

1) KONFEDERACIJA NA TRUDA „POD-
KREPA“

2) FONDACIJA „FRIDRICH EBERT“

SOVREMENNI TENDENCI V
PRIVATIZACIJATA.

aut: VLADIMIR BOJADŽIEV, ELENA
MILENKOVA, MIKA ZAJKOVA I
SPARTAK KEREMIDČIEV.

SOFIJA, APRIL 1995 GODINA

КОНФЕДЕРАЦИЯ НА ТРУДА "ПОДКРЕПА"
ФОНДАЦИЯ "ФРИДРИХ ЕБЕРТ"

СЪВРЕМЕННИ ТЕНДЕНЦИИ

В

ПРИВАТИЗАЦИЯТА

от

Владимир Бояджиев, Елена Миленкова, Мика Зайкова
и Спартак Керемидчиев

A 95 - 03478

София, април 1995 година



СЪВРЕМЕННИ ТЕНДЕНЦИИ В ПРИВАТИЗАЦИЯТА

София, 1995 година; първо издание

Публикацията е издадена със спомоществателството на
Фондация "Фридрих Еберт".

ISBN 1-55816-322-5

© ВЛАДИМИР БОЯДЖИЕВ

© ЕЛЕНА МИЛЕНКОВА

© МИКА ЗАЙКОВА

© СПАРТАК КЕРЕМИДЧИЕВ

СЪДЪРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	7
-------------	---

I. ОТКРИВАНЕ НА ПРИВАТИЗАЦИОННАТА ПРОЦЕДУРА	11
---	----

1. Общи аспекти на приватизационната процедура	11
--	----

2. Обекти на приватизация	13
---------------------------	----

3. Субекти на приватизационния процес	19
---------------------------------------	----

3.1. Органи, овластени да вземат решения за разкриване на приватизационни процедури	19
---	----

3.2. Инициатива за приватизация	20
---------------------------------	----

3.3. Икономически критерии за откриване на приватизационна процедура	23
--	----

II. ПОДГОТВИТЕЛНИ ЕТАПИ ЗА ПРОДАЖБА НА ДЪРЖАВНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ	25
---	----

1. Финансово-икономически анализ	25
----------------------------------	----

2. Анализ на правното състояние на предприятията	28
--	----

3. Основни характеристики на методите за оценка на предприятията	33
--	----

3.1. Нормативно регулиране на оценителския процес	33
---	----

3.2. Методи за оценяване на предприятия	34
---	----

3.3. Критерии за избор на методи и показатели за оценка	43
---	----

3.4. Фактори, влияещи върху оценката на предприятията	45
---	----

III. ТЕХНИКИ НА ПРИВАТИЗАЦИЯ	49
1. Класификация на техниките за пазарна приватизация	50
2. Продажба на дялове и акции, собственост на държавата и общините	51
2.1. Открита продажба на акции	51
2.2. Публичен търг на пакети от акции	52
2.3. Публично обявен конкурс	53
2.4. Преговори с потенциален купувач	55
3. Особенности на технологията за изкупуване на преобразувани предприятия от персонала им	57
3.1. Начални дейности	57
3.2. Възможности за кредитиране на приватизационната сделка	60
4. Продажба на непреобразувани държавни и общински предприятия или обособени техни части	61
5. Особени начини за приватизация на държавни и общински предприятия	61
5.1. Отдаване под наем с клауза за изкупуване	62
5.2. Одаване за управление с клауза за изкупуване или продажба на трети лица	62
5.3. Продажба на изплащане със запазване на собствеността	63
5.4. Продажба при отлагателни или прекратителни условия	63
5.5 Продажба по реда на чл. 35 от ЗППДОБП	64
IV. ПРЕФЕРЕНЦИАЛЕН РЕЖИМ НА УЧАСТИЕ НА ПЕРСОНАЛА В ПРИВАТИЗАЦИЯТА	67

1. Преференциален режим на участие на персонала в приватизацията на преобразувани държавни дружества	67
2. Преференциален режим при изкупуване на непреобразувани държавни предприятия от персонала им	73
3. Преференциален режим на участие на персонала в масовата приватизация	73

V. ПРОЕКЦИИ НА МАСОВАТА ПРИВАТИЗАЦИЯ В БЪЛГАРИЯ	75
--	-----------

СПИСЪК НА ИЗПОЛЗВАНИТЕ СЪКРАЩЕНИЯ	81
--	-----------

ОСНОВНИ НОРМАТИВНИ АКТОВЕ ПО ПРИВАТИЗАЦИЯ	83
--	-----------

СПИСЪК НА ОЗНАЧЕНИЯТА ВЪВ ФОРМУЛИТЕ	85
--	-----------

ИНФОРМАЦИОННА КАРТА НА ПРЕДПРИЯТИЕТО ЗА ПРИВАТИЗАЦИЯ	89
---	-----------

ИЗИСКВАНИЯ НА АГЕНЦИЯТА ЗА ПРИВАТИЗАЦИЯ КЪМ ПРАВНИЯ АНАЛИЗ И ПРИЛОЖЕНИЯТА КЪМ НЕГО	93
---	-----------

ПРЕДИСЛОВИЕ

Настоящата брошура има за основна цел максимално да се приближи до въпросите на деня, произтичащи от приватизационната технология и вълнуващи работниците и служителите от държавните предприятия. След продължително забавяне, което оказва изключително негативно отражение върху разгръщането на структурната реформа, приватизацията стартира през 1994 г. Това начало не само, че не беше гладко, но то продължава да е изключително трънливо. Всяка голяма приватизационна сделка се превръща в сигурен скандал. Някой оспорва цената, друг прилагането на приватизационната процедура, трети се жалва от незачитане миналия труд на мениджърите, четвърти от начина на плащане, пети от липсата на достатъчна публичност на продажбата, шести... Под видимата част от този айсберг не се крие нищо друго освен интереси на определени кръгове, групи, фирми, които предпочитат да грабят държавната собственост и да изсмукват обществения капитал, вместо да застанат редом до другите кандидати в приватизационната надпревара. Доскоро тази стратегия беше печеливша, но вече настъпват последните й часове и тя ще изчезне заедно с авторите си.

Две години след приемането на закона за преобразуване и приватизация на държавни и общински предприятия (ЗППДОБП), през 1994 г. бяха приети съществени допълнения и изменения в него. Трябва да се подчертае, че новите текстове на закона разширяват полето на приватизационния процес, но същевременно с това, някои нови редакции съществено променят идеята на законодателя, изразена в първоначалния му вариант. С новата редакция на ЗППДОБП се решават важни въпроси на нормативната база на приватизацията,

но едновременно с това се пораждат и нови противоречия между субектите на приватизационния процес, като някои от тях все още не са решени, както нормативно, така и практически.

Една от съществените задачи на настоящата брошура е да разгледа въпроси, които синдикалистите и хората на наемния труд най-често поставят във връзка с практиката на приватизиращите се предприятия. Брошурата, която е пред Вас анализира трите главни области на ЗППДОБП - нормативната основа на пазарната приватизация, въпросите на масовата приватизация и разширените възможности и права на трудовете колективи при приватизацията.

Важно място в брошурата заема коментарът на подзаконовите актове, като министерските постановления и решения, свързани с технологията на приватизация. Те са съставна част от нормативната уредба, поради това, че ЗППДОБП често ни препраща към тях в търсене на решения по важни приватизационни въпроси. Различните и чести промени в подзаконовите документи, както и общата политика по отношение на темповете, обхвата на приватизационния процес ясно демонстрират, че приватизацията в България е силно политизиран процес. Несъмнено от това страда икономическата и социална страна на този процес, което съществено засяга интересите на представителите на наемния труд както по отношение на преките, така и на косвените резултати от приватизацията. Въпреки това авторите са преценили, че технократското представяне на тенденциите и перспективите на приватизацията би имало по-голяма полза, отколкото концентрирането върху политическата страна на приватизационния процес.

Приватизацията не е самоцел, въпреки очевидната необходимост от бързо намаляване на държавния сектор. В крайна сметка чрез нея трябва да се създаде нова система на интереси и мотивация, така че предприятията да работят по-ефективно. Определящо значение за това имат работниците и служителите им. Затова те следва да намерят мястото си в приватизацията. И колкото по-бързо и лесно стане това, толкова по-добре би било за предприятията и за самите тях. Настоящата брошура се опитва да даде малко повече ориентири за тези хора в сложния приватизационен лабиринт.

Авторите изказват благодарност на г-н Петър Х. Шерър и на г-ца Росица Борисова от българския офис на Фондация "Фридрих Еберт" за изключителното им съдействие за финансиране на настоящата брошура.

Материалите в брошурата са написани както следва:

Владимир Бояджиев - Предисловие (съвместно със Спартак Керемидчиев) и Първа част;

Елена Миленкова - Втора част - т. 1, 2, Пета част;

Мика Зайкова - Трета част - т. 2, 3, 4, 5, Четвърта част - т. 1, 2;

Спартак Керемидчиев - Предисловие (съвместно с Владимир Бояджиев), Втора част - т. 3, Трета част - т. 1, Четвърта част - т. 3, обща редакция и съставителство.

ОТКРИВАНЕ НА ПРИВАТИЗАЦИОННАТА ПРОЦЕДУРА

1. Общи аспекти на приватизационната процедура

В структурата на приватизационния процес могат да се открият няколко съставни елемента. На първо място, приватизацията е невъзможна без обекта, който предстои да се продава. Чрез характеристиките му се разкриват някои от важните особености на приватизацията, тъй като освен капитала, който притежава обекта на приватизация, налице са определени взаимоотношения между мениджърския екип и работниците, съществуват икономически, технологични и социални връзки на този обект с други предприятия, от разкриване на процедурата за приватизация до приключване ѝ обектът се намира на определено равнище в своето финансово, икономическо и социално развитие.

Това са обективни дадености, които влияят върху хода на приватизацията във всеки конкретен случай и върху възможностите на хората да участват в приватизацията му.

На второ място, от особена важност се правата и задълженията на субекта, който взема решения относно началото, параметрите и условията на една приватизационна сделка. От правилното определяне на възможностите, които се предоставят от ЗППДОБП и подзаконовите нормативни актове, както и от конкретното им приложение от приватизиращия орган в значителна степен зависи успеха на една сделка. Всъщност, приватизиращият орган, или както е описано в ЗППДОБП и станало популярно - органа по чл. 3 от ЗППДОБП, представлява в широкия смисъл на думата продавача в процеса на приватизация и би трябвало да действа в защита на интересите на държавата при продажбата на обектите на приватизация.

Третият елемент на приватизационния процес е потенциалния купувач, който е евентуален бъдещ собственик на обекта. Той може да бъде както физическо лице, така и юридически лице. Купувачите също има определени задължения при участието си в приватизационните сделки, които в крайна сметка залягат ката клаузи на договора за продажба. Новите собственици имат и регламентирани от закона и другите нормативни актове права за чиято реализация е отговорен приватизиращият орган.

Трябва да се подчертае, че взаимоотношенията между тези три компонента на приватизационния процес са сложни, взаимообвързани и противоречиви, предвид интересите на всяка една страна. В новия вариант на ЗППДОБП, включително и в подзаконовите нормативни актове, част от тези взаимоотношения са изрично определени, но за съжаление има и немалка част от тях без ясен отговор. Една от целите на настоящото изложение е да се опита да хвърли известна светлина върху тези взаимовръзки и отношения.

2. Обекти на приватизация

Съгласно законовите разпоредби, приватизацията има три обекта, формулирани в отделните точки на чл. 1 ал. 3 на ЗППДОБП.

На първо място, обект на приватизация може да бъде еднолично търговско дружество, чиито дялове или акции са собственост на държавата или общините. Важно е да се отбележи, че обект на приватизацията в този случай са самите дялове или акции, с чиято продажба на физически или юридически лица се извършва и трансформацията на собствеността. Притежанието на тези дялове или акции от купувача или купувачите ги легитимира като нови собственици с всичките права, дадени им от Търговския закон. Прехвърлянето на акциите или дяловете като израз на собствеността върху капитала са неоспоримото доказателство, че приватизацията на търговското дружество от момента на получаването им от новия собственик е свършен факт. Естествено, цената на продаваните дялове или акции се определя пазарно, т.е. в контекста на задълженията на продавача и купувача в договора за продажба цената намира точката на баланс между интересите на двата субекта.

Възможно е търговското дружество, което се приватизира, да не е еднолично, т.е. държавата или общината да не владее 100 процента от неговите дялове или акции. Друг случай е, когато в едно търговско дружество има пряко държавно или общинско участие, например владее на 40 процента от неговите акции, а останалите 60 процента се владеят пак от държавата (и/или общината), но опосредствано, чрез други държавни или общински фирми. В тези случаи приватизацията се заключава в обявяване за продажба или на прякото държавно или общинско участие, съответно на определения процент държавни или общински дялове или акции, или в обявяване за продажба на дружествата или фирмите, които владеят акции или дялове от "неедноличното" държавно или общинско търговско дружество. Естествено възможна е и процедура, която обхваща

едновременно и двата варианта. За целта има и изричен запис в чл. 3 ал. 2, с който се вменява на Министерския съвет и съответно на общинските съвети при приватизация на акции или дялове, собственост на държавни или общински предприятия, или на еднолични търговски дружества в други дружества, да намаляват капитала на първите с балансовата стойност на тяхното участие, което е приватизирано.

Необходимо е да се знае, че когато става дума за дружества с ограничена отговорност, в които държавата или общините имат над 50% от дяловете, то разпоредбата на чл. 25 ал. 4 на ЗППДОБП изисква дружеството да получи пазарна оценка, след което право на закупуване получават първо останалите съдружници, и чак след изтичане на двумесечен срок при положение, че те откажат да изкупят държавния или общинския дял, то той се обявява за продажба на други купувачи.

Практиката показва, че когато реално се продава 20-процентния пакет от акции или дялове, свързани с преференциалното участие, то има място горния случай на приватизация. При него държавата, респективно общинския съвет след изтичането на сроковете и процедурите относно преференциалното участие на колектива и лицата по чл. 5, ал. 2 и при наличието вече на нов собственик на 80-процентния пакет от дялове или акции от дружеството, продава предварително резервирания пакет от 20%.

Изключително важно е да се отбележи, че по смисъла на закона увеличаването на капитала на търговските дружества не е приватизация. Може да се спори в икономически смисъл дали това е така, но според текстовете на ЗППДОБП в този случай за приватизация не става дума. По смисъла на чл. 26 ал. 2 се допуска при продажба на акции, собственост на държавата или общините и едновременно увеличаване на капитала чрез издаване на нови акции, разбира се при спазване на изискванията на Търговския закон. Факт обаче е, че процедурата за увеличаване на капитала на търговските дружества предполага в общия случай най-малкото превръщането им от еднолични в съдружествени или свакционерни, което може да се третира като разширяване на собствеността, и в този смисъл се явява и форма на преминаване на държавна собственост в частна такава.

Един особен въпрос има място, когато се разглежда приватизацията както тя е формулирана в чл. 1 ал. 3, и той е - на какви юридически лица могат да бъдат прехвърлени дяловете и акциите на търговските дружества. В чл. 5 ал. 4 изрично се казва, че юридически лица с над 50 на сто държавно или общинско участие не могат да участват в приватизацията на държавни и общински предприятия освен след получаване на писмено съгласие на Агенцията за приватизация за всеки конкретен случай.

На второ място, обекти на приватизационна сделка могат да бъдат и изброените в чл. 1 ал. 3 т. 2 на ЗППДОБП, а именно: собствеността на цели предприятия, обособени техни части, имущество от ликвидирани предприятия или незавършени обекти на строителството. Това изброяване касае тези от обектите за приватизация, които нямат съответните юридически форми по Търговския закон. Продажбите на подобни обекти се регламентират в глава шеста от ЗППДОБП. За разлика от предишния вариант на ЗППДОБП, където бе записано, че непреобразувани в търговски дружества държавни и общински предприятия или обособени части можеха да се продават единствено чрез търг или конкурс, то новата редакция на чл. 30 предвижда възможността от продажба и чрез преговори с потенциални купувачи.

