че случаите на дела за престъпления в сферата на обществените поръчки в България не са много. Според него една от причините е, че липсата на компетентни вещи лица. Другите две обяснения според съдията от СГС са политическият чадър и умишленото бездействие на правоохранителните органи. Анализът сочи, че осъдителни присъди има по-често при по-малки общини, отколкото в големи.

В анализа се говори и за различни форми на манипулации на търговете. Най-често срещани са "офертите за прикритие". В тези случаи кандидатите се договарят и единият предлага оферта, която не би могла да спечели. Така изкуствено се създава впечатление за конкуренция, а търгът отново се печели от конкретен избраник.

**Въпроси за самоподготовка**

Каква е същността на международния инвестиционен проект и международния инженеринг?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Какви подходи за установяване на делови контакти и преговори с потенциални контрактори за изпълнение на международен инвестиционен проект познавате?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Каква е същността на тръжната процедура?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Какви видове търгове познавате и какво знаете за търговете според българското законодателство?

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………….

Как се организира и провежда един търг за изпълнение на международен инвестиционен проект?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Как се определя офетната цена?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Какви методи за договаряне при изпълнението на инвестиционен проект познавате?

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………….

**Тема 7. Международни операции за съвместна дейност между фирмите**

**7.1. Същност и форми на производственото коопериране**

Международното производствено коопериране се среща в различни форми, които могат да бъдат обособени в две основни групи [10,стр261]:

* Форми на коопериране на основата на договори за съвместна дейност без изграждане на нова самостоятелна единица. Подобни варианти са еднофазното и двуфазното коопериране, сделката на ишлеме, субконтракт, аутсорсинг и други;
* Коопериране като се създават за целта нови стопански единици под формата на юридически лица със съвместно капиталово участие на партньорите. Класически примери са смесените фирми и консорциумите.

**7.2. Коопериране на основата на договори за съвместна дейност**

Кооперирането на основата на договори за съвместна дейност познава много и разнообразни форми, но в следващите редове ще бъдат разгледани по-подробно субконтракта и аутсорсинга, поради тяхното огромно значение и приложение в българската икономика.

**7.2.1. Субконтракт**

Субконтрактът характеризира взаимоотношенията между контрактор и субконтрактор /и/, които са от различни държави и се основават на договор за поддоставка или подизпълнение. В следващите редове е представен договор за изработка:

***Договор за изработка***

*Днес, . . . . . . . . . . . . . . 20. . . . г., в гр./с. . . . . . . . . . . . . . . . . . . ., се сключи настоящият договор за изработка между:*

*. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . ………, наричан по-долу ПОРЪЧВАЩ,*

*И*

*. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . ., наричан по-долу ИЗПЪЛНИТЕЛ.*

*Страните се споразумяха за следното:*

***I. ПРЕДМЕТ НА ДОГОВОРА***

***Чл. 1.*** *Поръчващият възлага, а изпълнителят се задължава да извърши на свой риск срещу възнаграждение . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . …………………………………………………*

***Чл. 2.*** *Изпълнителят се задължава да извърши възложената му задача в срок до . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .*

***Чл. 3.*** *Изработката ще се осъществи със средства на . . . . . . . . . . . . . . . .*

***Чл. 4.*** *(1) Проектът за изпълнение на поръчаното по чл. 1 ще се изработи от . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . …………………………….*

*(2) Материалите за изработката ще бъдат предоставени от . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . ., който отговаря за тяхното добро качество.*

***Чл. 5.*** *Изработването на проекта и доставката на средствата и материалите, необходими за изпълнението на възложената работа, ще се извърши в следните срокове:*

*. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .*

***Чл. 6.*** *Приемането на изработеното се извършва с протокол.*

***Чл. 7.*** *(1) При изпълнение на възложената поръчка поръчващият се задължава да изплати на изпълнителя възнаграждение в размер на . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . лева.*

*(2) Поръчващият ще заплати на изпълнителя договореното възнаграждение по следния начин: . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . ……………………………………….*

***II. ПРАВА И ЗАДЪЛЖЕНИЯ НА ИЗПЪЛНИТЕЛЯ***

***Чл. 8.*** *Изпълнителят се задължава:*

*1. да изработи възложеното му от поръчващия в срока по чл. 2 така, че да отговаря на следните изисквания:*

*. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . ……………………………. ;*

*2. да предаде изработеното на поръчващия, като до приемането му от последния полага грижата на добър стопанин за запазването му.*

***Чл. 9.*** *(1) Когато изпълнението се осъществява по проект или с материали на поръчващия и те се окажат неподходящи за правилното изпълнение на работата, изпълнителят е длъжен да предупреди веднага поръчващия и да иска предоставянето на подходящ материал или извършването на нужните промени в проекта. Ако поръчващият не стори това, изпълнителят има право да се откаже от договора.*

*(2) Изпълнителят отговаря пред другата страна за причинените й вреди, ако не изпълни задължението си по предходната алинея.*

***Чл. 10.*** *Изпълнителят има право:*

*1. да иска от поръчващия необходимото съдействие за изпълнение на работата;*

*2. да иска от поръчващия приемане на работата;*

*3. да иска уговореното по-горе възнаграждение за приетата работа.*

***III. ПРАВА И ЗАДЪЛЖЕНИЯ НА ПОРЪЧВАЩИЯ***

***Чл. 11.*** *Поръчващият е длъжен:*

*1. да окаже необходимото съдействие на изпълнителя за изпълнение на възложената му работа;*

*2. да приеме изработеното от изпълнителя с оглед изискванията по чл. 8, ал. 1 от настоящия договор;*

*3. да заплати на изпълнителя уговореното възнаграждение за приетата работа съобразно реда и условията по чл. 7 от настоящия договор.*

***Чл. 12.*** *Поръчващият има право:*

*1. да оказва текущ контрол по изпълнението на работата съобразно изискванията по чл. 8, ал. 1 от настоящия договор. Указанията на поръчващия в изпълнение на това му правомощие са задължителни за изпълнителя, доколкото не пречат на неговата самостоятелност и не излизат извън рамките на поръчката, очертани с този договор;*

*2. да иска от изпълнителя да изпълни възложената работа в срок и без отклонения от поръчката;*

*3. да иска от изпълнителя да му предаде изработеното.*

***Чл. 13.*** *Когато изпълнителят се е отклонил от поръчката или работата му е с недостатъци, поръчващият има право да откаже нейното приемане и заплащането на част или на цялото възнаграждение, докато изпълнителят не изпълни своите задължения по договора.*

***Чл. 14.*** *В случаите по предходния член, когато отклоненията от поръчката или недостатъците на работата са съществени, поръчващият разполага с едно от следните права по избор:*

*1. да определи подходящ срок, в който изпълнителят безвъзмездно да поправи работата си;*

*2. да отстрани сам за сметка на изпълнителя отклоненията от поръчката, респективно недостатъците на работата;*

*3. да поиска намаление на възнаграждението съразмерно с намалената цена или годност на изработеното.*

***IV. ОТГОВОРНОСТ***

***Чл. 15.*** *Изпълнителят отговаря за действията на трети лица - подизпълнители, като за свои действия.*

***Чл. 16.*** *При пълно неизпълнение на възложената работа изпълнителят дължи неустойка в размер на . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . лева.*

***Чл. 17.*** *(1) При забава изпълнителят дължи неустойка в размер на . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . процента от договореното възнаграждение за всеки просрочен ден, но не повече от . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . ...процента.*

*(2) В случаите по предходната алинея рискът от случайно погиване или повреда на материалите, осигурени от поръчващия, се понася от изпълнителя.*

***Чл. 18.*** *Независимо от правата по чл. 14 и чл. 23 от настоящия договор поръчващият има право на неустойка в размер на . . . . . . . . . . . . . . . . процента от уговореното възнаграждение, когато изработеното е обременено с недостатъци.*

***Чл. 19.*** *При забава в плащането на уговореното възнаграждение поръчващият дължи неустойка в размер на . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . процента от цялата сума за всеки просрочен ден, но не повече от . . . . . лева.*

***Чл. 20.*** *Поръчващият дължи неустойка в размер на . . . . . . . . . . . . . . . . . . лева за всеки просрочен ден, но не повече от . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . лева, ако не достави в уречените срокове средствата и материалите, необходими за извършването на възложената работа.*

***Чл. 21.*** *Страните запазват правото си да търсят обезщетение за вреди по общия ред, ако тяхната стойност е по-голяма от изплатените неустойки по реда на този раздел.*

