

## РЕЗЮМЕТА

на научни публикации на доц. д-р Маргарита Стефанова Йорданова /Бъчварова/- за участие в конкурс за академичната длъжност „професор“ в област на висше образование 3. Социални, стопански и правни науки, 3.6. Право, научна специалност Гражданско и семейно право (Търговско право), обявен за нуждите на катедра „Правни науки,, при Икономически университет – Варна, (ДВ бр. 21/ 20.03.2015)

### I. МОНОГРАФИИ

№	Заглавие и резюме
1.1.	<b>Специфични ненаименувани търговски договори- институт на договорното право. (Теория и практика). Варна, Издателство „Наука и икономика“, 2015</b>
<p>Необходимостта от правен анализ относно ненаименуваните в изследването търговски договори се налага, поради същественото им значение за развитието на търговските отношения. В научното изследване са разгледани техните основни характеристики, които могат да бъдат теоретична основа за изграждането на изрично законодателство в тази сфера. В отделни части, е налице и хармонизиране на правната уредба в международен мащаб. Налице са обективни фактори, които обуславят необходимостта от законодателна намеса. По важните от тях са: а/наличие на обществени отношения, които правно се уреждат с неуредени от нормите на търговското право договори; б/ наличие на противоречива съдебна практика; в/създаване на асоциации, които чрез техни вътрешни актове унифицират отношенията си с клиентите .</p> <p><b>Основните акценти на настоящото научно изследване са свързани преди всичко</b> със създаване на методологична основа при анализирането и тълкуването на ненаименуваните търговски договори, предмет на анализ.</p> <p>Като <b>методологическа основа</b> на настоящото изследване се използва специфична правна класификация на <b>именувани и ненаименувани договори</b>, позната от римското частно право. От една страна, това е с цел да се подчертае различния законодателен подход за отделните категории договори, а от друга страна – да се акцентира върху ненаименуваните договори, които притежават по настоящем значително практическо значение при липса на изрична правна уредба.</p>	

**Обект на изследване** в настоящия труд са специфични ненаименувани търговски договори, като се прилагат комплексно знанията от облигационното и търговското законодателство. Авторът разглежда и общото учение за търговския договор, но в определена степен и доколкото то се явява фундамент за характеризирането им.

**Научната цел** на автора е чрез правен анализ и тълкуване да се дефинира понятието ненаименуван търговски договор, да се изведат съществените правни характеристики и особености на анализирания договор и на тази основа да се създаде единно теоретично учение.

Като научен инструментариум на изследването е използването на комплекс от методи като логически, сравнително-правен, формално-юридически, исторически, индукция и дедукция. Като особеност следва да се приеме съчетаването на проблемно-теоретичния анализ с практическото решение на разглежданите теми. В подчинение на идеята за практическа значимост настоящото научно изследване е съпроводено и с коментар на отделни съдебни решения.

Съдържанието на научното изследване е подчинено на главната цел на автора, свързана с комплексното теоретично изследване на ненаименуваните търговски договори, които се обособяват като цялостен институт на договорното ни право.

**Дял първи** е посветен на общото учение за търговския договор като изходна методологична основа за извеждане на общите характеристики на ненаименуваните търговски договори. По този начин се изгражда научния фундамент, приложим към ненаименуваните договори, конкретно разгледани в отделни части на научното изследване.

**В глава първа** се разглежда историческото развитие на договорното право, чиито корени са в римската цивилизация и юриспруденция. В тази връзка основополагащо е създаването на теоретична дефиниция за търговския договор и определянето на комплекса от правни белези, които го идентифицират като самостоятелна категория. В частност за ненаименуваните търговски договори се извеждат отграничителните правни критерии, съотносими само за тях в сравнение с регламентирания договорни форми. Те представляват и методологическа основа за разграничаването им от останалите видове договори в търговската практика. В изследването е изготвена **научна методика** за

квалифициране на договорното съглашение като ненаименуван търговски договор на базата на следните конкретни критерии: **а) сфера на приложение; б) основанийето за сключване на договора; в) особености при сключване на договора; г) особености в съдържанието на договора; д) начин за разпределение на правата и задълженията; е) оценка за еквивалентност и възмездност в отношенията; ж) източници за регулиране.**

На основата на сравнително-правият анализ се констатира тенденцията в отделните държави за създаване на специални нормативни актове, изрично регламентиращи тяхното сключване, права и задължения на страните. Това е резултат от процеса на интеграция на двете правни системи: системата на общото право и системата на континенталното право, което обуславя необходимост и от нормативна уредба.

Като обобщение е извършена класификация на търговските договори като те се обособяват в две групи: от една страна на база на критериите, утвърдени в гражданското ни право и от друга страна са обособени специфични по вид търговски договори с оглед на специални критерии.

В съответните части авторът възприема позицията, че адаптирането на облигационното законодателство създава и противоречивост на правната уредба, което е сериозен мотив за изграждането на специална регламентация.

**В глава втора** е разгледан правно регламентираният процес на сключване на търговския договор. В хронологична последователност се разглеждат особеностите, свързани със страни, встъпване в преддоговорни отношения, правно-техническите способности за обективизиране волеизявленията при конкретното сключване на договора, формиране на съдържанието му и проблемът за недействителността.

От съществено значение е процесът на встъпване в преддоговорните отношения, за което е налице лаконичен регламент в търговското ни законодателство. Поради това е изведена дефиниция за преддоговорните отношения и е направен детайлен анализ на понятието „добросъвестност“, въведено като критерий за тяхното лоялно и нормално протичане. С помощта на способите на тъкувателната техника е създадена и дефиниция за добросъвестност в преддоговорните отношения и е направен опит за определяне на нейното съдържание. Обоснована е тезата, че преддоговорната отговорност е самостоятелен институт, извън разпоредбите на деликтната отговорност, съгласно

облигационното ни право. Систематизирани са конкретни основания, които водят до нейното ангажиране като обобщение на съдебната практика. Като дискуссионен се оформя проблемът за границите на вредите, подлежащи на обезщетение, при неоснователен отказ или недобросъвестност от сключване на договора. С оглед ограничаване на съдебните спорове авторът предлага и създаването на изричен текст в търговското законодателство.

**Глава трета** е посветена на теоретико-приложните аспекти относно изпълнението и неизпълнение на търговските договори. Прилага се комплексен подход при анализиране на проблематиката, като се съчетават знанията и теоретичните положения, утвърдени в облигационното и търговското право. Разгледани са особените институти на непреодолимата сила и стопанската непоносимост, които притежават специфично приложение по търговските договори. При анализиране на понятията като изходна позиция са утвърдени теоретични постановки, съчетано с проблемите, произтичащи от съдебната ни практика. Предлага се въвеждането на обективни критерии при оценка на степента на обременителност, с оглед приложение на института на стопанската непоносимост. Съществено място е отделено на практическите проблеми, свързани с определянето и прилагането на неустойката, поради особената нормативна регламентация в търговските отношения. Като положителен момент се посочва хармонизиране на търговското ни законодателств с Директива 2011/7/ЕО относно борбата със забавяне на плащанията по търговските сделки.

**Дял втори** е посветен на отделни ненаименувани търговски договори, разпределени в самостоятелни четири глави по предметен признак: договор за прехвърляне на търговското предприятие, договор за франчайзинг, договор за факторинг и договор за дистрибуторство. За анализирането им се използва историческия, сравнителноправния, нормативния метод и методите на логически анализ, индукция и дедукция. Поради сходството им с отделни аналози от облигационното право се представят и сравнително-правни анализи между тях и уредените договори в търговското ни право.

В **Глава първа** се анализира договорът за прехвърляне на търговското предприятие. Посочват се научни аргументи относно определянето му като ненаименуван търговски договор. Изведени са общите условия при сключване на договора, предвидени в

търговското ни законодателство. При анализа на съдебната практика се констатира противоречивост относно правните последици на договор за прехвърляне на предприятие, когато липсва предварително решение на компетентния орган на търговското дружество за сключването му.

Извършена е съпоставка между прехвърляне на предприятието и преобразуване на търговско дружество, независимо от настъпването на правоприемство и при двете правни фигури. Основният извод е за престационният характер на договора за прехвърляне на предприятие и за наличие на специфика, свързана с неговия предмет и конкретната му разновидност.

**Глава втора** е посветена на договора за франчайз като последователно са разгледани неговото историческо възникване и етапи на развитие. При извършване на сравнително-правния анализ на регулациите в отделните държави, се констатира разнообразие в законодателните подходи. Научният анализ се концентрира върху теоретичните аспекти при дефиниране на понятието, поради разнородната нормативна уредба в отделните държави. Констатира се разнообразие и от теории в доктрината, насочени към изясняване на понятието, сложността на което произтича от комплексния му характер като явление. В обобщение на анализа са изведени основните и типични елементи на франчайзинга от правна гледна точка. На това основание се приема възможността да се типизира франчайзинговото споразумение, като се приема тезата за създаване на рамков модел на базата на еднотипни договорни клаузи. С оглед на целите на научното изследване е извършен цялостен правен анализ на договора на основата на общоприетото теоретично учение. За изясняване спецификата на договора, той е съпоставен със сходни договори в правната действителност, като се аргументира тезата за неговия самостоятелен характер. По подобие на съвременни законодателства, където договорът подлежи на изрична специална регламентация (САЩ) се обосновава необходимостта от въвеждане на задължение преди сключването на франчайзинговото споразумение да се разкрива съществена информация от франчайзодателите, за което е изготвен проект- образец в приложението на публикацията. За усъвършенстване на законодателството се предлага въвеждането на регистрационен режим на договорите в Патентното ведомство или специално създаден орган.

Сравнително-правният анализ особено в частта за правното регулиране на **франчайза** показва тенденция за ориентиране на отделните държави към приемане на специално законодателство. В тази връзка е и предложението за необходимостта и на територията на Република България да се приеме най-малко отделен раздел в ТЗ, посветен на договорите за франчайз, който ще въведе сигурност на страните при уреждане на отношенията си.

**Глава трета съдържа изложение относно** договора за факторинг на основата на историческия метод и сравнително-правен анализ за регламентирането му в отделни държави. Във вътрешното ни право не е налице синхронизиране на уредбата в данъчното и банковото законодателство. Поради това създаването на единна теоретична конструкция при дефинирането на факторинга е в състояние да подобри действащата практика. В този смисъл се препоръчва да се въведе дефиниция, аналогично на възприетата в Конвенцията за международен факторинг за унифициране в правоприлагането. Авторът обосновава тезата за квалифицирането му като **специфичен договор**, извън категорията на смесените договори и договора за цесия. Аргументира се наличието на специфичен негов предмет, тясно свързан с функцията му като средство за финансиране. Той представлява единство от покупка на вземане и предоставяне на финансови/нефинансови услуги на клиент-доставчик. За аргументиране на независимия и специфичен характер на договора за факторинг е извършена сравнително-правна съпоставка със сходни договори (цесия, договор за банков кредит, договор за форфетиране).

**Глава четвърта анализира договора за дистрибуторство**, поради практически проблеми, свързани с квалификацията и правното оформяне на съглашенията. Научното обяснение се извършва на базата на третирането му като вид дейност от една страна и като вид търговско споразумение от друга страна. На основата на общата правна характеристика на договора се извеждат и неговите белези за индивидуализиране, по които се разграничава от сходни съглашения. Систематизирани са и възможните теоретични конструкции, въз основа на които е допустимо анализиране на дистрибуторското съглашение. На тази основа, авторът предлага собствена теоретична дефиниция, която отразява индивидуалността на договора. Съществено място е отделено

за анализиране на предмета на договора като се обосновава извода за **неговия неделим характер**, независимо от наличието на разнородни два елемента: а) прехвърляне и придобиване на собственост върху стоки от дистрибутора; и б) създаване на организация за тяхната препродажа на основата на дългосрочно сътрудничество в рамките на определена територия, при условия посочени от производителя.

На това основание се извежда твърдението за самостоятелния и независим характер на договора и за необходимостта от съвременна методологична основа при преценка на дистрибуторските съглашения

За обосноваване на правната индивидуалност на договора в детайли се изследват и особените права и задължения на страните. В тази връзка е направена и съпоставка със сходни договори, регламентирани от търговското ни право- за търговска продажба и търговско представителство, за търговско посредничество и договор за консигнация. За пълнота на изложението се посочват и видовете дистрибуторство с оглед на утвърдената търговска практика. Залегнал е и проблемът за защита на свободната конкуренция, поради влиянието на споразуменията върху ценовата политика и възможността чрез тях да се създават антиконкурентни практики.