Глава шеста от ЗППДОБП може да се прилага и когато става дума за обекти на приватизация, представляващи обособени части от еднолични търговски дружества с държавно или общинско имущество. След като органът, упражняващ правата на собственик на капитала на държавните и общински предприятия, обособи поради една или друга причина част от дадено търговско дружество, то а това често става във връзка с желание за приватизация на даден обект, то е възможно той да извърши приватизацията по реда на тази глава от ЗППДОБП. Важното в случая е да се знае, че съгласно параграф 2 от закона обособената част е организационна структура в предприятието, която може самостоятелно да осъществява стопанска дейност - магазин, цех, ателие, кораб, ресторант, хотел и други подобни.

Обект на приложение на приватизацията е и имуществото на ликвидирани държавни или общински предприятия поради несъстоятелност или други причини. В подобен случай първо с имуществото се погасяват всички задължения съгласно

правилата за ликвидация при несъстоятелност, а останалото имущество може да се приватизира съгласно разпоредбите на глава шеста от ЗППДОБП

На трето място, с чл. 1 ал. 3 т. 3 от закона се създава възможност и държавни или общински нежилищни имоти, които не са включени в състава на държавни или общински предприятия, и които се използват за стопански цели, т.е. представляват магазини, ателиета, складове, сервиси, цехове и т.н., да бъдат обект на приватизационна сделка. Съгласно параграф 2а от ЗППДОБП за подобни обекти може да се използват приватизационни процедури, предвидени в глава шеста и седма на закона.

В тази връзка е необходимо да се отбележи, че ЗППДОБП в новата си редакция създава възможности за приватизиране на обекти при специфични условия, изложени в глави шеста и седма. Става дума главно за разпоредбите на чл. 35 и следващите, в които при благоприятен за трудовите колективи режим се приватизират държавни и общински предприятия и обособени техни части. Тук съществува едно предвидено от ЗППДОБП ограничение по отношение на обектите за приватизация, което визира възможността им те да се приватизират по реда на чл. 35. Разграничението на обектите въз основа на балансовата стойност на техните дълготрайни активи, предвидено в чл. 36 от ЗППДОБП, определя възможността приватизираният орган да взима решения за откриване на процедура за приватизация в зависимост от този критерий, диференциран съответно до 10 милиона лева за производствени предприятия и до 5 млн. лева за търговски обекти или такива, които осъществяват услуги.

Според ЗППДОБП е възможно всяка една повече или по-малко "обособена" част от държавния капитал може да бъде обект на приватизационна сделка. Под "обособена" тук се разбира юридическата характеристика на предприятието, на обособената част от него или на неговото имущество. ЗППДОБП изрично предвижда в чл. 2 наличието на приватизационна програма, която да отрази намеренията на държавата от гл.т. на темпа и обхвата на приватизационния процес. Именно с тази програма, разработвана от Агенцията за приватизация, одобрена от Министерския съвет и в последна сметка приета от Народното събрание преди приемането на Закона за държавния бюджет, се поставят и някои ограничения пред потенциалните обекти за приватизация.

Най-същественото ограничение по отношение на възможността всички обекти да подлежат на приватизационна процедура са съдържа в чл. 2 ал. 2 т. 4 от ЗППДОБП. Задължителен елемент на годишната приватизационна програма е списък на отрасли и/или предприятия, за които се въвежда забрана за цялостна или частична приватизация за срока на действие на програмата. Така например с решение на Народното събрание от 1992 г. се обявя мораториум върху приватизацията на търговски дружества и фирми от сферата на специалното производство, т.е. военно-промишления комплекс. Освен тези обекти, поради едни или други интереси на държавата, забрана за приватизация се налага чрез годишната приватизационна програма и върху икономически сектори и обекти от национално значение, за които се предвижда да се запази държавния монопол, било то поради икономически, стратегически отбранителни или други съображения. Пример за това са ограниченията в отрасъл "Пощи и далекосъобщения", сектора, свързан с териториалния кадастр и др.

Част от предвидената разпоредба на ЗППДОБП се реализира и чрез списък от обекти, в които държавата предвижда да запази контролния дял от акции или дялове. По същество чрез подобен конкретен и поименен списък се обявяват за приватизация само част от акциите или дяловете на търговски дружества, или има място частична приватизация със запазване на преобладаващо държавно участие.

Ограничения се предвиждат и по отношение на обекти за приватизация, за които са валидни разпоредбите на чл. 35 от ЗППДОБП. В чл. 38 се предвижда приватизираният орган да може да откаже разкриване на процедура по реда на чл. 35 на основание на списък от обекти, за които е преценено, че не е целесъобразно приложението на чл. 35. Този списък, който включва както държавни, така и общински предприятия, се приема от Министерския съвет. Опитите на отделни общински народни съвети да формират собствен списък от обекти, за които отказват разкриване на процедура за приватизация по реда на чл. 35, са незаконни.

Трябва да се подчертае изрично, че както годишната приватизационна програма, така и съответните програми на общинските народни съвети, нямат и не могат да имат индикативен характер. В чл. 2 ал. 2 са изброени елементите на

годишната приватизационна програма. Няма законово изискване за предоставяне на списък от предприятия, които да бъдат обект на приватизация. Съществуващите списъци, разработвани от Агенцията за приватизация и съответните министерства и комитети, както и от общинските народни съвети, са за предприятия, по които са проведени предприватизационни анализи или действия с цел изясняване на евентуалните им възможности да бъдат обекти на приватизация. С други думи, едно предприятие, което е в тези списъци, може да не стане обект на приватизация, и обратното, за някое търговско дружество или фирма, не включено в подобни списъци, може да бъде разкрита процедура за приватизация, при това на законно основание. В този смисъл текстът на чл. 2 ал. 5 гласи, че дори приемането на годишната приватизационна програма не е условие за вземане на решение и за действителността на сключените сделки, освен ако приватизиращият се обект не е включен в ограничителния списък по реда на чл. 2 ал. 4.

Съществува и една особена част от обекти за приватизация, които следва да бъдат разгледани отделно. Става дума за тези предприятия, които ще се приватизират по реда на глава осма от ЗППДОБП, т.е. по линия на масовата приватизация. Все още няма достатъчна яснота по този въпрос, защото са възможни както промени в действащия закон за приватизация, така и допълнителни подзаконови нормативни актове, които да регламентират възможностите на едно или друго предприятие, или на част от неговите дялове или акции, да попадне в списъка на обекти за масова приватизация.

Съгласно чл. 43 от ЗППДОБП, е необходимо Министерският съвет да предложи на Народното събрание и то да приеме програма за масова приватизация, която да съдържа списък от предприятия, предвидени за приватизация чрез инвестиционни бонове, както и списък от предприятия, предлагани за приватизация на лица, чиято дейност е свързана с тях. Вероятно, както личи от последните правителствени намерения, този списък ще включва предприятия изцяло предвидени за масова приватизация и предприятия, които само частично ще бъдат обект на продажба чрез инвестиционни бонове, т.е. за тях ще се допусне смесване на пазарната с масова приватизация.

3. Субекти на приватизационния процес

Субектите на приватизационния процес, както при всички търговски сделки, са две - продавач и купувач. Естествено е финалът на действията, които отразяват поведението на тези две страни при търсенето на взаимноизгоден баланс на техните интереси, да се отрази в определена договорна форма. По същество такава се явява договора за продажба на обекта за приватизация, съдържащ ангажиментите и правата на страните по него. Преди него, разбира се, се осъществяват предвидените в ЗППДОБП и в другите нормативни актове действия по реализация на продажбата на обекта. В тях активно участие взима както органът, който представлява продавача, в случая държавата, така и субектът, който се легитимира като потенциален купувач. В тази връзка е необходимо да се разяснят някои от основните правомощия и задължения на всяка една от тези страни.

3.1. Органи, овластени да вземат решения за разкриване на приватизационни процедури

Органите, които могат да вземат решения за разкриване на процедура за продажба на приватизационни обекти, са изброени в чл. 3 от ЗППДОБП. На първо място това са съответните министерства, които се явяват принципал на капитала на държавните търговски дружества или фирми. Следователно решения за приватизация на обекти от компетенцията на съответните министерства и ведомства (ако балансовата стойност на дълготрайните материални активи на предприятието е до 70 млн. лева), може да взима и съответно да издава такава заповед, единствено и само съответния министър. Ако стойността на тези активи е над 70 млн. лева, то единственият орган, който взима решение за приватизация, е Агенцията за приватизация. В особени случаи, когато обекта попада в изричен списък от предприятия, за които Министерският съвет е длъжен да одобри решението, Агенцията взима решение след наличието на подобно одобрение. агенцията за приватизация също има своя структура, определена в глава втора от

ЗППДОБП. Трябва да се знае, че решение за разкриване на процедура за приватизация се взима единствено и само от изпълнителния директор на Агенцията, докато Надзорния съвет има функциите да одобрява приватизационни сделки над определена сума. Министерският съвет, съгласно чл. 3 ал. 1 т. 5 взема решения за приватизация по реда на глава осма, или по отношение на масовата приватизация. За общинската приватизация, т.е. за обекти - общинска собственост или за дялове или акции, собственост на общините в търговски дружества, решението се взема от общинския народен съвет, който има възможност и да делегира тези права на кмета, но е възможно и да се въздържа да го направи.

Като правило, с взимането на решението за приватизация се забраняват и разпоредителните действия със собствеността, и започва процеса на приватизация. Той, разбира се, преминава през различни етапи и фази, така както изисква ЗППДОБП или съответния подзаконов нормативен акт.

3.2. Инициатива за приватизация

Правото на инициатива за приватизация е регламентирано в Закона за преобразуване и приватизация на държавни и общински предприятия (ЗППДОБП):

- органите за управление на държавните предприятия;
- работниците и служителите на държавните предприятия, но не по-малко половината плюс един от тях;
- Агенцията за приватизация за предприятия с ДМА под 70 млн. лв.;
- общинските съвети за държавни предприятия и обособени части, намиращи се на територията на общината;
- поне 20% от работниците и служителите на държавни и общински предприятия и обособени техни части, чиято балансова стойност на ДМА не надвишава 10 млн. лв. за производствени предприятия и 5 млн. лв. за търговски предприятия и обекти (приватизация по чл. 35);
- наематели и арендатори с договори, сключени до 15 октомври 1993 г., ако срокът им не е изтекъл към датата на подаване на предложението за приватизация по чл. 35.

Правото на инициатива за приватизация, освен в случаите по чл. 35, не означава, че след упражняването му другите потенциални купувачи ще бъдат отстранени. Напълно реалистична е ситуацията, когато един субект инициира приватизацията, а друг е основния купувач. Органът, който отговаря за приемане на решенията за приватизация е длъжен в едномесечен срок да се произнесе по депозираното предложение. Освен изрично посочените лица с право на инициатива за приватизация, всички останали заинтересовани субекти в приватизационния процес също могат да представят предложения за откриване на процедура за приватизация. Обикновено, това са местни и чуждестранни инвеститори, които проявяват интерес към определени предприятия.

Документите, които трябва да се внесат за откриване на приватизационната процедура са различни и се определят от ЗППДОБП и съответните нормативни актове и от съответните ведомства. Най-неформални са предложенията, правени от потенциален купувач. Достатъчно е само да се внесе писмо, в което да се заяви интерес за откриване на приватизационна процедура на съответен обект с цел закупуването му. Желателно е да се предоставят кратка визитка и референции за фирмата - потенциален купувач.

Когато предложението за приватизация се прави от органите за управление на предприятието е необходимо да се представи препис от съответно решение на органа за управление, взето по надлежен ред, справка от съдебната регистрация на предприятието и копие от последния му баланс.

В случаите, когато инициативата за приватизация идва от работниците и служителите предложението следва да съдържа:

- протокол от общо събрание на работниците и служителите, подписани от председателя и протоколчика на събраниято, в който се отразяват основните разисквания и резултатите от него;
- решение на общото събрание за откриване на процедура за приватизация, подписано от работниците и служителите;
- представител или представители на работниците и служителите във връзка с приватизационната процедура;
- справка от съдебната регистрация на предприятието;
- препис от последния баланс на предприятието;

- справка за списъчния състав на предприятието.

Задължителните документи на предложението за откриване на процедура по чл. 35 са регламентирани в ПМС 160 от 1994 г. Те трябва да съдържат:

- трите имена, ЕГН и постоянен адрес на кандидатите физически лица;
- наименование, седалище и адрес на управление, пълни данни на представителя, номер на решението за съдебна регистрация на кандидатите юридически лица;
- трите имена, ЕГН, постоянен адрес на пълномощника, извън случаите на представителство по силата на съдебно решение, както и пълни данни за упълномощителя при участие чрез представител;
- наименование и адрес на предприятието или обособената негова част, за които се подава предложението за приватизация.

Когато предложението за приватизация произлиза от работниците и служителите на предприятието или обособената част, към него те трябва да приложат:

- нотариално заверено пълномощно;
- декларация за запазване на технологичното предназначение на обекта, когато това е изискване на субекта на собственост;
- декларация за упражняване правото на преференциално участие в предлагания обект;
- декларация за това, че купувачите са български граждани с постоянно местожителство в страната.

Когато предложението за приватизация по чл. 35 се прави от арендатора или наемателя към него се прилагат:

- договор за наем или аренда или настанителна заповед;
- декларация за това, че наемателят ще упражни правото си да изкупи само този обект по силата на чл. 35 и, че той е физическо лице български гражданин с постоянно местожителство в страната или, че юридическото лице е без чуждестранно участие.

Извън посочените документи, но като наложено изискване от практиката е преди откриване на приватизационната процедура особено за големи обекти да бъде извършен анализ на правното състояние на предприятието. Друг важен набор

от документи, които често съпътства откриването на приватизационната процедура е информационната карта на предприятието (вж. приложение 1).

Отговорът на предложението за приватизация може да бъде или откриване на процедура за приватизация или отказ. Откриването на процедурата се публикува в Държавен вестник и оттам - нататък започват да се осъществяват всички предвидени процедури. Отказът трябва да се аргументира. Най-често срещаните основания за него могат да бъдат проблеми със собствеността на предприятието, технологична и производствена неделимост, забрани за приватизация според програмата за приватизация и други нормативни документи, наличие на няколко коректни кандидата за приватизация по реда на чл. 35, непълни и неточни документи.

Правото на инициатива за откриване на приватизацията е много силна карта в ръцете на персонала и синдикатите на предприятията, която трябва да се използва в подходящ момент и само след предварителни разчети и планове, които могат да защитят интересите на работниците и служителите в този процес. Върху тези въпроси е посветено изложението в следващата част.

3. Икономически критерии за откриване на приватизационна процедура

Този въпрос може да се разглежда в два аспекта. От една страна, същността на мотивацията на приватизиращия орган, когато му предстои да вземе решение за приватизация, и от друга страна, критериите на потенциалните купувачи за инициране на процедура за приватизация. Много е трудно да се определят икономическите критерии от страна на приватизиращия орган, още повече, че те не всякога могат да бъдат добре защитени, а понякога съвсем не са икономически. В същото време, доста рисковано е да се предполага какви са точните икономически критерии на потенциалните купувачи, макар че на пръв поглед много от техните мотиви изглеждат повече или по-малко ясни. В тази

светлина можем да разгледаме няколко основни икономически критерия, на които съответстват както продавачите, така и потенциалните купувачи.

На първо място, такъв критерий е и вероятно ще продължи да бъде, заявения интерес от потенциални купувачи към приватизация на дадено предприятие. Самото наличие на някой, който се интересува да купи обект за приватизация, е достатъчно основание и според ЗППДОБП за взимане на съответното решение за разкриване на процедура. Разбира се, това следва да стане след достатъчно задълбочен анализ - правен, икономически, финансов, социален и т.н. на възможностите, потенциала и мястото на дадения обект в определени икономически структури. От този анализ произтичат и някои последващи възможни решения, като например това за схемата и начина на продажбата, за отделни параметри на бъдещия договор за продажба, за начина на плащане по сделката и т.н.