***V. ПРЕКРАТЯВАНЕ НА ДОГОВОРА***

***Чл. 22.*** *Настоящият договор се прекратява:*

*1. с изработване и предаване на изработеното;*

*2. по взаимно съгласие между страните;*

*3. при настъпване на обективна невъзможност за изпълнение на възложената работа;*

*4. с едностранно изявление на изправната страна за развалянето му при неизпълнение от другата страна;*

*5. при отказ на поръчващия от договора;*

*6. при смърт или поставяне под запрещение на изпълнителя.*

***Чл. 23.*** *(1) Едностранното разваляне на договора по т. 3 на предходния член се допуска не само при пълно неизпълнение, а също и при частично, лошо или забавено изпълнение съгласно условията на чл. 87 - 88 от ЗЗД.*

*(2) При разваляне на договора изправната страна е длъжна да отправи 7-дневно писмено предизвестие до другата страна.*

***Чл. 24.*** *(1) Поръчващият може да се откаже от договора съгласно т. 5 на чл. 22 от настоящия договор, само когато има основателни причини за това.*

*(2) В случай на отказ от договора поръчващият е длъжен да заплати на изпълнителя направените разходи, извършената работа и печалбата, която той би получил от изпълнението на работата.*

*(3) Изпълнителят може да се откаже от договора единствено при условията на чл. 260, ал. 1 от Закона за задълженията и договорите.*

*За неуредените с този договор въпроси се прилагат разпоредбите на гражданското законодателство на Република България.*

***Чл. 24.*** *В случай, че възникне спор, който не може да се разреши между страните, той се отнася за решаване от Арбитражния съд при БСК.*

*Настоящият договор се подписа в два еднакви екземпляра - по един за всяка от страните.*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *ПОРЪЧВАЩ: . . . . . . . . . . . . . . . .* | | *ИЗПЪЛНИТЕЛ: . . .* |
|  | | |

Източник: <https://www.bgkantora.bg/statii/dogovor-za-izbrabotka>

По силата на този договор (за поддоставка или подизпълнение) субконтракторът (субконтракторите) произвежда(т) определен продукт или изпълнява(т) определени видове дейности, в съответствие с изискванията на контрактора. Прозведеният продукт или резултатът от осъществената дейност на субконтрактора (субконтракторите) ще се интегрира в друг краен продукт, за който контракторът има сключен договор с трета фирма (клиент). Целта на субконтракта е разпределение на определена задача между отделни изпълнители, като отговорността за изпълнението й, носи фирмата контрактор.

Примерна структура на субконтракторна система е представена в следващите редове:

Фиг.5. Субконтракторна система

Субконтрактът намира широко приложение във всички сфери на производствената, строителната и интелектуалната дейност.

Предимствата за контрактора може да бъдат обобщени по следния начин [10, стр.268-269]:

* Контракторът увеличава своите инвестиционни и производствени възможности, като прехвърля част от производствената дейност върху субконтрактора.
* Изграждане на по-действена и ефективна организационна структура.
* Реализиране на икономия на средства чрез прехвърляне на производствени задачи на субконтрактори, при които производствените разходи са по-ниски.
* Достъп до високоспециализирани знания и умения, изслючително важни за изпълнението на поръчката.

Предимства за субконтрактора може да бъдат представени по следния начин [10, стр270]:

* Разширяване на възможностите за производсво и пласмент.
* Разширяване на възможностите за квалификация на собствения кадрови потенциал.
* Осигуряване на достъп до специализирана информация с научно-технически и производствен характер.
* Използване на маркетинг позицията на контрактора.

Трудности и рискове при приложение на субконтракта [10, стр.270]

* Необходимо е всеобхватно и прецизно формулиране на клаузите в договора.
* Финансовите отношения между контрактор и субконтрактор са твърде усложнени.
* Проблеми пред контрактора могат да създадат сроковете за изпълнение на задачите от субконтракторите.
* Особени проблеми създава некачественото изпълнение на доставките и дейностите от субконтрактора.
* Изграждането и функционирането на системата за контрол, упражняван от контрактора върху дейността на субконтракторите, което е специфичен и съществен аспект при отработването на договора.

**7.2.2. Субконтракт и аутсорсинг – прилики и разлики**

Аутсорсингът от своя страна е организационно решение за прехвърляне на някои бизнес дейности или части от бизнес процесите на външни фирми и предприятия, за които се заплаща предварително договорена цена за определен период от време. .[4,стр. 189]

При аутсорсинга става въпрос за дейност (услуга), която се извършва постоянно, ангажиментът е дългосрочен и по скоро не зависи пряко от текущите бизнес проекти на компанията. За аутсорсинг се говори тогава, когато поръчителят отделя от себе си дейност/процес, който му е бил присъщ и който по принцип се е извършвал в рамките на самата фирма – счетоводни и консултански услуги, управление на човешки ресурси, разработка и поддържане на информационни системи, охрана, дизайн и други.[4,стр. 189]

**Сравнителен анализ между аутсорсинг и субконтракт – разлики .[4,стр. 189-190]**

|  |  |
| --- | --- |
| **Субконтракт** | **Аутсорсинг** |
| Възниква през 17-ти век | Възниква през 80-те години на 20-ти век |
| Насочено е преди всичко към производствената сфера | Насочено е приоритетно към сферата на услугите и най-вече IT-услугите |
| Обикновено е свързано с изпълнението на определена поръчка(и) | Осъществява се на основата на постоянни и продължителни връзки |
| По-тясно (специализирано понятие) | По-широко понятие, което според някои автори включва подизпълнителството |

* 1. **Смесени фирми и консорциуми**

Смесената фирма може да се определи като съвместно притежаване на задгранично производство с местен партньор. Основни характеристики на смесените фирми са [10, стр.295]:

* Различна национална характеристика на партньорите, които могат да бъдат и повече от двама;
* Тя е юридически обособена;
* Подчинява се на законите на страната, на територията, на която е регистрирана;
* Управлението на дейността на смесената фирма се осъществява съвместно от партньорите на основата на съотношението на капиталовото участие;
* Съвместно участие в резултатите от дейността на смесената фирма, т.е. в печалбите и загубите, също на основата на съотношението на капиталовото участие.

В България създаването на смесените фирми се регламентира основно със закона за закрила на чуждестранните инвестиции и търговския закон.

„Създаването на смесено предприятие (J.V.) е надеждна форма на промишлено-търговско сътрудничество, което ще доведе нашата страна до постигане на изискванията на международните стандарти и пазари….. Това е форма за създаване на фирма свързана с чужд инвеститор, за развитие на местен бизнес, в който партньорите ще поделят собствеността и контрола. Фирмата може да зaкyпи aкции от местната фирма или двете страни могат да създадат нова стопанска единица - J .V. Нова единица може да бъде необходима поради икономически или политически причини. Фирмата може да няма достатъчни финансови, физически или мeниджерски ресурси, за да предприеме сама някакъв бизнес…. При създаването на J .V. партньорите се договарят за разделянето на пазарите.”

Източник : <http://www.nest-agency.com/jointvent_bg.htm>

Критериите, въз основа на които може да се диференцират смесените фирми са [10, стр. 296]:

* Характер на дейността – производствени, търговски, лизингови и др. смесени предприятия;
* Съотношение на капиталовото участие-смесени фирми с паритетно капиталово участие и смесени фирми с различни %-тни съотношения на представените национални капитали;
* Правен статут – АД, ООД и др;
* Отраслова насоченост – смесени фирми в добивната промишленост; смесени фирми в обработващата промишленост и т.н.

Фазите, през които преминава процеса на създаване на една смесена фирма, преминава [10, стр. 296]:

* Изясняване и дефиниране на потребността или мотивите от създаване на смесена фирма;
* Анализ и оценка на условията, благоприятстващи или ограничаващи, създаването и развитието на смесената фирма;
* Изработване на варианти на технико-икономически решения на създаване на смесена фирма;
* Вземане на решение за учредяване на смесената фирма;
* Изработване на документите за създаване на смесената фирма;
* Учредяване и регистриране на смесената фирма и откриване на нейната дейност.

Предимствата от създаването на смесена фирма може да бъдат обобщени по следния начин:

* Достъп до производствени ресурси;
* Реализиране на икономии от мащаба на производството;
* Дългосрочност на деловите връзки;
* Придобиване на знания в сферата на маркетинга;
* Осигуряване на пряк достъп до чуждия пазар;
* Достъп до специализирана информация.

