

БЕЗ ИЗХОД

(Кратък преглед на процедурата по
закриване на бизнес в България)

март 2010

За ИПИ

Мисията на ИПИ е да развива и защитава пазарните подходи за преодоляване на предизвикателствата, пред които гражданите на България и в региона са изправят. Тази мисия се преследва още от 1993 г., когато Институтът е официално регистриран като неправителствена организация.

Целите на ИПИ са да предоставя независима оценка и анализ на политиката на правителството, както и да служи като трибуна за обмяна на възгледи и мнения на икономисти и наблюдатели по различни въпроси.

ИПИ е носител на:

- ✓ **Златен ключ 2008** на Програма Достъп до Информация (ПДИ) за упоритото търсене на документи по реда на Закона за достъп до обществена информация
- ✓ **Неправителствена организация на годината 2007** на мрежата Stockholm Network за разпространението на идеите за свободен пазар и личен избор в Европа
- ✓ **Медия за 2007** на мрежата Stockholm Network за успешната работа на Института с медиите и популяризиране на идеите чрез различни информационни формати
- ✓ Награда **Темпълтън** за 2006 на фондация Атлас за дългогодишните си усилия и принос за поддържане на принципите на свободата и пазарната икономика
- ✓ **Специалната награда** за 2001 на Министерски съвет за цялостен принос в развитието на гражданското общество в България.

Публикации на ИПИ през 2009:

- ✓ **Ефекти от повишаване на минималните осигурителни прагове през 2009**, март 2009
- ✓ **Субсидии и данъчни облекчения ощетяват родното земеделие**, май 2009
- ✓ **Ден на свобода от правителствена намеса**, май 2009
- ✓ **България в международните класации (70 мерки за повишаване на благосъстоянието в България)**, юни 2009
- ✓ **Оптималният размер на държавата**, юни 2009
- ✓ **Оценка на въздействието на регулирането на адвокати, нотариуси, фармацевти, одитори, архитекти и счетоводители**, юли 2009
- ✓ **Местни условия за правене на бизнес**, юли 2009

СЪДЪРЖАНИЕ

Резюме	4
Въведение	6
Нови и закрити фирми в България	6
Бързото и евтино затваряне на фирма е важно за растежа	8
Закриване на бизнес	9
Как се закрива бизнес в България	13
Прекратяване на дружество	13
Ликвидация на дружество	13
Етапи на ликвидация	13
В България процедурата не работи	15
Агонията „Плама“	15
Сагата „Кремиковци“	17
Изводи и препоръки.....	18
Добрите примери	19
Ирландия.....	19
Сингапур.....	22
Италия	24
Други реформатори.....	26
Източници	27

Резюме

В доклада си **Правене на бизнес 2010** Световната банка определя икономическата криза като най-подходящото време за реформи в законодателството, отнасящо се до закриване на бизнес. При подходящо и съобразено с особеностите на икономическата среда законодателство могат да се спасят от фалит много фирми, да се запазят работни места, както и да се осигури благоприятна среда за привличане на чуждестранни инвестиции.

В България, обаче, процедурата по закриване на бизнес остава изключително тромава. Данните са достатъчно красноречиви - от стартирането на процедурата до обявяването във фалит на една компания минават средно 3 години. Очевидно е, че регулацията се нуждае от сериозна реформа, тъй като системата просто не работи. Доказателство за неефективността ѝ е, че почти никой не я ползва, защото тя е тежка, дълга и скъпа.

Различни изследвания показват, че фалиралите фирми са много по-малко от тези, които са в реална несъстоятелност, а тежките и скъпи процедури провокират кредиторите да събират дълговете си по извънсъдебен път. Ако кредиторът реши да събере вземанията си по съдебен ред, рискува и той да фалира, защото дългата процедура блокира средствата му. Освен това частните кредитори и работниците, неполучили заплати, са най-слабо защитените от законодателството – те трябва да изчакат първо държавата да събере вземанията си и след това да получат каквото е останало от разпродаването на активите на длъжника. Това при всички случаи е в тяхна вреда, тъй като активите на дружеството-длъжник рядко покриват размера на задълженията. За да си получат вземанията, вискателите трябва да докажат, че дружеството, което е длъжник, е неплатежоспособно, а не обратното, както е във водещите по този критерий страни.

Неефективността на законодателството проличава и от това, че в момента в България има много малък брой фалити при много голям обем междуфирмена заадлъжнялост. Ако това се промени, ще се стигне до бум на фалити, но данните ще отразяват действителността и кредиторите и инвеститорите ще имат по-обективен поглед върху рисковете.

От юридическа гледна точка процедурите, свързани със затваряне на бизнес в България, са сходни с тези във водещите по тези показатели страни. Значителната разлика в сроковете идва основно от трудната комуникация между отделните институции (Агенция по вписванията, НАП, съдилищата, общинските служби и др.). Друга причина за бавните процедури е и тромавото съдебно производство, което утежнява процеса по удовлетворяване на кредиторите и го оскъпява с необходимите хонорари за адвокатски, счетоводни и други консултантски услуги. Ограничените възможности за едновременно подаване и обработване на различните видове формуляри създават допълнителни пречки за паралелното протичане на различните етапи на ликвидация. В повечето случаи в България издаването или обработката на един документ е последвано или предхождано от друг.

България би могла да почерпи положителен опит от практиката във водещите по този показател страни. Така например:

- За разлика от редица страни, в България не може да се започне процедура по ликвидация, ако дейността на фирмата не е преустановена. Процедурата по спиране дейността на фирмата удължава и оскъпява допълнително процеса;
- В България закриването на дружество задължително е съпроводено от процедура по ликвидация. Добър пример от другите държави е процедурата по отписване от регистъра (strike off). Компанияте, които не извършват търговска

дейност и нямат задължения към кредиторите, могат да се закрият по тази улеснена процедура, при която не се налага ликвидация;

- При закриване на дружество в Сингапур всички документи, необходими за процедурата, могат да се подадат по електронен път чрез системата [BizFile](#). Това съкращава допълнително както необходимото време, така и разходите по процедурата.

Периодът на икономическата криза е най-подходящото време за реформирането на процедурите по закриване на бизнес. Това се вижда ясно от процесите в много страни от Европейския съюз, включително и такива от региона на Централна и Източна Европа. Нека не чакаме следващата криза, за да улесним местните предприемачи при излизането от един неуспешен бизнес. Защото стартирането и закриването на бизнес начинания са двете страни на един и същи медал - пазарната икономика.

Въведение

В доклада си **Правене на бизнес 2010** Световната банка определя икономическата криза като най-подходящото време за реформи в законодателството, отнасящо се до закриване на бизнес. Във време на икономически растеж фалитът на фирми е по-рядко срещано явление и процедурите по закриване на бизнес не влияят толкова силно на макроикономическите показатели.

В условията на икономическа криза обаче, по-бързата и по-евтина процедура по закриване на бизнес е сериозна антикризисна мярка. При подходящо и съобразено с особеностите на икономическата среда законодателство могат да се спасят от фалит много фирми, да се запазят работни места, както и да се осигури благоприятна среда за привличане на чуждестранни инвестиции.

Годините на финансова криза подложиха на изпитание законодателството, свързано със закриване на бизнес в различните страни. През 2008 година в Испания 2 902 фирми поискаха от държавата процедури по реорганизация (*concurso*), което е със 183% повече от предходната година. Само за първото тримесечие на 2009 г. там са регистрирани 1 558 процедури по несъстоятелност – 366% повече, отколкото за същия период на 2008 г. В Ирландия процедурите по обявяване в несъстоятелност нарастват със 113% през 2008 г., спрямо 2007 година, а във Великобритания - с 92%. Фалитите в Канада се увеличават с 33% за периода от април 2008 до април 2009.¹

За България статистиката е по-трудна, но не защото фирмите не са пред затваряне, а защото процедурата е толкова тровава, че минават средно три години от стартирането до обявяването във фалит на една компания, според **Правене на бизнес 2010**.