На второ място, пазарните позиции на дадения обект на приватизация. Често се твърди, че много от потенциалните обекти за приватизация умишлено се събират с цел бърза и лесна приватизация. Авторите считат, че това едва ли е валидно във повечето случаи, тъй като приватизацията на едно губещо предприятие далеч не е лесно и просто, както може би изглежда на пръв поглед. От икономическа гледна точка и обратната теза, която се изразява във формулировката "Защо да продаваме печеливши предприятия?", също не е издържана. Смисълът е в това, че частната собственост, върху която се основават пазарните общества, е доказала своите предимства на функциониране в сравнение с държавната, и отговора на горния въпрос може да се редуцира и до формулировката "Защо въобще продаваме предприятия?". Отговорът изглежда прост, но може би е единствено възможен - за да имаме пазарно стопанство от съвременен тип, за да имаме развито общество.

ПОДГОТВИТЕЛНИ ЕТАПИ ЗА ПРОДАЖБА НА ДЪРЖАВНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Финансово-икономически анализ

ЗППДОБП дава възможност на работниците и служителите на предприятията самостоятелно или съвместно с мениджърите си да кандидатстват за изкупуването му. Предварително, за да се направи преценка за изгодата от предприемането на подобна стъпка е необходимо да се подготви финансово-икономически анализ (ФИА) на състоянието и близките перспективи за развитие на предприятието. Той може да се възложи на консултантска организация или да се разработи от екип на предприятието. Потребители на този тип анализ са работниците и служителите, ръководството и синдикатите в предприятието. Въпреки че те се намират в по-благоприятно положение спрямо външните купувачи, поради вътрешната финансова, маркетингова, производствена,

технологична, кадрова и друга информация, до която те имат достъп или отлично познават, за разлика от другите потенциални купувачи, резултатите от ФИА могат да дадат отговор на въпросите:

- Струва ли си персоналът с или без мениджърите да се опита да закупи част или изцяло предприятието, в което работи?
- Възможно ли е тази сделка и откъде ще се вземат парите?
- Какви положителни и отрицателни ефекти би имало евентуалното закупуване на предприятието от вътрешни купувачи?

Стандартната структура на ФИА на предприятието трябва да съдържа следните раздели:

- анализ на финансовото състояние;
- анализ на продуктовата структура;
- анализ на управленската структура;
- анализ на кадровия потенциал;
- анализ на пазарната и ценова политика.

Анализът на финансовото състояние трябва да даде отговор на въпроса, има ли шансове предприятието да оцелее в условията на пазарна икономика. Едно предприятие може да бъде запазено, ако размерът на дълговете му не нарушава ликвидността му и има перспективи за реализация на продукцията и услугите си. Като се има предвид финансовото състояние, в което се намират повечето държавни предприятия у нас, преди да предприемат действия за участие в приватизацията на предприятието, персоналът му трябва да получи точна информация за структурата на активите, за размера на задължения и погасителните планове за изплащането им, за възможностите за реализиране на парични потоци и получаване на вземания от клиенти, от разпродажба на излишни активи и др. Ако резултатът от анализа показва, че предприятието може да решава текущите си финансови проблеми, трябва да бъдат изследвани възможните перспективи за бъдещата му дейност.

Анализът на продуктовата структура изследва основните продукти и услуги, оказвани от предприятието, тяхната рентабилност и перспективност. Необходимо е да се установи технологичното равнище на производството с оглед на изследване на съответствието му с качеството и техническото равнище на

произвежданата продукция, а също и за възможностите за производство на други търсени от пазара продукти.

Анализът на управленската структура на предприятието разкрива:

- съответствието между производствената и управленската структура;
- ефективността на управленските звена;
- връзките и взаимодействието между управленските звена;
- функционалността на цялата управленска структура.

Получените от този анализ данни ще могат да се използват при разработване на бъдещия бизнесплан.

Анализът на кадровия потенциал е в тясна връзка с разработката за съкращаване или разкриване на работни места, както и с бъдещата бизнес програма. Става въпрос за съответствието между наличните кадри и изискванията на бъдещите дейности и функции, които се проектират за изпълнение от предприятието. Анализът трябва да отговори на въпроса, може ли чрез допълнителна квалификация и преквалификация да се решат проблемите на образователното и квалификационното равнище на работниците и служителите от предприятието или следва да се предприемат други стъпки. Оттук може да се получи добра информация за разработване на бъдеща програма за развитие на кадрите и ресурсното ѝ осигуряване.

Анализът на пазарната и ценовата политика е много важен етап на ФИА. Този анализ дава представа за мястото на предприятието на пазара, основните му вътрешни и външни конкуренти, конкурентноспособността на произвежданите продукти. Следва също така да се направи оценка на търсенето като функция на пазара за целия асортимент и за отделните продукти, производственото и потребителското търсене. Информацията от анализа служи за подготовка на решения за промени в структурата на асортимента, за бъдещата ценова политика, за необходимостта от изменения и обновяване на технологията и т.н.

Резултатите от ФИА не трябва да се приемат окончателно и безрезервно, защото дори да са получени с добра методика и отлично ѝ прилагане, те са ограничени откъм перспективност и съучастие на външни за предприятието инвеститори и контрагенти. Тези условия също могат да се подработят

предварително, но окончателното им приемане се осъществява по време на приватизационната процедура.

2. Анализ на правното състояние на предприятията

Правният анализ на обектите подлежащи на приватизация е един от най-важните елементи на подготовката за сключване на приватизационни сделки. Изготвянето на анализ на правното състояние се налага като задължителен елемент, предшестваш оценката на обекта. Преди да се оценява един обект за приватизация, е необходимо да се уточнят кръгът и принадлежността на това, което ще се оценява.

Наложителността от правен анализ произтича преди всичко от хаоса, който съществува по отношение на имуществото на държавните предприятия и на техния статут. Целта на правния анализ е да идентифицира юридически обекта за приватизация и да даде възможност да се избегнат потенциалните претенции на трети лица спрямо приобретателите по приватизационните сделки. Регламентацията на правния анализ се съдържа в чл. 3 и 4 от Наредбата за оценка на обектите подлежащи на приватизация. С измененията и допълненията на тази наредба публикувани в брой 63/1994 г. на Държавен вестник органите за управление на преобразуваните в търговски дружества предприятия с държавно участие над 50 на сто и на непресобразуваните държавни предприятия бяха задължени да възложат до 15.X.1994 г. изготвянето на анализи на правното състояние на имуществото на предприятията за тяхна сметка.

Процедурата дава максимална свобода за подбор на извършителя на анализа. Единствено изискване е правният анализ да бъде изготвен от правоспособен юрист. Това може да бъде външен експерт или експертна фирма, както и член на екипа, който ще прави приватизационната оценката, ако в него има юрист. След представяне на заключението изготвящия правния анализ го подписва, а ръководството на предприятието го заверява. По този начин извършителят на оценката и органът по чл.3 от ЗППДОБП ще имат необходимата яснота за по-нататъшните си действия.

Анализът на правното състояние на имуществото се разработва в няколко части (вж. приложение 2).

Встъпителната част на анализа съдържа кратко описание на историята на предприятието, кога е основано, при какви условия е възникнало. Посочват се също и по-важните принципи на функциониране - участие в сдружения и други форми на стопанска дейност.

Първата част установява вещно правния режим на активите на предприятието. Установяват се пообектно всички недвижими имоти в рамките на предприятието: земи, сгради, съоръжения. Една част от дълготрайните активи на много държавни и общински предприятия се основава на национализирани или отчуждени от държавата имоти и ще бъде връщана в своите физически граници по силата на реституционните закони.

Освен да предават претенциите си по реда на тези закони за получаване на имотите си във физически граници, бившите собственици могат да претендират по реда на чл.18 от ЗППДОБП за получаване на част от дяловете или акциите на съответното предприятие.

Друга част от активите подлежащи на реституция са били кооперативна собственост, и впоследствие са били одържавени. Това се отнася до редица предприятия и обекти включени в системата на ЦКС. Законът за кооперациите възстановява правото им на собственост върху обекти, които са били одържавени или иззети. Възможни са обаче различни варианти. Например, ако обектът е бил първоначално държавна собственост, впоследствие е бил предаден безвъзмездно на кооперацията и след това отново е прехвърлен в някое държавно предприятие. За този случай законодателството не дава ясен отговор, ето защо е желателно тези проблеми да бъдат изяснени преди вземането на решение за приватизация.

Проблеми във връзка с правото на собственост върху обекти, подлежащи на приватизация, могат да възникнат и при недоброто разграничаване на държавната и общинска собственост. Известно е, че при социализма общинска собственост не съществуваше. Общините се разглеждаха като местни органи на държавната власт, а не като органи на местното самоуправление. Това положение бе премахнато едва с измененията на конституцията от 1990 година. Известна яснота в тази насока внасят Законът за местното самоуправление и местната администрация, както и новият чл.6 на Закона за собствеността. При

Подготвителни етапи за продажба на държавните предприятия

възникване на спорове в тази връзка, те могат да се решават от общината и съответния държавен орган, който упражнява правата на собственик по отношение на спорния обект. Ако обаче има различие във възгледанията на общината и държавния орган, тогава спорът се решава в съдебната зала.

Вещноправният статут на имуществото, подлежащо на приватизация, трябва да включва идентифициране на ограничените вещни права, които има подлежащото на приватизация предприятие върху имоти на трети лица или обратно - които трети лица имат върху имотите на предприятието. Например предприятието може да е отстъпило право на ползване или право на строеж върху част от своите вещи или имоти. Възможно е също върху част от оборудването си предприятието да няма право на собственост, а да го ползва чрез лизинг.

Тези подробности също трябва да бъдат уточнени, тъй като пряко влияят както на оценката на предприятието така и на предмета на потенциалната приватизация.

Втората част на правния анализ изяснява проблемите на наличните права на интелектуалната собственост, така наречените нематериални дълготрайни активи. Това са търговските марки, патенти, лицензи, наименования за произход и т.н., регистрирани и защитени по надлежния ред. В анализа се посочват номера на регистрацията и формата на защита. Представят се страните, условията и задълженията по договори, свързани с тези права. Анализират се евентуалните последиствия при възникване на определени неблагоприятни обстоятелства, санкции и загубите във връзка с това.

Освен това има и такива активи, които трудно могат да се причислят към стандартните обекти на интелектуална собственост, но въпреки това са част от имуществото на предприятието и имат своята парична равностойност. Например за една авиокомпания, нейни съществени нематериални активи са правата върху определени маршрути, създаденото име и налична клиентела и т.н. Наличието или отсъствието на подобни активи трябва ясно да се идентифицира в правния анализ, за да може впоследствие да бъде обект на оценката на предприятието.

Третата част от правния анализ запознава с формите на използване на имуществото от трети лица, сключените договори за отдаване под наем или аренда. Посочват се поименно всички обекти и условията, при които са сключени

Подготвителни етапи за продажба на държавните предприятия

договорите. Отново се анализират обстоятелствата, които биха обременили вещно правния режим на отдаденото под наем имущество.

В четвъртата част се подлагат на анализ различните форми на участие на предприятието в търговски дружества и други форми на стопанска дейност. Тук преди всичко трябва да се посочат дружествата, в които предприятието има участие, техния вид, размера на участието, както и приблизителния размер на дела от целия дружествен капитал. Анализът в тази част трябва да бъде много точно и внимателно направен, тъй като е известно, че една от формите на тайна приватизация е именно продаването на таква дялово участие. В тази част се включват също и притежаваните от предприятието акции и други ценни книжа, като се установява само тяхната наличност, а паричният им еквивалент се определя в процеса на приватизационната им оценка.

Под "други форми на стопанска дейност" обикновено се разглеждат граждански договори за съвместно осъществяване на определени стопански начинания. Много често те съдържат твърде съществени ангажименти за държавните предприятия да предоставят за ползване своето имущество. Това са форми често на скрити наемни или дружествени отношения. Чрез тях се заобикаля както необходимостта от провеждане на търг за отдаване под наем, така и процедурите по учредяване на смесени търговски дружества с държавно и частно участие.

Част пета от правния анализ съдържа систематизирана информация за всички договори в сила на предприятието:

- договори за продажба на продукцията на вътрешния и външния пазар, възприетите принципи на провеждане на продажбата, формите на посредничество на търговските централи;
- договори за доставка на суровини и материали, договори за кооперирани доставки, гаранции по тези договори;
- договори за банкови кредити с посочване на размера, сроковете на изплащане, размера на лихвите и други условия;
- сключени договори за застраховки, като се представя всеки поотделно, описват се условията, при които е сключен и за какъв период, периметър на действие на сключените застрахователни договори - сума, рискове, отговорности, условия, премии и др.;

- договори, свързани с текущи инвестиции - за изпълнение на проектни и строително-монтажни работи, договори за съвместно финансиране, отговорности по сключените договори;
- наличието на колективен трудов договор и възприетите принципи за формиране на работната заплата в предприятието както и реда и начина за увеличаване на индивидуалните работни заплати, постигнатите договорености за запазване на работните места и разкриване на нови такива, договорената програма за квалификация и преквалификация и ресурсното ѝ осигуряване, вида и размера на социалните придобивки, получавани от работещите в предприятието, и др.

В **заключителната част** на правния анализ се посочват исковете и претенциите от и към предприятието за неразплатени средства по договорите, както и описание на възприетата от предприятието стратегия по тяхното реализиране.

Правният анализ представя и кратка преценка за това как се вписва даденото производство в екологичните норми за защита на околната среда, дава преценка за несъответствията и границите на евентуалните отговорности в правен аспект

Важен момент при представяне на отделните части на анализа е прецизирането на изводи, произтичащи от разбора на фактите и посочване на евентуалните проблеми, които биха могли да възникнат при съществуващото правно състояние.

Изготвянето на обширен и точен правен анализ е съществена предпоставка за една реална и вярна икономическа оценка.

3. Основни характеристики на методите за оценка на предприятия¹

3.1. Нормативно регулиране на оценителския процес

Нормативното регулиране на оценителския процес на предприятията за приватизация е уредено в глава трета от закона за приватизация, наредбата за оценка на обекти, подлежащи на приватизация и с подзаконовни актове, издадени от Агенцията за приватизация.

Оценяването на предприятията (включително и на обособени части от предприятия, незавършено строителство и имущество на ликвидирани предприятия) се извършва от лицензирани оценители. Лицензирането на оценителите се извършва от Агенцията за приватизация след успешно приключване на курс за оценители, организиран от оторизирани за целта български или чуждестранни организации. Лицензии се издават на физически и юридически лица за оценяване на:

- недвижими имоти;
- машини и съоръжения;
- права на интелектуална и индустриална собственост и други фактически отношения, въздействия на околната среда;
- произведения на изкуството, антиквариат, благородни метали и скъпоценни камъни;
- цели предприятия;
- финансови институции.

Оценяването на предприятията започва след приключване на правния анализ и приемане на специално решение за това от органа по чл. 3 от закона. Последната преценка на балансовата стойност на ДМА трябва да е извършена не по-късно от 12 месеца, преди приемане на решението за възлагане на оценка.

¹ Тази част представлява преработен и адаптиран вариант на разработка на автора, частично финансирана от фонд "Научни изследвания" към Министерството на науката и образованието.

Възлагането на оценката става след провеждане на публичен конкурс и сключване на договор по образец между органа по чл. 3 и оценителите. Възможно е пряко възлагане на извършването на оценки при обособени части на предприятия, имущество на ликвидирани предприятия и обекти на незавършеното строителство и дялове и акции на бивши собственици. Органът по чл. 3 има право да упълномощи ръководството на предприятието да извърши оценката.

Когато възложител на оценката е самото предприятие, то поема разходите за заплащане на оценката. При всички останали случаи заплащането на труда на оценителите се извършва от органа по чл. 3.