**В обобщение се констатира**, че търговската ни практика е разработила ненаименувани договори, които не съществуват в националното ни законодателство, но тяхната юридическа значимост е съществена както във вътрешната, така и в международната търговия. Благодарение на свободата на договаряне, практиката ги е разпространила извън държавата на техния произход, което поставя проблема за тяхното научно обяснение.

№	Заглавие и резюме
2.2.	<p><b>ФОРМУВАННЯ МЕХАНИЗМУ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ : ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА</b>  <b>/The public private partners as a component of the mechanism for efficient control and management of the enterprise business activity: theory and practice/.</b>            Колективна монография «Формиране на устойчив механизъм за развитие на икономиката», Украйна, “Научен журнал“ „Икономика и финанси“, 2014 , Йорданова, М. Публично –частното партньорство като компонент в механизма за ефективно регулиране и управление икономическата дейност на предприятията“, глава 1.5., с. 46-53</p>

Основна задача на настоящото научно изследване е теоретичен анализ на понятието публично-частно партньорство и изясняване на неговата същност. Главната теза на автора е, че комплексният характер на понятието отразява съчетанието на частни и публични интереси, което го превръща в модел за ефективно функциониране на икономическата дейност. В този аспект публично-частното партньорство се явява и необходим компромис между приватизацията на публичните активи и възможността за участие на субекти от частния сектор в предлагането на публични услуги. Като резултат от анализа е да се формулира дефиниция с универсален характер, която поставя акцент върху неговата хибридна същност.

На основата на сравнително-правния метод се констатира, че подходът на отделните национални системи е различен в зависимост от степента на развитие на икономическите отношения и законодателните решения в тази област. Поради особеностите на икономическото развитие, в отделните държави се наблюдава многообразие в правната регулаторна рамка на понятието. В отделни национални законодателства- Гърция, Ирландия, Словения, Италия, Латвия, Хърватия, са приети специални закони за регулиране на материята. В Канада, Австрия, Белгия, Швеция, Холандия, Сащ, Великобритания липсва конкретно законодателство, но са приети множество отделни правителствени актове, свързани с формите на сътрудничество между публичния и частния сектор.

Разгледани са отделни теоретични становища, в резултат на което се констатира, че се прилагат разнородни критерии за да се идентифицира явлението и да се разграничи от сходни способности за взаимодействие между публичния и частния сектор като приватизация, обществени поръчки или създаване на смесени търговски дружества. За целите на научното изследване са систематизирани в табличен вид и по важните дефиниции в тази област.

Като основен извод се оформя заключението за липса на единен модел в регламентацията и дефиниране на понятието публично-частното партньорство. Като обобщение от съществуващите регламенти се възприема тезата за комплексния му характер и за наличието **на два вида компоненти- икономически и правни**. Те съществуват в единство и са неразделна част от неговото съдържание.



На основата на настоящия анализ и въз основа на систематизираните съществените компоненти на понятието, според автора на изследването, дефиницията за публично-частното партньорство приема следния вид: *Публично-частното партньорство е комплексно по съдържанието си дългосрочно правно сътрудничество между субекти на публичния и частния сектор, което е насочено към постигането на обществено-значима цел с висока социална стойност чрез реализиране на инфраструктурни проекти на основата на свободната конкуренция, публичност, прозрачност при справедливо разпределяне на ползите и риска между партньорите и последващ контрол за повишаване на качеството на услугата и нейното управление.*

В заключение се обобщават основните **принципни положения**, които са необходими за ефикасността на публично-частното партньорство. Те включват наличието на следните условия : а/ политическо ръководство и институционални предпоставки, които да гарантират информираност на обществото за разходите, ползите и рисковете от публично-частното партньорство; б/ създаване на правна рамка за привличане на инвестиции, осигуряване на конкуренция, достъп до информация и процеса на вземане на решения. в/компетентност на институционализираните органи и капацитет; г/ решението за инвестиране да се основава на цялостен анализ на разходите и ползите; д/ прозрачност и достъпност на проекта; е/ избор на подходящ метод за оценка, който да осигурява по-висока стойност срещу парите; ж/ трансфер на рисковете в полза на страната, която го управлява най-добре. з/ конкурентност и почтеност в процеса на възлагане с цел да се елиминира възникването на монопол от определен доставчик. Основният извод е , че публично-частното партньорство е процес, който се основава на търговски принципи.

В юридически аспект основните практико-приложни проблеми са свързани с осигуряване на правната сигурност, която се съблюдава чрез сключване на договор или създаване на специално дружество за осъществяване на проекта по реда на публично-частното партньорство.

№	Заглавие и резюме
3.3.	<p><b>PROBLEMS OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF BUSINESS/ Development and legal aspects of unnamed contracts / ISBN 978-1-926711-21- Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada, 2014, Vol. 1, pp. 236-241</b>            Колективна монография“Проблеми на социалното и икономическо развитие на предприемачеството“, ISBN 978-1-926711-21- Publishing house «BREEZE»,</p>

	Montreal, Canada, 2014, Йорданова, М. „Развитие и правни аспекти на ненаименуваните договори“, глава 3.5. , с.236-241
--	--

В настоящото изследване основната цел е да се обобщят правните особености на ненаименуваните договори, за да могат да бъдат ограничавани от останалите договорни форми. В този аспект се представя развитието на категорията ненаименувани договори и се извеждат като дискуссионни два научни проблема. Първият от тях се отнася до критериите за правно квалифициране на този вид съглашения в системата на договорното право при съвременните условия. Вторият проблем е за пределите на свободата за сключването им и за приложимото законодателство относно тяхното реализиране.

Основната научна цел е чрез правния анализ да се систематизират особените юридически признаци на ненаименуваните договори като самостоятелна правна категория и се посочат същностните им правни белези.

Поддържа се тезата, че създаването на нови договорни модели е резултат на нормативния процес на конвергенция между правните системи и на световния процес на глобализация. Научният извод е за оформянето на ненаименуваните договори като самостоятелен институт на договорното право.

Идеята за допустимостта на ненаименуваните договори се възприема в по-голяма част от правните системи, особено в държавите, възприели континентално-правната система като Франция, Германия, Русия, България.

На съвременния етап, в литературните източници се наблюдава многообразие в терминологията за означаване на съглашенията, за които липсва изрична правна уредба. Като синонимни термини се използват „атипични“, „неквалифицирани“, „с необичайно съдържание“ или „безименни“ договори. В този смисъл от значение е съдържанието, което се влага в понятието ненаименуван договор, като израз на неговите специфични белези.

Правото на субектите да сключват ненаименувани договори се разглежда като форма на проявление на принципа за свободата на договаряне в частноправните отношения. Научните усилия са насочени главно да се определи нейното съдържание. Понятието се дефинира като *възможност на физически и юридически лица по закон да създават договори и да определят тяхното съдържание*. Оформя се извода, че на

съвременния етап свободата на договаряне се основава на теорията на субективните права като един от фундаментите в юридическата методология за гарантираните от конкретната държава на правните възможности на отделния субект.

Свързването на ненаименуваните договори с утвърдения в доктрината принцип на свобода на договарянето поражда и въпроса за границите, установени от правния ред относно тяхната действителност. Свободата да се създават и моделират договорни конструкции по преценка на страните не е неограничена. Обобщени са критериите, които в отделните правни системи използват и са насочени за защита на обществения ред, морала и закона.

Като нормативни ограничения при определяне на съдържанието на ненаименувания договор се обосновават: а) ненарушаването на императивни правни норми; б) ненарушаването на добрите нрави; в) ограничения, свързани с въведени лицензионно-разрешителни режими; г) ограничения относно предмета, съдържанието и формата на сделките с недвижими имоти; д) обичаите в практиката и добросъвестността, въведени от законодателя като обективни критерии за тълкуване на договора; е) обществения ред, изграден върху основните принципи на правото.

Констатира се, че в съвременната правна теория се предлага ново изходно начало, което да е в основата на концепцията за изясняване правната същност на ненаименуваните договори. Като нова методологична основа за анализ се предлага принципът за справедливост.

Обосновава се твърдението, че основен проблем за отграничаването на ненаименуваните договори е в **създаването на методика**, която да утвърди обективни критерии. Методиката представлява синтез от юридически характеристики, които се прилагат към съглашението за отграничаването му от уредените договори. В настоящото научно изследване систематиката на научните критерии се базира на утвърдените видове договори в правната доктрина. За създаването на обоснован извод относно квалифициране на договорното съглашение като ненаименуван договор се предлага да се използват следните параметри: а) *сфера на приложение*; б) *основанието за сключване на договора*; в) *особености при сключване на договора*; г) *особености в съдържанието на договора*; д) *начин за разпределение на правата и задълженията*; е) *оценка за еквивалентност и*

*възмездност в отношенията; ж)източници за регулиране.*

Смисълът да се разграничи ненаименувания договор е с оглед определяне на приложимото право. Източниците могат да се систематизират, което е от значение за конкретните права и задължения, свързани с изпълнението на договора и за решаване на породените спорове. На основание аналогията на закона следва да се признае, че за този вид съглашения е допустимо съответното приложение на общото учение за договорите. Правният аргумент е, че ненаименуваните договори притежават родовите белези на договорите изобщо и се подчиняват на общите разпоредби, уредени от договорното право на съответната държава. В допълнение към тях е прилагането на търговския обичай и общите принципи в правото.

Въз основа на теоретичния модел се въвежда и изработва **правен алгоритъм за квалифициране на конкретно съглашение като ненаименуван договор. За достигането на** обоснован извод е необходимо да се преодолеят следните етапи: а) съпоставяне на конкретното споразумение с уредените договори; б)определяне на приложимото право; в) тълкуване на конкретната воля на страните и извеждане на предмета, правата и задълженията им; г)квалификация за действителност на договора на основание принципа за свобода при избор на съглашение и определяне на неговото съдържание; д)синтезиране на спецификата на договора в сравнение с уредените договори, изведена на базата на конкретните уговорки като права и задължения.

С оглед на твърдението за самостоятелния характер на ненаименуваните договори е извършена и съпоставка с категорията смесени договори, която не е подробно разработена в правната теория. Обосновава се твърдението, че при ненаименуваните договори принципното правило е съвпадение на волята по *единен* предмет на договора, докато при смесените договори съгласието обхваща поединично съгласуване на волите по всяка част от съществените условия, които образуват неговото съдържание. В този аспект, ненаименуваните и смесените договори трябва да те се разглеждат като независими правни категории .

В заключение се обобщава, че е необходимо да се възприеме нов научен подход при преценка на ненаименуваните споразумения, който да отчита два съществени фактора, а именно: признание на правното многообразие в световен мащаб и в Европа и

консолидиране на правните достижения за хармонизиране на отделни аспекти на договорното право. Посочва се, че основната тенденция е разширяване на тяхното приложение, в резултат и на конвергенцията на отделните правни системи. Поради това, в съвременните изследвания се поддържа идеята за създаване на обща теория на договорното право, която може да бъде реализирана на основата на единни принципи и универсални правни категории. Идеята за създаване на обща теория на договорното право се оценява положително за правото на Европейския съюз, националните законодателства и принципа на субсидиарност.

	<b>Заглавие и резюме</b>
4.4.	<b>Малкият бизнес: Справочник почти за всеки / Състав. Йордан Петров Коев, Йордан Петров Коев, Бъчварова.М. и др.-Варна: Стено, 2006, гл. 7, с. 132-171.</b>
<p>Изследването е интердисциплинарно, като основната идея на авторския колектив е да представи теоретични познания, които да са в основата на решенията на предприемачите при избора им за осъществяване на търговска дейност. В контекста на посочената проблематика е изложението, което в правен аспект разглежда основни въпроси, свързани с правните възможности, уредени от търговското законодателство за участие в търговските отношения. Те се разделят основно на две категории: правно-организационни форми и договорни форми.</p> <p>Представя се анализ на основното понятие търговец като родова категория, съгласно Търговския закон. Разгледано е многообразието на правните форми, което намира проявление в отделните разновидности на търговеца, разгледани съгласно утвърдената класификация в правната теория на : а/ търговци по занятие; б/търговци по силата на закона; и в/ търговци по начина на организация на дейността си.</p> <p>Разгледани са дружествените форми за осъществяване на търговска дейност като се поставя акцент върху отговорността на съдружниците за задълженията на дружеството към кредиторите във всяка една от тях. Систематизирани са правата и задълженията на съдружниците в отделните дружества като се посочват особеностите в отделните дружества. Поставя се на анализ и структурата на управление в тях и правомощията на</p>	

органиите. В раздела относно договорните форми се разглеждат особеностите на договора за гражданско дружество и дружеството със съучастие; договор за изработка, договор за посредничество.