Нови и закрити фирми в България

Според последното изследване „Демография на предприятията за 2007 година”² на Националния статистически институт, общият брой на активните предприятия нараства със 7% в сравнение с 2006 г. Броят на активните предприятия с 0 наети обаче е най-голям и през четирите разглеждани години (2004 – 2007 г.). През 2007 г. тази група представлява 43,7 % от общия брой. Следва групата с 1 до 4 наети с дял от 36,9%, тази с 5-9 наети със среден дял за разглежданите години от 9% и предприятията с 10 и повече наети с дял от 10,5% от общия брой предприятия. Броят на заетите в предприятията с 10 и повече наети представлява над 70% от заетите за съответната година. И обратно - срещу големия брой активни предприятия в групата с нито един нает – около 43%, стои малък брой заети лица – около 6% от общия брой заети, които почти винаги са еднолични собственици и управители на тези фирми.

Новооткритите предприятия за 2007 г. в разглежданите сектори на икономиката представляват 15,1% от общия брой предприятия в същите сектори. През предходните три години те са средно 11% от активните за съответната година.

Предвид спецификата при отчитането, последните данни за закритите предприятия са от 2005 г. Тези дружества са 22 050, което е 9,1% от активните предприятия през 2005 г. Съпоставката ясно показва, че **новооткритите надвишават закритите предприятия**. С други думи, закриването на дружества е естествен процес на реструктуриране на икономиката, а не задължително сигнал за спад в заетостта или опасност за вземанията на кредитори.

¹ Doing Business 2010

² За повече информация виж тук: <http://www.nsi.bg/EPDOCS/BDE2007.pdf>

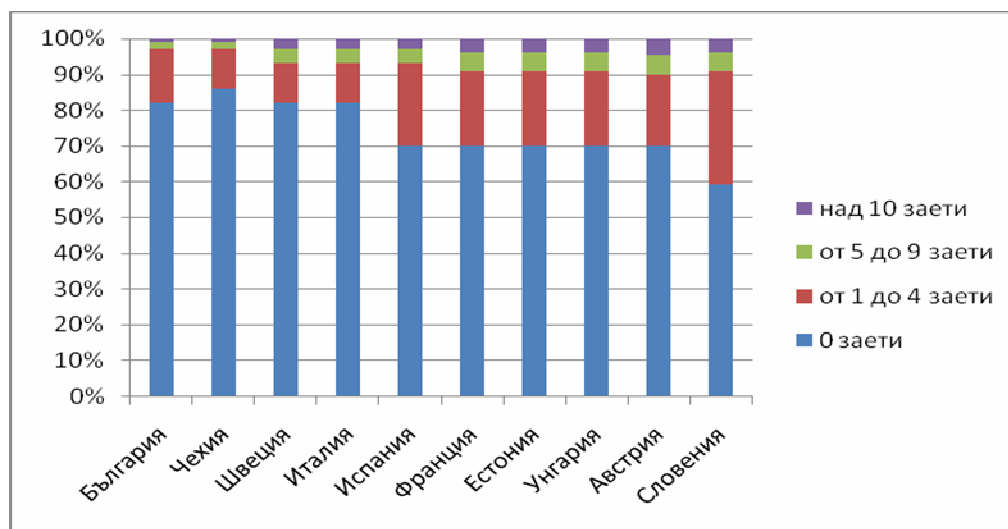
До подобен извод по отношение на бизнес статистиката достига и Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР). Според нейни експерти, на база наличната статистика за страните членки на ЕС може да се заключи, че процентът на новооткритите и закритите фирми са близки за различните страни. Те все още са високи в източна Европа, но само в промишлеността.³

Анализът на показателите показва, че както откритите, така и закритите компании са концентрирани в групата на малките компании. Повечето новооткрити компании са малки, което е директно свързано с големия изходящ поток малки фирми, тъй като значителна част от малките новооткрити фирми обикновено излизат от пазара през първите години след възникването си. Друго наблюдение е, че новооткритите и закритите малки компании са основно в сектора на услугите. Нуждата от икономии от мащаба в промишлеността е причина за това, че на входа и изхода са предимно по-големи компании.

Изследването на Евростат „*Business Demography: employment and survival*” прави сравнение между процентите на новооткрити през 2006 г. и закрити компании през 2005 г. То показва, че компаниите се възпроизвеждат устойчиво и дори нарастват като брой. Общият процент новооткрити компании през 2006 г. за страните, за които има данни, е 9,8% в сравнение със закрити компании от 8,5% за 2005 г. Мнозинството от закритите компании са малки, с до 4 служители. Техният дял във всички закрити компании е повече от 90%. Този факт показва, че дори и да нараства броят на закритите фирми, то това не означава задължително ръст на безработицата.

Данните от представените статистически изследвания подкрепят тези изводи по отношение на добри години, но все още няма данни за развитието на бизнес демографията в условията на икономическа криза. Отделните данни, представени от Световната банка в доклада Правене на бизнес 2010 показват, че процентът на закрити предприятия се увеличава, но без ясни индикации дали надвишава този на новосъздадените фирми.

Графика 1: Закрити предприятия през 2005, според броя на заетите в тях



Източник: Eurostat

³ OECD Structural and Demographic Business Statistics (SDBS) Database, <http://www.oecd.org/dataoecd/43/60/44069247.pdf>

Бързото и евтино затваряне на фирма е важно за растежа

Ефективните процедури по закриване на бизнес водят до подобряване на макроикономическата среда по много направления:

Кредиторите са по-сигурни и по-лесно работят с компаниите

Законовото осигуряване на удовлетвореността на кредиторите създава такава бизнес среда, която благоприятства финансирането на компаниите чрез дългов ресурс. Сигурността за кредиторите, че ще получат парите си обратно, е един от основните параметри при вземането на решения за кредитиране на фирми, както и за отсрочки на вече съществуващи задължения. Това „удължава живота“ на компаниите, изпаднали в затруднения с изплащането на задълженията им към банки и други кредитори.

Намаляват загубите за кредиторите и бизнес акционерите

Възможността за реструктуриране на жизнеспособни дружества намалява загубите на кредитори и акционери, което е особено важно по време на криза. Законодателството трябва да дава възможност на компаниите, изпаднали в затруднение, да предприемат мерки за реструктуриране преди обявяването на фалит. Пример за ефективност на подобна мярка е разграничаването на понятията банкрут /bankruptcy/ и ликвидация /liquidation/ в американското законодателство по време на Великата депресия, което дава възможност на много фирми да се реструктурират и да оцелеят.

По-лесното затваряне на фирма освобождава ресурси за нови начинания

Големият дял на компании с ниска ефективност по време на рецесия възпрепятства процеса на пренасочване на капитали и човешки ресурси към по-продуктивно използване. Забавянето на процедурите по закриване на бизнес задържат работна сила и капитали в компании, пред които няма перспектива да продължат да функционират ефективно.

Дългосрочно в икономиката има по-евтин финансов ресурс

Финансовият риск за фирмите нараства, ако в страната има неефикасни процедури по несъстоятелност, което води до по-висока цена на капитала, с който се финансират компаниите. Освен че достъпът до дългово финансиране е затруднен, той става и по-скъп. Банките отпускат кредити по-трудно и при по-високи лихви.