Консорциумът е обединение на сравнително голям брой фирми и/или други институции, под формата на юридическо лице или на основата на договор за съвместна дейност, с цел съвместно производство, строителство и пласмент, осъществявани в крупни размери.

Може да се различат консорциуми със сравнително еднородна структура, това са обединения за целите на съвместна производствена дейност и пласмент, и разнородни консорциуми, организирани за изпълнението на комплексна задача (като изпълнението на даден инвестиционен проект), която предполага участието на компании с различен профил и специализация. Създаденият консорциум може да бъде с постоянен или временен характер. Обикновено консорциумите с временен характер се създават за изпълнението на специфични проекти и договорът за консорциум се приключва след постигане на целта на проекта.

Съществена особеност на консорциума е неговата организационно-управленска структура [10, стр.312]:

* Стратегическите решения за дейността на консорциума се вземат от висшето ръководство, в което са представени всички членове на консорциума.
* Оперативното ръководство се осъществява водеща фирма – лидер, която се избира на общо събрание. Оперативното ръководство представлява консорциума пред външния свят.
* Сложният и разнороден характер на дейността на консорциума предполага и създаването на съдействащи органи с консултативен характер, т.нар. комитети ad-hoc, на които се възлагат определени задачи от страна на висшето ръководство или фирмата лидер. Всеки консорциум има свой секретариат, в редица случаи специализирана търговска служба както и други органи свързани със спецификата на дейността му.
* Функционирането на консорциума предполага отлично изработен договор за разпределяне на правата и задълженията на участниците в него.
* Пример за консорциум както и договор за образуване на консорциум са представени в следващите редове:

# Глобален консорциум ще разработва автомобили на водород

## *В него се включват големи компании като Toyota, Daimler, Shell и Linde/ cspitsl.bg/18.01.2017*

Консорциум от компании, работещи в автомобилната и енергийната индустрия, ще започне съвместна работа за разработка на водородни автомобили, съобщава Bloomberg. В него влизат предимно големи имена като Toyota, Daimler, BMW, Honda и Hyundai от страна на автомобилния сектор, както и Shell, Anglo American, Total и Engie от страна на енергийния. Консорциумът ще се нарича Водороден съвет и неговата конкретна цел е да позиционира "водорода като основно решение при енергийните промени".

Той беше обявен на Световния икономически форум в Давос и в него влизат общо 13 компании. Тяхната работа ще бъде да убедят други компании, регулаторите и потребителите, че преминаването към водород е основен въпрос за бъдещето развитие на света в условията на климатичните промени. Компаниите ще искат и много нови субсидии за петролната и газовата индустрия, защото според тях преминаването към по-чиста енергия може да стане само чрез "правилните политики и подкрепа". Изпълнителният директор на Air Liquide Беноа Пойтер добави, че групата "не може да се справи сама" и правителствата трябва "да подкрепят водорода чрез големи инвестиции в инфраструктурата". Според него тези искания са оправдани, защото разработките на електрически автомобили също са субсидирани. **Конкуренцията за чисто бъдеще**  
Консорциумът определя водорода като "чисто гориво и източник на енергия", защото не отделя въглеродни емисии "в момента на ползване". Това обаче не го прави абсолютно чист източник на енергия, защото въглеродните емисии, макар и по-малко, съществуват. Те обаче се получават при производството в рафинерията, а не по времето на ползване на горивото. Природният газ ще бъде използван за превръщането на метан във водород - процес, при който се отделя въглероден моноксид в атмосферата.

В момента и двете индустрии са в период на преход, като автомобилните производители са почти изцяло отдадени на разработки в сферата на електрическите и безпилотните автомобили. В същото време цените на петрола са двойно по-ниски, отколкото преди три години. В момента транспортът отговаря за над четвърт от всички газове, които отиват в атмосферата, и усилено се търси заместител на петрола. Водородът е крачка напред, но според анализатори не е най-чистият вариант.

**Електрически възход.** Масовото използване на електрически автомобили изглеждаше като мираж допреди няколко години. Откакто обаче компанията на Илън Мъск Tesla заработи в посока на масовия пазар и представи своя Model 3, който трябва да започне производство тази година, ситуацията се промени. Другите производители на коли последваха примера му и обявиха свои планове за електрически и автономни коли, като според много хора в сектора това малко по малко ще доведе до паника в петролните компании.

***ДОГОВОР ЗА ДРУЖЕСТВО[[4]](#footnote-4)  
(КОНСОРЦИУМ)***

*Днес, ……….200… г. в гр…………… на основание чл.275-276 от ТЗ между страните  
1.…………………………………………………………………………………;  
2.…………………………………………………………………………………;  
3.…………………………………………………………………………………,  
(при физическо лице – трите имена, ЕГН, личен паспорт, адрес; при фирма – наименование, адрес, представител, данни от съдебната регистрация) наречени в договора СЪДРУЖНИЦИ се сключи настоящият договор за следното:*

*I. ПРЕДМЕТ НА ДОГОВОРА*

*Чл. 1. СЪДРУЖНИЦИТЕ се договарят да обединят усилията си за постигане на определена цел/за осъществяване на определена дейност, изразяваща се в следното: …………………………………………………………… (пълно описание на целта дейността с мястото, обема на дейността, средствата и др. под.), при условията на настоящия договор.  
Чл. 2. Срокът на договора е …………………………… (само когато дружеството се създава за осъществяване на определена дейност)*

*II. ОРГАНИЗАЦИОННА СТРУКТУРА НА ДРУЖЕСТВОТО*

*Чл. 3. Органи на дружеството са общото събрание и управителят на дружеството*

*2.1.ОБЩО СЪБРАНИЕ*

*Чл. 4. (1) Общото събрание на дружеството се състои от СЪДРУЖНИЦИТЕ.*

*(2) Управителят на дружеството участва в заседанията на общото събраниесъс съвещателен глас, ако не е СЪДРУЖНИК.*

*(3) Когато наетите лица в дружеството са повече от 50, те се представляват в общото събрание с право на съвещателен глас.  
Чл. 5. (1) Общото събрание има следните права:*

*1. изменя и допълва дружествения договор;*

*2. приема и изключва СЪДРУЖНИЦИ, дава съгласие за прехвърляне на дружествен дял на нов член или на друг СЪДРУЖНИК;*

*3. приема годишния отчет и баланса, разпределя печалбата и взема решение за нейното изплащане;*

*4. взема решения за намаляване и увеличаване на капитала;*

*5. избира управител и контрольор, определя възнаграждението им и ги освобождава от отговорност;*

*6. взема решения за откриване и закриване на клонове и участие в други дружества*

*7. взема решения за придобиване и отчуждаване на недвижими имоти и вещни права върху тях;*

*8. взема решения за предявяване искове на дружеството срещу управителя или контрольора и назначава представител за водене на процеси срещу тях*

*9. взема решение за допълнителни парични вноски.  
(2) В общото събрание всеки СЪДРУЖНИК има толкова гласа, колкото е неговият дял в капитала (може да се предвиди друго).*

*(3) Решенията по точки 1, 2, 4 и 7 на ал. 1 се вземат с единодушие от всички СЪДРУЖНИЦИ.Останалите решения се вземат с мнозинство повече от 1/2 от капитала, доколкото не е предвидено друго в дружествения договор. Изключваният СЪДРУЖНИК не гласува.*

*(4) СЪДРУЖНИЦИТЕ могат да гласуват чрез представител само при изрично писмено упълномощаване освен за СЪДРУЖНИЦИ – юридически лица и законни представители.*

*(5) Решенията на общото събрание могат да се вземат неприсъствено, ако всички СЪДРУЖНИЦИ са заявили писмено съгласието си за решението.  
(6) Общото събрание взема решения по трудови и социални въпроси след изслушване на представителя на персонала на дружеството.  
Чл. 6. (1) Общото събрание се свиква от управителя най-малко веднъж годишно.(2) Управителят е длъжен да свика общото събрание и по писмено искане на съдружниците с дялове над 1/10 от капитала. Ако управителят не свика събранието в 2-седмичен срок, СЪДРУЖНИЦИТЕ, поискали свикването, имат това право.(3) Управителят е длъжен да свика общото събрание веднага щом загубите надхвърлят 1/4 от капитала.(4) Общото събрание се свиква с писмена покана, получена от всеки СЪДРУЖНИК най-малко 7 дни преди датата на заседанието, ако не е предвидено друго в дружествения договор.В поканата се посочва и дневния ред.*