Разгледани са и отделните регистрационни режими за търговеца- търговска регистрация, данъчна регистрация, регистрация в Патентното ведомство, регистрация в БТПП, регистрация по Закона за занаятите, регистрация по Закона за частната охранителна дейност.

В заключение, знанието относно отделни правни модели за осъществяване на търговска дейност е необходимо с оглед избора на конкретната правна форма на предприемаческа дейност и свързаните с нея права и задължения.

## II. СТУДИИ

	Заглавие и резюме
5.1.	„Актуални правни проблеми относно нормативната уредба на акционерното дружество“.(студия) //Годишник . Стопанска академия - Свищов, 2014, Том СХV, II, с. 125-159
<p>Настоящата студия е посветена на актуалните правни проблеми, свързани с нормативната уредба на акционерното дружество. Целта на научното изследване е: анализ на действителното състояние на членството в дружеството, неговата защита и отговорността на органите за управление при накърняване правата на акционерите.</p> <p><b>Тезата на</b> настоящото научно изследване е необходимост от усъвършенстване на нормативната уредба с оглед защита правата на акционерите.</p> <p><b>Предмет на изследване</b> са теоретични и практико-приложни аспекти, свързани с членството в акционерното дружество и отговорността на членовете на съветите за вреди, причинени на дружеството. <b>Обект</b> на изследване са нормативната уредба и съдебната практика.</p> <p><b>В структурно отношение</b> студията се състои от въведение, три глави и заключение. Отделните части са разпределени в следната систематика: 1.Членството в акционерното дружество. 2.Правни средства за защита на членството. 3.Отговорност на</p>	

членовете на съветите. **Методите**, които се прилагат в настоящото научно изследване са сравнително-правен метод, индукция, дедукция, формална логика, обобщение.

Като централен е въпросът за *възможността на дружеството чрез органите за управление да видоизменя, ограничава и лишава отделния акционер от права*. Основните проблеми, които се разглеждат в тази част от настоящата студия се отнасят до нормативната уредба и практико-приложни проблеми в следните хипотези: а/ изключване на акционера при неизпълнение на главното задължение за вноски; б/накърняване правата на акционера при намаляване, респективно увеличаване на капитала на АД.

С оглед на позицията, че изключването е динамичен фактически състав са изследвани законовите предпоставки за неговото осъществяване. Основният проблем е за **обхвата на правното действие на изключването на акционера**, поради обстоятелството, че е достатъчна и само една акция, за да съществува правото му на членство. Изтъква се обстоятелството, че членството е единно субективно, поради което независимо от броя на притежаваните акции и формата на неизпълнение, изключването представлява универсална последица за неизправния акционер.

Разглежда се рефлекторното действие на намаляване на капитала върху членството на акционера. Застъпена е тезата, че следва да се създадат правила, които в съответствие с принципа за равенство и равноправно третиране на акционерите да гарантират субективното право на членство. Намаляването следва да засегне пропорционално всички акционери според броя на притежаваните от тях акции.

Разгледани са правните средства за защита членството на акционера, като се подразделят на две подгрупи : съдебни и извънсъдебни. Подлага се на научна критика обстоятелството за липса на съдебен контрол върху решенията на органите за управление на дружеството.

Повдигат се отделни нерешени въпроси относно квалифициране на решенията на органите за управление при нарушаване на процедурата при постановяването им и наличие на несъответствие със законови разпоредби . Изтъква се обстоятелството, че е налице вакуум в правната уредба, поради което с Тълкувателно решение на ВКС № 1 от 06.12.2002 година са предоставени критерии за нищожност на решенията на органите за управление.

С особен практически акцент е и въпросът относно възможността на акционерите да предявят иск за ангажиране на отговорността на членовете на съветите за имуществени вреди, причинени на дружеството при тяхното управление. Поставя се като дискуссионен въпросът относно вината на отделния член като изискуема предпоставка за вина при ангажиране на отговорността му. Подлага се на научна критика доминиращото решение, че **законът не предполага вината на членовете на съветите при наличие на вреди на дружеството**. Тя следва да бъде доказана от страната, която се позовава на съществуването ѝ. Приема се тезата, че вината на членовете на съветите произтича от неполагането на дължимата грижа и на това основание е презумптивна по характер.

От съществено значение, както от теоретична, така и от практическа гледна точка е квалифицирането на отговорността и определянето на нейния обхват. Приема се твърдението, че отговорността на членовете на съветите следва да **се квалифицира като договорна по вид**. Основният правен аргумент е в изискването отношенията между дружеството и членовете на съветите да се уреждат по силата на писмен договор за възлагане на управлението. Регламентираният иск по чл. 240а от ТЗ е уреден като **иск на малцинството** акционери. За разлика от действащото ни право, в американското право иска се признава като **индивидуален иск в полза на всеки акционер**. При условие, че не притежава акции в предвидения размер от капитала, за предявяването му е необходимо обезпечение в размер на 1/3 от неговата цена. De lege ferenda приемаме за подходящо да се възприеме решението на американското право, което защитава в по-висока степен индивидуалните права на акционера.

№	Заглавие и резюме
6.2.	<b>Представителство и посредничество в търговските отношения</b> “/Маргарита Стефанова Бъчварова.(студия) // Год. Икон. унив. - Варна, 2007, с. 201 - 232.
<p><i>Целта на настоящото изследване</i> е да се анализират правните аспекти на представителството и посредничеството в търговските отношения. За изясняване на юридическата му същност е извършена съпоставка със сходни инструменти, използвани в търговската практика. <b>Основната теза</b>, която авторът поддържа е за утвърждаване на представителството и посредничеството като специфичен правен механизъм в</p>	



търговските отношения.

**Предмет на изследването** са правните форми на договорното и законово представителство. Поради широкото съдържание в правната теория на понятието “търговско представителство” се включва и посредничеството като част от анализирания проблематика.

**Обект** на изследването са регламентиранияте конкретни проявни форми на представителството, уредени от Търговския закон, които намират отражение в търговските отношения.

Изяснено е съдържанието на търговското представителство, което е специфично с оглед на разпоредбите на ТЗ. Подробно са анализирани отделните негови форми, които основно са подразделени на две категории: договорно и законово представителство.

В частта за договорното представителство се разглеждат теоретични и практически аспекти на отделните категории, уредени от законодателството: търговски пълномощници, търговски представители и търговски посредници. Изтъква се особеността на правната ни уредба в широкото съдържание на понятието представителство, което включва не само извършването на правомерни правни действия, но и на фактически действия в полза на търговеца.

За прокуриста особен момент е в преценка на валидността на действията му, когато те са извън изричното упълномощаване от принципала. **Съществен теоретичен момент** при анализирания неговите правомощия е в определяне обема на представителната му власт. Анализирани са законовите варианти за ограничаването ѝ, като се приема изключителния характер на правната ни уредба, на основата на което прилагането им разширително в практиката е необосновано.

Изведени са съществените правни белези на търговското представителство в т.нар. тесен смисъл, уредени в чл. 32-49 от ТЗ. Поради специфичния предмет на представителната дейност от този вид и независимия ѝ характер се оформя заключението, че трудовите отношения са неприложими в тази сфера.

Извършено е разграничение между правното положение на търговския представител и дистрибуторите като паралелна правна категория. Изведени са критериите за отграничаването им, които са свързани с предмета на дейност, начина за определяне на

възнаграждението им и риска от дейността.

Посредничеството се анализира от две позиции: като вид фактическа дейност и като сделка, която поражда определени права. Анализират се отделни проблеми относно настъпване на изискуемостта на възнаграждението му. Извършен е паралел с особени категории посредници- морски посредник, борсови посредници, застрахователни посредници.

В частта относно органното представителство се посочват неговите специфики относно съдържанието му. Като съществен правен признак е наличието на правомощието компетентност, с което представителната власт на органа за управление е функционално обвързана. Предметът на дейност на принципала /търговското дружество/ се извежда като относителна граница /предел/, която определя и максимума, до който се разпростира представителната власт. Изследва се връзката между задължението за управление на органа и представителната му власт, която се предоставя за реализация на приетите решения. Изтъква се, че за разлика от капиталовите дружества, при персоналните дружества, представителната власт е иманентно присъща на членството на определена категории съдружници.

При капиталовите дружества се изследва ролята на решението на общото събрание като елемент от фактическия състав за възникване на представителната власт. Поддържа се твърдението, че то не е равнозначно на упълномощителна сделка. Неговото предназначение е да концентрира и персонализира представителната власт в точно определени физически лица.

Съществено място е отделено на особеностите, свързани с границите на представителната власт на органа за управление и правните последици при действия над нейния предел. Проблемът се изследва в две посоки: във вътрешните отношения спрямо общото събрание на дружеството и във външните отношения- спрямо третите лица. Констатира се, че основната позиция на закона е за неограниченост на представителната власт спрямо третите лица не следва да се възприема абсолютно. Поддържа се твърдението, че обичайният предмет на дейност на дружеството трябва да се счита за регулатор относно обема на представителната власт. Друг регулатор това е възприетата форма на представителството. В тази връзка при колективното представителство общата

воля на членовете на съветите представлява известне коректив на представителните действия на отделния член на органа за управление.

В заключението се констатира хармонизиране на действащата ни уредба в частта за законовото представителство с Директива за публичността 68/151/ЕИО.

### III. НАУЧНИ СТАТИИ

№	Заглавие и резюме
7.1.	<p><b>„Юридическа характеристика на образователния франчайз“. // Известия Икономически университет Варна, №1/ 2014.с. 23-29</b></p>
<p>Основната <b>цел</b> на настоящата статия е да се анализира въведеното понятие в законодателството – образователен франчайз и се изведат основните му характеристики от юридическа гледна точка.</p> <p><b>Предмет</b> на изследване е правната уредба, регулираща образователния франчайз като обществено явление. <b>Обект</b> на изследване са юридическите му характеристики.</p> <p>Методологията на изследването е свързана с научен анализ на наличните източници и нормативна уредба, прилагане на сравнителния метод, индукция, дедукция, формална логика. <i>Защитаваната теза е, че понятието образователен франчайз е подразновидност на франчайзинга като родова категория, като притежава и специфични белези, които налагат въвеждането на детайлизирана правна уредба.</i></p> <p>Дефиницията на понятието образователен франчайз в допълнителните разпоредби от ЗВО се подлага на научна критика, поради факта, че не е съобразено с особеностите на образователната сфера. За разлика от икономическата среда, където франчайзингът намира приложение, в образованието съществуват специфични особености. Те се отнасят до: нормативни изисквания по акредитиране на висшите училища, намеса на държавата в регулирането на образованието, финансиране от държавния бюджет, административен подход при решаването на образователните политики.</p> <p>На основата на <b>сравнително-правния анализ</b> са систематизирани следните характерни белези на образователния франчайз от правна гледна точка.</p>	

**Първо**, образователният франчайз се прилага в сфера, в която съществуват осоеени принципи и правила. Академичната среда е съприкосновеност на знания, опит, творчески идеи, иновативност и откривателство. Дискусионен е въпросът доколко тези обстоятелства могат да бъдат поставени като концепция и бизнес формат-рамка и отдадени на друг ползвател чрез договор за образователен франчайз.

**Второ**, образователният франчайз, с оглед на систематичното място в закона се разглежда като форма на академична автономия. Реализира се чрез договорно правоотношение между субекти, които притежават специализиран предмет на дейност в качеството си на висши учебни заведения.

**Трето**, участниците са образователни институции, които се учредяват с акт на Народното събрание, като държавата определя стратегия за развитие с оглед на национални цели и приоритети.

**Четвърто**, правото да се сключват договори за образователен франчайз с чуждестранни университети го характеризира и като договорна форма за международно сътрудничество, в основата на което е принципът за равнопоставено партньорство и взаимна изгода. Предметът на договора представлява правото да се предостави ползването **на утвърден метод и модел на обучение въз основа на разработени и акредитирани учебни програми**. За франчайзополучателя това означава да получи дял от методологията за образователни обучителни услуги /ноу-хау/ и да участва в пазарния дял на франчайзодателя.