Ограничаване на корупцията

Усложнените процедури по закриване на бизнес създават допълнителни предпоставки за корупция. Сложната и продължителна процедура прави бизнеса по-зависим от държавния чиновник и съдебната система.

Закриване на бизнес

Всяка година Световната банка публикува изследване, което дава оценка на бизнес средата в страните по света. В последното издание **Правене на бизнес 2010** са включени 183 страни. Показателите, които се включват в изследването, са откриване на бизнес, процедура по издаване на строително разрешение, регистриране на собственост, наемане на работници, получаване на кредит, защита за инвеститорите, данъчно облагане, външна търговия, изпълнение на договорите и закриване на бизнес.

За формиране на оценка по критерия „Закриване на бизнес“ са използвани три фактора:

Време, необходимо за да се излезе от бизнеса, изчислено в години;

Цена за закриване на бизнес, изчислена като относителна стойност от притежаваните от фирмата активи;

Размер на удовлетворяване на кредиторите на закритото дружество, измерени като цент за долар от задълженията.

Методологията за изчисляване на стойностите на този индикатор се базира на следните предположения за компанията:

фирмата е дружество с ограничена отговорност;

осъществява дейността си в града с най-многобройно население в съответната страна;

100% от капитала на компанията е собственост на местни физически или юридически лица, като основният акционер е и председател на надзорния съвет;

фирмата притежава недвижим имот в централната част на града, като хотелите се считат за предимство;

управлява се от генерален директор;

в нея работят над 200 служители и 50 доставчика, към всеки от които компанията има неизплатени задължения;

теглила е кредит от местна банка през последните 5 години и е закупила недвижим имот, който е гаранция пред банката;

спазвала е погасителната схема и всички други условия на кредита до момента;

има ипотека, като стойността на главницата е равна на пазарната стойност на имота.

По този критерий, България заема 78-мо място от изследваните 183 страни, като единствените страни-членки на ЕС, които ни следват са Полша, Латвия, Румъния и Чехия.

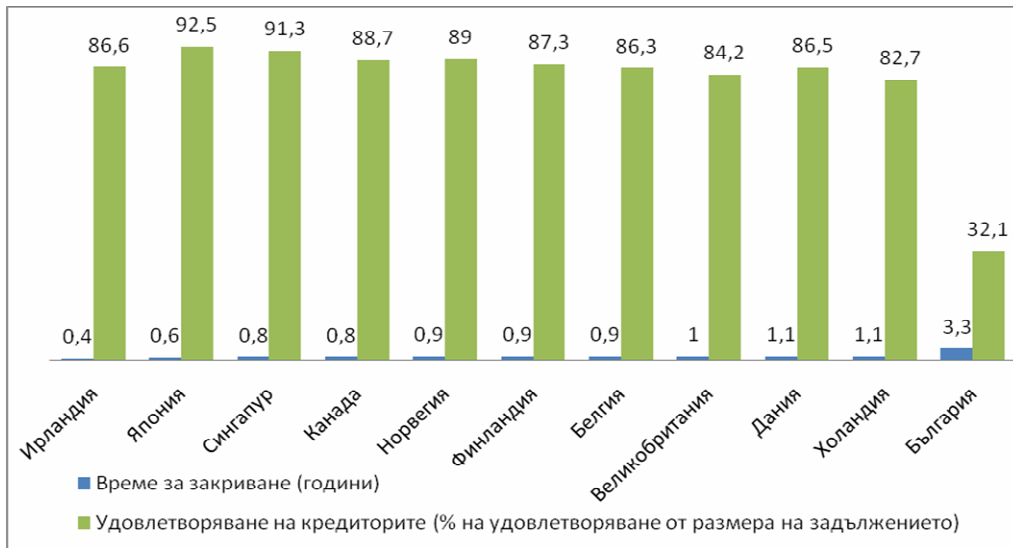
Графика 2: Цена за закриване на бизнес и степен на удовлетворяване на кредиторите



Източник: Световна банка, Правене на бизнес 2010

Видно е, че колкото повече е времето, необходимо за закриване на предприятието, толкова по-малък е процентът за удовлетворяване на кредиторите.

Графика 3: Време за закриване и степен на удовлетворяване на кредиторите



Източник: Световна банка, Правене на бизнес 2010

В световен мащаб, седем европейски страни са в първата десетка по показателя „Закриване на бизнес”.

Таблица 1: Първите десет места по показателя *Закриване на бизнес* в изследването „Правене на бизнес 2010”

Страна	Време за закриване /години/	Цена за закриване /% от активите/	Удовлетворяване на кредиторите /цент за долар от размера на задълженията/
Япония	0.6	4	92.5
Сингапур	0.8	1	91.3
Норвегия	0.9	1	89.0
Канада	0.8	4	88.7
Финландия	0.9	4	87.3
Ирландия	0.4	9	86.6
Дания	1.1	4	86.5
Белгия	0.9	4	86.3
Великобритания	1.0	6	84.2
Холандия	1.1	4	82.7

Източник: Световна банка, Правене на бизнес 2010

В Европа, най-добрата комбинация от време, степен на удовлетвореност и цена на закриването на фирма се наблюдава в Норвегия, следвана от Финландия и Ирландия. В рамките на Европейския съюз, Финландия заема водещо място по този съвкупен показател. В същото време, сред страните от Централна и Източна Европа, които са членки на общността, Кипър, Литва и Словакия заемат съответно водещите три места.

Таблица 2: Класация на Doing Business 2010 страните от Европейския съюз по показателя Закриване на бизнес

	Страна	Място общата класация Закриване на бизнес	Време (години)	Цена (% от активите)	Удовлетворяване на кредиторите (цент за долар от задълженията)
1	Финландия	5	0,9	4	87,3
2	Ирландия	6	0,4	9	86,6
3	Дания	7	1,1	4	86,5
4	Белгия	8	0,9	4	86,3
5	Великобритания	9	1,0	6	84,2
6	Холандия	10	1,1	4	82,7
7	Швеция	18	2,0	9	75,1
8	Испания	19	1,0	15	73,2
9	Австрия	20	1,1	18	71,5
10	Кипър	21	1,5	15	70,7
11	Португалия	22	2,0	9	69,4
12	Италия	29	1,8	22	56,6
13	Германия	35	1,2	8	52,2
14	Литва	36	1,5	7	49,4
15	Словакия	39	4,0	18	45,9
16	Словения	40	2,0	8	45,5
17	Франция	42	1,9	9	44,7
18	Гърция	43	2,0	9	44,2
19	Люксембург	50	2,0	15	41,7
20	Унгария	58	2,0	15	38,4
21	Естония	61	3,0	9	37,5
22	България	78	3,3	9	32,1
23	Полша	85	3,0	20	29,8
24	Латвия	88	3,0	13	29,0
25	Румъния	91	3,3	11	28,5
26	Чехия	116	6,5	15	20,9

Източник: Световна банка, Правене на бизнес 2010

Бележка: *Малта не е включена в класацията Правене на бизнес 2010

Как се закрива бизнес в България

Прекратяване на дружество

Според българското законодателство съществуват пет начина за прекратяване на дружество:

- С изтичане на срока, определен в дружествения договор;
- По решение на съдружниците, взето с мнозинство $\frac{3}{4}$ от капитала, освен ако в дружествения договор не е предвидено друго мнозинство;
- Чрез сливане или вливане в АД или друго ООД;
- При обявяване в несъстоятелност;
- По решение на окръжния съд.