*2.2. УПРАВИТЕЛ*

*Чл. 7. (1) Управителят се избира от общото събрание при условията на чл. 5 ал. 1 т. 5.(2) Управителят организира и ръководи дейността на дружеството, съобразно действащото законодателство и решенията на общото събрание на СЪДРУЖНИЦИТЕ.(3) Дружеството се представлява от управителя. При няколко управители всеки един от тях може да действа самостоятелно, освен ако дружественият договор предвижда друго.(4) В търговския регистър се вписва името на управителя, който представя нотариално заверен подпис. Вписването се обнародва в Държавен вестник. Чл. 8. (1) Управителят няма право без съгласието на дружеството:1. от свое или от чуждо име да извършва търговски сделки;2. да участва в събирателни и командитни дружества и в дружества с ограничена отговорност. 3. да заема длъжност в ръководни органи на други дружества.(2) Ограниченията по ал. 1 се прилагат, когато се извършва дейност, сходна с тази на дружеството.*

*(3) При нарушаване на задълженията по ал. 1 управителят, когато не е съдружник, може да бъде уволнен без предизвестие и няма право на обезщетение. Той дължи обезщетение за причинените на дружеството вреди.*

*2.3. КОНТРОЛЬОР*

*Чл. 9. (1) Контрольорът се избира от общото събрание при условията на чл. 5 ал. 1 т. 5.*

*(2) Контрольорът следи за спазване на дружествения договор, за опазване на имуществото на дружеството и дава отчет пред общото събрание.(3) Контрольорът отговаря за причинени на дружеството вреди.(4) Не могат да бъдат контрольори:1. управителите, техните заместници и наетите лица в дружеството;2. съпрузите, роднини по права линия и по съребрена линия до трета степен на лицата по предходната точка;3. лишените с присъда от правото да заемат материално-отчетническа длъжност.*

*III. ОБЩИ РАЗПОРЕДБИ*

*Чл. 10. СЪДРУЖНИЦИТЕ избират за управител на дружеството ……………………………………………………….. с ………………. месечен мандат.  
Чл. 11. СЪДРУЖНИЦИТЕ избират за контрольор …………………………………………… с ………………… месечен мандат.  
Чл. 12. Седалището на дружеството ще бъде в гр. ………………………. ул. ………………………… № ………… тел. …………….  
Чл. 13. (1) СЪДРУЖНИЦИТЕ определят следните лица за свои пълномощници и представители по делата на дружеството:  
а) ……………………………………………………………………………………………………………………….. (трите имена, ЕГН, личен паспорт, търговски адрес)*

*б) ……………………………………………………………………………………………………………………….. (трите имена, ЕГН, личен паспорт, търговски адрес)*

*в) ………………………………………………………………………………………………………………. (трите имена, ЕГН, личен паспорт, търговски адрес)*

*(2) Представителната власт на лицата по чл. 13 е в обема, уговорен с настоящия договор като права и задължения на СЪДРУЖНИЦИТЕ. За изменение на настоящия договор от пълномощниците е необходим изрично упълномощаване.Чл. 14. Общата собственост на дружеството се състои от дяловите вноски на СЪДРУЖНИЦИТЕ с единичен размер ……………………………………………………. лв. (цифром и словом).  
Чл. 15. В общата собственост на дружеството от всеки СЪДРУЖНИК*

*еднакво са внесени следните заместими вещи:*

*…………………………………………………………………………………  
Чл. 16. В общата собственост на дружеството са внесени следните вещи, различни от тези по предходния член:*

*1.………………………………………………… от СЪДРУЖНИКА   
2.………………………………………………… от СЪДРУЖНИКА   
3.………………………………………………… от СЪДРУЖНИКА   
Чл. 17. Дяловете на СЪДРУЖНИЦИТЕ в имуществото на дружеството се разпределят както следва:*

*1.………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………....  
2.………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………………  
3…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………..  
(или дяловете са равни)*

*Чл. 18. (1) СЪДРУЖНИЦИТЕ не могат да искат дяловете си, докато дружеството съществува. Те имат право само на част от печалбата, съразмерно на дяловете, ако друго не е уговорено.  
(2) Не може да се уговарят лихви за дяловете на СЪДРУЖНИЦИТЕ.  
Чл. 19. (1) По решение на общото събрание за покриване на загуби и при временна необходимост от парични средства СЪДРУЖНИЦИТЕ могат да бъдат задължени да направят допълнителни парични вноски за определен срок. Допълнителните вноски са съразмерни на дяловете в капитала, ако не е предвидено друго.*

*(2) За невнасяне в определения срок на допълнителните вноски СЪДРУЖНИЦИТЕ отговарят както за невнасяне на дяловете.  
(3) Допълнителните вноски не се отразяват в капитала на дружеството. За тях може да се уговори дружеството да плаща лихви.  
Чл. 20. Дружеството чрез управителя или назначено от него лице води отделно счетоводство, съобразено с изискванията на Закона за счетоводството. В края на всяка финансова година активите и пасивите по баланса на дружеството се разпределят между СЪДРУЖНИЦИТЕ според дяловете им в общото имущество, съгласно чл. 17 (или по решение на общото събрание, или по друг свободно избран критерий).  
Чл. 21. Когато след приключване на календарната година се установи, че дружеството има загуби, които се отразяват на направените вноски, до възстановяване на предвидения им размер не се разпределя печалбата.*

*IV. ПРАВА И ЗАДЪЛЖЕНИЯ НА СЪДРУЖНИЦИТЕ*

*Чл. 22. Всеки СЪДРУЖНИК се задължава:1) да внесе дяловата си вноска по банковата сметка на дружеството;2) да внесе в обща собственост на дружеството вещите по чл. 15;3) да оказва съдействие за осъществяване на дейността на дружеството;4) да изпълнява решенията на общото събрание.Чл. 23. Всеки СЪДРУЖНИК има право:1) да участва в управлението на дружеството и в разпределението на печалбата;2) да бъде осведомяван за хода на дружествените деля и да преглежда книжата на дружеството;3) на ликвидационен дял.*

*V. ПРИЕМАНЕ, НАПУСКАНЕ И ИЗКЛЮЧВАНЕ НА СЪДРУЖНИК*

*Чл. 24. Нов СЪДРУЖНИК се приема от общото събрание по негова писмена молба, в която той заявява, че приема условията на дружествения договор. Решението за приемане се вписва в търговския регистър.  
Чл. 25. (1) СЪДРУЖНИК може да напусне дружеството с ……………… месечно предизвестие, отправено до управителя. Дружеството продължава да съществува с останалите СЪДРУЖНИЦИ. (Тази уговорка има смисъл при повече от двама СЪДРУЖНИКА).*

*(2) При напускане СЪДРУЖНИКЪТ има право на паричната равностойност на дяла си в общото имущество по баланса, а дружеството му дължи връщане на вещите, внесени за общо ползване.Чл. 26. (1) Общото събрание може да изключи СЪДРУЖНИК, който не е изплатил или не е внесъл дяла си. То може да му даде допълнителен срок за издължаване, след изтичането на който СЪДРУЖНИКЪТ се счита за изключен. Управителят уведомява СЪДРУЖНИКА писмено за решението на общото събрание.(2) В случая по ал. 1 СЪДРУЖНИКЪТ губи правото си върху направените вноски.(3) СЪДРУЖНИКЪТ може да бъде изключен от общото събрание след писмено предупреждение, когато:1. не изпълнява задълженията си за оказване на съдействие за осъществяване дейността на дружеството;2. не изпълнява решенията на общото събрание;3. действува против интересите на дружеството.*

*VI. ПРЕКРАТЯВАНЕ НА ДРУЖЕСТВОТО*

*Чл. 27. (1) Дружеството се прекратява:1. с изтичане на срока по чл. 2;  
2. по решение на СЪДРУЖНИЦИТЕ, взето с мнозинство 2/3 от капитала, ако не е предвидено друго;3. чрез сливане и вливане в акционерно или друго дружество с ограничена отговорност;4. при обявяване в несъстоятелност;5. по решение на окръжния съд, съгласно чл.155 от ТЗ  
(2) В дружествения договор могат да бъдат предвидени и други основания за прекратяване на дружеството.*

*VII. ЛИКВИДАЦИЯ НА ДРУЖЕСТВОТО*

*Чл. 28. (1) При прекратяване на дружеството на основание чл. 154, т. 1, 2 и 5 и чл. 155 от ТЗ се открива производство за ликвидация по реда на чл. 156 ал. 2, 3 и 4 от ТЗ. За всички неуредени с настоящия договор въпроси се прилагат разпоредбите на ЗЗД и глава ХII на ТЗ, както и разпоредбите на гражданското законодателство.*

*Настоящият договор се изготви в ………… екземпляра – по един за всеки от СЪДРУЖНИЦИТЕ.*

*СЪДРУЖНИЦИ:  
1.…………………………………………………. (……………….)  
2.…………………………………………………. (……………….)  
3. …………………………………………………. (……………….)*

Предимства на консорциумите да участващите може да бъдат обобщени по следния начин [10,стр. 313-314]:

* Концентриране на материални, финансови, информационни, човешки и други ресурси на фирмите участнички с цел постигате та максимално равнище на конкурентоспособност;
* По-гъвкава форма на организационно-управленско структуриране на решавания проблем в сравнение със субконтракта;
* По-ефективни финансови решения, предлагани на клиентите;
* Успешното участие в един консорциум е значителен принос за утвърждаване имиджа на фирмата.