На оценителите са осигурява достъп до необходимата информация и документация на предприятието. Работата по оценяването приключва с доклад, който се приема от възложителя.

3.2. Методи за оценяване на предприятия

В оценителската литература са известни три подхода за определяне стойността на предприятията (вж. таблица 1) Те са основани на различни схващания за стойността. Първият подход разглежда предприятията статично като сума от счетоводни активи и пасиви, вторият подход изхожда от презумпцията, че предприятието е вид инвестиция, която трябва да носи доходи, а третият подход се базира на сравнение между икономически показатели на сходни предприятия. На основа на тези подходи оценителската теория и практика е развила методи за оценка на предприятия, които ще бъдат разгледани по-долу. Съгласно Наредбата за оценка на обектите, подлежащи на приватизация, приета и действаща у нас оценката се извършва по следните методи:

- въз основа на чистата стойност на активите.
- по ликвидационна стойност.
- по метода на капитализиране на дохода чрез осъвременяване (дисконтиране) на очакваните чисти парични приходи.
- с използване на пазарни множители или оценяване по аналог.
- други методи, прилагани в световната практика
- използване на комбинация от горните методи.

Оценяването на предприятията по правило се извършва по два метода, но е възможно по изключение, органът по чл. 3 да възложи оценката да стане само по един метод.

Таблица 1

Основни подходи и методи за оценка на предприятия

Подходи	Подход на активите	Подход на бъдещите приходи	Подход на оценка по аналог
Методи	• метод на чистата стойност на активите • метод на ликвидационната стойност • метод на "килограмовата цена"	• метод на капитализиране на дохода чрез дисконтиране на очакваните чисти парични приходи	• метод на пазарните множители

3.2.1. Метод на чистата стойност на активите

Методът на чистата стойност на активите е от групата методи, които конкретизират идеята, заложена в подхода на активите. Той е най-добре познат на българските оценители, защото неговото приложение започна да се реализира още преди приватизацията по силата на ПМС 179/1991 г., издадено на основание на Закона за счетоводството. Необходимостта от бързото му внедряване в оценителската практика се наложи от високото темпо на инфлация, отразено не само в цените на потребителските стоки, но и в цените на производствените активи. За нормалното възпроизводство на производствените активи бе наложително вписването на реалните им текущи цени след отчитане на изхабяването и определяне на нови по големина амортизационни отчисления.

Логиката на метода на чистата стойност се заключава в допускането, че предприятието струва и купувачът ще плати толкова, колкото би струвало

Подготвителни етапи за продажба на държавните предприятия

придобиването на същите активи по текущи цени и с отчитане на същата степен на изхабяване, т.е. цената на построяването на предприятието наново, обзавеждането му със същото оборудване при отчитане на степента на изхабяване на тези активи.

Технологията на прилагане на метода на чистите активи съдържа анализи и оценки на следните групи активи и задължения:

Активи

- парични средства - те обикновено не подлежат на преоценка, защото отразяват директно измененията в равнищата на цените;
- ценни книжа - при тях се отчита текущата им котировка на борсовия пазар;
- събираеми вземания - прави се преоценка на възможностите за реално получаване на тези вземания;
- краткотрайни материални активи и запаси - актуализират се цените им съобразно реалната ситуация на пазара и едновременно с това се отписват непродаваемите активи и запаси;
- земя - цената ѝ се актуализира според реалното състояние на пазара и разходите за възстановяване на естествените ѝ характеристики, ако това се налага;
- сгради - цената се актуализира с отчитане степента на изхабяване;
- машини и съоръжения - цената се актуализира с отчитане на степента на изхабяване;²
- нематериални активи - отчитат се на чрез необходимите актуални разходи за придобиването им или чрез дисконтиране на приходите, които те биха донесли в бъдеще;
- договори - отчитат се бъдещите плащания по сключени договори и се дисконтират бъдещите приходи към настоящата им стойност.

Задължения

² В този случай могат да се използват методите на линейна или нелинейна (ускорена) амортизация, метода на остатъчната стойност на годишните инвестиции и др.

Подготвителни етапи за продажба на държавните предприятия

- счетоводни плащания - коригират се съобразно актуалните цени;
- краткосрочни заеми - обикновено не се коригират;
- дългосрочни заеми - актуализират се с лихва равна на разликата между капитализираната и текущата лихва;
- дължими данъци и такси - обикновено не се коригират.

Стойността на предприятието, определена по метода на чистата стойност на активите е равна на актуализираните активи минус пасивите.

Методът на чистата стойност на активите е подходящ при оценка на обособени обекти, движимо и недвижимо имущество, което ще се продава поотделно, както и при застраховане. Неговият най-голям недостатък е, че не отчита в достатъчна степен нематериалните активи (гудуила) и ефекта от взаимодействието между труда, капитала и технологията. Затова той не е приложим при предприятия от отрасли с традиционно висок дял на нематериалните активи като търговията, туризма, обслужването и услугите. Същевременно, той е незаемим при текущи преоценки за счетоводни цели в условията на висока инфлация.

3.2.2. Метод на ликвидационната стойност

Този метод е конкретизация на подхода за оценка на активите. Ликвидационната стойност представлява стойността, която може да се достигне при ликвидиране на предприятието и принудителна продажба на неговите активи.

Ликвидационната стойност е най-ниската по размер оценка³, която се получава при прилагане на методите за оценяване. Методът на ликвидационната стойност се прилага при ликвидация на длъжник, когато всички други предхождащи дейности не са довели до приемане на споразумение между длъжника и кредитора. Тогава единствената възможност остава процедурата на принудително изпълнение за задоволяване на претенциите на кредитора или кредиторите. Така че, върху величината на ликвидационната стойност оказват влияние с отрицателен знак следните фактори:

- активите на длъжника трябва да бъдат продадени дори и на части като обикновено това се извършва на търг;

³ С изключение на оценката, получена по метода на "килограмовата цена".

- от активите на длъжника се изключват гудвила, както и цената на синергетичния ефект на предприятието;
- продажбата трябва да се извърши бързо, без да се правят опити да се търси купувач, който би оценил всички компоненти поотделно и в синергия на предприятието.

Формулата, по която се определя ликвидационната стойност е:

$$LS = CA - CCA - CLO - Q - D,$$

където

LS - ликвидационна стойност;

CAp - постъпления от продажбата на активи и вземания в условията на принуда;

CCA - комисионни за продажба на имуществото;

CLO - обезщетения за уволнения на персонала;

Q - дължими данъци;

D - дългове.

В редките случаи, когато имуществото на предприятието е толкова изхабено или представляват специално технологично звено без възможност за самостоятелна употреба може да се използва метода на "килограмовата цена". Тя представлява стойността на имуществото на пазара на вторични суровини и е минималната стойност, която може да се получи при продажба на активите.

3.2.3. Метод на пазарните множители или оценяване по аналог

Този метод технологизира прилагането на подхода за оценка по аналог. Идеята, заложена в него е оценката на предприятието да се получи чрез сравнение с близки аналози, които вече са продадени или се продават на фондовата борса.

Ключовото съотношение, което се използва при прилагането на този метод и неговите производни е:

$$r = \frac{P}{E}$$

където

г (Price Earning Ratio) - съотношение Курс на акциите/Печалба от акция;

P (Price) - Курс на акциите;

E (Earning) - Печалба от акция.

Всъщност коефициентът г представлява коефициент на капитализация и е

реципрочен на коефициентът на рентабилност ($\frac{E}{P}$). Той показва за какъв срок ще

се изкупи една инвестиция в акции.

Коефициентът г се изчислява като средна величина на основните фондови борси, но по различна методика. За определяне на базата за сравнимост Американското общество на оценителите е разработило следните правила:

- достатъчно подобие на количествени и качествени характеристики на инвестициите;
- количество и достоверност на данните за подобни инвестиции;
- начин на формиране на цената на подобни инвестиции, т.е. дали тя е получена при редовни сделки или при принудителна и ускорена продажба.

Като производни на коефициента г се използват и други съотношения за по-специални цели. Например при тежката промишленост, където амортизациите имат голям относителен дял в структурата на разходите и това води до намаляване на равнището на печалба, се предпочитат използването на паричните потоци, или

$$\frac{P}{CF}$$

където

CF - паричен поток.

В други случаи е целесъобразно да се приема вместо печалбата оборота или рентабилността на акцията. Така вариантите на прилагане на метода на пазарните множители нарастват и могат да се демонстрират със следните формули:

$$V = \frac{P}{E} \times b$$

$$V = \dots$$

$$V = \frac{P_i}{CA_i} \times CA$$

$$V = \frac{1}{E} \times \dots$$

където

V - стойността на предприятието;

P - печалба на оценяваното предприятие;

CA - оборот на оценяваното предприятие, а с индекс 0 са обозначени базовите (средните) стойности за отрасъла или предприятията, използване като аналози.

Методът на пазарните множители е най-използваният метод в страните с развита пазарна система и се приема, че дава много прецизни резултати. У нас при отсъствие на фондов пазар, приложението му е затруднено, но възможности за прилагането му практически при всички случаи на оценка при наличие на представителен аналог, но при задължително адаптиране на посочените борсови съотношения.

3.2.4. Метод на капитализиране на дохода чрез дисконтиране на бъдещите чисти парични приходи

3.2.4.1. Метод на капитализиране на дохода чрез дисконтиране на бъдещите чисти парични потоци при равномерно нарастване на печалбата

Методът е приложение на подхода на оценка чрез бъдещите приходи. Логиката, заложена в този подход е, че на предприятието се гледа като на инвестиция, от която следва да се получава доход. Капитализацията на дохода

означава да се приведе в текущи парични единици стойността на предприятието, която ще бъде достигната в бъдеще. Формулата, която се използва за тази цел е следната:

$$V = \frac{RE_1}{(1+t)^1} + \frac{RE_2}{(1+t)^2} + \frac{RE_3}{(1+t)^3} + \dots + \frac{RE_n}{(1+t)^n} = \sum_{i=1}^n \frac{RE_i}{(1+t)^i}$$

където

RE - измерител на дохода на предприятието;

t - коефициент на дисконтиране;

n - брой години.

За определяне на бъдещите доходи (най-често се използва чистата печалба или чистите парични потоци) е необходимо да се състави бизнес-план за развитие на предприятието в близките 3-5 години. Прилагането на формулата ще бъде илюстрирано в пример 1.

Пример 1

Нека да приемем, че чистата печалба в млн. лв. за следващите 4 години, получена от реалистичния вариант на бизнесмана на предприятие ЕАД е както следва

$$RE_1 = 45, RE_2 = 35, RE_3 = 43, RE_4 = 30,$$

а коефициентът на дисконтиране е 0.25. Тогава стойността на предприятието ще бъде:

$$V = \frac{45}{(1+0.25)^1} + \frac{35}{(1+0.25)^2} + \frac{43}{(1+0.25)^3} + \frac{30}{(1+0.25)^4} = 36 + 22.4 + 22.2 + 12.3 = 92$$

При различно от равномерното очакване за нарастване на дохода (печалбата) има разработени няколко известни модела, на чиято основа са съставени таблици за изчисление. Ако се направи допускането, че $n \rightarrow \infty$ и

ръстът на дохода ще се променя в бъдеще с коефициент g , то формулата за стойността на предприятието добива следния вид:

$$V = \frac{RE_0}{t - g}$$

Ако приемем, че коефициентът на растеж g е равен на 0, то формулата придобива следния вид:

$$V = \frac{RE_0}{t}$$

Методът намира приложение за оценка на предприятия, при които се очаква равномерен икономически растеж или, ако той е равен на нула.

3.2.4.2. Метод на дисконтиране на дохода за продължителен период

Разликата между този метод и предходния се състои в това, че тук се приема, че приходите ще нарастват не постоянно в период, клонящ към безкрайност, а за по-кратко време - обикновено се приема период от 3-5 г. Формулата, по която се изчислява стойността на предприятието е:

$$V = \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1 + t)^i} + \frac{T}{(1 + t)^n}$$

където

CF - парични потоци;

T - терминална стойност на предприятието;

$i = 1, 2, 3, \dots, m, \dots, n$.

Терминалната стойност може да се определи по следната формула:

$$T = \frac{CF_{n+1}}{t - g}$$

Терминалната стойност дава оценка на предприятието в бъдеще при условия, за които се смята, че ще бъдат постоянни тогава.

3.3. Критерии за избор на методи и показатели за оценка

Изборът на метод и показатели за оценка означава да се заеме позиция по определена формула и по теглата на нейните коефициенти, които имат отношение при определяне на стойността.

Това решение зависи от икономическите и политическите условия, от стопанската конюнктура, вида на предприятието и неговите възможности, от надеждността на счетоводните баланси и отчети и т.н. Практиката на западните оценители е извела ориентири за приложимостта на едни или други методи и показатели, които ще бъдат представени по-долу.

Рентабилността се предпочита да се използва при следните ситуации:

- при либерална икономика, намираща се в състояние на възход, подобно на американското стопанство през периода 1960-1970 г.;
- когато купувач е американско предприятие с тип на управление от 60-те години;
- когато оценяваните предприятия са големи и с разностранна структура като напр. холдингови дружества;
- ако целта на купувача е максимизиране на печалбата;
- ако оценяваното предприятие е в силен подъем и е много печелившо;
- ако счетоводството е надеждно;
- ако оценяваните предприятия имат висок относителен дял на нематериалните активи в капиталовата си структура.

Чистата стойност на активите се препоръчва при следните обстоятелства:

- по време на икономическа депресия или в условия на крайно неуравновесена икономика;
- ако купувачът се интересува от основния капитал;
- в отрасли като тежка индустрия, селско стопанство и строителство;
- ако оценяваните предприятия изпитват финансови трудности;
- ако оценяваните предприятия са малко печеливши, но съществува надежда за подобрение;
- ако икономическата информация се характеризира със слаба надеждност;
- при национализация и закупуване от държавната администрация.

Търговският оборот се приема за надежден измерител в процеса на оценяване когато:

- икономиката се намира в рецесия;
- стратегията на купувача е към завоюване на доминираща търговска позиция;
- се прави оценка на предприятия от търговията и услугите и т.нар. "трети сектор".

Посочените правила, дори изведени от практиката трудно могат да се приемат за универсални. За всеки конкретен случай следва да се избере подходящия метод и показатели, като освен здравия разум се взема предвид опита и интуицията на оценителя. Могат да се посочат пакет от критерии, използвани в оценителската практика за подбор на методи за оценка:

- особености на конкретната ситуация - в зависимост от характера и дейността на предприятието трябва да се избере конкретната формула, величините и теглата на коефициентите;
- отчитане на тенденция към универсалност - правилният метод ще бъде този, който може да има универсално приложение и тъй като такъв не съществува, се приема, че добри са тези методи, които практически се използват при сделките;
- изискване за опростеност - възприетият метод и формули за изчисление трябва да бъдат разбираеми както за продавача, така и за купувача;
- допускане на относителна грешка - невъзможно е да се търси абсолютна точност при оценката и трябва да се приемат за нормално известни отклонения и грешки;

- изискване за сравнение с фондовия пазар - това е по-скоро препоръка, отколкото абсолютно задължение; никога не е излишно да се сравняват съотношенията на борсата, които са свързани с оценката на предприятията;
- изискване за сравнение със скоро извършени сделки - това се смята винаги за много полезно, стига да е възможно и да съществува база за сравнимост на предприятията;
- сравнение с възстановителната стойност - или в по-широк план - използване на още един метод за оценка, който да покаже инвестициите, необходими за постигане на същото равнище на рентабилност, оборот, квалификация и т.н.