Ликвидация на дружество

Прекратяване дейността на търговско дружество е съгътствано от една от двете процедури – несъстоятелност и ликвидация. Разликите между тях са следните:

- Ликвидацията е извънсъдебно производство и освен в някои случаи, съдът не я ръководи и не се намесва; несъстоятелността е съдебно производство, в което съдът има активна роля;
- Ликвидацията се различава от несъстоятелността по своето предназначение. Ликвидацията е в интерес на съдружниците или акционерите, тъй като по принцип дружеството има достатъчно имущество да удовлетвори кредиторите. Целта на ликвидацията е имуществото да се разпредели между съдружниците и акционерите. При несъстоятелността е обратно – няма имущество за кредиторите и целта е да се защитят техните интереси, да се разпредели наличното имущество справедливо между тях.

При прекратяване на дружеството по един от предвидените от законодателството начини се открива производство за ликвидация. За производството се назначава ликвидатор, който обикновено е управителят на дружеството, ако с дружествения договор или по решение на общото събрание не е определено друго лице. По искане на съдружниците, притежаващи поне $\frac{1}{10}$ от капитала, съдът може да назначи други ликвидатори. Ликвидацията се извършва по установения от ТЗ⁴ ред (глава 17 от ТЗ).

Етапи на ликвидация

Първи етап

За да започне ликвидацията трябва да се прекрати дейността на търговското дружество и да се назначат ликвидатори. Поначало това става с решение на съда или на съдружниците. В това решение се обявява, че се прекратява дейността, назначават се ликвидатори и се определя срок за ликвидация, който при необходимост може да бъде продължен. Когато има неограничено отговорни съдружници, срокът за ликвидацията

⁴ Търговски закон

се определя с тяхно единодушно решение. Това решение може да се приеме и от съда в определени случаи – например, ако дружеството е прекратено от прокурора, неговата дейност би противоречала на закона.

Това решение и имената на ликвидаторите се вписват в Търговския регистър. В него се представя и нотариално заверено съгласие на ликвидаторите с образци от подписите им, защото с назначаването на ликвидатори правата на управителните органи на дружеството се прекратяват и то се представлява от ликвидаторите.

Прекратяването на дейността на дружеството и започването на ликвидацията трябва да се обявят, като до кредиторите на дружеството се отправи писмена покана чрез Държавен вестник. Тази покана се изпраща и до известните кредитори (частни кредитори). За прекратяването на дружеството и започването на ликвидацията трябва да се уведоми и данъчната администрация (публичен кредитор).

Втори етап

Състои се в установяване на състава на имуществото на дружеството към момента на прекратяване на дейността. Съставя се начален баланс и доклад и те се представят от ликвидаторите на ръководния орган (съдружниците). След приключването на всяка календарна година, когато необходимото време е повече от година, се прави годишен счетоводен отчет и доклад към него, които се представят на ръководните органи.

Трети етап

Основната част от ликвидацията включва действия по изпълнение на задълженията, събиране на вземанията и превръщане на имуществото в пари.

Законът не ограничава способите за това – всякакви сделки са допустими. Нови сделки са допустими само доколкото са свързани с ликвидацията.

Законът допуска отделни обекти от имуществото на дружеството да се прехвърлят на кредиторите, съдружниците или акционерите, ако с това не се увреждат правата на останалите. Идеята на закона е, че вместо да се продава имуществото, то може да се прехвърли директно на кредиторите или съдружниците/акционерите, които да дадат по-висока цена от пазарната. Ако някои от кредиторите или съдружниците/акционерите възрази, прилагането на този способ ще бъде затруднено.

Четвърти етап

За да приключи ликвидацията трябва да се удовлетворят кредиторите, но затова е необходимо да се знаят техните претенции – всеки кредитор трябва да предяви вземането си пред ликвидаторите. Ако кредитор не предяви вземането си, то не се губи, но не се знае какво ще стане с имуществото (в този случай съответната част от имуществото трябва да се внесе по сметка в банка). При спорни вземания имуществото се разпределя, само ако се осигури обезпечение за спорните кредитори.

След като се удовлетворят кредиторите, ръководният орган на дружеството може да отпише несъбираемите вземания на дружеството. Това е счетоводна операция, с която дружеството се отказва от несъбираемите си вземания.

Пети етап

След като са удовлетворени задълженията или е заделено имущество за обезпечения и след като са събрани вземанията, се създава окончателния баланс, въз основа на който се разпределя имуществото между съдружниците/акционерите.

Това не може да стане по-скоро от 6 месеца след поканата към кредиторите да предявят вземанията си. След това ликвидаторите подават заявление до съда за прекратяване на юридическото лице и заличаването му от търговския регистър. С последните изменения в ТЗ се въвежда правилото, че заличаването се обнародва в Държавен вестник, ако учредяването е подлежало на обнародване (отнася се до капиталовите търговски дружества).

В България процедурата не работи

В България процедурата по закриване на бизнес се нуждае от реформа – сега тя просто не работи. Доказателство за неефективността ѝ е, че почти никой не я ползва, защото тя е тромава, дълга и скъпа.

Различни изследвания показват, че фалиралите фирми са много по-малко от тези, които са в реална несъстоятелност, а тежките и скъпи процедури провокират кредиторите да събират дълговете си по извънсъдебен път. Ако кредиторът реши да събере вземанията си по съдебен ред, рискува и той да фалира, защото дългата процедура блокира средствата му. Освен това частните кредитори и работниците, неполучили заплати, са най-слабо защитените от законодателството – те трябва да изчакат първо държавата да събере вземанията си и след това да получат каквото е останало от разпродаването на активите на длъжника. Това при всички случаи е в тяхна вреда, тъй като активите на дружеството длъжник рядко покриват размера на задълженията. За да си получат вземанията, вискателите трябва да докажат, че дружеството, което е длъжник, е неплатежоспособно, а не обратното, както е във водещите по този критерий страни.

Неефективността на законодателството проличава и от това, че в момента в България има много малък брой фалити при много голям обем междуфирмена заадлъжнялост. Ако това се промени, ще се стигне до бум на фалити, но данните ще отразяват действителността и кредиторите и инвеститорите ще имат по-обективен поглед върху рисковете.

Агонията „Плама”

Един от най-показателните примери за неефективността на процедурата по закриване на бизнес в България е съдбата на нефтопреработвателната компания „Плама”. Рафинерията в Плевен е втората по големина в България след „Нефтохим” – Бургас, като в най-добрите си години е преработвала над 1,2 млн. тона нефт годишно. Вече пето поредно правителство ще бъде ангажирано с решаване съдбата на „Плама” и претендиращите кредитори и бивши работници. От приватизацията си през 1996 година съдбата на рафинерията неколкратно претърпява обрати, преминавайки през два оздравителни плана, три препродажби и две процедури по несъстоятелност. След като опитите на три поредни правителства да спасят „Плама” се провалят, през май 2007 година плевенският Окръжен съд обявява за втори път процедура по несъстоятелност.

Ето и най-обща хронология на тази продължаваща вече повече от четири година процедура:

Май 2005 г. – по искане на „Йорсет Холдинг” и „ДЗИ Банк”, Окръжният съд в Плевен открива производство по несъстоятелност на дружеството. Първата обявена процедура

през 1999 година е прекратена от правителството на Иван Костов, за да се даде възможност на новите собственици да възстановят компанията;

Декември 2005 г. – Върховният касационен съд отменя решението на Плевенския окръжен съд и прекратява процедурата по несъстоятелност. Мотивите са, че искането формално е подадено само от „Йорсет Холдинг“, които притежават по-малко от минималните 15% от задълженията, необходими за внасяне на такъв иск;

Май 2006 г. – „Йорсет Холдинг“ и „ДЗИ Банк“ отново подават искане за процедура по несъстоятелност. Този път ВКС я приема и процедурата е задействана. Решава се активите на дружеството да се разпродават на международен търг;

Ноември 2006 г. – Поради постъпили възражения срещу списъка с кредиторите, Окръжен съд – Плевен поисква нова съдебно – икономическа експертиза;

Февруари 2007 г. – Съдът отхвърля всякакви варианти за пряко договаряне и близо две години след обявяването в несъстоятелност, започват търговете за разпродаване имуществото на „Плама“;

Април 2007 г. – Проведен е търг за продажба на основната производствена база на рафинерията, включваща 3 321 дка земя с принадлежащи към нея цехове, складове, гара, ТЕЦ, машини, пожарни автомобили, пречиствателни станции, комуникационни съоръжения. Първоначалната цена на търга е 59 млн. лева. На търга не се явява нито един участник;

Май 2007 г. – Провежда се втори търг за основната производствена база на „Плама“. Новата първоначална цена е 47,24 млн. лева, което е 80% от оценката на базата. Преди търга се извършват повече огледи от инвеститори, от колкото при първия, но на самия търг отново няма кандидати.