**Пето, в процедурата за програмната акредитация на висшето училище**, императивно условие е в доклада - самооценка да се представи информацията относно договорите за съвместна дейност и образователен франчайз. Изискването изрично е нормативно посочено в чл. 29, ал.3 от Правилника за дейността на Националната агенция за оценяване и акредитация /НАОА/.

В резултат на научния анализ авторът застъпва позицията за необходимост от усъвършенстване на законодателството чрез въвеждане на детайлизирана правна уредба. Предлага се de lege ferenda като нормативно решение да се въведе регистрационен режим чрез вписването им в регистър, воден от Министерството на образованието. Всяко последващо изменение на договорите за образователен франчайз също следва да подлежи

на регистрация. Чрез въвеждане на регистъра се осигурява публичност на сключените договори от висшите училища, а оттук и възможността за информация, както в академичните среди, така и в държавните структури. Въз основа на регистъра е възможен и последващ контрол за тяхното изпълнение, съответно контрол върху средствата, разходвани за неговото изпълнение.

По този начин се постига унифициране при прилагане на закона и подобряване на качеството на предоставената образователна услуга.

№	Заглавие и резюме
8.2.	<p><b>„Development of contract law“ /Развитие на договорното право/// Scientific journal „Economics and Finance“ Publishing house “BREEZE”, Montreal, Canada, 2014, Vol.2, pp.340-344</b></p>
<p>На съвременния етап е налице тенденция към сближаване на договорното право в отделните правни системи, обусловено от обективния процес на глобализация в икономическата сфера. В отговор на този процес е създаването на единна теория за договора, изградена на основата на фундаментални принципи, приети от утвърдени световни институции и учени.</p> <p>На основата на правния анализ се извеждат <b>обективни фактори</b>, които обуславят сближаване на договорното право между двете системи: на общото право и на континенталното право. В исторически аспект като фактор се явява римското право. То е фундамент, от който се взимат институти и дефиниции, които са с универсален характер и се доразвиват с оглед на националните особености.</p> <p>Вторият обективен фактор е развитието на междудържавното общуване, което води до разширяване на формите на взаимодействие. Глобализирането на обществените отношения предполага намиране и на адекватни форми за правната им регламентация, както и усъвършенстване на международното право.</p> <p>От значение е и създаването на политически съюзи (Европейски съюз), което обуславя хармонизиране и унифициране на отделни части от договорното право.</p> <p>Съществен момент е и уеднаквяването на отделни ценностни категории като свобода на волята, справедливост, добросъвестност, морал и равенство и те се възприемат в</p>	

отделните национални законодателства със сходно съдържание. Свободата на договаряне в контекста и на двете правни системи е едновременно ключов принцип в договорното право и основно начало на пазарната икономика. Свободата не е неограничена, а предоставя възможност за поведение, което не нанася вреди на другата страна и е основано на установения правопорядък, нравствеността и публичния интерес като цяло. Разновидностите ѝ се проявяват като свобода при сключване на договора и избор на контрагент, право на сключване на неуредени в закона договори, право на свободно определяне на обезпеченията, право при избор на механизъм за разрешаване на спорове.

Констатира се, че на съвременния етап се обединяват усилията в научните изследвания, в резултат на което се създават концепции и доктрини, които позволяват извеждането на уеднаквени принципи за отделните законодателства. Те са в основата на съвременното модерно договорно право.

**Основният извод е,** че процесите на интеграция и глобализация обективно налагат неизбежен компромис между двете правни системи и изработването на единна правна терминология и международни кодификации с оглед уеднаквяване на договори и форми за предприемачество.

№	Заглавие и резюме
9.3.	<p><b>Legal nature of contracts for franchise“/ Правна природа на договорите за франчайз. Scientific journal „Economics and Finance“ и Verlag SWG imex GmbH, Nurnberg, Deutschland, 2014, Vol. 1, p.318- 321</b></p>
<p>В настоящото изследване се анализира договора за франчайз и неговите специфики на основата на изведени от автора правни критерии. Основната научна теза е за самостоятелния характер на договора, поради обособеността на неговия предмет и специфични права и задължения на страните.</p> <p>В специализираната теория са налице множество дефиниции за изясняване на явлениято, които констатира, че винаги в основата на франчайзинга е наличието на договорно отношение между участниците.</p> <p>Констатира се, че във всяка държава е налице специфика относно използвания</p>	

способ за правно регулиране. Оформя се заключението, че се прилагат основно два законодателни подхода: а) чрез създаване на специално законодателство, който се прилага в САЩ, Австралия, Канада, Румъния, Молдова или б) чрез адаптиране на действащото законодателство чрез съответно прилагане на принципите на гражданското и търговското право за автономия на волята, справедливост, свобода на договаряне: Италия, Германия, Русия, Великобритания, България.

На основата на **сравнителния анализ** се констатира различни значения на понятието франчайз, които могат да бъдат обобщени в следните категории : а) като търговски договор със специфичен предмет; б) като система от трайни отношения; в) като особена форма на дистрибуторство; г) като метод на маркетинг на стоки и услуги.

С цел дефиниране на франчайзинга в изследването е направен сравнителен преглед на нормативната уредба в отделни държави: САЩ, Германия, Великобритания, Русия.

Обосновава се извода, че за определянето на правната природа на договора за франчайзинг са необходими квалификационни критерии, чрез които да се определи мястото му в системата на договорното право. В настоящото изследване като научни критерии се прилагат, които са свързани със **съществените елементи на договора: страни, предмет, права и задължения, срок и цел.**

Изясняването на правната природа на договора за франчайзинг е тясно обвързано с извеждане на неговия **предмет**. Независимо, че сключването на споразумението е в резултат на свободата на договаряне на страните, то са налице клаузи които изискват прецизното им формулиране по начин, който специфицира договора. Основният въпрос на договорното споразумение е *обособяването на предмета като комплекс от права на индустриалната или интелектуална собственост*, които се преотстъпват на франчайзополучателя с цел да организира собствено предприятие като мултиплицира бизнеса на франчайзодателя. Преди сключването му страните встъпват в преддоговорни отношения, които предполагат информираност (disclosure requirements) по основните елементи от дейността на франчайзодателя. В отделните държави въпросът за предварителното информиране се обвърза с изискването за прозрачност при извършване на дейността и оттук и контролът, който се оказва от съответните органи. С най-добра регулация относно преддоговорния етап при сключването на франчайзинговото

споразумение е САЩ, където се предвижда предоставянето на документ (**disclosure document**) от франчайзодателя, съдържащ основни данни за дейността му най-малко четиринадесет дни преди сключване на договора.

Във всяко франчайзингово споразумение могат да се посочат следните елементи от категорията на **essentialia negotii**: а) предоставяне ползването на франчайз като комплекс от изключителни права на индустриалната/ интелектуална собственост; б) общ контрол и управление от страна на франчайзодателя; в) възмезден характер на отношенията; г) наличие на неимуществени задължения на страните, свързани с обучение, контрол, забрана за конкурентна дейност. д) дългосрочен характер на отношенията;

**Следователно**, анализът на съществени елементи на договора за франчайзинг обосновават извода за *самостоятелния и независим* характер на споразумението. То притежава търговски характер, поради изискването франчайзодателя да притежава утвърдено търговско предприятие.

Основният извод е, че предметът на договора е специфичен, като отделните елементи в него образуват неразривно и органично цяло, което придава правна индивидуалност на съглашението. На основата на договора се създава трайно и продължително сътрудничество между равнопоставени участници и организация, за да се осъществи единна маркетингова, търговска и управленска стратегия. Специфична е **целта** на франчайзинговото споразумение, която е разпространение на бизнес концепция чрез разработване на ново предприятие от франчайзополучателя по примера на франчайзодателя.

**В заключение**, може да се очертае и основната тенденция за правно регулирането на франчайзинга като обществено явление. Наличието на еднотипни договорни клаузи осигурява възможността за създаване на стандартизирани по съдържание и еднообразни рамкови модели на споразумение. В подкрепа на този извод е и изготвения **Model Franchise Disclosure Law** от Международният институт за унифициране на частното право (UNIDROA) през 2002 година с цел унифициране на категории и дефиниции. В преамбюла се констатира, че франчайзингът е разширяваща се форма за осъществяване на дейност, поради което се предоставя в преценката на отделната държава доколко е необходимо съставянето на отделно законодателство и унифициране на съдържанието на



договорите за франчайз.

№	Заглавие и резюме
10.4.	<p><b>Непреодолимата сила в търговското право.</b> // Търговско право. №2, 2015</p>
<p>Актуалността на проблематиката и научният интерес се обуславя от съществуващия нормативен дуализъм и особеностите от гледна точка на фактическия състав за приложение в зависимост от вида на правната сделка: гражданскоправна или търговска. <b>Целта</b> е на основата на нормативния анализ да се изведе фактическия състав на понятието непреодолима сила и се аргументират особеностите при приложението му в търговските отношения. Обект на изследване е нормативната уредба според действащото законодателство, а предмет са специфичните разпоредби в търговското законодателство.</p> <p>За реализирането на целта в хода на изследването се подлагат на анализ: а) правните белези за характеристика на понятието непреодолима сила; б) приложението на фактическия състав, предвиден в закона; и в) съдебната практика;</p> <p>Изложението се състои от три части: а/ теоретико-методологична основа за анализ на понятието непреодолима сила; б/ фактически състав на непреодолимата сила в търговското право и неговата приложимост;</p> <p>Като основен доктринерен проблем се посочва обосноваване на правен критерий, който да отразява най-съществената страна на понятието непреодолима сила. Отделни автори (Агарков, Шварц, Лунц, Йоффе) акцентират в една или друга степен върху следните характеристики: а) непредотвратимост на събитието, преценена не конкретно за длъжника, а за цялото общество ; б) извънреден характер на събитието, което причинява невъзможността за изпълнение; или в) непредотвратимост на вредите със средствата, стопански достъпни за длъжника. Като извод се посочват правните белези, които са в основата на понятието непреодолима сила: а) непредвидимост на събитието, произтичаща от неговия извънреден характер; и б) непредотвратимост на последиците, свързани с неизбежността на настъпването им и непреодолимостта им от длъжника, независимо от положената от него дължима грижа.</p>	

Настъпването на непреодолима сила не освобождава автоматично длъжника от отговорност за неизпълнение на задължението си. На базата на чл. 306, ал.1 и ал. 2 са изведени нормативните условия за това, а именно: а) задължението да произтича от търговска сделка; б) длъжникът да не е в забава; в) да е налице непреодолима сила по смисъла на чл. 306, ал. 2 от ТЗ, която причинява невъзможност за изпълнение; Посочва се значението на уведомяването за настъпване на непреодолима сила, което не се признава за елемент от фактическия състав, тъй като предполага настъпването на непреодолима сила.

Разгледана е съдебната практика и се изтъкват теоретични аргументи относно икономическата криза и търговската несъстоятелност, които не се квалифицират като извънредни събития, поради което имат предвидим характер и не се включват в категорията непреодолима сила.

Обобщени са дискуссионните становища относно правото на едната страна да прекрати договора , поради непреодолима сила и определянето на първоначалния момент, след който страните не си дължат изпълнение. Като теоретична конструкция за анализ се използва действието на изувлението за прихващане, чието учение е в облигационното право. Основният аргумент е наличието на сходство между правото на прекратяване на договора и прихващането като потестативни право.

С оглед на гореизложеното тезата, която се поддържа е, че правният резултат на упражненото право на прекратяване на договора настъпва към деня, в който предпоставките за прилагане на последиците при непреодолимата сила в чл. 306, ал. 1 и ал.2 от ТЗ са били налице, а не от датата на фактическото му упражняване с едностранното изявление. На това основание, може да се приеме, че действието на правото на прекратяване притежава обратна сила, но не към момента на сключване на договора, а към момента на възникване на прекратителното основание – непреодолимата сила. От този момент за в бъдеще се погасява правоотношението между страните и престаиването на имотна облага е без основание.

В заключение се предлага дефиницията за непреодолима сила да се прецизира като се обвързва с грижата на добрия търговец и да се изясни законодателната воля относно правото на едностранно прекратяване на договора, при продължителен характер на непреодолимата сила.