В заключение може да се каже, че предпочитаните методи за оценка трябва да са текущо използвани, прости и логични. Ясно е, че всички методи съдържат известна доза произволност при определяне на основните величини, коефициентите на капитализация и периода на капитализация. Поради това, няма неоспорим метод за оценка. Затова оценките трябва да се стремят да съдържат възможно повече аргументи за придържане към посочените ориентири и критерии. Оценката в крайна сметка не е нищо повече и основно служи като база за започване на преговорите между продавач и купувач. Оттам-нататък се влиза в друго изкуство - да се водят преговори и дори накрая да се получат високи отклонения между началната и крайната цена фактът на започване и успешно приключване на преговорите показва, че оценката си е свършила добре работата си.

3.4. Фактори, влияещи върху оценката на предприятията

Върху оценката на предприятията оказват влияние множество фактори. Един вариант за тяхното групиране е представен в таблица 2. Предвид на приетия пазарен модел на приватизация в България е представено принципното (общото) влияние на отделните фактори и специфичното им проявление в страната.

Общо влияние

Групата на външните фактори представя потенциала на изпълнителната власт да влияе върху цените на акциите и дяловете, така че да предизвика интерес у потенциалните инвеститори. Ако целта на правителството е да проведе процеса много бързо и съществуващите средства за участие в приватизацията са ограничени, то е възможна много силна редукция на цените. По-ниските цени биха стимулирали продажбата на предприятия с неясно икономическо бъдеще, а съществуването на надзор върху процеса на всяка продажба, както и върху определянето на цените прави процеса прозрачен и по-приемлив за обществото. Икономическите фактори, влияещи върху оценката на предприятията за приватизацията са най-многобройни. Желанието да се намали държавния дефицит може да доведе до нарастване на цените с цел максимизация на постъпленията от приватизацията, както и използване на открити търгове за наддаване. Но откритите търгове могат да бъдат неизползваеми, ако се очаква спад на бъдещите печалби в резултат на въвеждане на конкуренция, регулационен режим и на вертикално и хоризонтално разделяне на предприятията. Предприватизационното реструктуриране и финансовото оздравяване обратно може да повиши офертните цени на приватизираните обекти. Заедно с това, мениджърите, които имат достъп до точна и коректна информация, могат да не я направят публична и да я използват само за лични цели.

Както показва опитът на Великобритания промените в счетоводната политика имат пряко въздействие върху оценката на обектите за приватизация. Те оказват влияние върху обема на печалбите, а оттам и върху оценката на предприятията. Оценяването на някои активи като земята и сградите и там е създадо големи проблеми. Резултатите от направените изследвания показват, че тези активи са били подценени.

Влияние в България

Въпреки сходността в модела на приватизация, факторите, влияещи върху оценката на обектите имат специфично проявление в България, което се определя от фазата на развитие на пазарната икономика у нас. Целите и мащаба на приватизацията, както и икономическата среда за осъществяването ѝ са твърде различни в страните с развита пазарна икономика и у нас.

Таблица 2

Схема на факторите, влияещи върху оценката на предприятието

Фактори	Общо влияние	Влияние в България
Демонстра- тивни (външни)	- прозрачност на процеса - необходимост от атрактивност за акциите - баланс между информирани и неинформирани инвеститори	- приемлив баланс между чужди и местни инвеститори - създаване на условия против необоснованото облагодетелстване на бившата номенклатура от приватизацията
Институцио- нални	- способност на пазара да поглъща предлаганите предприятия за продажба - съществуване на вторичен пазар на ценни книжа - надзор върху приватизационния процес	- създаване на институционална система, намираща се в начален етап - функциониране на Агенция за приватизация и други специализирани органи и звена
Икономичес- ки	- необходимост от намаляване на бюджетния дефицит - замяна на външен дълг срещу собственост - предимство на имащите достъп до вътрешна информация - конкуренция на инвеститорите в приватизацията - пазарна среда по време на продажбите - ефекти от промяната в собствеността и управлението върху бъдещите печалби - ефекти от предприватизационното реструктуриране - ефекти на пълната пред частичната продажба - ефекти от вертикалното и хоризонталното разделяне на предприятията	- начален стадий на пазарите за факторите на производство - отсъствие на пазарни оценки на някои фактори на производството - голямо предлагане на предприятия за приватизация - слабости от управленско, техническо и маркетингово естество - определена скорост на приватизацията - размер на външните спестявания
Счетоводни	- различия в счетоводната политика срещу - историческа стойност	- приспособяване към стандартите на западното счетоводство - проблеми с оценка на старите дългове, вкл. взаимните дългове между предприятията

Огромният дял публична собственост, които предстои да бъде приватизиран изисква висока скорост на приватизация, създаване на атрактивност, привличане на стратегически чужди инвеститори, и възприемане на политика за разширяване на кръга от местни купувачи, което води до намаляване на цените при продажбите.

Дългото отсъствие на стандартна счетоводна политика и процесите на адаптиране на новите счетоводни стандарти, както и началната фаза в състоянието на капиталовите пазари ограничават използването на известни и утвърдени техники за оценка на предприятия.⁴ Амортизационната политика също се оказва несъобразена със стандартите. Практиката е наложила използването на линейния метод и засега методите на ускорената амортизация не са познати на държавните предприятия. Едва наскоро в България започнаха да се въвежда амортизация на нематериалните активи. Всичко това затруднява и изкривява оценката на предприятията.

Както беше споменато по-горе нестабилната икономическа среда прави на практика почти неизползваеми методите за оценка, свързани с капитализиране и дискотиране на бъдещите доходи. Високата динамика на цените затруднява прилагането на метода на чистите активи (възстановителната стойност). Лимитираните не само материални средства на Агенцията за приватизация, министерствата и общините, ограничават възможностите за контрол върху изработването на приватизационните оценки.

Поради старата система на планиране и счетоводство част от активите на предприятията като земята не фигурираха в счетоводните баланси, а и досега съществуващия пазар на земя не е подходящ като информационна база за определяне на цените на земята. Ограниченият пазар на други фактори на производство, неразвит поради бавното темпо на икономически реформи и отлагането на приемането на законите за несъстоятелност и ликвидация също се явяват реални трудности и пречки за по-висока прецизност при определяне на цените на приватизационните обекти.

⁴ Вж. Янг С., Бизнес оценка и приватизационен процес в Източна Европа: предизвикателства, проблеми и решения, сп. Индустрия, 3-4, с. 33-49, 1993 г.

ТЕХНИКИ НА ПРИВАТИЗАЦИЯ

Законът за приватизация регламентира осъществяването поотделно или споредно на два типа приватизация - пазарна и непазарна (масова).

Техниките за пазарната приватизация са описани в глави V, VI и VII на ЗППДОБП като в:

- глава пета са ранжирани условията и параметрите на продажба на акции и дялове от преобразуваните по Търговския закон акционерни дружества и дружества с ограничена отговорност, собственост на държавата и общините;
- глава шеста са дадени условията и подходите за продажба на държавните и общински предприятия, които не са преобразувани по Търговския закон;
- глава седма са формулирани особените начини за приватизация на държавни и общински предприятия и обособени техни части.

Техниките за пазарна приватизация според начина им на уреждане в закона, ще бъдат разгледани в следващото изложение.

1. Класификация на техниките за пазарна приватизация

Техниките за пазарна приватизация, заложили в ЗППДОБП според начина на уреждане на кръга от възможни купувачи, величината и дела на продаваната собственост, процедурата на провеждане и начина на плащане могат да се групират по следния начин:

- *Еднократна приватизация*, при която веднага и изцяло (без да се отчита преференциалното участие) се продават цели предприятия на един или повече купувачи, които заплащат цената на сделката веднага, в рамките до 1-2 месеца;
- *Частична приватизация*, при която държавата продава части от предприятието;
- *Приватизация чрез постепенно изкупуване и разсрочено плащане* като:
 - ♦ изкупуване на дружеството или на част от него от неговите работници и служители, вкл. лицата по чл. 5, ал. 2 от ЗППДОБП на етапи (чрез продажба на пакети от акции) по договорно установен график за срок до 10 години (чл. 25, ал. 1, т. 5 от ЗППДОБП);
 - ♦ пряко изкупуване по реда на чл. 35 от ЗППДОБП, от работници, служители или наемателите на промишлени предприятия или обособени части със стойност на дълготрайните материални активи (ДМА) до 10 млн. и търговски обекти със стойност на ДМА до 5 млн., с разсрочено плащане до 6 години
- *Особени техники за приватизация* като:
 - ♦ отдаване под наем за срок до 25 г. с клауза за изкупуване;
 - ♦ отдаване за управление с клауза за изкупуване или продажба на трети лица;
 - ♦ продажба на изплащане със запазване на собствеността;
 - ♦ продажба при отлагателни или прекратителни условия, като запазване предназначението на обекта, на работните места,

извършване на инвестиции, постигане на определени резултати и други подобни.

2. Продажба на дялове и акции, собственост на държавата и общините

Дяловете и акциите, собственост на държавата и общините извън отделените за изкупуване по преференциален ред от персонала и мениджърите могат да се продават чрез:

- *открита продажба*;
- *публичен търг на пакети от акции*;
- *публично обявен конкурс*;
- *переговори с потенциални купувачи*.

2.1. Открита продажба на акции

Тя означава емитиране на акции и откритата им, публична разпродажба чрез борсата или други финансови институции като банки, спестовни каси, финансови къщи и др. При откритата продажба емитираните акции имат малък номинал - 100 или 1000 лв., защото те са ориентирани към широката публика.

Рекламният проспект, който трябва да съпровожда откритата продажба на акции следва да съдържа информация, относно:

- основните производствени характеристики на предприятието;
- икономическите показатели за последните 3-5 години;
- количество на емитираните акции;
- емисионната цена;
- величината на изплатения през последните години дивидент и прогноза за размера на дивидента в средносрочна перспектива.

2.2. Публичен търг на пакети от акции

Тази техника, както и всички други се обявява в нарочна заповед на органа по чл. 3 от ЗППДОБП и се осъществява по реда на Наредбата за търговете (ПМС N 105 на МС от 15 юни 1992 г., ДВ бр. 50 от 19 юни 1992 г., изм. бр. 9 и 30 от 1993 г.).

Търговете могат да бъдат с явно или тайно наддаване, като продавачът задължително подготвя пакет от документи, съдържащ:

- наименование и описание на предмета на търга;
- вида на търга;
- началната цена;
- размера на депозита за участие;
- начина на плащане на цената и изискваните се обезпечения;
- договор за продажба.

Депозитът за участие е 10% от първоначалната цена и подлежи на връщане на неуспелите участници в него. За спечелилия търга участник, той се задържа и се приспада от договорената цена. В случай на отказ от сделката, спечелилият търга губи депозитраната сума и продавачът служебно обявява за спечелил търга участника предложил следващата по размер цена, но не по-късно от 3 месеца от датата на търга.

В хронологичен ред действията по провеждането на търга се подреждат както следва:

- Решението за обявяване на търг задължително се обнародва в Държавен вестник, с изключение на продажбата чрез търг на дълготрайни активи на държавни и общински предприятия, на ликвидирани предприятия и на предприятия в процес на ликвидация, като кредиторите и длъжниците се считат за уведомени по реда на чл. 15, ал. 1 от Търговския закон;
- При другите случаи органът по чл. 3 от ЗППДОБП е длъжен да даде обявление в два централни и един местен ежедневник, което съдържа информация за търга, мястото на провеждане, таксата за получаване на тържна документация и времето за оглед;
- Търгът се провежда най-рано в 30-дневен и най-късно в 60 дневен срок от датата на последната публикация от комисия в състав от 3 до 5 членове;

- Търгът се печели от офертата, съдържаща най-високата цена. В случаите на тайно наддаване и получени еднакви оферти, търгът за участниците с еднакви оферти продължава явно;
- В 7-дневен срок от датата на търга участниците могат да го обжалват по реда на закона за административното производство за допуснати процедурни и организационни нарушения;
- Изплащането на цената се осъществява по банкова сметка, а в случай на разсрочено плащане с договора се предвиждат необходимите облекчения. Независимо от националната принадлежност и гражданство на участника, спечелил търга, цената се изплаща в левове;
- Предаването на обекта между продавача и купувача се извършва пряко или чрез упълномощени лица с нарочен протокол, подписан от двете страни;
- Прехвърлянето на вещните права върху недвижимата собственост, в т.ч. и земята, както и останалото имущество, се извършва чрез договора между продавача и купувача по реда и условията на чл. 18 от Закона за собствеността, т.е. в случая не е необходима нотариална заверка и не се заплащат държавни и местни такси;
- Купувачът е длъжен да плати цената или първата вноска в случай на разсрочено плащане, веднага след сключване на договора. В случай, че не изпълни това, продавачът незабавно денонсира (обявява за нищожен) договора с едностранно волеизявление и депозитът на неизправния купувач не подлежи на връщане.

2.3. Публично обявен конкурс

Целите на приложението на тази техника са:

- намирането на купувач който може да се ангажира със сериозна инвестиционна програма по саниране, техническа, технологична и продуктова диверсификация, стабилизиране и разширяване на пазарните позиции, оптимизиране на социалните програми, в т.ч. и в областта на доходите и заетостта;
- пряко ангажиране на инвеститора в управлението на обекта;
- привличане на свежи финансови ресурси.

Тази техника на продажба задължително се съпровожда от:

- разработване на детайлна диагностика на предложения за приватизация обект;
- съставяне на бизнеспрограма, която обхваща всички аспекти на стопанската дейност на продаваното предприятие (производствена и продуктова структура, управление на финансите и саниране, маркетинг и пазарна политика, инвестиционна политика, равнище на техниката и технологиите, социална политика в т.ч. политика на доходите и кадрова политика).

За разлика от тръжната техника, конкурсната процедура определя само някои основни параметри, а ангажиментът за разработване на цялостна стратегия за развитие на предприятието се намира в ръцете на бъдещия купувач. Условиата, заложени в офертата, спечелила конкурса, стават клаузи на договора за продажба.

На конкурсен принцип могат да се продават не само пакети от акции, но и обособени части от преобразувани и непреобразувани юридически лица, както и незавършени обекти на капиталното строителство.

Решението за приватизация чрез конкурс се взема от органа по чл. 3 от ЗППДОБП и то съдържа:

- наименование и описание на обекта;
- примерни условия на конкурса, като:
 - ♦ запазване предназначението на обектите;
 - ♦ запазване и разкриване на нови работни места;
 - ♦ направление и изисквания за бъдещи инвестиции;
 - ♦ опазване и възстановяване на природната среда;
 - ♦ срок, докато купувачът няма право да продава обекта и други условия.

Конкурсът се организира и провежда от комисия, състояща се най-малко 5 члена, един от които задължително е правоспособен юрист. Комисията се свиква преди определяне условията на конкурса, ръководи се от председател и взема решения с обикновено мнозинство.

Задължителните реквизити на конкурсната документация се оповестяват поне в два централни и един регионален ежедневник. Те съдържат:

- адрес, срок и ред за предаване на офертата;
 - място, където може да се получи конкурсната документация и таксата за получаването ѝ;
 - размер на депозита;
 - ред, начин и време за оглед на обекта;
 - офертна цена - това е началната цена, а всеки участник предлага своя бизнеспроект, цената, начинът и срок на плащане.
- Офертата на всеки участник следва да се състои от:
- представяне на лицето - кратко експозе на производствената история на юридическото (физическото) лице, предмета му на дейност, обслужващите го финансово-кредитни институции и препоръки от тях за него;
 - диагностика и бизнесразработка, която да съдържа вижданията на кандидата за бъдещото развитие на предприятието;
 - предложение за цена и схема на плащане.

В конкурса трябва да участвуват повече от един кандидат. Ако това условие не е спазено се:

- удължава срока за подаване на документите до 30 дни;
- или могат да се променят условията на конкурса, в т.ч. и да се намали офертната цена.

Конкурсната комисия изготвя и представя предложение пред органа по чл. 3 от ЗППДОБП за най-добрата оферта, а той взема окончателно решение за победителя в конкурса.

Органът по чл. 3 от ЗППДОБП може да отхвърли всички оферти, без да е задължен да се мотивира за отказа си.

Депозитите на участниците с отхвърлени оферти се връщат, а тази спечелила конкурса се задържа и се приспада от цената.