Юни 2007 г. – Провежда се трети търг. Първоначалната цена е 42,24 млн лева. Печели единственият участник - пловдивската „Хайуей Логистик център“. Продажната цена е 44,44 млн. лева;

Август 2007 г. – Постъпват 35 възражения от бивши служители срещу разпределението на сумите, които ще получат кредиторите и останалите ищци. Това допълнително забавя признатите плащания по вземанията на кредиторите;

Януари 2008 г. – 42- ма бивши служители на компанията съдят България в Страсбург за неизплатени задължения от 3 000 до 30 000 лв. Към този момент „Плама“ дължи 15 млн. лева за заплати, а над 2 000 души чакат да получат дължимото от парите, постъпили от продажбата на дружеството.

Април 2009 г. - Делото е спечелено в Страсбург и държавата е осъдена да плати по 9 300 евро обезщетение на всеки от ищците за нанесени морални щети. В мотивите си Европейският съд се придържа неизменно към позицията си, че държавата трябва да бъде по-ефективна и да приключва по-бързо процедурите по несъстоятелност и производствата, свързани с изплащането на трудови възнаграждения. От „Плама“ обясняват забавянето на вземанията по неизплатени заплати с наличието на публични вземания и техния приоритет пред частните. Според Данъчно-осигурителния процесуален кодекс длъжникът защитава първо държавата като кредитор и изпълнението трябва да спре до пълното погасяване на публичните вземания.

Към момента на обявяване в несъстоятелност задълженията на „Плама“ възлизат на над 240 млн. лева към държавата, кредитори и бивши работници. Основните постъпления от разпродажбата на рафинерията са от сделката с основната производствена база, продадена на „Хайуей Логисти център“ за 44 млн. лева, т.е. 18% от целия размер на задълженията, а процедурата трае вече повече от 4 години и

продължава. Имайки предвид, че голяма част от задълженията на „Плама” са към НАП и НОИ, които според ДОПК са с предимство, то до кредиторите и работниците ще стигне много малка част от вземанията.

Да допуснем, че „Плама” беше имала късмета да фалира някъде другаде. Ако това се беше случило в някои от страните-лидери по критерия за затваряне на бизнес, тогава процедурата щеше да е приключила преди около четири години, а над 200 млн. лева от задълженията ѝ щяха отдавна да бъдат разплатени:

Таблица 3: Колко струва и колко отнема фалита на „Плама” в различните държави

Страна	Колко от вземанията биха били разплатени	Кога би завършила процедурата
Япония	224 млн. лева	Декември 2005 г.
Сингапур	219 млн. лева	Март 2006 г.
Ирландия	210 млн. лева	Октомври 2005 г.
Норвегия	215 млн. лева	Април 2006 г.
България	45 млн. лева	/Продължава към януари 2010 г./

Източник: ИПИ, изчисленията са направени на база индикаторите на Doing Business 2010

Сагата „Кремиковци”

Подобна е и историята с „Кремиковци”. В началото на февруари 2010 година Софийският градски съд отхвърли оздравителния план, предложен от синдиките, и обяви активите на металургияния комбинат за разпродажба. Мотив за това решение беше отказът на Министерството на финансите за отсрочка на публичните задължения, което представляваше основна част от оздравителния план.

Дружеството е в процедура по несъстоятелност от август 2008 година. Оттогава държава, синдикати и облигационери спорят за съдбата на комбината. Активите на „Кремиковци” са оценени на стойност 837,2 млн. лева, а ликвидационната им цена е 662,7 млн. лева. Задълженията към държавата, работници и облигационери надхвърлят 1,8 млн. лева, като освен това се води дело за държавна помощ в размер на 698 млн. лева, които вероятно ще бъдат прибавени към общите задължения.

И при „Кремиковци”, както и при „Плама”, основният взискател е държавата. Металургичният гигант е потънал в дългове към държавните НЕК, „Булгаргаз” и БДЖ, както и към НОИ и НАП. Най-ощетени ще бъдат работниците и облигационерите, които дори смятат да съдят България. Техните вземания са обезпечени с коксохимическата дейност, агломерацията и доменните пещи, които не работят повече от година.

Изводи и препоръки

Процедурите, свързани със затваряне на бизнес в България, са донякъде сходни с тези във водещите по тези показатели страни. Значителната разлика в сроковете идва основно от трудната комуникация между отделните институции (Агенция за вписванията, НАП, съдилищата, общинските служби и др.). Друга причина за бавните процедури е и тромавото съдебно производство, което утежнява процеса по удовлетворяване на кредиторите и го оскъпява с необходимите хонорари за адвокатски, счетоводни и други консултантски услуги. Ограничените възможности за едновременно подаване и обработване на различните видове формуляри създават допълнителни пречки за паралелното протичане на различните етапи на ликвидация. В повечето случаи в България издаването или обработката на един документ е последвано или предхождано от друг.

България би могла да почерпи положителен опит от практиката във водещите по този показател страни. Така например:

- За разлика от редица страни, в България не може да се започне процедура по ликвидация, ако дейността на фирмата не е преустановена. Процедурата по спиране дейността на фирмата удължава и оскъпява допълнително процеса;
- В България закриването на дружество задължително е съпроводено от процедура по ликвидация. Добър пример от другите държави е процедурата по отписване от регистъра (strike off). Компаниите, които не извършват търговска дейност и нямат задължения към кредиторите, могат да се закрият по тази улеснена процедура, при която не се налага ликвидация;
- При закриване на дружество в Сингапур всички документи, необходими за процедурата, могат да се подадат по електронен път чрез системата [BizFile](#). Това съкращава допълнително както необходимото време, така и разходите по процедурата.

Периодът на икономическата криза е най-подходящото време за реформирането на процедурите по закриване на бизнес. Това се вижда ясно от процесите в много страни от Европейския съюз, включително и такива от региона на Централна и Източна Европа. Нека не чакаме следващата криза, за да улесним местните предприемачи при излизането от един неуспешен бизнес. Защото стартирането и закриването на бизнес начинания са двете страни на един и същи медал - пазарната икономика.

Добрите примери

Според **Правене на бизнес 2010**, на първите места по трите показателя *цена, време и удовлетвореност на кредиторите* са Сингапур, Ирландия и Япония.

Ирландия

Индикатор	Ирландия	Средно ОИСР	за
Време (години)	0.4	1.7	
Цена (% от активите)	9	8.4	
Удовлетворяване на кредиторите (цент за долар от задълженията)	86.6	68.6	

Източник: Световна банка, *Правене на бизнес 2010*

1. Ликвидация

За закриване на бизнес в Ирландия съществуват два основни начина – чрез ликвидация (liquidation или winding up) и чрез отписване (strike off) от фирмения регистър (Companies' Registration Office/ CRO). Освен тези две възможности, съществува и опция съдът да назначи съдебен изпълнител да управлява и разпределя активите на компанията (процедура по фалит – Receivership), както и възможност съдът да назначи компетентно лице да оцени жизнеспособността на компанията (процедурата се нарича Examinership). В зависимост от резултатите от тази оценка може да започне реструктуриране и оздравяване на компанията.