№	Заглавие и резюме
11.5.	<p><b>Европейското дружество - от идея до реалност</b> / Маргарита Стефанова Бъчварова. // <i>Изв. на Съюза на учените - Варна. Сер. Хуманитарни науки</i>, 2013, № 1, с. 40 - 42.</p>
<p><b>Целта на статията</b> е да се представи историческото развитие на идеята за създаване на унифицирана правна форма в рамките на Европейската общност от една страна и от друга да се изтъкнат нейните специфични правни белези.</p> <p>Констатира се, че европейското дружество се приема като едно от големите юридически постижения, като идеята се е зародила още през 1959 година и значителен връх постига през 1991 г. със изготвянето на Устав на Европейското дружество през 2001 г. Директивата за Европейско дружество /ЕД/ се въвежда в отделните национални законодателства след 2007 г.</p> <p>Като фактор за нисък брой регистрирани европейски дружества се изтъква разнородната правна уредба в отделните държави. Основният аргумент е, че за ЕД правната уредба е на две нива: европейско право и национално законодателство.</p> <p>Въз основа на отделните специфични нормативни изисквания по учредяването /ограничение относно субектите – учредители, информиране на работниците и конституиране на техен орган да участват в процедурата; участие на синдикални организации и др./ се оформя заключението, че те представляват и своеобразна бариера за предприемане на инициатива за създаване на ЕД. Констатира се, че липсата на опит, информираност у самите търговци, познаване на данъчния режим в държавата, където се учредява, допълнителни разходи по вписването, са обстоятелства, които трябва да се преодолеят при създаването на ЕД.</p> <p>В заключение, независимо от посочените проблеми, създаването на унифицирана наднационална правна форма, която притежава възможността за свободно движение в рамките на Общността е сериозна стъпка в процеса на нормативното уеднаквяване на отделните национални законодателства.</p>	

№	Заглавие и резюме
12.6.	<p><b>Акционерното и европейско дружество - съвременно проявление на връзката между традициите и модерността в правото“.</b></p> <p>//Научен алманах на Юридическия факултет на Варненски свободен университет „Черноризец Храбър“, изд. Албатрос, 2013, София,</p>
<p>Актуална за съвременното българско търговско право е уредбата на Европейското дружество. В специализираната правна теория липсва самостоятелно научно изследване за изясняване на неговата правна същност.</p> <p><b>Целта на статията е</b> да се изведат общите белези между европейското дружество и акционерното дружество. Поради обстоятелството, че нормативната уредба в националните законодателства е сравнително унифицирана в частта за акционерното дружество, то и европейско дружество притежава сродни юридически белези с него. Общата юридическата характеристика между двете дружества и тяхната връзка изрично е провъзгласена в чл. 1, ал. 2 от Регламент (ЕО) № 2157/2001.</p> <p>На базата на сравнителния анализ <b>общите белези</b>, които се извеждат в статията са: а) наличието на търговска правосубектност, поради изискването за вписване в съответните регистри; б) капиталов характер, поради начина на структуриране на капитала чрез разделянето му на равни части- акции; в)общност в елементите на уредяването; г) идентични органи за управление; д) начини за прекратяване, ликвидация и несъстоятелност.</p> <p>Паралелно с общите белези се изтъкват и <b>специфичните особености</b> на европейското дружество. Те се отнасят до неговия наднационален характер, квалифицирането му като вторично с оглед на произхода си дружество и предвидените императивни способности за неговото учредяване най –често по реда на преобразуване / сливане или вливане/, създаване на дъщерно дружество или холдинг.</p> <p>Приема се, че европейското дружество притежава и собствена идентичност в рамките на Европейския съюз. Изследвайки същностните белези на европейското</p>	

дружество, то в основните си характеристики е налице идентичност с юридическите характеристика на акционерното по вид търговско дружество. За това свидетелства основния подход, използван при неговата уредба, който обхваща националното право според седалището на европейското дружество. Съгласно европейския регламент се изисква всяка държава членка да третира регистрираните европейски дружества като останалите акционерни дружества, учредени в съответствие с националното законодателство, като същевременно се спазват и особените изисквания в него.

№	Заглавие и резюме
13.7.	<b>„Invalidity of Commercial Transactions „</b> , / Margarita Stefanova Bachvarova. // <i>Изв. Сп. Икон. унив. - Варна, 2013, № 1, с. 18 - 23.</i>
13.а. 7.а	<b>„Недействителност на търговските сделки“</b> / Маргарита Стефанова Бъчварова. // <i>Изв. Сп. Икон. унив. - Варна, 2013, № 1, с. 23 - 29.</i>

Научният интерес на статията е в резултат на актуалността на проблематиката от теоретична и практическа гледна точка. Основната цел е да се анализира правната уреда и да се систематизират научни изводи, които могат да послужат при тълкуването и прилагането на законодателството.

Основният извод относно правната регламентация, че при преценка на недействителността на търговските сделки субсидиарно намира приложение гражданския закон, поради липса на изрична регламентация в търговското законодателство. Като специфични се оценяват основанията за недействителност в ТЗ, които се отнасят до сключването на търговските сделки, изявленията и астраните и формата на обективизирането им. Констатира се , че при търговската продажба е налице съществено отклонение от Закона за задълженията и договорите /ЗЗД/, поради факта, че липсата на волеизявление относно цената не води до нищожност на договора. Налице е частична недействителност на сделката, която се коригира като липсващата клауза се замества с повелителната норма на закона.

Извършена е характеристика на особените хипотези при сключване на търговските сделки, чийто фактически състав включва два компонента: гражданскоправен и

административноправен.

Направен е анализ относно формата на търговските сделки и нейното значение за валидността ѝ. Основният извод е, че последиците при неспазване на изискването за форма се обуславя от предмета на сделката. Правният аргумент е в изискването сделките с предмет недвижими имоти и в търговските отношения да са във формата на нотариален акт. Следователно за тях приложимото право е ЗЗД, а за сделките с предмет стоки е ТЗ, който предвижда недопустимост на страната да се позовава на нищожност, ако от поведението и не се заключава, че е оспорвала действителността на изявлението.

Отделено е особено внимание на изключението предвидено в чл. 301 от ТЗ, относно действителността на сделките, сключени от представител без представителна власт или при превишаването ѝ. Основният извод е за установена презумпция за мълчаливо съгласие на търговеца от чието име се е действало, ако веднага не се противопостави на сключената сделка.

Научният анализ обхваща и понятието „крайна нужда“ и неговата различна уредба в търговските отношения. Тя се отнася до неприложимостта на основанието за унищожаване на двустранните търговски сделки.

**В заключението** се посочват основните изводи като тезата е, че в материята за недействителност на търговските сделки доминиращ източник е гражданското ни законодателство. Търговският закон се прилага при определени търговски сделки /търговска продажба/ или в хипотези, в които сключването, респективно формата на сделката се отклонява от общия ред.

№	Заглавие и резюме
14.8.	<b>Наем на персонал: тенденции в развитието на правната уредба</b> “ / Маргарита Стефанова Бъчварова. // <i>Изв. на Съюза на учените - Варна. Сер. Хуманитарни науки</i> , 2009, № 1, с. 100 - 102.
Научният интерес в статията е свързан с договора за наем на работа (location – conductio operagum), познат исторически от римското право. Констатира се, че в търсенето на нови форми за използване на труда, все повече в практиката навлиза констукцията „отдаване на персонал под наем“. Извършва се преглед на нормативната уредба в отделни държави-	

Франция, Италия, Швейцария, Испания, където е налице специално законодателство, регламентиращо отношенията по повод наемането на труд.

Извежда се заключението за необходимост от изменение на националното ни право и уреждането на фактическите отношения, предвид и на наличието на европейска Директива 2008/04/ЕО.

Поставя се на анализ договора за оказване на услуга по намиране и подбор на персонал. Констатира се неговият гражданско-правен характер и особеното му съдържание, което е комплексно с оглед на клаузите, които следва да се предвидят в него. Приема се, че съществува от една страна сходство с договора за посредничество, поради извършването на фактически действия по подбор и от друга страна наличието на мандатни отношения по повод осъществяването на отделни задължения, но за сметка на клиента- ползвател.

В заключение основната особеност от правна гледна точка е разделението на функциите на работодател между два самостоятелни правни субекта, означени като фактически и юридически /формален/ работодател.

№	Заглавие и резюме
15.9.	<b>Лизинг на персонал : юридическа същност</b> / Маргарита Стефанова Бъчварова. // <i>Изв. Сп. Икон. унив. - Варна</i> , 2008, № 1, с. 11 - 17
<p><b>В настоящата статия основната цел на автора е</b> разкриване на юридическата същност относно прилаганата в практиката правна конструкция “лизинг на персонал”. Посочва се произхода на “наема на труд” и договорното му уреждане от римското право. Анализирани са факторите, които обуславят появата на явлениято “лизинг на персонал”, отношенията между страните и тяхното съдържание.</p> <p>Застъпва се тезата, че <u>юридически смисъл</u> наименованието е дискуссионно, поради принципното положение в специализираната теория, че персоналът, състоящ се от отделни човешки индивиди, не може да бъде предмет на договор. За целите на научното</p>	

изследване се извършва анализ на утвърдените в практиката и литературата понятия като: а) *staff leasing* (лизинг на персонал); б) *temporary staffing* /подбор на временен персонал; в) *outstaffing* /въвеждане персонала на щат/ г) *outsourcing* /външен източник/.

Оформя се заключението, че независимо от конкретната форма, при анализиране на отделните отношения, се установява **наличието на трима участника: а/клиент-ползвател; б/ агент-посредник, предоставящ услугите ; в/персонал.** Това обуславя **тристранен модел** в отношенията.

**Основният научен въпрос** е относно правомерността от една страна на понятието “лизинг на персонал”, а от друга - допустимостта на търговското законодателство и прилагането на договора за лизинг за посочените отношения.

**Извършен е** сравнително –правен анализ с договора за финансов лизинг. **Наличието на трима участника в отношенията** се извежда като специфичен признак, по който е налице сходство с финансовия лизинг. **Съществува също така и мандатен елемент.** Той произтича от факта, че агентът – посредник по поръчка на клиента-ползвател намира по негови указания персонал, с който сключва впоследствие трудови договори и след това му го предоставя срещу възнаграждение. **Предметът на договора между агентът –посредник и клиента-ползвател включва** не изпълнение на работа или оказване на услуги, а предоставяне на “жив труд” от работници или персонал, който се намира в трудови отношения с търговеца- посредник. Между персонала, осигурен от агента- посредник, и търговеца –ползвател липсват каквито и да е формални юридически правотношения. Подобно на финансовия лизинг между тези участници липсва правна връзка. Спецификата в отношенията се състои в това, **че персоналът е на щат в организацията на агентът –посредник, но фактически изпълнява работата в търговското предприятие на клиентът-ползвател,** като се подчинява на неговите изисквания и специално уговорени правила. Контролът върху дейността, осъществявана от персонала на практика се осъществява от търговеца –посредник от една страна, снабден с работодателска власт и клиента – ползвател от друга страна , който притежава фактическа власт.

Като обобщение на изложението се оформя заключението, че понятието “лизинг на персонал” не съответства на юридическото понятие за лизинг и на правната уредба на



договора съгласно търговското законодателство. Липсата на аргументи за отнасянето на персонала към правното понятие на “стока” и “вещ” дефинитивно изключва договора за “лизинг на персонал” в класическия му вид, съгласно Търговския закон.

В резултат на гореизложеното се предлага нова научна дефиниция относно понятието “лизинг на персонал”, която да отапява спецификата в отношенията между страните. Обосновава се следното твърдение: под лизинг на персонал се има предвид: съвкупност от правни, организационни и имуществени отношения между участниците по повод наемане и ползване на чужд труд. Под това понятие се разбира не конкретната сделка, а специфичен правен механизъм с комплексен характер. Съдържанието му се състои от разнородни по своята правна същност отношения между участниците, чиято сърцевина е ползването на “жив” труд” на предварително подбрани от агент-посредник физически лица. Те се обединяват за изпълнението на конкретна и обща трудова функция като по този начин образуват социалния компонент на понятието ”персонал”.

В заключение, се приема, че “лизинг на персонал” като съвременна форма на наемането на труд следва да се урежда от трудовото законодателство, за което *de lege ferenda* е необходима приемането на специална правна уредба.