Основен принцип при техниката *продажба чрез конкурс* е: "Параметрите на офертата, спечелила конкурса стават клаузи на договора за продажба".

2.4. Преговори с потенциален купувач

Обикновено тази техника се прилага когато:

- съществуват много варианти за договаряне;

- трудно могат да се изведат критерии за надаване между кандидатите;
- предварителните проучвания показват малък брой кандидат-купувачи.

Основен проблем при изготвяне на предложението е определянето на критериите за избор на купувач. Нито в закона, нито в поднормативните актове има дори намек за критериите и условията, при които продавачът следва да приложи техниката *преговори с потенциален купувач*.

От една страна това обстоятелство може да има позитивно значение, защото дава висока степен на свобода при подбора и значително либерализира режима за извършване на приватизационната сделка, а от друга - създава предпоставки за корупция сред държавния апарат. Дори той да е прецизно приложен и съществуват силни аргументи за неговия избор, естеството на сделките и тайната, с която са обгърнати, създава предпоставки за недоверие и съмнение в обществото.

Този начин за приватизация е изключително удачен за извършване на сделка, в която контрагент е колективът и мениджърския екип. За осъществяване на подобна сделка технологичната последователност е следната.

Началната стъпка на преговорите с потенциален купувач е вземането на решение за представяне на предложение пред органа по чл. 3 от ЗППДОБП за откриване на процедура за приватизация. То трябва да съдържа:

- основание на решението. Съгласно чл. 4, ал. 1, т. 1 и/или т. 2 мениджърският екип и/или колектива, заедно или поотделно могат да предложат на органа по чл. 3 от закона откриване на процедура за приватизация;
- протокол от общо събрание на персонала. Когато предложението се прави от колектива, решението за това се взема на общо събрание на работниците и служителите с обикновено мнозинство и се записва в протокол, подписан от всички подкрепящи предложението;
- необходими атрибути на предложението освен самото решение за откриване на процедура за приватизация са: справка за щатното разписание на предприятието и упълномощено лице или лица, които да представляват инициатора за откриване на процедурата за приватизация пред органа по чл. 3 от закона.

В едномесечен срок органът по чл. 3 от ЗППДОБП се произнася по направеното предложение, като:

- със заповед, публикувана в Държавен вестник, се открива процедурата за приватизация, или;
- с писмо аргументирано се отказва откриването на процедурата.

В рамките на едномесечния срок органът по чл. 3 от закона обикновено изисква представянето на правен анализ на дружеството. В този срок е възможно продавачът да поиска неофициален разговор с представители на мениджърския екип или упълномощени от колектива лица за техните намерения, както и да направи сондажи за наличие на инвеститорски интерес извън дружеството.

В заповедта за откриване на процедурата за приватизация може да бъде указано, че от датата на публикуването ѝ започва да тече 3-месечния срок за подаване на заявления в самото предприятие за участие по преференциален ред.

3. Особенности на технологията за изкупуване на преобразувани предприятия от персонала им

3.1. Начални дейности

Началните дейности от подготовката за изкупуване на преобразувани предприятия от персонала им включват следните задължителни етапи:

- диагностика на предприятието⁵;
- разработване на бизнес-план;
- регистриране на юридическо лице.

⁵ Съдържание на диагностичния анализ е представено в трета част от разработката.

3.1.1. Разработване на бизнес-план

Бизнес-планът представлява икономическа проекция на предприятието за период от 3 до 5 г. Основните му раздели са подобни на тези при диагностиката, но за разлика от нея те са насочени напред в бъдещето. Есенцията на бизнес-плана е заложена в прогнозата за бъдещите баланси на предприятието и в прогнозата за очакваните парични потоци. Изработването на добър бизнес-план в повечето случаи не е по силите на администрацията на предприятието, поради което се използват услугите на консултантски фирми.

Прецизно разработеният бизнеспроект е база за разработване на финансовата схема за осъществяване на сделката. Той дава основания и аргументи пред кредитните институции (банки и фондове) за водене на преговори и отпускане на кредити за осъществяване изкупуването на предприятието.

От особена важност преди започване на преговорите по приватизационната сделка, е персонала да получи ориентация по евентуалната цена на обекта. Разбира се, ефективността на инвестицията може да бъде различна в зависимост от това в чии ръце ще попадне собствеността. В случаите на работническо-мениджърско изкупуване може да се очаква ефективността на капитала да се увеличи, поради създаването на чувство за собственост и изместване на разпределението на бъдещата печалба от чиста консумация за увеличаване на доходите, към реинвестиране и развитие. В тази връзка купувачът се нуждае от вътрешна оценка, направена по правилата на бизнесоценяването. Така купувачът ще получи представа и аргументи при преговорите за цената на предприятието.

3.1.2. Регистриране на юридическо лице

Успоредно с предприватизационната подготовка за осъществяване на сделката, в т.ч. и финансирането ѝ, е необходимо да се създаде юридическо лице като контрагент по сделката и получател на кредита за осъществяването ѝ. С тази цел всички работници, служители и ръководен екип, изявили желание за участие в сделката, следва да регистрират юридическо лице по Търговския закон - дружество с ограничена отговорност, акционерно дружество или кооперация, регистрирана по закона за кооперациите.

За регистрация на ООД е необходим уставен капитал от 50000 лв. Неудобството при този избор на юридическо лице е, че собствеността е разпределена в дяловете между съдружниците. За разлика от акциите, дяловете не могат да се продават свободно, а за прехвърлянето им на трети лица трябва да се спазва процедурата за приемане на нов съдружник.

Основният принцип на кооперативното движение, намиращ отражение в устава на кооперациите е, че всеки член има право, на един глас, но разпределението на дивидентите от печалбата се извършва пропорционално на внесенния капитал.

В много случаи на работническо изкупуване най-удачния вариант на юридическо лице е създаването на акционерно дружество. Накратко предимствата на АД са:

- ясни права и отговорности, които са пропорционални на капитала, с които се участва в дружеството;
 - възможност за прехвърляне на акциите от едно лице на друго;
 - възможност за привличане на капитал за финансиране на определена дейност чрез издаване на нови емисии от акции;
 - оценяване на просперитетата на дружеството от борсата.
- Разпределението на акциите между акционерите може да се осъществи на базата на система от критерии, която например съдържа:
- степен на отговорност и заемано равнище в структурата на управление;
 - ниво на доходи;
 - финансови възможности.

Независимо от избраната форма на юридическо лице, след утвърждаване Устава на дружеството, следва да се избере ръководен екип, който:

- представлява дружеството и води преговори по приватизационната сделка;
- води преговори за получаване на кредит;
- при успешно приключване на сделката за колектива, той изпълнява функциите на собственик на приватизираното предприятие.

3.2. Възможности за кредитиране на приватизационната сделка

Съществуват няколко възможности за кредитиране изкупуването на предприятия от персонала и мениджърите им:

- чрез получаване на кредит от банки и други кредитни институции. Те могат да бъдат с фиксирана или променлива лихва, с опция или без, със срок от няколко месеца до продължителен период, в местна или конвертируеми валута;
- чрез получаване на кредит за закупуване на облигации, емитирани по закона за уреждане на несъбираемите кредити. Законодателят е дал възможност като платежно средство в приватизационните сделки да се използват такива облигации. В тези случаи персоналят е може да получи кредит от банки, които имат в портфейлите си несъбираеми кредити. Тъй като котировката на облигациите е под номинала, това намалява цената на приватизационната сделка;
- отпускане на кредит тип "Мецанин". Кредиторите, банките или други финансови институции могат да отпуснат дългосрочен заем на персонала. Този тип кредит обикновено не е обезпечен и е силно рисков. При него кредиторите очакват по-висока възвръщаемост, от тази при преференциалните заеми;
- средства от приватизационния възобновяем фонд. С ПМС 44 от 8 март 1994 г. е регламентиран начина на получаване на средства от този фонд за финансиране на приватизационните сделки. Фондът прилага схема за разсрочено плащане на не повече от 70% от определената цена, т.е. за покупка, след която собственикът ще притежава контролния пакет от акции и дяловете. Източници на средствата във фонда са международни организации, като кредитните линии са в левове и се обслужват от определена от БНБ търговска банка или ДСК.

4. Продажба на непреобразувани държавни и общински предприятия или обособени техни части

Непреобразуваните държавни и общински предприятия, техни обособени части, както и недовършените обекти на строителството, могат да бъдат приватизирани по реда на глава шеста от ЗППДОБП.

За осъществяване на приватизационната сделка се използват следните приватизационни техники:

- публичен търг;
- конкурс;
- преговори с потенциален купувач.

Работниците и служителите също могат да участвуват в приватизационната сделка. За целта е необходимо:

- повече от 30% от общия брой на работниците и служителите да пожелаят да участвуват в сделката;
- да упълномощат избрано от тях лице, което да ги представлява при преговорите по сделката.

Този начин на участие на персонала е на пазарен принцип и работниците и служителите участвуват в конкурса, търга или преговорите наравно с другите кандидати.

5. Особени начини за приватизация на държавни и общински предприятия

С чл. 34 на закона са предвидени четири нетрадиционни начини на приватизация, които последователно ще бъдат разглеждани.

5.1. Отдаване под наем с клауза за изкупуване

Сключването на подобен договор е правен компромис между възможностите, които съществуват по реда на глава IV от Закона за задълженията и договорите (ЗЗД) и регламентацията на ЗППДОБП в две отношения:

- първо, обектът на договора в приватизационната сделка е съвкупност от вещи права и задължения, фактически отношения и нематериални ценности, докато при договора за наем съгласно ЗЗД обект на договора са само вещи;
- второ, в ЗЗД въобще не съществува договор за наем с клауза за изкупуване и наемното правоотношение е с максимален срок 10 години, докато в ЗППДОБП тази възможност съществува и то с максимален срок 25 години.

Приватизационният договор за наем с клауза за изкупуване е специален вид договор. Особеното при него е, че наемателят може и да не упражни правото си на изкупуване и предприятието да се върне обратно на държавата. Прехвърлянето на собствеността става в края на договорения период само при наличие на двустранен интерес. В този случай обикновено цената се определя като разлика между стойността на предприятието в момента на сделката и сумата от извършените плащания за ползуване

5.2. Отдаване за управление с клауза за изкупуване или продажба на трети лица

Този начин на приватизация е насочен към мениджърите и екипите им. Особеностите и последователността при осъществяване на тази техника е следната:

- откриване на процедура за приватизация и обявяване, че продажбата ще се извърши чрез отдаване за управление с клауза за изкупуване или продажба на трети лица и представяне на изискванията пред кандидатите за участие;
- избор на екип или кандидат, победител в сделката, който получава право да управлява предприятието на основата на договор за управление;

- в договора за управление клаузата за изкупуване е обвързана с постигане на определени резултати. Само след постигането им в определен срок предприятието се продава директно на управленския екип;
- пълното или частично заплащане на управленския екип може да се извърши под формата на акции, дялове или чрез отстъпка от цената при продажбата.

5.3. Продажба на изплащане със запазване на собствеността

Особеното при тази техника на приватизация е, че:

- собствеността се прехвърля на купувача на части след всяка вноска;
- за разлика от отдаването под наем с клауза за изкупуване при тази форма се запазва правото на собственост и собствеността изцяло се прехвърля върху купувача едва след изплащане на последната вноска.

5.4. Продажба при отлагателни или прекратителни условия

При тази техника прехвърлянето на собствеността е поставено под условие. Характерът на условията може да бъде различен, като най-често срещаните се отнасят до:

- запазване на работните места;
 - извършване на определени инвестиции;
 - постигане на определени финансови и икономически резултати.
- Общото за цитираните особени техники за приватизация е, че:
- те са поставени на пазарен принцип;
 - те се осъществяват чрез конкурс или чрез преговори;
 - в тях на равноправни начала могат да участвуват екипи от предприятието.

5.5. Продажба по реда на чл. 35 от ЗППДОБП

Тази техника на приватизация се прилага при производствени предприятия с балансова стойност на ДМА до 10 млн. лв. и при търговски обекти с балансова стойност на ДМА до 5 млн. лв.

Тези предприятия могат да се приватизират без търг или конкурс само съобразно оценката им от:

- работниците и служителите, както и от всички лица по чл. 5, ал. 2 от ЗППДОБП при условие, че 20% от тях желаят да участвуват в приватизацията;
- наематели и арендатори с договори, сключени до 15 октомври 1993 г., ако срокът им не е изтекъл към датата на подаването на предложението

При този вид приватизация цената се определя по реда на Наредбата за оценка на обектите, подлежащи на приватизация.

Схемата на осъществяване на приватизационната сделка е следната:

- общото събрание на работниците и служителите приема решение за откриване на процедура за приватизация по чл. 35, подкрепено поне от 20% от лицата, имащи право да участвуват чрез поставяне на личните им подписи на протокола от събирането;
- протоколят от общото събрание трябва да съдържа:
 - трите имена, ЕГН и постоянен адрес на физическите лица, кандидати за участие в сделката;
 - наименование на предприятието или обособената негова част, за които се подава предложение за приватизация;
 - описание на предназначението на предприятието или обособената му част, в т.ч. на технологичните особености⁶.

6 Предназначението на обекта е необходимо да се представи с оглед да се установи по стойността на ДМА дали може да се приложи техниката на чл. 35 от ЗППДОБП. Например обект, в който се извършват продажби е търговски, т.е. може да бъде продаден по горния ред само при стойност на ДМА до 5 млн. лв., но ако освен продажбите, той произвежда продукцията, с която търгува, то той се счита за производствен. В този случай пределната стойност на ДМА, при които може да се приложи тази техника е 10 млн. лв. При едновременно депозирание на предложения за изкупуване на един и същ обект, законът регламентира, че при търговските обекти с приоритет се ползват наемателите (арендаторите), а при

- декларация за запазване технологичното предназначение на обекта или обособената част, когато това е изискване на органа по чл. 3 от закона;
- декларация на лицата по чл. 5, ал. 2 от закона, че не са прилагали на друго място правото си на преференциално участие.
Органът по чл. 3 от закона е длъжен да:
- отговори на вносителите в едномесечен срок от датата на регистриране на предложението;
- уведоми вносителя за нередности и пропуски във внесената документация, ако има такива, и изчака 30 дни от уведомяването за отстраняването им;
- не разглежда предложението, ако не са изпълнени условията по предходната точка;
- предложението може да бъде отхвърлено, ако предприятията и обособените части са включени в програма за приватизация по списък, утвърден от Министерски съвет и при наличие на реституционни проблеми.
До изтичането на законните срокове и мотивиране на отговора, органът по чл. 3 от закона не може да открие приватизационна процедура на друго основание

Отказът за откриване на процедура за приватизация по чл. 35 от закона може да бъде обжалван по общия ред, като тези производства са освободени от такси.

След откриване на приватизационната процедура лицата, направили предложението имат право да извършат покупката с разсрочено плащане, като:

- за обекти с производствено предназначение или за извършване на услуги, срокът е до 6 години с начална вноска 10% от цената и с едногодишен gratuitен период;
- за обекти с търговско предназначение - разсрочването е до 5 години и начална вноска 30% от цената без gratuitен период;
- стойността на неизплатената част се увеличава ежегодно с 50% от индекса на инфлацията за съответния период на предходната година. За времето на gratuitния период (за производствените обекти) стойността на

производствения обект - приоритетът е на страната на работниците и служителите в него. Ако възникне спор относно предназначението на обекта, той се отнася и решава от органа по чл. 3 от ЗППДОБП.

неизплатената част не се променя. Ако купувачът изплати обекта за 24 месеца, цената също не се променя.

- лицата по чл. 5, ал. 2, участващи в покупката, получават отстъпка от цената до 20%, но не повече от сумата на brutните им работни заплати за последните 24 месеца.