Пример за всички тези предимства може да се проследи от следващата статия:

„Европейският самолетостроителен консорциум Airbus представи първия в света модел на мини-самолет, отпечатан на 3D-принтер, съобщава South China Morning Post . Моделът на самолет се нарича Thor и е направен от полиамид, тежи 21 кг и е дълъг четири метра.

"Ние искаме да разберем ще можем ли да ускорим процеса на разработки с помощта на 3D-печатане не само на отделни части, а на цялата система“, казва създателят на Thor Детлев Конигорски.

Airbus показа нововъведението на международното авиационно-космическо изложение и авиошоу в Германия.

Наскоро аерокосмическата корпорация Airbus Group обяви, че ще разработва електрически самолети в партньорство със Siemens. През 2020 година компаниите вече ще могат да представят възможностите за използване на електрически и хибридни технологии в авиацията.

Технологията ще позволи значително намаляване на разхода на гориво, ще намали шума, а също и вредните емисиите.”

Източник: http://www.economic.bg/bg/news/6/airbus-predstavi-parviya-v-sveta-otpechatan-na-3d-printer-samolet.html

**Цел на упражнението**

Да се познава същността и формите на производственото коопериране;

Да се запознае с приложението на производственото коопериране в практиката на фирмите;

Да се разграничава спецификата на смесените фирми и консорциумите;

Да се анализират предимствата и недостатъците на различните форми на производствено коопериране;

**Ключови думи**

Производствено коопериране Субконтракт

Аутсорсинг Смесени фирми

Консорциум

**Задачи:**

Определете кои твърдения са верни и кои – грешни:

А)Субконтрактът и аутсорсинга са понятия синоними;

Б)Смесената фирма не е юридически обособена.

В)Смесената фирма може да се разглежда като стратегия за трайно настаняване на международния пазар.

Г) консорциумът е обединение на фирми и други институции с цел изпълнението на крупни задачи.

На основа на посочените по-долу текстове, посочете различията между смесена фирма, поглъщане и сливане:

[**Nestlé и R&R създават ново съвместно предприятие**](http://www.economic.bg/bg/news/7/nestl-i-rr-sazdavat-novo-savmestno-predpriyatie.html)

**В българското подразделение на Froneri ще работят близо 240 служители**

11:35 03.10.2016, www.economic.bg

Nestlé и R&R финализираха сделка по създаването на Froneri – ново съвместно предприятие за производство на сладолед, замразени храни, охладено мляко и млечни продукти. Двете компании успешно приключиха с необходимите регулаторни разрешения.

Nestlé и PAI Partners имат равни дялове в собствения капитал на съвместното предприятие. Предвижда се то да оперира в 22 страни по света, в които ще работят около 15 000 души. Очаква се продажбите да са 2,6 млрд. евро.

В България централният офис на Фронери България ЕООД ще се намира на адрес в гр. София, ул. Ломско шосе 261, а досегашната фабрика за сладолед на Nestlé в гр. Варна ще продължи да оперира, вече като Froneri. В компанията ще работят близо 240 служители, разпределени в София, Варна и цялата страна.

Седалището на компанията ще бъде във Великобритания, а обекти ще се открият в Европа, Близкия Изток, Австралия, Аржентина, Бразилия, Филипините и Южна Африка.

Froneri ще се гради върху успеха на силните марки и опита на Nestlé в „дистрибуцията извън дома“, както и на добрите позиции в производството и значителното присъствие в търговията на дребно на R&R.

Ръководният екип Froneri съчетава опита в индустрията и бизнес проницателността на цялостните структури на Nestlé и R&R. Бордът на директорите на компанията се председателства от Луис Кантарел, изпълнителен вицепрезидент на Nestlé за региона на Европа, Близкия Изток и Северна Африка. Изпълнителен директор на Froneri е Ибрахим Наджафи, бивш главен изпълнителен директор на R&R.

# [Израелци вече са най-големият производител на лекарства у нас](http://www.economic.bg/bg/news/7/izraeltsi-veche-sa-naj-golemiyat-proizvoditel-na-lekarstva-u-nas.html)

### Фармацевтичният гигант Teva стана собственик на заводите в Дупница и Троян

**www.economic.bg/04.08.2016/**

Израелска компания вече е най-големият производител на лекарства у нас. Това се случи след като фармацевтичният лидер Teva придоби Actavis Generics, с което стана собственик и на двата завода на компанията в Дупница и Троян.

Фабриката в Дупница е най-голямата производствена мощност на групата в Югоизточна Европа, а заедно с троянския завод дава работа на 1700 души. Израелската фирма досега нямаше фабрика в България.

Обединеното дружество вероятно ще бъде ръководено от досегашния генерален мениджър на Teva за България Николай Хаджидончев. Преди да приеме поста в израелския фармацевтичен производител, той оглавяваше Actavis, пише в. „Капитал“.

С повече от 1800 лекарства и 16 хил. продукта Teva има търговско присъствие на 80 пазара, като е сред първите3 водещи компании на над 40 пазара и е глобален лидер на всички ключови световни пазари. През следващата година компанията ще пусне 1500 генерични лекарства на световните пазари.

# Thyssenkrupp и Tata създават втория по големина производител на стомана в Европа/www.investor.bg/20.09.2017

## Стоманодобивните компании се опитват да се преборят със свръхкапацитета в сектора

|  |
| --- |
|  |

Германската Thyssenkrupp и индийската Tata Steel са сключили рамково споразумение за сливането на европейските си стоманодобивни компании в опит да създадат втория по големина производител в региона и да се преборят със свръхкапацитета, съобщава Bloomberg.

Компаниите са подписали меморандум за разбирателство за съвместно дружество под името Thyssenkrupp Tata Steel, чиято собственост ще бъде разделена по-равно между двете дружества. Новата компания ще бъде базирана в Холандия, заявиха дружествата в сряда. Очаква се сделката да бъде финализирана в началото на следващата година, като ще ѝ е нужно и одобрението на ЕС.

Thyssenkrupp и Tata предвиждат годишни синергии между 400 и 600 млн. евро, подкрепени от икономии в сфери като оползотворяване на капацитета, продажби и администрация, както и проучвания и развитие. Компаниите отбелязват и евентуално съкращаване на до 4000 места от обединената работна ръка от около 48 хил. души.

Дружеството ще има проформа оборот от около 15 млрд. евро годишно и доставки за около 21 млн. метр. тона плоски продукти от стомана, заявиха компаниите. Предложеното сливане не включва финансов компонент.

Thyssenkrupp и Tata водеха преговори за сливането си от повече от година, за да се възползват от последната вълна от консолидация, докато производителите на стомана търсят начин да се преборят със свръхкапацитета и да намалят разходите. Макар че цените на стоманата се възстановяват от началото на миналата година, индустрията все още е изправена пред глобално презасищане заради големия износ от Китай и твърде високия капацитет в цял свят. Цените на стоманата в Европа са под 50% от нивото си през 2008 г., посочва Metal Bulletin.

Акциите на Tata Steel скочиха с 2% в Мумбай след новината за сделката, като така ръстът на цената им от началото на годината достига 74%.

**Въпроси за самоподготовка:**

Какви форми на производствено коопериране познавате?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………..

Опишете различията между субконтракт и аутсорсинг

…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Каква е същността на смесената фирма и консорциума?

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………….

**Тема 8. Международни операции за научно-технически резултати**

**8.1. Същност на понятието франчайзинг**

Думата franchise е с произход от френски и означава “привилегия”.