№	Заглавие и резюме
16.10.	<b>Правни форми на публично-частно партньорство</b> / Маргарита Стефанова Бъчварова. <i>// Изв. Сп. Икон. унив. - Варна, 2008, № 2, с. 57 - 62</i>
<p>С приемане на Република България в Европейския съюз /ЕС/ една от тенденциите за постигане на икономически растеж е прилагането на различни форми на сътрудничество между публично-правни субекти и частни партньори. В статията научната цел е да се анализират възможните правни форми за публично – частно партньорство /ПЧП/, като се отчитат особеностите на европейското и вътрешното ни законодателство.</p> <p>Представено е тълкуване на термина «публично – частно партньорство» на основата на чл. 43 – 49 от Договора за създаване на Европейската общност /ЕО/. Посочените текстове предвиждат всеки договор за работа, включващ икономическа дейност спрямо трета страна, възложен от обществен орган, да съответства на основни регламентирани принципи. Обосновава се заключението, че в държавите в ЕС формите на</p>	

публично- частно партньорство действат в сложна правна среда, характеризираща се с взаимодействие на редица законодателни правила на европейско, национално, регионално или общинско законодателство, от една страна, и подробните договорни документации от друга.

За научния анализ ПЧП се разглежда в два аспекта: в широк смисъл и в по-тесен-правен аспект. В широк смисъл ПЧП се анализира като обществено явление, установило се от необходимостта в практиката да се решават сложни инфраструктурни задачи за постигането на икономически цели. В този смисъл, то **е родово понятие, което обединява отделните форми на сътрудничество между публичните власти (public authorities) и частния партньор (the world of business), които имат за цел осигуряване на капитала, финансирането, строителството, ремонта (renovation), управлението и поддръжката на инфраструктурата или доставянето на услуги.**

**В по-тесен, правен аспект, са изведени правните форми, които съгласно вътрешното ни законодателство могат да се адаптират за осъществяване на ПЧП. Те са :** а/държавни помощи; б/концесиониране; в/ търговски дружества; г/ обществени поръчки; д/ договорни отношения. Извършена е тяхната диференциация, в зависимост от отделните им юридически характеристики. На това основание се извършва систематиката им в две основни групи: а/ договорни форми за осъществяване на ПЧП; и б/ институционализирани правни форми за ПЧП /ИПЧП/.

Поради липса на отделен законодателен акт, в статията на основата на анализа се систематизират специфичните правни белези на ПЧП като понятие. Те включват: а/ наличието на две страни, които са създадени и функционират на основата на утвърдените две форми на собственост: публична и частна; б/дълготрайно сътрудничество на основата на договорно споразумение или съвместно учредена правна форма / смесено дружество, което съгласно вътрешното ни законодателство се учредява по реда на Търговския закон;/в/разпределяне на риска между публично-правния и частния субект; г/предмет на ПЧП е предоставянето на услуга, която традиционно се предлага от публичния сектор; д/ при осъществяване на ПЧП проекти от изключителна важност е гарантирането на по-добра стойност на вложените публични средства (value for money), чрез извършване на пълен анализ на разходите и ползите от проекта;е/специфични сфери на приложение на

формите на ПЧП : проектиране, изграждане, експлоатация, управление, поддръжка, финансиране, притежание, прехвърляне, купуване, изграждане, оперативна лицензия или само финансово предприемачество; ж/определянето на частния партньор се извършва чрез формално подготвени процедури. з/ ПЧП е насочено към задоволяване на обществени потребности при предоставянето на публични услуги.

В заключение се обосновава тезата за необходимост от специален Закон за публично-частно партньорство, който да регулира създадите се фактически обществени отношения.

№	Заглавие и резюме
17.11.	<p><b>Българската идентичност при регламентиране управлението на акционерното дружество</b> / Маргарита Стефанова Бъчварова. // <i>Изв. на Съюза на учените - Варна. Сер. Хуманитарни науки</i>, 2007, № 1, с. 101 - 103.</p>
<p>В статията се разглежда в сравнително-правен аспект уредбата на управление на акционерните дружества в България и отделните европейски законодателства. Авторът се спира на основните елементи на управлението, които се отнасят до правото на акционерите да гласуват и да участват в общото събрание на дружеството, правото на отмяна на решенията на общото събрание по съдебен ред, комплектоването на органите за управление и изискванията относно членовете на съветите.</p> <p>Извежда се като особено актуален проблемът за участието на персонала в управлението на акционерното дружество. От анализа на правната уредба се оформя изводът за наличие на разнообразни по своята правна същност решения относно управлението на АД. Резличният режим е резултат от историческото развитие, нивото на икономическите отношения, установените традиции и приемственост. Всяка държава притежава суверенното право да създава такъв правен регламент, който най-пълно е съобразен с националната ѝ идентичност и особености. В рамките на Европейския съюз това предполага отчитане и на общите цели, и на националните режими в отделните държави, за да се ускори икономическото и политическо общуване между тях. Съчетаването на националния интерес с интересите вътре в общността предполага процес на уеднаквяване на правото от една страна, а от друга съхраняване на националната ни</p>	

идентичност.

Като основен извод се посочва, че основният нормотворчески проблем е за степента на държавно удняквяване на правото и съхраняването на националната идентичност. Въз основа на сравнително-правния метод се предлагат отделни нормативни положения да бъдат усъвършенствани по пътя на изменение на законодателството.

№	Заглавие и резюме
18.12	<p><b>Преобразуване на еднолично търговско дружество чрез прехвърляне на имущество върху едноличния собственик</b> / Маргарита Стефанова Бъчварова. // <i>Изв. Сп. Икон. унив. - Варна</i>, 2005, № 3, с. 48 - 54.</p>
<p><b>В статията</b> се разглежда новоприетата форма за преобразуване на еднолично търговско дружество чрез прехвърляне на имуществото върху едноличния собственик. Изтъква с е като особеност, за разлика от останалите форми на преобразуване, че поради изискването правоприемникът да е физическо лице, регистрирано като едноличен търговец, то и не могат да възникнат нови членствени правоотношения. Фактическият състав на преобразуването също е облекчен на това основание и не се изисква проверка на одитор относно капитала на правоприемника или действия на управителни органи.</p> <p>Направено е отграничение със сходни правни механизми като преобразуване чрез вливане, прехвърляне на търговско предприятие, продажба на 100% от капитала на еднолично търговско дружество в полза на едноличен търговец.</p> <p><b>В заключението</b> се изтъкват предимствата на посочената форма на преобразуване в сравнение със сходни правни фигури.</p>	

№	Заглавие и резюме
19.13.	<p><b>Закриване на предприятието при несъстоятелност и ликвидация</b> // <i>Изв. Сп. Икон. унив. - Варна</i>, 2005, № 2, с. 57 - 62.</p>
<p>В статията се разглежда основанието „закриване на предприятието” в особените производства по несъстоятелност и ликвидация, чийто регламент е в Търговския закон. Приема се заключението, че преценката за преустановяване на дейността, а оттук и за</p>	

наличие на „закриване на предприятието“ при открито производство по несъстоятелност и ликвидация е специфична по характер.

Поставя се на анализ нормативната ни уредба, свързана с производството по несъстоятелност. Като основен извод се приема, че в първият етап на производството по несъстоятелност не е налице „закриване на предприятието“ по смисъла на чл. 328, ал.1, т.1 от КТ. Основният аргумент, е че дейността на търговеца – длъжник (от гледна точка на трудовото право- работодател) продължава да се осъществява, но под надзора на определения от съда – синдик. Поради това и индивидуалните трудови правоотношения се запазват. Като аргумент се посочва и обстоятелството, че производството по несъстоятелност може да бъде преодоляно чрез приемане на план за оздравяване на предприятието, съгласно който се стабилизира извършването на стопанската му дейност ( арг. чл. 707 от ТЗ).

Въз основа на анализа на действащото законодателство се обобщават хипотезите, в които основанието „закриване на предприятието“ съществува в производството по несъстоятелност. Това са при условията на: а) чл. 630, ал. 2- когато се установи, че продължаването на дейността би увредило масата на несъстоятелността; и б) чл. 711, ал. 1 от ТЗ- с обявяване на длъжника в несъстоятелност;

Извежда се заключението, че при отмяна на производството по несъстоятелност и ликвидация, автоматично не се възстановяват прекратените преди това трудови правоотношения, поради закриване на предприятието.

Особеностите на производството по ликвидация предполагат тълкуване на търговско-правните разпоредби с цел да се извлече правнорелевантния факт, след който е налице „закриване на предприятието. Авторът достига до заключението, че това е вписването на прекратяването на дейността в съответния регистър.

С оглед на спецификата на отделните производство, като общ извод се оформя заключението, че независимо от нормативната възможност да се преодолее несъстоятелността или ликвидацията като за в бъдеще се възстановява дейността на предприятието, действащото ни законодателство не регламентира специални права на работниците, чиито трудови договори са прекратени в хода на съответните производства. Поради това се предлага за в бъдеще промяна на трудовото законодателство и охраняване

на техните права със специални средства.

### III. Научни доклади

№	Заглавие и резюме
20.1.	<p><b>«Съвременни тенденции в развитието на правната уредба в търговските отношения»</b> //Юбилейна международна научна конференция. Икон. Университет Варна, Наука и икономика, 2015</p>
<p>Основната цел на доклада е да се систематизират съвременните тенденции в развитието на правната уредба в търговските отношения след комплексен нормативен анализ на настъпилите промени в правната ни уредба.</p> <p><b>За структура на изложението се</b> възприема предметният критерий от една страна, а от друга страна е систематиката на ТЗ в следните сфери: общи положения и видове търговци, търговски сделки и търговска несъстоятелност.</p> <p>Като задължителна област за създаване на модерна и съвременна правна уредба е сферата на дружественото право, с оглед на неговата хармонизация с правото на Европейския съюз (ЕС) и отделните национални законодателства. Задължението за хармонизация бе резултат от подписаното Европейско споразумение за асоцииране на България като страна кандидат за членство в Европейския съюз, в сила от 1 февруари 1995 година.</p> <p>Като основни тенденции се извеждат: а) хармонизиране на дружественото ни право с правото на Европейския съюз; б) процес на конвергенция на системата на общото право с континенталната система в материята за търговските сделки; в) необходимост от промяна на производството по несъстоятелност с цел оздравяване на предприятията на търговците.</p> <p>Констатира се, че правното сближаване между системата на общото право (<i>common law</i>) и континенталната система се основава на единството в интелектуалното съдържание на правото и може да се превърне в повратна точка на човешката цивилизация чрез създаването на нова правна еднаквост.</p>	

Основното заключение е за **интернационализация** на търговското ни право на съвременния етап като резултат от общия процес на глобализация в икономиката. Промените на правната уредба ни са пряко обвързани със създаването на Вътрешния пазар, неговото функциониране и членството на РБългария в Европейския съюз.

№	Заглавие и резюме
21.2.	<b>Дискусионни аспекти относно правната същност на договора за дистрибуторство</b> ““//Научни трудове на Русенския университет, 2014 г, т.53, Юридически факултет, серия 7, с. 161-164. Сб. доклади от научна конференция на Русенски университет „Ангел Кънчев“и Съюз на учените гр. Русе

В резултат на конвергенцията на системата на общото право и системата на континенталното право сме свидетели на процес на проникване на договорни форми, които не са детайлно разработени в юридическата теория. Договорът за дистрибуторство се явява един от правните способности за наднационално търговско общуване, като неговата правна природа е дискусионна в специализирана теория. Съвременните тенденции на реалните отношения обуславят по-съременно разбиране за неговата правна същност, което обосновава самостоятелния и независимия характер на договора от регламентирания договорни форми в търговското ни право.

Основната теза, която се поддържа, че на съвременния етап е необходим нов научен подход при разглеждане на юридическата същност на договора. Във връзка с това, в доклада се систематизират теоретичните становища относно дистрибуторството, които са разглеждани в научните изследвания. Констатира се липсата на единство в теорията за изясняване на правната му същност, което е обусловено от комплексния характер на неговия предмет. Направен е паралел между договора за дистрибуторство и сходни нему договорни форми: да продажба, договора за посредничество, франчайз и договор за услуга.