ПРЕФЕРЕНЦИАЛЕН РЕЖИМ НА УЧАСТИЕ НА ПЕРСОНАЛА В ПРИВАТИЗАЦИЯТА

1. Преференциален режим на участие на персонала в приватизацията на преобразувани държавни дружества

Законът за преобразуване и приватизация на държавните и общински предприятия предвижда за работниците и служителите, работещи в предприятия, които ще се приватизират, както и за техни колеги, напуснали, съкратени или пенсионирани да участват в приватизационния процес при преференциални условия. Режимът на преференциалното участие зависи от типа на приватизационния процес (пазарен и непазарен), приватизационната техника и юридическия статут на предприятието. Ето защо в следващото изложение ще

бъдат разгледани преференциалните условия за участие на работниците и служителите според техниките на приватизация и статута на предприятията.

При пазарна приватизация на преобразувани предприятия право на преференциално участие в приватизационния процес имат:

- работниците и служителите в приватизиращото се предприятие, които имат трудов стаж в него поне 2 години преди датата на обявяване решението за приватизация, т.е. от датата на излизане на заповедта в Държавен вестник;
- лицата, които са били в трудовоправни отношения в същото предприятие най-малко 2 години и тези трудовоправни отношения са прекратени по реда на Кодекса на труда 8 години преди датата, цитирана в т. 1 с изключение на тези, които са били дисциплинарно уволнени или осъдени с влязла в сила присъда за престъпления против собствеността, освен ако са били реабилитирани;
- Всички пенсионирани лица, които до 10 години от датата на обявяване решението за приватизация, имат трудов стаж в съответното предприятие най-малко 3 години. За тези работници и служители, които са пенсионирани поради призната пълна или частична нетрудоспособност, придобита при изпълнение на трудовите функции в същото предприятие, ограниченията цитирани по-горе (10 години и 3 години трудов стаж) не се прилагат, т.е. независимо от трудовия стаж и датата на пенсиониране те имат право на преференциално участие в приватизационния процес;
- Лицата, работили на граждански договор, които са били членове на управителни органи повече от 1 година преди датата на обявяване на решението за приватизация.

Особено важно е да се знае, че правото на преференциално участие може да се упражни еднократно и то само от български граждани с постоянно местожителство в страната.

Според юридическия статут на търговското дружество (АД или ООД), лицата имащи право на преференциално участие могат да закупят до 20% от акциите или общ дял от него с 50% отстъпка от номиналната стойност.⁷

⁷ Освен в случаите на изкупуване на предприятието от персонала му.

Общата сума на отстъпката при преференциално закупуване на акции или дялове не може да превиши брутната работна заплата на съответното лице за последните 24 месеца, коригирана с индекса на потребителските цени към датата на откриване на приватизационната процедура.

На основание на закона за приватизация и Наредбата за реда за придобиване при облекчени условия на акции и дялове, собственост на държавата, може да се формулира следната схема за действие по този въпрос:

- Публикация на заповед за откриване на процедура за приватизация в Държавен вестник, издадена от органа по чл. 3 от закона;
- Публикация на заповед за започване на 3-месечния срок за подаване на заявления за участие на лицата, имащи право на преференции, след която следва:

♦ предприятия да изготвят:

- ⇒ списък на лицата, имащи право на преференциално закупуване на акции, който се обявява на достъпни места в предприятието;
- ⇒ изчислява се коригираната брутна работна заплата на всеки работник и служител за последните 24-месеца и се изнася на публично място;
- ⇒ обявява се мястото и срока за подаване на декларациите от желаещите да закупят по преференциален режим акции при дялове в зависимост от статута на дружеството (предприятието).

- на общо събрание на колектива се представя информация за:

- ◊ състоянието на дружеството - финансово, икономическо, пазарно и социално;
- ◊ правят се разяснения по закона и поднормативната уредба относно възможностите за участие в приватизационния процес и особено за преференциалното участие.

Според закона достигането на максималния колективен или индивидуален лимит за преференциално участие не е задължителен, т.е. всяко лице съобразно

възможностите си може да заяви и закупи по-малко акции или дялове от максимално възможните. Преференциалният режим съдържа три ограничителни условия:

- размерът на общата максимална отстъпка се определя в размер на последните 24 брутни работни заплати, индексирани към датата на заповедта за откриване на процедурата за приватизация;
- общата отстъпка не може да надвишава 20% от капитала на дружеството. Когато 24-те индексирани брутни работни заплати надвишат 20-процентния таван, размерът на всички индивидуални отстъпки се редуцира с коефициент, равен на величината на 20-процентната отстъпка, разделена на заявените преференциални акции;
- размерът на индивидуалната отстъпка не може да надвиши 24-те индексирани брутни работни заплати, получени от лицето.

Следващият пример ще илюстрира изчисленията, когато размерът на изчислената отстъпка е по-голям от максимално допустимата.

Преференциите, уредени в закона при изкупуване на акционерни държавни и общински предприятия от персонала са по-големи. С параграф 9 "б" от преходните и заключителни разпоредби на закона е предвидено, че ограничението на отстъпката в рамките на 24-те брутни работни заплати, индексирани към датата на откриване на процедурата не се отнасят за случаите, когато предприятието се изкупува от работниците и служителите и лицата по чл. 5, ал. 2.

В пример 2, ако за дружество "Х" ЕАД е направено предложение за работническо изкупуване, размерът на отстъпката няма да се намали, а би бил равен на 14,5 млн. лв., с които могат да се закупят акции за 29 млн. лв.

Закупуването на акциите и дяловете по преференциалния режим може да бъде извършено:

- с налични пари;
- чрез облигации по лошите кредити, лимитирани от държавата в рамките на закона за уреждане на несъбираемите кредити;
- чрез приватизационни инвестиционни бонове;
- чрез кредит, предоставен от новия собственик или друга кредитна институция.

Дружество "Х" ЕАД с балансова стойност на ДМА = 100 млн. лв. е обявено за приватизация от Агенцията за приватизация на 1 октомври 1994 г. Броят на лицата, имащи право на преференциално участие е 100 души. Максималният размер на отстъпката, пресметната като сума на 24-те брутни работни заплати на лицата, имащи и заявили право на преференциално участие, индексирани към 1 октомври 1994 г. е 14,5 млн. лв. При този случай могат да бъдат закупени акции за 29 млн. лв.

Ако цената на дружество "Х" е 135 млн. лв., 20% от акциите са 27 млн. лв., т.е. дяловото участие на всеки, следва да се редуцира с коефициент $\frac{27}{29} = 0,931$.

В двуседмичен срок след изтичане на срока за подаване на заявления за участие по преференциален ред мениджърските екипи са длъжни да подготвят и поставят на видни и достъпни места в района на предприятието:

- списък на лицата, заявили правото си по чл. 5, ал. 2 от закона и основанийето за това
- трудовия стаж на всяко лице в съответното предприятие;
- брутна работна заплата за съответните месеци, коригирана с индекса на инфлацията и общата сума на отстъпката, която може да ползва всяко лице от списъка.

Брутната работна заплата, въз основа на която се изчислява размера на отстъпката, включва трудовите възнаграждения, посочени в чл. 1 на Наредба N 14 на Министерството на труда и социалните грижи от 1993 г., върху които се правят вноски за ДОО, а именно:

- основно трудово възнаграждение за отработеното време и възнаграждението за платен отпуск;
- плащанията над основното трудово възнаграждение, определено съобразно прилаганите системи на заплащане;
- допълнителните трудови възнаграждения за продължителна работа, за работа при вредни или други специфични условия на труд, за по-висока

Преференциален режим на участие на персонала в приватизацията

лична квалификация на лица с научна степен или научно звание, за работа при специален режим в жп транспорта, нощен и извънреден труд и вътрешно заместване;

- други специфични допълнителни възнаграждения, уговорени с колективния или индивидуалния трудов договор;
- възнаграждението, заплатено при престой, поради производствена необходимост, или при неизпълнение на трудовите норми не по вина на работника и за работа през официални празници;
- месечната част от изплатените суми за компенсиране на инфлацията;
- за работещите в чужбина по трудови правоотношения с приватизиращото се предприятие - осигурителния доход, върху който са правени вноски за ДОО.

Лицата по чл. 5, ал. 2 от закона могат да подадат жалба по реда на Закона за административното производство (ЗАП) за проверка на данните от изнесената справка. Жалбите следва да се подадат в седемдневен срок след датата на нейното обявяване.

Окончателната справка, заверена от органите за управление на предприятието се предава на органа по чл. 3 като едно копие от нея следва да се съхранява в архива на предприятието.

При приватизация на ООД се следва същата процедура, с тази разлика, че след изтичане на тримесечния срок за подаване на заявления се свиква общо събрание на лицата по чл. 5, ал. 2, които са заявили своето желание за участие чрез нарочна декларация. Обявата за дневния ред, времето и мястото на общото събрание се публикува в два централни и един местен ежедневник.

Декларация за участие в приватизацията на ООД по преференциален ред трябва да съдържа:

а) съгласие за придобиване на общ дял;

б) размера на индивидуална парична вноска, с която лицето желае да участва в сделката.

Общото събрание на купувачите на общия дял при преференциални условия определя:

- размера на общия дял по определената в закона величина;
- индивидуалните вноски на участниците;

Преференциален режим на участие на персонала в приватизацията

- реда и начина за разпореждане с общия дял и лице, което ще представлява съсобствениците.

2. Преференциален режим при изкупуване на непреобразувани държавни предприятия от персонала им

Държавните и общински предприятия, непреобразувани в търговски дружества също подлежат на приватизация. При изкупуване на тези предприятия от представители на повече от 30% от персонала им се прилагат облекчения, които включват:

- отстъпка от договорената цена в размер на 30 %;
- размерът на отстъпката не може да превишава сумата от 24 брутни работни заплати на работниците и служителите, участващи в покупката, изчислени по представената по-горе методика;
- органът по чл. 3 от закона може да разреши покупката да се извърши на изплащане, като стойността на неизплатената част се коригира с основния лихвен процент.

3. Преференциален режим на участие на персонала в масовата приватизация

В случаите на масова приватизация могат да се получат безвъзмездно до 10% от акциите или дяловете на приватизиращото предприятие от лицата по чл. 5, ал. 2 от закона.

Общата стойност на тези акции или дялове, получени от едно лице не може да надвишава сумата на 24-те му брутни работни заплати, индексирани спрямо инфлацията към датата на откриване на процедурата.

Преференциален режим на участие на персонала в приватизацията

В този случай, ако използваме пример 1, отстъпката ще се изчисли по начина, представен в пример 3

Друга преференция, предвидена в закона при приватизация чрез инвестиционни бонове е, че те ще могат да се наследяват и прехвърлят на роднини по права и сребрена линия до втора степен.

Освен това един инвестиционен бон с номинал 5000 лв. може да се закупи на изплащане и с него също персоналот може да участва директно в приватизацията на собственото си предприятие. При участие на персонала в приватизацията на собственото си предприятие чрез инвестиционни бонове един инвестиционен лев се приравнява на един реален лев, което също е вид преференция.

Пример 3

Дружество "Х" ЕАД е обявено за масова приватизация чрез инвестиционни бонове

1. По балансова стойност собственият капитал на дружеството е равен на 100 млн. лв.
2. Лицата, имащи право на преференциално участие, установени по чл. 5, ал. 2 от ЗППДОБП, които ще получат безвъзмездно акции, са 100 души
3. Десет на сто от величината на собствения капитал са 10 млн. лв.
4. Независимо от размера на индексирания 24 брутни работни заплати (14,5 млн. лв.), лицата по т. 3 ще получат безвъзмездно акции за 10 млн. лв., като за всяко лице размерът на индивидуалната му преференция ще бъде регулиран с коефициент 0,896

V

ПРОЕКЦИИ НА МАСОВАТА ПРИВАТИЗАЦИЯ В БЪЛГАРИЯ

Масовата приватизация придоби голямо значение след началото на реформите в страните от Централна и Източна Европа. В различните страни тя се тълкува и прилага по специфичен начин. В бившата Източна Германия например е приватизирана почти изцяло държавната собственост, без да е прилагана схема за масова приватизация. В останалите страни под масова приватизация се възприема процеса на раздържавяване на собствеността чрез широко участие на гражданите, като по този начин се преодолява проблема с липсата на средства за изкупуване на предприятията и дефектите на пазарната оценка на предприятията. Идеята за този вид приватизация се разви под огромното влияние на резултатите от осъществяването ѝ в бивша Чехословакия.

В политически план, този вид приватизация се подкрепя предимно от сили с лява ориентация. Интересно е да отбележим, че точно в Чехословакия тя бе подкрепена от десни политически сили. В теоретичен план - изборът между пазарна приватизация, при която активите на държавата се продават на заинтересувани инвеститори, или масова, при която те се разпределят безплатно или почти безплатно, възниква при поставяне на въпроса за модела на приватизация. Според някои специалисти масовата приватизация не е **друг вид** приватизация, а разновидност на пазарния. При него също има търсене,

предлагане, стока, цена, като в зависимост от начина на организиране на провеждането му, могат да се прилагат някои от познатите ни от пазарния модел техники. Една от основните разлики, която е много съществена, се състои в начина на плащане. Докато при пазарната приватизация, разплащането е с пари, при масовата приватизация то ще става с приватизационни бонове. Ето защо нашите експерти са силно заинтересувани от възможността да се прилагат едновременно двата модела приватизация. Чрез продажбата на пазарен принцип на част от дадено предприятие на отделен инвеститор ще се реализират, макар може би в по-малка степен, целите поставени пред пазарната приватизация - приходи за държавата от самата продажба и "свежи" пари за реконструкция, технологично обновяване, разширяване и развитие на съответното производство. Продажбата на останалата част от предприятието по масовия модел ще допринесе за осъществяване на целите поставени пред него. Така, счѐтаването на двата модела би имало много по-голям ефект, отколкото отделното им прилагане, както за обществото, така и за предприятията, които се предвижда да бъдат включени в програмите за масова приватизация. Освен това, счѐтаването на двата модела ще има и един страничен, но много важен ефект. Наличието на собственик на преобладаващия пакет дялове или акции на предприятието ще ограничи възможностите за корупция сред служителите на инвестиционните фондове.

В социален план се твърди, че масовата приватизация ще доведе до създаването на широка средна класа. Това твърдение се подкрепя с изказвания, че държавната собственост е в размер на милиарди лева и че евентуалното ѝ безплатно разпределение ще направи много хора богати. Собственият капитал на държавните предприятия към м. юни 1993 г. е около 400 млрд. лева по данни на Националния статистически институт (НСИ). Ако отделим дела на капитала на търговските дружества от отбранителната промишленост, добивните отрасли, НЕК, Телекомуникационната компания и др., собственият капитал на които възлиза на около 150 млрд. лева и чиито перспективите за пазарна или масова приватизация са неясни, то може да се сметне, че средно на всеки български гражданин над 18 години се пада собственост, която може да се приватизира в размер около 40-50 хил. лв. Очевидно е, че собственост в подобни размери не може да разшири значително кръга на средната класа.

От друга страна "масовата приватизация" се характеризира като социално по-справедлива. Прилагането ѝ се свързва с компенсиране липсата на други радикални икономически мерки, като например парична реформа, което според привържениците ѝ би осигурило "равен старт" на всички граждани в новите условия на пазарна икономика. Прагматичната страна на приватизацията чрез инвестиционни бонове са действителните ѝ предимства: преодоляването на ограниченията от недостатъчния свободен финансов ресурс, скорост при осъществяването на трансфера на собствеността по този начин; развитието на някои финансови структури - инвестиционни фондове, фондови борси и др., създаването на ново равнище на икономическата структура, промяна в икономическото поведение на фирмите, което е главната цел на приватизацията. Прехвърлянето на собственост от държавата на гражданите е един реален начин за бързо разрастване на частния капитал, както и за постигането на някакво равнище на социална справедливост при разпределянето на националното богатство чрез приватизацията. Реализирането на този социален ефект всъщност е възможно, макар да се представя като основна идея на масовата приватизация.