Процедурата по ликвидация може да бъде иницирана от съдружниците в компанията, от кредиторите или от съда и е последвана от назначаване на ликвидатор. Компанията се закрива с ефективна дата три месеца след датата на регистрация на последните документи, подадени във фирмения регистър или когато съдът разпореди закриването след приключване на ликвидацията, изпълнявана от официален ликвидатор (при ликвидация, иницирана от съда). Ликвидацията от страна на съдружниците е приложима при закриване на платежоспособна компания, докато ликвидацията, иницирана от кредиторите, се отнася до неплатежоспособна компания.

➤ Доброволна ликвидация от страна на съдружниците

	Стъпки	Време	Цена
1	Мнозинството от директорите трябва да изготви <i>декларация за платежоспособност</i> , с която заявяват, че след като са извършили пълен преглед на дейностите на компанията, са стигнали до мнението, че компанията ще е в състояние да изплати изцяло дълговете си за период от не повече от 12 месеца от започването на ликвидацията.	1 ден	15 евро
2	В рамките на 28 дни след изготвянето на декларацията за платежоспособност, съдружниците трябва да приемат <i>специално решение за ликвидация и назначаване на</i>	До 28 дни	15 евро

	<i>ликвидатор.</i>		
3	До 14 дни след вземането на решението за ликвидация, то трябва да се публикува в ирландския държавен вестник.	До 14 дни	15 евро
4	Декларацията за платежоспособност, решението за ликвидация на компанията и известието за назначаване на ликвидатор се подават едновременно във фирмения регистър.	-	
5	<i>Отчет на ликвидатора за неговите/нейните действия</i> се изисква само ако ликвидацията продължи най-малко една година. Подава се отчет за всеки 12-месечен период от ликвидацията. За периоди, по-малки от 12 месеца, не се подават отчети.	-	15 евро
6	<i>Писмена клетвена декларация и две копия от специален отчет на ликвидатора</i> се изискват само за ликвидации, продължили най-малко две години.	-	15 евро
7	<i>Доклад за финалното ликвидационно събрание</i> , съпроводен от пълен отчет за целия период на ликвидацията	-	2*15 евро
8	<i>Закриване на фирмата</i>	До 90 дни след стъпка „7”	

Закриването може да бъде обявено със съдебна заповед за невалидно до две години и компанията се връща в статус на ликвидация.

➤ Доброволна ликвидация от **страна на кредиторите**

	Стъпки	Време	Цена
1	Компанията е задължена да свика събрание на кредиторите. Кредиторите трябва да получат поне десетдневно предизвестие за събранието на съдружниците, на което ще се предложи вземането на решение за доброволна ликвидация. Документите, които първо трябва да бъдат подадени във фирмения регистър, са формуляр за решението на компанията за ликвидация, назначаване на ликвидатор и решение на кредиторите или съобщение, че не е взето решение на събранието на кредиторите. Ликвидаторът трябва да свиква събрания на съдружниците и кредиторите в края на всяка година, за да докладва за своите действия и ръководството на ликвидацията. Подробности за събранието трябва да бъдат подадени във фирмения регистър отново под формата на стандартен формуляр.	10 дни	
2	Изискванията за подаване на отчет на ликвидатора за неговите/нейните действия, писмена клетвена декларация и две копия от специален отчет на ликвидатора са същите, както при доброволната ликвидация от страна на съдружниците.	-	2*15 евро
3	Доклад за финалните събрания на съдружниците и кредиторите се предава при завършване на ликвидацията и е придружен от пълен отчет за целия период на ликвидацията.	-	2* 15 евро
4	<i>Закриване на фирмата</i>	До 90 дни след стъпка „7”	

Редът по закриване на фирмата е същият, както при доброволната ликвидация от страна на съдружниците.

➤ Ликвидация от **страна на съда** (процедура по несъстоятелност)

Компанията може да бъде закрыта и от съда по инициатива на всеки съдружник или кредитор на компанията. Съдът назначава ликвидатора и той става подчинен на съда и действа под неговия надзор. Процедурата започва с представяне на заявление към съда. Когато той издаде *заповед за закриване на компанията*, нейно копие трябва да се предостави на фирмения регистър (15 евро такса за подаване). Ако компанията не бъде закрыта напълно до две години, ликвидаторът трябва да представи *писмена клетвена декларация и две копия от специален отчет на ликвидатора*. Процедурата продължава по същия ред, както и при закриване от страна на съдружниците или кредиторите, като процесът по закриване приключва, когато съдебната заповед и последните два отчета на ликвидатора се подадат във фирмения регистър.

Процедура по отписване на компания от фирмения регистър (Strike off)

Тази процедура се прилага само за компании, които не извършват търговска дейност и нямат неизплатени задължения към кредитори.

➤ *Принудително отписване*

Нивото на съобразяване с изискването регистрираните в Ирландия компании да подават годишни отчети е традиционно ниско. За да стимулира спазването на това задължение, фирменият регистър използва заплахата за отписване на компании. Средно над 5 000 фирми се отписват от регистъра годишно.

➤ *Доброволно отписване*

Отписването обаче не винаги е принудително. Компанията, която спре да търгува и няма неизплатени задължения към кредитори, може да поиска от Регистъра да бъде отписана. Такова искане може да бъде направено само при условие, че (1) компанията е декларирала всички годишни приходи и фирменият регистър е получил всички неизплатени такси и глоби; (2) има писмо от данъчните власти, че не възразяват (това писмо трябва да е издадено не повече от шест месеца преди подаването на заявлението за отписване) и (3) приложи цялата страница на вестника, съдържащ обявата за отписването на компанията (от дата на повече от четири седмици преди подаването на заявлението).

По време на процеса по отписване компанията бива запитвана от Регистъра два пъти в разстояние от един месец дали все още иска да бъде отписана. След това регистърът обявява намерението си да отпише компанията и накрая, след още един месец, компанията бива отписана и закрыта.

* *Всички формуляри, които трябва да бъдат подадени на всеки един етап от горепосочените процедури, са достъпни за попълване както на сайта на CRO, както и на електронната бизнес платформа на ирландското правителство (BASIS), но не могат да бъдат подавани по електронен път (през електронната платформа на Регистъра – CORE).*

Сингапур

Индикатор	Сингапур	Средно за ОИСР
Време (години)	0.8	1.7
Цена (% от активите)	1	8.4
Удовлетворяване на кредиторите (цент за долар от задълженията)	91.3	68.6

Източник: Световна банка, *Правене на бизнес 2010*

В класацията на Световната банка Сингапур се нарежда на второ място след Япония, като заема първото място по отношение на разходите по закриването на бизнес. Процедурата по закриването на бизнес в страната струва само 1% от стойността на компанията.

