



Европейска
комисия

Трансграничният бизнес в ЕС става по-лесен

ОТКРИЙТЕ НОВИ МЕРКИ ПРЕДПРИЕМА ЕС,
ЗА ДА УЛЕСНИ БИЗНЕСА И СЪБИРАНЕТО НА
ТРАНСГРАНИЧНИ ЗАДЪЛЖЕНИЯ В
РАМКИТЕ НА ЕДИНИЯ ПАЗАР

3 април 2014 г.



ПРЕДВАРИТЕЛНА ПРОГРАМА

Председателство: *Аглика Събева – Цветанова, съветник “Икономическо управление и европейски семестър”, Представителство на Европейската комисия в България.*

Място: *Хотел „Радисън Блу“, София, България*

Превод: *Български-английски & английски-български*

09:00 – 09:30	Регистрация и кафе
09:30 – 09:40	Приветствия Огнян Златев, ръководител на Представителството на Европейската комисия в София <i>Българска търговско-промишлена палата (БТПП)</i>
09:40 – 10:25	Рационалното управление на кредитния риск за стабилност на бизнеса Милена Виденова, управител на Кофас за България
10:25 – 10:35	Въпроси и отговори
10:35 – 11:20	Преддоговорни въпроси и съставяне на договори Иван Батачки, Кофас България кредит мениджмънт сървисиз ЕООД
11:20 – 11:30	Въпроси и отговори
11:30 – 11:50	Кафе-пауза
11:50 – 12:35	Регламент на ЕС за изпълнение на дължимите вземания Хю Уорд, основател и водещ адвокат , Hugh J Ward & Co Solicitor, Ирландия
12:35 – 12:45	Въпроси и отговори
12:45 – 13:30	Начини за изпълнение на дължимите вземания Благомир Йорданов, УниКредит Факторинг ЕАД, България
13:30 – 13:40	Въпроси и отговори
13:40 -13:50	Заклучително изказване Аглика Събева – Цветанова, съветник “Икономическо управление и европейски семестър”, Представителство на Европейската комисия в България.
13:50	Обяд



Резюме на презентацията на Милена Виденова

Значението на ефективното управление на търговския кредитен риск

1. Бизнес и икономическа среда – рискове и последици
2. Динамика на пазара и растящи нужди от ликвидност и финансиране
3. Дейности на вътрешния и международния пазар

Кредитен риск: решения

1. Застраховане на кредитния риск
 - ✓ Значението на разсрочените плащания в съвременния бизнес;
 - ✓ Покрива риска от неплащане на продукти и услуги от вашите купувачи (вкл. експортен риск);
 - ✓ Защита от финансови загуби;
 - ✓ Използване на търговското кредитно застраховане за нуждите на финансирането
 - ✓ Увеличение на приходите и рентабилност, спестяване на разходи;
 - ✓ Повишаване рейтинга на държателите на застрахователни полици;
2. Бизнес информация – конкурентно предимство
 - ✓ Кредитна информация за бизнес транзакциите;
 - ✓ Оценка на потенциалните бизнес отношения и категоризиране на партньорите;
3. Събиране на дълг – подобряване на ликвидността и запазване на рентабилността
 - ✓ Ускоряване процеса на събиране;
 - ✓ Акцент върху дейностите, представляващи сърцевината на бизнеса;
4. Изграждане имиджа на компанията
 - ✓ Изграждане на имидж на основата на рационален мениджмънт и дългосрочни перспективи;
 - ✓ Демонстрира успеха на бизнеса;
 - ✓ Води до цифровизация и видимост на компанията.

Резюме на презентацията на Иван Батачки

1. Предоговорни въпроси:
 - ✓ Предприемане на превантивни мерки преди сключването на договора (намиране на най-добрия партньор);
 - ✓ Консултация с компетентен правен специалист;
 - ✓ Ясна и обективна представа какво мога да предоставя/получа от моя партньор;
 - ✓ Какви клаузи трябва да се приложат в договора (примери);
2. Съставяне на договор:
 - ✓ Предмет на договора;
 - ✓ Прости и ясни клаузи относно параметрите на договора;
 - ✓ Клауза, отнасяща се до разрешаване на бъдещи спорове;
 - ✓ Алтернативни методи за разрешаване на спорове.



Резюме на презентацията на Хю Уорд

1. Регламентът относно съдебната компетентност, признаването и изпълнението на съдебни решения по граждански и търговски дела (Регламент (ЕО) 44/2001), известен като Брюкселския регламент или Брюксел I.
2. Подходящият съд ще се определя в зависимост от вашите срокове и условия, обсъдени предварително:
 - ✓ Общо правило за компетентност
 - ✓ Правила за специална компетентност
 - ✓ Изключителна компетентност
 - ✓ Колизия на правни норми
3. Основната цел на Брюксел I е да опрости признаването и изпълнението на съдебни решения в ЕС.
4. Регламент (ЕО) 805/2004 улеснява признаването и изпълнението на национално валидно решение, касаещо безспорно вземане в друга държава-членка
5. Ключови разлики между Европейската заповед за плащане и Брюксел I
6. Процедура за европейска заповед на плащане, (ЕО) 1896/2006
 - ✓ Разходите варират
 - ✓ Пълен ефект на съдебното решение
 - ✓ Кодифицирано опростено приложение
7. Европейската процедура за искове с малък материален интерес

Резюме на презентацията на Благомир Йорданов

1. Външната търговия – рискове и възможности:
 - ✓ Управление на кредитния риск: същност;
 - ✓ Ефектът на просрочения дълг върху печалбата;
 - ✓ Значението на паричните потоци;
 - ✓ Как управлението на кредитния риск допринася за печалбата.
2. Управление на кредитния риск:
 - ✓ Събиране на необходимата информация;
 - ✓ Оценка на кредитния риск; кредитни доклади; кредитни рейтинги /ограничения
 - ✓ Категоризация на клиентите; дефиниране на рисковете;
 - ✓ Всекидневна оценка на риска;
 - ✓ Стратегии за успешно събиране;
3. Образование на клиента в терминологията – подобряване на бъдещи плащания;
 - ✓ Договорни термини;
 - ✓ Кредитна политика;
 - ✓ Факторинг;
4. Нашият съвет:
Ключов фактор за успешното изпълнение на дължимите вземания: **превенцията**
 - ✓ Експортен факторинг без регрес;
 - ✓ Акредитив;
 - ✓ Банкова гаранция.