Франчайзингът може да се определи, като споразумение между независими фирми с различна национална принадлежност по силата, на което единият контрагент, наричан франчайзодател, предоставя на другия контрагент, наричан франчайзополучател, правото да възпроизвежда неговия бизнес на определена територия, за определен срок, при определени условия и срещу заплащане на възнаграждение.[5, Стр. 300] Отношенията между контрагентите се уреждат с двустранен договор.

* Франчайзингът може да се представи като [4., Стр. 175]:
* Метод за навлизане на международния пазар;
* Маркетингова система/инструмент;
* Форма на търговско дистрибуторство.
  1. **Видове франчайзинг**

Може да бъдат разграничени следните основни разновидности [10, стр.92-94]

* Франчайзинг от първо поколение - Product&Service Franchising
* Франчайзинг от второ поколение – Entire Business Franchising;
* Франчайзинг от трето поколение – Master franchising (business format franchising).

Франчайзинг от първо поколение - Предполага лицензиране на правото за ползване на фирменото наименование и търговска марка и предоставяне на изключителна дистрибуция на стоки и услуги. Подразделя се на: продуктов, дистрибуционен и на услуги.

* Дистрибуционен франчайзинг – франчайзополучателят ползва правото да дистрибутира доставени от франчайзодателя продукти/услуги под марката и/или фирменото наименование на последния.
* Продуктов франчайзинг – франчайзополучателят може да произвежда и дистрибутира продукти под марката и/или фирменото наименование на франчайзодателя. Производство и дистрибуция се осъществяват под наблюдението и контрола на франчайзодателя.
* Франчайзинг на услуги – франчайзополучателят предоставя услуги под марката и/или фирменото наименование на франчайзодателя, като спазва изискванията и стандартите за качество на услугите.

Франчайзинг от второ поколение – При този вид франчайзинг се изграждат по-зрели отношения на сътрудничество между страните, като франчайзополучателят не се ограничава в производство и дистрибуция на стоки и услуги под чужда търговска марка, а възпроизвежда бизнеса на франчайзодателя.

Франчайзинг от трето поколение – този вид франчайзинг се отличава с още по-голяма степен на задълбочаване на сътрудничеството между страните и изравняване на техните позиции. Водещ елемент в сътрудничеството е кооперирането, като целта е не само да се възпроизведе бизнеса на франчайзодателя, но и да се приложи цялостно неговата бизнес и управленска концепция.

Може да се направи и класификация по брой и характер на сключваните договори [10, стр94]:

Когато франчайзингът е на основата на един договор, това позволява на франчайзополучателя да оперира само с една франчайзингова единица. Възможността множество договори,предлага следните две възможности:

* Регионален франчайзинг – предоставя права на франчайзополучателя да открива повече от една франчайзингова единица на определена територия за определен период от време;
* Мастер франчайзинг, при вариант множество договори, дава право на субфранчайзинг, което означава, че франчайзополучателят се превръща във франчайзодател с всички произтичащи от това права и задължения спрямо трети фирми франчайзополучатели на определената територия.

**8.3. Франчайзингов договор**

Договорът за франчайзинг по правило е дългосрочен от 5 до 10 години. В него следва да се определят [10, стр.98-103]:

* Страни по договора- франчайзодател и франчайзополучател, могат да бъдат физически и юридически лица.Използват се и понятията франчиз(ь)ор за франчайзодател и франчизат за франчайзополучател. Както във всеки друг договор, те трябва да бъдат записани в съответствие с регистрираните им фирмени наименования и правен статут и дефинирани качествата, в които участват като страни по конкретния договор;
* Предмет на договора – детайлно и изчерпателно се описват всички интелектуални продукти и услуги, които франчайзодаделят предоставя на франчайзополучателя с право на ползване, като марка, фирмено наименование, опит, знания, документация, техническа помощ и съдействие.
* Права и задължения на страните по договора:
* За франчайзодателя – да има работеща, успешна бизнес концепция, да бъде собственик или да има легални права върху използването на фирменото име, търговската марка и/или техническото съдействие през целия срок на договора, да предоставя въвеждащо обучение.
* За франчайзополучателя- да съдейства за растежа на франчайзинговия бизнес, да дава достъп до помещенията и резултатите в удобно време, да не споделя с трети страни ноу-хауто, да изплаща франчайзинговото възнаграждение, което се състои от въвеждаща франчайзингова такса (entry fee) и отчисления (royalties) определяни в процент върху оборота или печалбата на франчайзополучателя.
* Специфични клаузи на франчайзинговия договор:
* Териториална клауза – определяща територията, върху която франчайзополучателят има права на осъществяване на дейността под марката на франчайзодателя ;
* Клауза за минимален оборот – определя минималната граница на оборота на франчайзополучателя за определен период от време;
* Клауза за неконкуренция – франчайзополучателят се задължава да не сключва подобни договори с фирми, конкуриращи неговия франчайзодател, както и да не осъществява собствен бизнес във вреда на франчайзодателя;
* Клауза за конфиденциалност – франчайзополучателят няма право да разпространява и използва за други цели предоставената му информация от франчайзодателя под каквато и да било форма, вкл. знания, умения и други, които не носят патентна защита.
* Прекратяване на договора-с изтичането на срока, за който е сключен; по взаимно съгласие; при неизпълнение на договорните задължения; при обявяване в несъстоятелност или ликвидация на страна по договора. [[5]](#footnote-5)

**8.4. Приложение и предимства на франчайзинга**

Операцията франчайзинг намира широко приложение предимно в сферата на търговията на дребно, битовите, деловите услуги, общественото хранене, хотелиерството, образованието и други.

За франчайзодателя, франчайзинга осигурява бързо разширяване на пазара при един умерен риск, а за франчайзополучателя дава възможност да натрупа знания, опит и възможността да осъществява конкурентоспособен бизнес. В следващите редове е представен пример за международен франчайзинг:



|  |  |
| --- | --- |
| Първоначална такса: | 7500 евро, като 50% се възстановяват ако ресторантът отвори до 1 година от подписване на договора. |
| Месечна такса: | 8% от оборота + 4,5 % за реклама |
| Допълнителна инвестиция: | от 80 000 до 120 000 евро |
| Срок на договора: | 20 г. |
| Бранш: | Храна |

Това е най-голямата верига ресторанти в света с над 40 000 обекта в 100 страни. Компанията е основана 1965 г., а първият франчайз ресторант е отворен през 1974 г. SUBWAY предоставя здравословна алтернатива на традиционното бързо хранене и пържените храни. Първоначалната инвестиция е много ниска като за бранша. Компанията отворя 31 ресторанта в България за 4 години и има подписани договори за отварянето на още. След реализирането на тези обекти **SUBWAY** ще бъде най-голямата верига ресторанти и в България. <http://infobulgaria.info/news.php?itm=13811>

**8.5. Същност на лицензионното съглашение**

Съглашение, при което едната от страните притежаваща патент, разрешава на другата страна да ползва патентованото откритие по един или повече начини, разрешени от патентното законодателство за целите на организиране на определено производство или продажбата на определен пазар. [5, Стр284] Контрагенти по операцията са лицензодател, наричан още лицензиар и лицензополучател, наричан още лицензиат като те трябва да бъдат записани в лицензионния договор съгласно регистрацията им и техния правен статут.

Сключването на лицензионен договор не води до прехвърляне на притежание на интелектуалната собственост, а само дава правото да се ползва на определена територия за определен период от време.[4, Стр166]

Чрез лицензионния договор се прехвърлят права на интелектуална собственост, имащи производствено приложение, като открития изобретения, технологии и други, които са защитени с патент, но също така могат да бъдат и авторски права, търговски марки, ноу-хау.

Патентът представлява свидетелство, който удостоверява изключителното право на разпореждане с патента. Това свидетелство се издава от компетентен държавен орган за определена територия и за определен период от време. В нашата страна това е Патентното ведомство на Република България и съгласно законодателството срокът на валидност на патента е 20 години. [4,стр. 167]

Лицензирането се регламентира с: Търговския закон, Закон за патентите и регистрацията на полезните модели, Закон за марките и географските означения, Закон за промишления дизайн и други.