Правната уредба по закриването на бизнес в страната не се различава значително от тази в Ирландия, като основните форми за закриване на компанията са:

- ✓ *Отписване от регистъра на компаниите* (приложимо при компании, които не извършват търговска дейност и нямат неизплатени задължения) – Strike Off, но в случая на Сингапур това е само доброволно отписване;
- ✓ *Доброволна ликвидация* – от страна на съдружниците или от страна на кредиторите;
- ✓ *Принудителна ликвидация* (еквивалент на ликвидацията от страна на съда или на процедурата по несъстоятелност);
- ✓ *Процедура по фалит* (Receivership);
- ✓ *Съдебно управление на компанията с цел възстановяване.*

1. Отписването от регистъра (Striking Off)

Може да се приложи при закриването на компания, която е спряла да извършва търговска дейност или не е започвала такава след регистрацията си. Други изисквания за прилагането на тази процедура са:

- Компанията да няма неизплатени задължения към държавата, към държавни агенции, както и в регистъра на задълженията на компанията да няма никакви задължения (текущи или евентуални);
- Компанията не трябва да е страна по съдебни дела, които се водят в Сингапур или в чужбина;
- Директорите трябва да имат съгласието на мнозинството акционери за отписването;
- Компанията не трябва да притежава текущи или евентуални активи и задължения.

Компанията подава *заявление за отписване на компанията*, като таксата е \$35. Счетоводният и регулаторен орган (ACRA) в Сингапур може да одобри заявлението, ако има основание да смята, че компанията отговаря на критериите за отписване от

регистъра. Решението дали да приеме заявлението трябва да бъде взето в рамките на **три работни дни**. Щом заявлението бъде одобрено, ACRA изпраща уведомление за отписване на регистрационния адрес на компанията, на домашните адреси на нейните директори, както и на Агенцията по приходите на Сингапур. Ако до един месец никой не възрази срещу отписването, ACRA публикува името на компанията в държавния вестник – т.нар. първо съобщение в държавния вестник.

В период от три месеца след това съобщение, ако отново няма подадени възражения, ACRA публикува името на компанията в държавния вестник и то бива отписано от регистъра на датата, обявена във вестника. Това е т.нар. финално съобщение в държавния вестник.

Целият процес отнема поне 5 месеца. Ако ACRA получи възражения след одобряването на заявлението, но преди компанията да бъде отписана от регистъра, компанията получава два месеца за решаване на въпроса. Ако компанията не е в състояние да направи това, процесът по отписване се прекратява.

Компанията може да бъде възстановена в рамките на 15 години след датата на отписването. За тази цел трябва да бъде получена съдебна заповед и заедно с получаването ѝ се подава съобщение към ACRA за възстановяване на компанията.

Всички формуляри, свързани с отписването на компанията, могат да бъдат попълнени и подадени през интернет платформата на ACRA – BizFile:

- Заявление за отписване;
- Съобщение за възстановяване на отписана компания;
- Подаване на възражение срещу отписването на компания;
- Оттегляне на възражение срещу отписването на компания;
- Уведомление за намерение да бъде подадено възражение срещу бъдещо отписване.

2. Доброволно закриване на бизнес от страна на съдружниците (Members' Voluntary Winding up).

Компанията може да реши да закрие бизнеса си доброволно, ако директорите смятат, че компанията ще е в състояние да изплати дълговете си изцяло в рамките на 12 месеца след започването на ликвидацията. Компанията назначава ликвидатор, за да приключи дейността на компанията и да подаде необходимите уведомления.

Документи, подавани през BizFile:

- Декларация за платежоспособност;
- Съобщение за взетото решение;
- Съобщение за назначаване на ликвидатор/и;
- Отчет на ликвидатора за вземания и плащания;
- Закриване на компания – отчет на ликвидатора за последната среща;
- Съобщение за промяна в позицията на ликвидатора;
- Съобщение на ликвидатора за прекратяване.

3. Доброволно закриване от страна на кредиторите (Creditors' Voluntary Winding up)

Компанията може да реши да прибегне до тази опция, ако директорите ѝ смятат, че поради задълженията си компанията не може да продължи да извършва своята дейност. Компанията назначава ликвидатор, който да приключи дейността на бизнеса и да подаде необходимите документи. Всички необходими документи към ACRA се подават през **BizFile**.

4. Принудителна ликвидация (Compulsory Winding up)

В определени случаи компанията може да бъде закрыта по заповед на съда. Така например, това може да се случи при установена неплатежоспособност на компанията. Съдът може да назначи ликвидатор за закриването на компанията. Ако такъв не бъде назначен, официалният съдия-изпълнител действа като такъв. Отново, ликвидаторът подава през BizFile необходимите документи за ликвидацията на компанията.

Италия

От гледна точка на успешно проведени реформи в сферата на регулациите за закриване на бизнес е интересен случаят на **Италия**, разгледан в доклада на Световната банка „Отпразнуване на реформите 2008”⁵. През 2003 г. законът, уреждащ производството по несъстоятелност в страната, е на 60 години и е явна нуждата от промяна. За да започне тя, обаче, е нужен катализатор. Тази роля е изиграна от производителя на млечни и хранителни продукти Пармалат, който е обявен в несъстоятелност вследствие на финансови измами на мениджмънта, довели до свръхзадлъжнялост.

Правителството започва продължителен процес по създаване на нов закон, който в голяма степен да регламентира процес, близък до този, определен в Глава 11 от американския закон за несъстоятелност. Целта е фокусът на процедурата да се измести от ликвидация към корпоративно оздравяване и реструктуриране. Новата правна рамка подкрепя правата на кредиторите, като така стимулира кредитния поток към малки и средни предприятия.

С приемането на поредица от закони, които изменят предишното положение, процесът вече не отнема 7 години и запазва стойността на компанията. Според Италианската асоциация на банките, кредиторите получават обратно парите си за по-малко от 2 години, като степента на възстановяване е 62 цента от всяко дължимо евро в сравнение с 38 цента през 2002 г.

Основните стъпки от проведената реформа са следните:

1. Длъжниците не се разглеждат като престъпници

Старият закон създава сериозни пречки за оздравяване на неплатежоспособни компании и разглежда длъжниците като престъпници, които нямат право да се връщат на пазара нито като предприемачи, нито като потребители. След реформите акцентът

⁵ Celebrating Reform 2008 – Doing Business case studies,
<http://www.doingbusiness.org/documents/CaseStudies/CaseStudies2008.pdf>

пада върху договори за реструктуриране на дълга, които спомагат за спасяване на бизнеса вместо за ликвидация на активите на длъжника. Извънсъдебните споразумения стават най-често използваната процедура, защото отнемат по-малко време и запазват бизнеса.

2. Извънредно управление

Създава се специална процедура по несъстоятелност, наречена извънредно управление, което се прилага при компании с над 500 служители, които са в неплатежоспособност от поне една година и дългове от 300 млн. евро. Тези компании могат да кандидатстват при министъра на промишлеността за незабавно приемане на извънредно управление. Основното предимство на извънредната процедура е, че исканията на обезпечени и необезпечени кредитори автоматично се отлагат. Ако оздравителният план се провали в рамките на 2 години, се превръща в план за продажба или за процедура по несъстоятелност. Законът позволява продажба на активите чрез частни компании без административна или съдебна намеса или одобрение. Появата на тази процедура е продиктувана именно от проблемите при процеса по несъстоятелност на Пармалат.

3. Преодоляване на пречките пред реструктурирането

Създават се средства за фирми в затруднено положение да преодолеят кризата или чрез извънсъдебно споразумение, или чрез официална спасителна процедура (*concordato preventivo* – споразумение между длъжника и кредиторите, изискващо съдебно одобрение). За първи път в Италия се дава възможност на длъжника да подаде в съда молба за реструктуриране на дълга, когато е постигнато споразумение с кредиторите и без допълнителни условия. Преди това длъжникът е можел да подаде заявление за споразумение, само когато то гарантира 100% изплащане на обезпечените искания и 40% от необезпечените. Освен това реформата отменя предишните 40 различни привилегии за кредитори и групира кредиторите в класове със сходни интереси. Реализира се и концепцията за реабилитиране – на длъжниците се дава възможност да започнат наново като потребители или като предприемачи.