Като отправна точка за по-съременно анализиране може да бъде Типовият дистрибуторски контракт, разработен от Международната търговска камара, който отнася към договора по –широк кръг от елементи. Това са: а/ задължението за производителя да създаде привилегировано положение за дистрибутора чрез

преотстъпване на правото за изключителна или не продажба на неговите стоки на определена територия; б/наличие на дългосрочно и трайно сътрудничество на основата на информираност и знание относно условията за продажба, особено в частта за ценообразуване; в/препродажба на стоки от дистрибутора в полза на трети лица под търговската марка на производителя; г/въздръжане на дистрибутора от разпространение на конкурентни продукти;

С оглед по съвременно разбиране се обосновава становището, че предметът на договора е единство от два взаимно свързани елементи, а именно: а/ от придобиването в собственост на определени стоки от дистрибутора с цел препродажба и б/ от създаването на организация за тяхната изключителна препродажба при условия, определени от производителя на основата на дългосрочно сътрудничество в рамките на определена територия. Те са необходими за да се индивидуализира договора, поради което се оформя извода, за неделимия характер на предмета на договора. Във връзка с това се заключава, че е възможно да се обоснове самостоятелния характер на договора за дистрибуторство.

№	Заглавие и резюме
22.3.	<p><b>Приложение на института на стопанската непоносимост при договорите за строителство /Маргарита Стефанова Бъчварова // Строително предприемачество и недвижима собственост : Сб. докл. от 29-та науч.конф. с междунар.участие, ноем. 2014. -Варна: Унив. изд. Наука и икономика, 2014, с. 236 - 241.</b></p>
<p>Предмет на изследване е института на стопанската непоносимост, приложен към договорите за строителство. Тезата на автора е за наличието на специфика, поради особеностите на договора, свързани с вида на насрещните престации. Анализират се предпоставките за прилагане на стопанската непоносимост и ролята на предварителните договори за доказване на наличието на годно задължение в тежест на строителя. Поддържа се твърдението, че конкретното приложение на нормативните изисквания следва да се преценява с оглед на особеностите на договора за строителство, свързани с неговия предмет, качество на страните, характеристиката на срещните престации и продължителния характер на отношенията. Юридическата квалификация на договора за</p>	



строителство като двустранен и винаги възмезден по вид обосновава приложението на стопанската непоносимост в отношенията между страните. Обосновава се тезата, че типичната парична престация на едната страна, обичайно –нетърговец, ограничава приложението на института. Основният аргумент е съдебната ни практика, съгласно която „промяната на левовата равностойност на чуждестранната валута не представлява стопанска непоносимост“ по смисъла на чл. 307 от ТЗ. Паралелно с това не се допуска и позоваване на непреодолима сила, поради паричния характер на задължението.

В заключение се приема, че видът на престацията е в пряка зависимост за приложение на института.

№	Заглавие и резюме
23.4.	<p><b>Особености при сключване на сделки с недвижими имоти в търговските отношения</b>//Проблеми на законодателството и правоприлагането, свързани с развитието на бизнеса в Република България и Европа: Сб. доклади, т. 1 от Годишна научна конференция на Юридическия факултет на УНСС. Издателски комплекс- УНСС, София, 2015, с. 75-80</p>
<p>В настоящия доклад се подлагат на научен анализ сделките с предмет недвижими имоти в търговските отношения. Практическата значимост на посочената категория сделки обуславя необходимостта от научно изследване в правната теория. Авторът констатира нехомогенност на правната уредба и дискуссионни твърдения в съдебната практика. За целите на научното изследване са обособени две групи сделки с предмет недвижими имоти, в зависимост от правния режим в търговското законодателство. Със способите на тълкувателната техника и аналогия на правото са изведени и изводи с цел усъвършенстване на законодателството.</p> <p>Като изходна позиция въз основа на правната уредба се приема заключението, че особеностите при сключване на сделки с недвижими имоти в търговските отношения се обуславят от следните конкретни параметри, въведени от законодателя: а/от организационно-правната форма на субекта-търговец, който се конституира като страна по сделката; б/от принадлежността на недвижимия имот в състава на търговското</p>	

предприятие.

**За целите на научното изследване**, сделките с предмет недвижими имоти, съгласно Търговския закон ги подразделяме на две групи: а/ сделки с недвижими имоти, включени в състава на търговското предприятие и разпореждане с тях чрез прехвърляне на предприятието. Правният режим се съдържа в чл. 15 от ТЗ; и б/ сделки с недвижими имоти, при които се отчуждава отделно субективно право, което е предмет на самостоятелна по характер правна сделка. Правният им режим се намира в съответното систематично място на закона, където е и регламентацията за търговеца-продавач;

Разглеждат се особеностите при сключване на сделки с недвижими имоти от ООД и АД. За ООД се приема, че основният теоретичен и практически проблем е свързан с оценка на решението на ОС на ООД спрямо валидността на сделката. Извежда се твърдението, че в определени от закона случаи, сключването на отделни сделки може да се постави в зависимост от предварителното им одобряване от общото събрание на дружеството. Решението по чл. 137, ал.1 т. 7 от ТЗ за ООД е едно от тях. Прилагайки посочената теоретична конструкция, следователно съгласно общото гражданскоправно учение, до извършването на съответното разрешение, сделката не е в състояние за произведе действие.

За акционерното дружество (АД) могат да се обособят две хипотези, при които постановяването на решението за сключване на сделка е поставено в компетентността на отделни органи на дружеството, в зависимост от имуществена стойност на предмета й. Като основна е хипотезата, при която правото да се разпорежда с недвижими имоти е възложено на ОС на АД. Прилага се когато имотът като актив е с обща стойност през текущата година, която надхвърля половината от стойността на активите на дружеството, съгласно последния заверен годишен финансов отчет. Нормата е диспозитивна и изискването за решение на ОС на АД отпада, ако с устава на дружеството правомощието е делегирано на управителния орган ( арг. чл. 236, ал.3 от ТЗ). Когато имотът, предмет на договора е под посочената стойност, решението принадлежи единствено и само на органа за управление на дружеството.

Като основен извод е, че съществуващите особености на сделките с предмет недвижими имоти предполагат научно анализиране, тъй като е налице разнообразие на правния

режим. Правната уредба се оценява като не съвсем последователна, което изисква промяна на законодателството, с оглед и на установяване на единна съдебна практика.

№	Заглавие и резюме
24.5.	<b>Правни форми на търговия</b> / Маргарита Стефанова Бъчварова // Регионални и глобалн измерения на търговията: Сб. докл.от междунар. науч.конф. Варна, 18 окт. 2013 г. Унив. изд. Наука и икономика, 2013, с. 75 - 81.
<p>В доклада се обобщават основните правни форми за развитие на търговските отношения. Те се подразделят на две подкатегории: договорни и правно-организационни форми. Като един от критериите за избор на правна форма се посочва като фактор национаното законодателство в ястото на извършване на дейността. Посочват се отделните предимства за всяка една от тях. За гарантиране на равнопоставеността при договорните форми на сътрудничество от съществено значение са принципите върху които се създава договорното правоотношение. Извършен е сравнителен преглед за предимствата на итделните търговски дружества като персонифицирана форма за участие в търговските отношения.</p> <p>В заключение се извеждат основните тенценции на съвременния етап във връзка с правните форми за търговската дейност. Първата е в създаването на унифицирана правна форма в рамките на европейския съюз чрез регламентирането на европейско дружество в Търговския закон. Втората тенденция е в хармонизиране на отделните законодателства на основата на приети Директиви на европейско ниво, които имат за цел да се преодолеят националните различия.</p>	

№	Заглавие и резюме
25.6.	<b>Съвременни тенденции за регулиране на публично-частното партньорство / Маргарита Стефанова Бъчварова // Тенденции и предизвикателства в развитието на икономиката: Сб. докл.от междунар.науч.конф. : Т. 2. -Варна : Унив. изд. Наука и икономика, 2012, с. 247 - 252.</b>

**Предмет на доклада** е новата уредба на публично-частното партньорство в едноименния закон. Тезата, която се поддържа е за обособяване на публично-частното партньорство като самостоятелен правен институт. Чрез него се въвежда нов правен механизъм за решаване на инфраструктурни проблеми.

Систематизирани са предимствата от приемането на самостоятелен закон, уреждащ отношенията в специфична сфера. С особено теоретическо и практическо значение е легалната дефиниция на понятието публично-частно партньорство. Като положителен момент се оценява уреждането на утвърдените в европейските законодателства правни форми: договорни и институционализирани, като паралелно с това се урежда и нова форма- партньорски договор. Във връзка с това специфика в закона е дефинирането на нови понятия: частен и публичен партньор“.

Като особеност на закона се посочва използването на метода на преpraщането към утвърдени понятие в отделни нормативни актове, като се приема заключението, че в тази част е необходимо прецизиране на закона. Посочва се и извода, че публично-частното партньорство има най-добър ефект, когато се използва при стриктно съблюдаване на правилата за свободна конкуренция.

В заключение, с въвеждането на отделен законодателен акт, нормативната ни уредба се доближава до националните законодателства в европейските държави.

#### Заглавие и резюме

26.7. **Договорът за строителство - правни аспекти** / Маргарита Стефанова Бъчварова // Строително предприемачество и недвижимата собственост : Сб. докл. от 26-та науч.конф. с междунар.участие, ИУ - Варна : Унив. изд. Наука и икономика, 2011, с. 53 - 60.

**Целта** на доклада е да се анализира договора за строителство, поради липса на изрична регламентация и ограничени научни изследвания. Като специфични белези на договора се посочват: а/ предмета, който включва извършване на фактически по действия срещу възнаграждение; б/квалифицирането му като търговска сделка, поради необходимостта от търговско качество за едната страна- строителя; в/възмездността в отношенията между страните; д/ необходимостта от наличието на „годен обект“ за да се извърши прехвърляне на собствеността. е/ необходимост от писмена форма на договора; ж/ наличието на

одобрени инвестиционни книжа, съпровождащи договора; з/ административния контрол върху дейността на строителя и специфичните му задължения за въвеждане на обекта в експлоатация.

Анализира се прехвърлянето на правото на собственост при този вид договори и отделните способи за прилагане на общите правила. Разгледана е и европейската и данъчна практика.

В заключение, на основата на сравнителния анализ, се застъпва позицията за облигационен характер на договора за строителство и липса на вещно действие. Вещноправните последици настъпват при условие, че са спазени специфичните изисквания на законодателството за форма и съдържание на споразумението.

№	Заглавие и резюме
27.8.	<p><b>Правни аспекти на публично-частното партньорство</b> / Маргарита Стефанова Бъчварова // Световната криза и икономическото развитие : Сб. докл. от юбил. междунар. науч. конф. : Т. 3. - Варна : Унив. изд. Наука и икономика, 2010, с. 357 - 362</p>
<p>Целта на доклада е да се представят отделните европейски нормативни решения относно уредбата на публично-частното партньорство. Подлага се на анализ понятието с оглед да се посочи неговото съдържание. Посочват се отделните му форми с оглед на правната регламентация в отделните държави. Посочват се отделните специфики при уредбата му в различни държави.</p> <p>Основният проблем, предмет на научна дискусия е свързан с разграничаването на ПЧП от различни договорни форми, уредени традиционно в отделните правни системи. За анализиране на понятието, се разглежда в тесен и широк смисъл.</p> <p>В широк смисъл се разглежда като система от връзки и механизъм за взаимодействие и финансиране. В тесен смисъл се акцентира върху договорния характер на отношенията, които възникват в резултат на правна сделка. На това основание се и извършва съпоставка с понятието административен договор.</p> <p>Подчертава се необходимостта от единно научно разбиране, което да се приеме и в съответната нормативна форма, което е едно от условията за провеждането на държавна</p>	

политика в тази сфера. Предлага се усъвършенстване на контролния механизъм за разходване на вложените средства. За стабилизиране на финансовата система се предлага криминализиране на деянията, чрез които под правната форма на ПЧП държавата /общината/ без основание губи своето имущество.