**8.6. Видове лицензии и клаузи на лицензионния договор**

Според обема на предоставените права се различава [5,стр. 285-287]:

* Проста лицензия-вид лицензия, при която лицензиарът си запазва правото да произвежда и продава резултата от използване на патентованите открития на територията на лицензиата сам или да предоставя лицензии и на други лицензиати;
* Изключителна лицензия – вид лицензия, която дава изключителни права на лицензиата да ползва лицензията на определената територия за определено време;
* Пълна лицензия-вид лицензия, чрез която лицензиарът прехвърля на лицензиата всички права защитени с патента през целия срок на неговата валидност. Единственото право, което си запазва е правото на собственост и произтичащата от него възможност за прекратяване на лицензионния договор и преустановяване на възможността за използване на интелектуални продукти от лицензиата. Разликата между пълните лицензии и продажбата на патента е, че след изтичане на срока на договора се възстановяват пълните права на лицензодателя.

В текста на договора трябва задължително да се определи обема и характера на предоставените права. Освен това лицензополучателят може да има правото да предоставя сублицензии или да сключва субконтракт за производството на лицензираната продукция, което също следва изрично да бъде дефинирано в текста на договора.

Според вида и степента на защитеност на правата на индустриална собственост – обект на лицензията се различава [5,стр.288]:

* Класическо лицензионно съглашение, чрез което се прехвърля правото на ползване на патентозащитени открития, изобретения, технологии (т.нар. патентни лицензии);
* Лицензионно съглашение за предоставяне на технически знания, опит, ноу-хау (т.нар. безпатентни лицензии);
* Лицензионно съглашение за ползване на търговска марка;
* Лицензионно съглашение от смесен тип.

В текста на договора задължително трябва да се определи вида и степента на защитеност на правата на индустриална собственост – обект на лицензия.

Според начина на компенсиране на цената на лицензията се различава [5,стр288]:

* Компенсиране на възнаграждението с пари;
* Компенсиране на възнаграждението със стоки и услуги в т.ч. резултатна продукция;
* Компенсиране на възнаграждението с предоставяне на насрещна лицензия, т.нар. крос лицензиране;
* Комбинация от предходните.

В текста на договора задължително трябва да се определи начина на компенсиране на цената на лицензията.

Във практиката се използва най-често паричната форма на заплащане на лицензията. Практиката е утвърдила следните варианти на компенсиране на възнаграждението, когато то е в парична форма, а именно чрез паушална(глобална) сума и/или роялти.

Паушалната сума е глобална сума, която се определя при подписването на договора. Може да бъде еднократно изплатена или на периодични вноски наречени рати. [4, стр.171]

Роялтите представляват отчисления, които се заплащат от лицензополучателя на лицензодателя през целия срок на договора. Те най-често представляват процентни отчисления на база печалба или нетна продажна цена. Обикновено роялтите са в диапазона от 0,5% до 10 % и те започват да се плащат от момента на реализиране на първите приходи от лицензионната продукция.[4,.стр. 172]

Лицензионният договор следва да включва още:

* Териториална клауза – определя се територията, на която е сключен лицензионния договор, като може да се посочи, че се забранява на лицензополучателя да стъпва на пазари, които могат да представляват интерес за самия лицензодател.
* Обучение на персонала на лицензополучателя да работи с лицензирания продукт – това условие е в интерес и на двете страни по договора.
* Срок и прекратяване на лицензионния договор – договорът влиза в сила след вписването му в държавния регистър на съответния интелектуален продукт по молба на една от страните. Обикновено срокът на действие на лицензионния договор е в рамките на 3-7 години, като не може да превишава срокът на регистрация. Договорът може предсрочно да бъде прекратен при системно неплащане на лицензионното възнаграждение, както и ако се обяви фалит или ликвидация на всяка от страните.
* В договора може да се включат още клаузи за [4,стр. 170]:
* Фиксиране на начините за контролиране на лицензното производство;
* Клаузи, гарантиращи запазване тайната на незащитеното ноу-хау;
* Договаряне на начините, по които ще се защитават правата на едната и другата страна, когато има щети, причинени от трети лица;
* Договорно осигурени забрани за конкуренцията – изключване на предлагането на конкурентни продукти от страна на лицензополучателя.
* Уреждане на въпросите, свързани с усъвършенстването на обекта на лиценза;
* Поставяне на точни указания към лицензополучателя, относно използването на отличителните знаци, особено по отношение на търговските марки за лицензвите продукти;
* Невъзможност за оспорване при откриване на слаби места на лицензния обект от страна на лицензодателя.

**8.7. Предимства и недостатъци за контрагентите по лицензионния договор**

Икономическа изгода от лицензионното съглашение [5,стр. 295]:

* За лицензиара – възможност за многократна комерсиализация на знания, опит с производствено предназначение при запазване на собствеността върху тях; навлизане и трайно присъствие на трудно достъпни пазари; удължаване на жизнения цикъл на изделия и технологии.
* За лицензиата – достъп до съвременни постижения в науката и технологичното развитие; осигуряване на иновационния процес; организиране на конкурентноспособно производство и други.

Недостатъци от лицензионното съглашение [4, стр.174]:

* Невъзможност от постоянен контрол, което може да доведе до влошаване качеството на произвежданата продукция;
* Затваряне на достъпа до определен пазар, ако лицензополучателят е сключил договор, с цел да блокира развитието на лицензното производство на своя пазар;
* Трудности или невъзможност за внедряване в производство от страна на лицензополучателя, което не го освобождава от задължението от плащане на възнаграждение;
* Отглеждане на конкуренти.

**Заключение**

Може да се обобщи, че комплексните външноикономически операции са свързани с по – висока степен на сложност и риска в сравнение с традиционните външно-търговски сделки, но пък имат това предимство, че водят до трайно настаняване на чуждия пазар и осигуряват достъп до специализирани знания, умения и по-евтини ресурси.

**Цел на упражнението:**

Да се познава същността на операциите франчайзинг и лицензионно сътлашение;

Да се придобият знания затова какви клаузи се включват в договорите за франчайдинг и лицензионните договори;

Да се познават предимствата и недостатъците на двете операции;

Да се прави разграничение между двете операции.

**Ключови думи:**

Франчайзинг Лицензионно съглашение

Патент Крос лицензиране

Субфранчайзинг Сублицензиране

Роялти Паушална сума

**Задачи:**

Отговорете кои твърдения да верни и кои – грешни:

А) Франчайзингът от първо поколение дава най-големи права на франчайзополучателя.

Б) Причини за предсрочно прекратяване на договора за франчайзинг може да бъде: системно падане на оборота на франчайзополучателя под минимално определения;

В) Предмет на лицензионното съглашение може да бъдат различни видове интелектуална собственост, технология, търговска марка, полезен модел.

От гледна точка на предимствата и недостатъците на лицензионното съглашение и франчайзинга, коментирайте следните текстове:

# Spotify подготвя ново лицензионно споразумение с Warner Music

## *Възможно е намаляване на таксите за лиценз към американския лейбъл/www.capital.bg/25.07.2017*

# Най-голямата компания за стрийминг на музика Spotify е близо до сключване на споразумение за намаляване на лицензионните такси (т.н. royalties) с американската Warner Music Inc. Това е последното голямо договаряне в музикалния бизнес, преди Spotify да стане публична компания и да листне акциите си на борсата в края на тази или началото на следващата година, съобщава Reuters.

# Двете страни са обсъдили някои от проблемните елементи от договора, сред които предоставяне на част от новите албуми за определен период от време само на клиентите, които имат пълен абонамент. Точното разпределение на печалбата и размерът на гарантираното предварително заплащане към Warner Music все още не са договорени.  "Преговорите са на кръстопът", смята анонимен източник, който участва в дискусията. Двете компании все още имат много теми за обсъждане, смята той и добавя, че това може да отнеме време. От Spotify обаче се надяват сделката да е приключена до септември.**Подробности около сделката**

# В текущия договор между Spotify и Warner Music Inc., сред чиито клиенти е музикантът Ед Шийрън, стрийминг компанията плаща 55% роялти такса. В момента амбицията на шведската музикална платформа е да ги намалят с 5 пр. пункта, но от Warner Music отстъпват до 52%, колкото получават и други лейбъли получават.

# От американската музикална компания настояват също така за предварително заплащане, което да не се влияе от броя платени абонати. Warner Music се страхуват и от увеличение на броя на музикантите без лейбъл, което може да доведе до намаляване на печалбата им.**Важни договаряния**

# По-рано тази година Spotify успя да сключи сделка с най-големия музикален лейбъл Universal Music Group (UMG), които са намалили лиценз таксите си с 5 пр. пункта и вече са 52%. От Spotify обещаха да забавят достъпа на неплатените абонати до нови албуми за няколко седмици, а от лейбъла се надяват платените абонаменти да се увеличат. Подобно споразумение стрийминг компанията успя да направи и със Sony Music.  Няколко пъти големи звезди като Тейлър Суифт бойкотираха онлайн платформата, защото смятат, че безплатният достъп подценява музикалното изкуство. По данни на консултантската компания PwC приходите от стрийминг услугите ще се вдигнат с 37% до 9.1 млрд. долара през тази година, докато продажбите на физически формати ще спаднат с 10% до 7.7 млрд. долара.