Застъпваната позиция, че масовата приватизация е социално много по-справедлива и поради това на нея трябва да се приладе особена тежест се отразява в настояването на някои политици и икономисти в програмите за провеждането ѝ да бъдат включени само или предимно добре работещи, печеливши предприятия. Това означава, че предприятия които могат да бъдат продадени, се ориентират към схема, от която не могат да се очакват приходи. В ЗПГДОБП е предвидено част от приходите на държавните предприятия и обособените техни части, да се прехвърлят във фонда за социално осигуряване. Отклоняването на атрактивни предприятия и обекти, към които съществува реален или потенциален инвеститорски интерес от програмите на пазарна приватизация, означава отказ от тези средства, с които биха се посрещнали острите нужди на социалното осигуряване, отказ от средства, които биха осигурили финансови възможности на държавата за стимулиране стопанското реструктуриране и оживление. Това означава, че придаването на приоритет на масовата приватизация, зад чиито социални характеристики в не малка степен се крият и политически мотиви, пред пазарната в същност представлява пренебрегване решаване на други социални проблеми.

На различни равнища на държавната администрация се застъпват противоположни позиции, като например в програмите за масова приватизация да бъдат включени и част от губещите предприятия. Според авторите на тази идея, след като частната собственост води до по-добри стопански резултати, то след приватизацията ще се подобри състоянието на предприятията, които като държавни са губещи, а печелившите могат да останат държавна собственост. Въвеждането на тази идея в практиката е крайно неприемливо.

Така както е регламентирана в ЗППДОБП масовата приватизация поставя много въпроси. Първият се отнася до избора на предприятия, които да бъдат включени в програмите ѝ. По какви критерии ще бъдат определени те, от кои отрасли следва да бъдат, каква трябва да е организационната им форма - дружества с ограничена отговорност или акционерни дружества, в какво икономическо и финансово състояние и т.н. На практика дружества с ограничена отговорност не могат в този вид да се продават директно с инвестиционни бонове. Те би следвало да бъдат първо преобразувани в акционерни дружества.

Продажбата на акции на десетки и стотици хиляди нови собственици не би подобрила функционирането на предприятията. Именно, поради голямата численост на акционерите, те едва ли ще могат да влияят ефективно върху управлението. Това поставя втория въпрос: По каква схема да бъде извършена масовата приватизация - чрез директна продажба, чрез създаването на специални финансово - посреднически институции или смесено. В някои страни, като Чехия, такива институции се създадоха спонтанно след като голяма част от държавната собственост премина в ръцете на милиони хора. В Полша те бяха създадени от "горе на долу", като изрично бе регламентиран начин на функционирането им. У нас в ЗППДОБП е предвидено участието в приватизацията чрез инвестиционни бонове за закупуване на дялове или акции от предприятия, да се извършва пряко или чрез инвестиционни фондове. Намеренията за сега са да бъде осигурен баланс между стойността на предлаганите за масова приватизация предприятия и стойността на пласираните приватизационни бонове. Така например, предварителният списък на предприятията и обособени части включени в програмата за първия тур на масова приватизация съдържа 338 стопански обекта с обща стойност на собствения капитал 100 млрд. лева. Подлежащата на приватизиране чрез инвестиционни бонове част е 90 на сто, или 90 млрд. лева. Боновите книжки съдържат бонове с номинална стойност 25000 инвестиционни

лева, при очакван брой участници 3,5 милиона български граждани се очаква да се получи равновесие между търсенето и предлагането. При по-малък брой участници след приключване на регистрирането на инвестиционните бонове, Министерския съвет определя в рамките на списъка по-малък брой предприятия, така че общата стойност на техния капитал да бъде равна на общата стойност на регистрираните инвестиционни бонове. При по-голям брой участници броят на включените в списъка предприятия се увеличава при условията и по реда на ЗППДОБП.

Предимствата от създаването на инвестиционни фондове са значителни. На първо място, те ще могат да упражняват по-силен контрол върху функционирането на приватизираните предприятия, отколкото отделните дребни акционери. Отделните фондове ще управляват акциите не на едно, а на много предприятия. Това е стабилна защита на правата на бъдещите им акционери, тъй като фалитът на едно от предприятията не би могъл да доведе до фалит и на фонда като цяло. Докато всяко отделно предприятие е изложено на риска да фалира, за фондовете това е значително по-малко вероятно.

Чрез масовото приватизация се създават условия за по-бързо формиране на реален капиталов пазар. В известна степен се изравняват стартовите възможности на населението за участие в приватизацията и се постигат важни социални цели.

Важно е също и обстоятелството, че тези резултати не биха могли да се реализират чрез стандартните преференции в полза на персонала на приватизираните предприятия. Те обхващат по-малко от половината от активното население и са недостъпни за останалата част от него.

От всичко казано дотук е видно, че всеки от двата модела, или двете разновидности, както предпочитат някои, имат своите предимства и недостатъци. Не бива да се пренебрегва значението на нито един от тях и трябва да се използват възможностите на закона за извличането на максимален ефект от раздържавяването на собствеността.

След приемане на Закона за инвестиционните фондове и Закона за ценните книжа и фондовите борси от НС ще е възможно по-пълното анализиране на възможностите и предимствата, които дават заложените схеми за участие в приватизацията чрез инвестиционни бонове на населението, което ще бъде обект на друга публикация.

СПИСКЪК НА ИЗПОЛЗВАНИТЕ СЪКРАЩЕНИЯ

АД - акционерно дружество

ДМА - дълготрайни материални активи

ЕАД - еднолично акционерно дружество

ЗАП - закон за административното производство

ЗЗД - закон за задълженията и договорите

ЗППДОБП - закон за преобразуване и приватизация на държавни и общински предприятия

НСИ - Национален статистически институт

ООД - дружество с ограничена отговорност

ПМС - постановление на Министерския съвет

ФИА - финансово-икономически анализ

ОСНОВНИ НОРМАТИВНИ АКТОВЕ ПО ПРИВАТИЗАЦИЯ

1. Закон за преобразуване и приватизация на държавни и общински предприятия - Държавен вестник, бр. 38/1992 г., изм. и доп. ДВ, бр. 51/1994 г.
2. Наредба за търговете - Държавен вестник, бр. 50/1992 г., изм. и доп. ДВ, бр. 9/1993 г., ДВ, бр. 30/1993 г.
3. Наредба за оценка на обектите, подлежащи на приватизация - Държавен вестник, бр. 50/1992 г., изм. и доп. ДВ, бр. 9/1993 г., ДВ, бр. 53/1994 г., ДВ, бр. 63/1994 г. и ДВ бр. 96/1994 г.
4. Наредба за задължителната информация, която трябва да се предостави на потенциалните купувачи - Държавен вестник, бр. 9/1993 г., изм. и доп. ДВ, бр. 74/1994 г.
5. Наредба за конкурсите - Държавен вестник, бр. 68/1992 г., изм. и доп. ДВ, бр. 30/1993 г.
6. ПМС 156 за Агенцията за приватизация - Държавен вестник, бр. 50/1992 г., изм. и доп. ДВ, бр. 68/1992 г.
7. Устройствен правилник на Агенцията за приватизация - Държавен вестник, бр. 68/1992 г., изм. и доп. ДВ, бр. 27/1993 г., ДВ, бр. 93/1994 г.
8. ПМС 44 за създаване на Приватизационен възобновяем фонд - Държавен вестник, бр. 23/1994 г.
9. ПМС 159 за приемане на Правилник за устройството и дейността на Центъра за масова приватизация - Държавен вестник, бр. 68/1994 г.
10. ПМС 160 за приемане на Наредба за реда за подаване на предложения за приватизация на държавни и общински предприятия и обособени техни части по реда на чл. 35 от ЗППДОП - Държавен вестник, бр. 68/1994 г.
11. ПМС 163 за приемане на Наредба за условията и реда за придобиване при облекчени условия на дялове и акции собственост на държавата и общините и за безвъзмездно получаване на акции и дялове, собственост на държавата - Държавен вестник, бр. 69/1994 г.

12. ПМС 165 за организиране на първия тур на масовата приватизация през 1994 г. - Държавен вестник, бр. 69/1994 г.

13. ПМС 175 за приемане на Наредба за реда за изкупуване на предприятия и обособени техни части без търг или конкурс от лицата по чл. 35 от ЗППДОП - Държавен вестник, бр. 73/1994 г., изм. и доп. ДВ, бр. 99/1994 г.

14. ПМС 180 за приемане на Списък на предприятия и обособени части, които не могат да бъдат приватизирани по реда на чл. 35 от ЗППДОП - Държавен вестник, бр. 74/1994 г., изм. и доп. ДВ, бр. 96/1994 г.

15. ПМС 182 за реда, по който кредиторите на приватизирани предприятия могат да придобиват дялове или акции срещу дълга на предприятието по чл. 29 от ЗППДОП - Държавен вестник, бр. 74/1994 г.

16. Наредба за реда за участие в приватизацията на притежателите на държавни дългосрочни облигации, емитирани по реда на закона за уреждане на необслужваните кредити, договорени до 31. XII. 1990 г. - Държавен вестник, бр. 22/1994 г., изм. и доп. ДВ, бр. 97/1994 г.

17. ПМС 278 за приемане на Наредба за условията и реда за участие в приватизацията чрез държавни облигации по външния дълг на Република България - Държавен вестник, бр. 99/1994 г.

СПИСЪК НА ОЗНАЧЕНИЯТА ВЪВ ФОРМУЛИТЕ

B - печалба на оценяваното предприятие

CA - оборот на оценяваното предприятие, а с индекс 0 са обозначени базовите (средните) стойности за отрасъла или предприятията, използване като аналози

CAp - постъпления от продажбата на активи и вземания в условията на принуда

CCA - комисионни за продажба на имуществото

CF - паричен поток

CLO - обезщетения за уволнения на персонала

D - дългове

E (Earning) - Печалба от акция

LS - ликвидационна стойност

n - брой години

P (Price) - Курс на акциите

Q - дължими данъци

r (Price Earning Ratio) - съотношение Курс на акциите/Печалба от акция

RE - измерител на дохода на предприятието

T - терминална стойност на предприятието

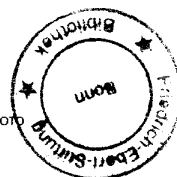
t - коефициент на дисконтиране

V - стойност на предприятието

ПРИЛОЖЕНИЯ

ИНФОРМАЦИОННА КАРТА НА ПРЕДПРИЯТИЕТО ЗА ПРИВАТИЗАЦИЯ

1. Код, отрасъл, подотрасъл (по единния класификатор на НСИ)
2. Наименование, седалище, координати (адрес, вкл. пощенски код, тел., факс и телекс) на предприятието
3. Правен статут
4. Организационна и управленска структура (до второ управленско ниво)
5. Кадрови потенциал - брой заети, образователна и квалификационна структура
6. Недвижими имоти
 - територия общо (основна площадка и други) в m^2 ;
 - застроена площ в m^2 или хка;
 - разгърната площ в m^2 или хка;
 - обща кубатура на застроената площ в m^3 .
7. Описание на други материали активи
8. Основно технологично оборудване
9. Проектна и фактическа производителност за година, месец, ден, смяна
10. Номенклатура на основните изделия и/или услуги, вид, опаковка, международни или западни стандарти, на които отговарят (ако има такива)
11. Стойностен обем и дял на пласмента по пазари
 - общо, х. лв., %;
 - местен пазар, х. лв., %;
 - за експорт, х. лв., %;
12. Структура на пласмента по асортимент на производството



13. Суровини и материали за основното производство (местни и от внос), основни доставчици

14. Основни клиенти

- местни;
- чуждестранни

15. Основни конкуренти

- в страната;
- на международния пазар

16. Участия в други фирми и дружества в страната и чужбина

17. Кредитна задължителност по основни кредитори, в т.ч.:

- дългосрочни кредити;
- краткосрочни кредити

18. Предимства: изградена регионална инфраструктура, наличие на доставчик на суровини, квалифициран персонал, пазари, енергоефективност, близост до транспортни артерии или възли и други

19. Недостатъци: излишни ДМА, слаби страни и други

20. Екологични проблеми

21. Степен на готовност за приватизация

• справка за правната състояние на имуществото (наличие или отсъствие на документи за собственост на недвижими имоти, реституционна чистота и други);

- включени в проекти, финансирани от МО и международни фондове;
- деклариран интерес от потенциални инвеститори;
- консултантски договори по подготовка за приватизация;
- реструктуриране с последваща приватизация;
- влезли в процедура за ликвидация;
- изготвена пазарна оценка (ако има такава)

22. Да се приложат следните документи:

- счетоводен отчет за предходната година;
- ОПР за предходната тримесечие;
- декларирана наличност по банкови сметки у нас и чужбина, към датата

на попълване на декларацията

Забележка: Към информационната карта са приложени форми и типови документи за попълване от съответното предприятие. Те могат да се получат от отдел "Приватизационна програма" на Агенцията за приватизация.

ИЗИСКВАНИЯ НА АГЕНЦИЯТА ЗА ПРИВАТИЗАЦИЯ КЪМ ПРАВНИЯ АНАЛИЗ И ПРИЛОЖЕНИЯТА КЪМ НЕГО

I. ПРАВЕН СТАТУТ НА ПРЕДПРИЯТИЕТО

1. Решение за учредяване на предприятието от оторизиран орган и разделителен протокол

2. Съдебна регистрация

3. Правоприемство

4. Предмет на дейност

5. Органи на управление

6. Правен статут на подразделенията към предприятието, ако има такива

II. ХАРАКТЕРИСТИКА НА ОБЕКТА

1. Вид на обекта

2. Местонахождение

3. Разположение по регулационен план

4. Обща площ

5. Граници на обекта

6. Точно описание на помещенията в обекта и техните размери

III. ВЕЩНОПРАВЕН РЕЖИМ НА АКТИВИТЕ НА ПРЕДПРИЯТИЕТО

1. Право на собственост върху имотите (сгради, земя и недвижими вещи)

2. Точно разграничаване на държавната от другите видове собственост

3. Ограничени вещни права, ипотeki, залози, с които са обременени

имотите

IV. РЕСТИТУЦИОННИ ПРЕТЕНЦИИ

1. Наличие на реституционни претенции относно имотите на предприятието към датата на представяне на правния анализ

2. Правно основание, на което са били отчуждени от бивши собственици или кооперации, имотите на предприятието, включително по чл. 18 от ЗППДОП

V. ПРАВА ВЪРХУ ТЪРГОВСКИ МАРКИ, ПАТЕНТИ, НАИМЕНОВАНИЕ ЗА ПРОИЗХОД И ДРУГИ ОБЕКТИ НА ИНТЕЛЕКТУАЛНАТА СОБСТВЕНОСТ

VI. СКЛЮЧЕНИ АРЕНДНИ И НАЕМНИ ДОГОВОРИ ЗА ИЗПОЛЗВАНЕ НА ИМУЩЕСТВОТО НА ПРЕДПРИЯТИЕТО ОТ ТРЕТИ ЛИЦА

VII. УЧАСТИЕ НА ПРЕДПРИЯТИЕТО В ТЪРГОВСКИ ДРУЖЕСТВА И ДРУГИ ФОРМИ НА СТОПАНСКА ДЕЙНОСТ

VII. ДРУГИ ИМУЩЕСТВЕНИ И НЕИМУЩЕСТВЕНИ ПРАВА И ЗАДЪЛЖЕНИЯ

ВЛАДИМИР БОЯДЖИЕВ, ЕЛЕНА МИЛЕНКОВА,
МИКА ЗАЙКОВА, СПАРТАК КЕРЕМИДЧИЕВ

СЪВРЕМЕННИ ТЕНДЕНЦИИ В ПРИВАТИЗАЦИЯТА

София, 1995 година

Под общата редакция и съставителство на Спартак
Керемидчиев

Отговорен редактор: Владимир Бояджиев

Предпечатна подготовка: Спартак Керемидчиев

Тираж 2000 бр., ISBN 1-55816-322-5

Безплатно разпространение

Печат "Прес" ЕООД