№	Заглавие и резюме
28.9.	<p><b>Правни форми на публично-частно партньорство</b> /Маргарита Стефанова Бъчварова // Фирмите и пазарите в България в условията на евроинтеграция - продължаващата адаптация :Сб. докл. от юбил. науч. конф.с междунар. участие, май 2008 г. : Т. 1. - Варна :Унив. изд. Наука и икономика, 2008, с. 113 - 120.</p>
<p><b>Целта на автора</b> е да се изясни съдържанието на понятието “публично- частно партньорство” и да се конкретизират отделните му проявни форми с оглед европейското и вътрешното ни законодателство. Посочени са основните принципи, които действат при избора на частния партньор при осъществяване на съвместен проект. Систематизирани са отделните правни белези, характеризиращи наличието на публично – частно партньорство. За предотвратяването на разнообразните практики авторът изразява мнение за необходимостта от приемането на единен законодателен акт, който да създава унифицирани правила, действащи на територията на страната.</p> <p>Приемането на Закон за формите на публично-частно партньорство е необходимо и с оглед на отговорността при изпълнение на задълженията, както и за разпределение на компетентността и правомощията на държавните органи да разглеждат породените спорове. Проблемът изисква законодателно решение и поради реалната опасност формите за публично-частно партньорство на практика да се използват като скрити механизми за приватизация на публичната ни собственост.</p>	

№	Заглавие и резюме
29.10.	<p><b>За имуществената отговорност на членовете на съветите в акционерното дружество //Маргарита Стефанова Бъчварова//</b> Управление развитието на организациите:Сб. Доклади от научна конференция с международно участие, посветена на 40- годишнината от създаването на катедра „Стопанско управление „ –Варна: Унив. Изд. Наука и икономика, 2007, с.204-209</p>
<p>В доклада се разглежда правната възможност на малцинството от акционерите да предявят иск за търсене на имуществена отговорност от членовете на управителните органи на дружеството. Посочват се отделните елементи на правната уредба в американското и европейско законодателство. Подлагат се на тълкуване разпоредбите от действащото ни право право и се правят предложения de lege ferenda за неговото усъвършенстване.</p> <p>Приема се заключението, че проблемът за имуществената отговорност на членовете на управителните органи в акционерното дружество и нормативното му уреждане е част от общия процес за синхронизиране на законодателството ни с правото от държавите към Европейския съюз. В правната доктрина той се дискутира от момента на приемане на Търговския закон през 1991, като постепенно идеята за защита правата на малцинството акционери срещу вредносни действия на членовете на съветите намери израз в специалната уредба на чл. 240 а от Търговския Закон.</p> <p>Чрез анализ на нормативната уредба се оформят следните по-съществени изводи:</p> <p>Първо, квалифицирането на отговорността на членовете на съветите е <b>договорна по – характер</b>. Като аргумент в подкрепа на твърдението е въведеното изискване отношенията между дружеството и членовете на съветите да се уреждат по силата на писмен договор за възлагане на управлението. Това обуславя и правната възможност за освобождаването им от отговорност.</p> <p>Второ, решението на общото събрание, с което <b>членовете на съветите не се освобождават от отговорност</b> е преюдициално условие за предявяване на иска срещу тях. Изводът следва по тълкувателен път от чл. 240 а във вр. с чл. 221 т. 10 от ТЗ. Единствено и само общото събрание на дружеството като върховен орган за защита на материалното си право на вземане е в състояние да привлече към съдебна отговорност на членовете на управителните органи.</p>	

Трето, характерна юридическа особеност за имуществената отговорност е определянето ѝ като **персонална по характер**. Искът се предявява не срещу управителния орган на АД, а срещу отделните му членове, които с лични действия /респективно бездействия/ са причинили вреди на дружеството. Известна гаранция срещу неплатежоспособността на отделния член е солидарният характер на отговорността.

Четвърто, Търговският закон изчерпателно регламентира хипотезите за изключване от отговорност на отделен член на съвета.

Пето, критерият за отграничаване на отделните членове и за привличането им към отговорност в общия случай е начина им на гласуване за съответното решение при функционирането на органа за управление. Поради това като основно доказателствено средство в процеса е протокола от заседанието на управителния орган. Членовете, които са гласували “за” съответното решение, от което са произлезли вреди за дружеството поемат отговорността за тях.

В заключение се приема, че е необходимо да се засили участието на акционерите върху управлението на дружеството. Правната гаранция срещу неефективността на управлението от управителните органи е именно тяхната имуществена отговорност спрямо дружеството.

## **Б. Други публикации за участие в конкурса за професор<sup>1</sup>**

### **V. Учебници и учебни помагала по чл. 86, ал. 7, т. 1, буква „б”**

№	Заглавие и резюме
30.1.	<b>Основи на правото</b> : [Учебник за студентите от ИУ - Варна] / Маргарита Стефанова Бъчварова и др - Варна : Унив. изд. Наука и икономика, 2013. - 324 с.
<p>Учебникът е предназначен за подготовка на студенти от бакалавърска степен на обучение за всички специалности във висшето училище.</p> <p>Дисциплината „Основи на правото“ е фундаментална по характер. По съдържание тематичния материал е диференциран според основното деление на правните отрасли в Република България на публично и частно право. Темите, предмет на разработване са от</p>	

<sup>1</sup> Посочват се само отделни публикации от раздел V



материално-правен характер и съответстват на утвърдените програми.

Учебното съдържание от публичното право обхваща теоретичните положения по фундаментални проблеми като: учение за правните норми, органи на управление, понятие за административен акт, административно науршение и наказание, общо учение за престъплението. От частното право са разработени проблемите относно правното положение на субектите, правото на собственост, понятие за правните сделки и договори, изпълнение и неизпълнение на задължение, отделни видове договори. **Обучението по тази дисциплина е насочено към следните основни цели:** а/формиране на теоретични познания по фундаментални понятия в правото; б/запознаване с нормативната регламентация, свързана с изучаваните правни институти; б/практическо приложение на теоретичните знания.

№	Заглавие и резюме
30.2.	<b>Търговско право:</b> [Учебник за студентите от ИУ - Варна] / Маргарита Стефанова Бъчварова, Радослав Петков Рачев - Варна: Унив. изд. Наука и икономика, 2011. - 250 с.
<p>Учебникът е предназначен за студенти от всички специалности от образователна степен бакалавър, които изучават търговското право като дисциплина в курса за обучение. Съдържанието на учебника следва систематизацията на търговския закон и разглежда основните понятия относно: общите положения за търговците, понятието търговец и неговите разновидности, търговските сделки и несъстоятелността. Авторовото участие е строго разграничено в отделни глави и параграфи. Характерно за учебника е, че предлага обобщено знание в областта на търговското право, което е в основата за професионална реализация на специалист с висше образование.</p>	

№	Заглавие и резюме
33.4.	<b>Търговско и облигационно право</b> / Маргарита Стефанова Бъчварова - Варна : Унив. изд. Наука и икономика, 2009. - 292 с.
<p>Учебникът е първо издание и обединява знания от областта на облигационното и търговското право. Той е предназначен за студенти – бакалаври, които изучават</p>	

едноименната дисциплина. Поради надстроечният характер на търговското право и признаването на гражданското/облигационното право като субсидиарен източник и на търговското право в курса на обучение се анализират и основните категории от облигационното ни законодателство с цел по-добре усвояване на материята с търговскоправен характер. Доминира изложението в частта по търговско право като се следва нормативната уредба в Търговския закон. Тематичното съдържание е съобразено с основните части от нормативната уредба, свързани с понятието търговец, търговски дружества, търговски сделки и несъстоятелност.

№	Заглавие и резюме
34.5.	<b>Данъчен процес:</b> [Учебник за студентите-магистри от ИУ - Варна] / Маргарита Стефанова Бъчварова, Галина Николаева Димитрова, Милена Красиминова Цветковска -Варна: Унив. изд. Наука и икономика, 2010. - 224 с.
<p>Учебникът е специализиран по съдържание и обхваща особена материя, насочена към предоставяне на специализирани знания за студенти магистри. Разглеждат се проблеми в областта на данъчното законодателство и производствата за установяване и събиране на данъци съгласно правната ни уредба. Едновременно с основния модул от теоретични знания се посочват и отделни практически проблеми и решения.</p>	

№	Заглавие и резюме
35.6.	<b>Вещно право:</b> [Учебник за студентите от ИУ - Варна] / Маргарита Стефанова Бъчварова, Милена Красиминова Цветковска - Варна: Унив. изд. Наука и икономика, 2009. - 201 с.
<p>Учебникът по вещно право е предназначен за студенти бакалаври в последния – четвърти курс на обучение от специалност Икономика на недвижимата собственост. Основните тематични единици са свързани с правната категория собственост, способите за възникване на правото на собственост и неговата защита, института на съсобствеността, етажната собственост и правния режим на ограничените вещни права.</p> <p>Разгледани са и фактическите състояния – владение и държане, които притежават специфична теоретична обосновка и са предмет на отделен анализ.</p> <p>Учебникът представлява завършено теоретично изложение по основните категории от вещното ни право на основата на Закона за собствеността и Закона за управление на</p>	

етажната собственост.

№	Заглавие и резюме
44.15	<p><b>Маргарита Стефанова Бъчварова: Основи на правото :електронен учебник, ИУ Варна, 2013, e-Learn.ue-varna.bg/subjects/-index.php?cid=2161221900920</b></p>
<p>Електронният учебник е първо издание, което е предназначено да обезпечи подготовката на студенти от степен бакалавър и магистър в дистанционната форма на обучение. Отделните теми в електронния учебник са съобразени с утвърдената в Икономически университет – Варна програма по дисциплината „ Основи на правото”.</p> <p>Предимството на учебника е обединяването на теоретична част по всяка тема и практическа част във формата на отделни тестове. <b>Основните цели</b>, които си поставят авторите са: а/повишаване на правната подготовка на студентите; б/правилно ориентране в съществуващата нормативна регламентация; в/формиране на правосъзнание и правна култура.</p>	

№	Заглавие и резюме
45.16	<p><b>Кратка</b> енциклопедия по корпоративно ръководство / Бъчварова, М.и др:Варна : ИК СТЕНО, 2010, <b>Акционерно дружество. Пълномощно. Вътрешни устройствени актове на корпорацията. Депозитар. Кворум. Ликвидация. Регистрация. Устав.</b></p>
<p>За целите на енциклопедичното знание са разработени отделни термини в синтезиран вид, които да представляват ръководство за специализирана по характера си аудитория- студенти, предприемачи, организации и практикуващи в отделни сфери. Като специфика на изданието е, че е интердисциплинарно и обединява авторски колектив от отделни професионални направления: икономика и право. Налице е и вътрешна специализация на авторите в отделни научни специалности – търговско право, счетоводство и контрол, финанси, администрация и управление. Всяка статия по отделни проблеми от търговското право е разработена методологично чрез анализ на</p>	

историческото възникване и развитие на категорията, терминологичните значения и тяхното съдържание, значението в теорията на съвременния етап и специфичните особености.

№	Заглавие и резюме
46.17	<b>Търговско право / Маргарита Стефанова Бъчварова - Варна: Унив. изд. Наука и икономика, 2005. - 326 с.</b>
<p>Учебникът е първо самостоятелно издание на автора. Предназначен е за студенти от образователна степен – бакалавър при хорариум 45/ 30. Проблематиката е насочена към основните институти на търговското право: понятие за търговец и неговите индивидуализиращи белези, търговси дружества, търговски сделки и несъстоятелност.</p> <p>Отделено е значително място на правата и задълженията на съдружниците във всяко уредено от Търговския закон дружество като в основата на техния анализ е класическото им диференциране на имуществени и неимуществени по характер. Съществен момент в учебното съдържание е правния режим на търговските сделки като тяхното анализиране следва методологията утвърдена в правната теория. Разглежда се и института на търговската несъстоятелност като се следва правната уредба относно: предпоставките за откриване на производство и отделните фази през които преминава до приключването му. По този начин се постига цялостно изследване и разглеждане на нормативната уредба в Търговския закон.</p>	

№	Заглавие и резюме
47.18	<b>Гражданско и търговско право /Чудомир Големинов , Бъчварова, М. и др - Варна : Унив. изд. Наука и икономика, 2005. - 295 с</b>
<p>Учебникът предоставя обединени знания в областта на гражданското и търговското право. Доминират въпросите от търговското законодателство, като от гражданското ни право се включват отделни институти, които са в непосредствена връзка с търговското право. Основната идея на авторите е да се получи цялостно изясняване на</p>	

дадена търговскоправна категория, за която от значение е правния режим от гражданския ни закон. Основният аргумент за подобен подход е в признаването на гражданския ни закон като субсидиарен източник и на търговското право, на което основание изолираното разглеждане на проблеми от търговски характер не предоставят пълнота на научно знание.