# Spotify разполага с два типа абонамент. При неплатения всеки може да слуша музика онлайн безплатно, а приходи идват само от реклама. Има и платени абонаменти, които срещу месечна такса имат пълен достъп до платформата и могат да теглят легално музика.**Възходът на Spotify**

# За по-малко от десетилетие шведската компания се затвърди на пазара за стрийминг на музика и по данни за юни има около 140 млн. активни посетители, от които 53 млн. платени абонаменти. За същия период Apple и Amazon държат съответно 28.2 млн. и 16 млн. музикални абонати по данни на MIDiA.

# През миналата година приходите на платформата са нараснали с 51% и са достигнали 2.9 млрд. долара. Финансовата стабилност на компанията, преди да стане публична и акциите й да се търгуват на борсата, зависи от намаляване на текущите лицензни такси.

# [Супермаркет само за биопродукти отваря врати в София](http://www.economic.bg/bg/news/8/supermarket-samo-za-bioprodukti-otvarya-vrati-v-sofiya.html)

### Обектът е първият франчайз магазин от най-голямата верига био магазини в Италия

14:44 06.07.2017/economic.bg

Нов супермаркет за биопродукти ще бъде открит утре, 7 юли, в София. Той е първият магазин в България от веригата NaturaSì, франчайз на най-голямата верига био сертифицирани супермаркети в Италия, която е и производител и дистрибутор на биологични и биодинамични продукти.

През 2017 г. българската фирма "Веган Милк" ООД взе официалното представителство на EcorNaturaSì SpA за България и стартира проекта по създаването на първия по рода си изцяло био сертифициран супермаркет в София. Българският магазин ще бъде разположен на площ от 240 кв. м и се намира на бул. „Симеоновско шосе“ №72.

Мотото на компанията гласи, че „най-добрите продукти за човешкото здраве са и най-добри и щадящи за природата около нас“.

Мисията на компанията е да промотира и развива здравословния начин на хранене и живот, като стимулира био производството в България и информира клиентите си за предимствата на био сертифицираните продукти.

**Въпроси за самоподготовка:**

Каква е същността на франчайзинга и лицензионното съглашение. Направете разграничение между двете операции.

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………..

Какви клаузи се включват в лицензионния и франчайзинговия договор?

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Какви са предимствата и недостатъците на двете операции за контрагентите па договора?

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………..

**Литература**

1. Боева,Б. Международен маркетинг, УИ "Стопанство", 1996.
2. Боева, Б. Международен мениджмънт, С., УИ „Стопанство”, 2004.
3. Горчева, Таня, Международни пазари, Фабер, В.Търново, 2011.
4. Дамянов, Ат. и кол. Международен бизнес, Фабер 2012.
5. Закон за обществените поръчки в сила от 15.04.2016г.
6. КАРАКАШЕВА, Л. и кол. Международен бизнес, Призма, София, 2003.
7. Каракашева, Л. Международен маркетинг, С., Призма, 2012 г.
8. Карайашева, Л. Международни инвестиционни проекти, С., Призма, 2008 г.
9. Каракашева, Л. Международен маркетинг, С., ИК Люрен, 2000.
10. КАРАКАШЕВА, Л. Международен бизнес, част първа, С., Призма, 2007г.
11. КАРАКАШЕВА, Л. Международен бизнес, част втора, С., Призма, 2011г.
12. КАРАКАШЕВА, Л. и Б.БОЕВА, Международна сделка за покупко-продажба, Варна, Princeps, 1994...
13. ИНКОТЕРМС 1990 година, БТПП, 1991, 2000 и 2010 г.
14. Каракашева, Л. Пласментна политика, НБУ, ЦДО, С., 2005 г.
15. Каракашева, Л. Търг – подготовка, участие и документи, Принцепс, Варна 1994 г.
16. Котлър, Ф., Д.К.Джайн, С.Месинси, Еволюцията на маркетинга, София, Класика и стил, 2003.
17. Минчев, Д. Световна икономика, Русе, 2014.
18. Портър, М.Е., Конкурентното предимство на нациите, С., Класика и стил, 2004.
19. Спиридонов, Ив., Г. Захариева, Външнотърговски операции, София, 2004,https://gabrovska.files.wordpress.com/2010/09/d0b2d18ad0bdd188d0bdd0be-d182d18ad180d0b3d0bed0b2d181d0bad0b8-d0bed0bfd0b5d180d0b0d186d0b8d0b8.pdf
20. Спиридонов, Ив., М. Божинова. Външно-търговски и борсови термини, Свищов, 1997.
21. Спиридонов, Ив., Т. Горчева., Международна икономика, Свищов, 1997.
22. Стиглиц, Дж. Глибализацията и недоволните от нея, Университетско издателство Стопанство, УНСС, София, 2003.
23. Cateora,Ph.R. International Marketing, Irwin, Homewood, Illinois, 8-th Edition, 1993.
24. Jain,S.C. International Marketing Management, 2-th Edition, PWS-Kent Publishing Company, Boston, Massachusetts, 1987.
25. <http://infobulgaria.info/news.php?itm=13811>
26. <https://www.bgkantora.bg/statii/dogovor-za-izbrabotka>
27. <http://franchising.bg/bg/%D0%B1%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81-%D0%B8%D0%B4%D0%B5%D0%B8/%D1%84%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%87%D0%B0%D0%B9%D0%B7%D0%B8%D0%BD%D0%B3-%D1%81%D1%8A%D0%B2%D0%B5%D1%82%D0%B8/%D0%B4%D0%BE%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%80-%D0%B7%D0%B0-%D1%84%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%87%D0%B0%D0%B9%D0%B7%D0%B8%D0%BD%D0%B3-%D1%84%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%87%D0%B0%D0%B9%D0%B7-%D0%B4%D0%BE%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%80/>
28. [News.Plovdiv24.com](http://news.plovdiv24.com/60864.html)
29. <http://www.nest-agency.com/jointvent_bg.htm>
30. <http://www.economic.bg/bg/news/6/airbus-predstavi-parviya-v-sveta-otpechatan-na-3d-printer-samolet.html>
31. <http://cc-customs.ru/poleznaya-informaciya/inkoterms-udobnaya-tablitsa/>
32. http://irinakonstantinova.com/2010/10/%D0%B4%D0%BE%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%80-%D0%B7%D0%B0-%D0%B4%D1%80%D1%83%D0%B6%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE-%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%81%D0%BE%D1%80%D1%86%D0%B8%D1%83%D0%BC/

**Бележки**

**…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………….........................................**

**Международен бизнес**

**Първо издание**

**Автор: д-р Станимира Николова**

**Рецензинт: проф. дин. Лилия Каракашева**

**ISBN**

**Предпечатна подготовка и оформление…………**

**Печатни коли:**

**Издателски коли:**

**Формат:**

**Тираж:**

1. Таблицата е адаптирана [↑](#footnote-ref-1)
2. Фигурата е адаптирана [↑](#footnote-ref-2)
3. http://cc-customs.ru/poleznaya-informaciya/inkoterms-udobnaya-tablitsa/ [↑](#footnote-ref-3)
4. Източник: http://irinakonstantinova.com/2010/10/%D0%B4%D0%BE%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%80-%D0%B7%D0%B0-%D0%B4%D1%80%D1%83%D0%B6%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE-%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%81%D0%BE%D1%80%D1%86%D0%B8%D1%83%D0%BC/ [↑](#footnote-ref-4)
5. Повече за клаузите на франчайзинговия договор може да се види на <http://franchising.bg/bg/%D0%B1%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81-%D0%B8%D0%B4%D0%B5%D0%B8/%D1%84%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%87%D0%B0%D0%B9%D0%B7%D0%B8%D0%BD%D0%B3-%D1%81%D1%8A%D0%B2%D0%B5%D1%82%D0%B8/%D0%B4%D0%BE%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%80-%D0%B7%D0%B0-%D1%84%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%87%D0%B0%D0%B9%D0%B7%D0%B8%D0%BD%D0%B3-%D1%84%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%87%D0%B0%D0%B9%D0%B7-%D0%B4%D0%BE%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%80/> [↑](#footnote-ref-5)