Намаляват се наполовина сроковете, за които администраторът има право да анулира плащания – на една година за случаите, в които преди са били две години, и на 6 месеца в тези, в които са били година. Но най-важната промяна е разписването на подробен списък на трансакциите, които не подлежат на анулиране. Например приложими са плащанията за закупени стоки и услуги и изплащането на дългове, взети за продължаване на обичайната дейност на компанията. Това дава на компанията шанс да продължи дейността си.

4. Опростяване и съкращаване на процедурата

С новия закон за несъстоятелността, който се приема през 2006 г., Италия дава повече права на кредиторите и намалява властта на съда в процеса по несъстоятелност, което ускорява процедурата. Тяхното събрание отговаря за назначаването и надзирането на синдика, докато съдията запазва властта да позволи на синдика да предприеме съдебни действия, когато се налага.

В резултат от реформите значително намалява броят на случаите на несъстоятелност. Около 85-90% от фирмите с финансови затруднения постигат неформално споразумение с кредиторите без намесата на съда. Извънсъдебните споразумения за реструктуриране трябва да бъдат постигнати до 6 месеца след подаване на заявление, като по този начин се съкращава процедурата и се продължава дейността.

Други реформатори

Според Правене на бизнес 2010 историческият опит показва, че финансовите кризи са най-честите стимули за реформи на процедурите по закриване на бизнес, тъй като нараства броят на предприятията, които изпитват затруднения да изпълняват задълженията си. Вследствие на това по-осезаемо се усеща нуждата процесите по обявяване в несъстоятелност, ликвидация или оздравяване да протичат гладко, прозрачно и бързо.

Сред първите страни, които в отговор на кризата провеждат реформа по отношение на регулациите за закриване на бизнес, е Германия. Тя вече не задължава потенциално жизнеспособни компании да подават молба за откриване на производство по несъстоятелност в случай на свръхзадлъжнялост. Вместо това те могат да продължат да извършват дейност. Тази промяна, замислена като временно облекчение по време на финансовата криза, важи само до 31 декември 2010 г.. През 2008/09 Франция също облекчава изискванията за откриване на т.нар. „защитна процедура” – съдебно реструктуриране на фирми пред фалит, въведено през 2006 г. Кувейт направи възможно за фирми, които се намират на прага на фалита, да бъдат реструктурирани.

Според Правене на бизнес най-големият реформатор по отношение на процедурите по закриване на бизнес през 2008/09 е южноафриканската страна Малави. Новите бизнес регулации, които са влезли в сила на 1 юни 2009, поставят горна граница на хонорара на ликвидаторите – 5% от стойността на имуществото. Преди това ликвидаторите са били свободни да определят самостоятелно хонорара си, който обикновено се е равнявал на около 10% от имуществото. Общите разходи за процедурата по несъстоятелност в Малави намаляват от 30% на 25% от стойността на имуществото, а механизмът за възнаграждение на ликвидаторите става по-прозрачен.

В Източна Европа и Централна Азия – едни от най-засегнатите от кризата региони – б икономики провеждат реформи, улесняващи закриването на бизнес. Литва променя закона си за несъстоятелност на компании, като премахва тримесечния изчаквателен срок за кредиторите, които желаят да инициират процедура по несъстоятелност. Сега всеки кредитор може просто да уведоми длъжника за намерението си да подаде молба за откриване на процедура по несъстоятелност и да му даде 30-дневен гратисен период за изплащане на дълга.

Полша също изменя закона си за несъстоятелност и разширява основанията за подаване на молба за реструктуриране. Компаниите, изправени пред финансови затруднения, могат да кандидатстват за правна защита по-рано, отколкото преди реформата. Подобно на Полша, Естония също осигурява възможност на затруднени компании на прага на неплатежоспособността да реструктурират дълга си и да вземат други мерки, за да възстановят печалбите си.

Русия с промени в закона за неплатежоспособността въвежда стандарти за квалификацията на администраторите на тези процедури и тяхното възнаграждение. Албания основава Агенция за надзор по несъстоятелността, която наблюдава и издава лицензи на администраторите на процедури по неплатежоспособност. С промените в закона се въвеждат и стандарти за професионална квалификация за администраторите.

Източници

„Правене на бизнес 2010”, *Световна банка*

„Debt Enforcement around the World”, *Simeon Djankov, Oliver Hart, Caralee McLiesh, Andrei Shleifer*

Търговски закон, *посл. изм. 16.10.2009 година в ДВ бр. 82*

Закон за търговския регистър, *посл. изм. 12.07.2009 в ДВ бр. 44*

European Commission, Your Europe – Business,
http://ec.europa.eu/youreurope/business/deciding-to-stop/winding-up/ireland/index_en.htm

Business Access to State Information and Services (BASIS), Ireland,
<http://www.basis.ie/home/home.jsp?pcategory=11326&ecategory=15432&language=EN>

Companies Registration Office, Ireland, <http://www.cro.ie/ena/business-termination.aspx>

Companies Online Registration Environment, Ireland, <https://www.core.ie/Main/index.jsp>

AngloINFO Singapore, Closing a Company or Business,
<http://singapore.angloinfo.com/countries/singapore/businessend.asp>

Accounting and Corporate Regulatory Authority, Singapore,
http://www.acra.gov.sg/Company/Closing_the_Company/Closing+a+Local+Company.htm

BizFile, <http://www.bizfile.gov.sg/>

Eurostat – Business Demography: employment and survival,
<http://www.oecd.org/dataoecd/43/60/44069247.pdf>

OECD Structural and Demographic Business Statistics (SDBS) Database,
<http://www.oecd.org/dataoecd/43/60/44069247.pdf>

НСИ, „Демография на предприятията през 2007”

<http://www.nsi.bg/EPDOCS/BDE2007.pdf>

ИНВЕСТИРАЙТЕ В ИДЕИТЕ ЗА СВОБОДА

Ако желаете да сте част от разпространението на стопанската свобода в България и да подпомогнете търсенето на пазарни решения, можете да подкрепите Института за пазарна икономика:

1. On-line дарение

Плащането се осъществява чрез ePay.bg - Интернет системата за плащане с банкови карти и микросметки.

2. Дарение с кредитна карта



https://www.epay.bg/credit_wt.cgi?CIN=6364119669

3. Дарение по банкова сметка:

Банкова сметка на ИПИ в лева

IBAN: **BG54 UNCR 7630 1039 2234 15**

BIC: UNCRBGSF

УниКредит Булбанк

ул. Калоян №3

Възможностите за подкрепа са:

	РАЗМЕР	ПОЛЗИ
Съмишленик на ИПИ	до 200 лв.	Ставате част от мрежа, в която на почит са идеите за ниски данъци, малка администрация, повече лична свобода и върховенство на закона. Бъдете с нас !
Приятел на ИПИ	200 - 500 лв.	+ Специално свидетелство за приятел на ИПИ, получава всички бюлетини и специални доклади, както и покана за всички събития, организирани от ИПИ
Сътрудник на ИПИ	500 - 3 500 лв.	+ Участие в специални допитвания, извършвани от ИПИ по актуални теми
Член на клуба на ИПИ	3 500 - 7 000 лв.	++ Покана за годишна среща на всички членове на клуба, на която имат възможност да обсъждат и коментират актуални теми с екипа на ИПИ
Почетен член на клуба на ИПИ	7 000 - 15 000 лв.	+++ Лична среща с екипа на ИПИ веднъж годишно
Благодетел на ИПИ	над 15 000 лв.	++++ Възможност за участие в специални срещи на ИПИ по проекти, оперативни обсъждания на екипа и предложение на теми за изследване