

Протокол

№

гр. София, 30.03.2023 г.

АДМИНИСТРАТИВЕН СЪД - СОФИЯ-ГРАД, Трето отделение 62 състав,
в публично заседание на 30.03.2023 г. в следния състав:

СЪДИЯ: Даниела Гунева

при участието на секретаря Емилия Митова, като разгледа дело номер **5444** по описа за **2022** година докладвано от съдията, и за да се произнесе взе предвид следното:

След изпълнение на разпоредбите на чл. 142, ал. 1 ГПК, във вр. с чл. 144 АПК на именното повикване в 14:38 ч. се явиха:

ЖАЛБОПОДАТЕЛЯТ - „БЕША - Б“ ЕООД редовно призован, се представлява се от адв. М. и адв. Д., с пълномощни по делото.

ОТВЕТНИКЪТ - ДИРЕКТОР НА ДИРЕКЦИЯ „ОДОП“ редовно призован, представлява се от юрк. К., с пълномощно по делото.

СГП - редовно призована, не изпраща представител.

Страните /поотделно/ - Да се даде ход на делото.

Съдът намира, че не са налице процесуални пречки за даване ход на делото, поради което

О П Р Е Д Е Л И: ДАВА ХОД НА ДЕЛОТО

ДОКЛАДВА молба от вещото лице К., с която уведомява съда, че определената допълнителна сума за възнаграждение в размер на 999 лв. към момента не е получена. СЪДЪТ КОНСТАТИРА, че депозитът е внесен на 21.02.2023г. и е издаден РКО на вещото лице за цялата сума от 1299 лв.

В залата се намира свидетелят А. Б. Ш..

Съдът сменя самоличността му, както следва:

А. Б. Ш. - българин български гражданин, женен, неосъждан, без дела и родство със страните по делото. Син съм на управителя и собственик на „БЕША - Б“ ЕООД.

Предупреден за наказателната отговорност по чл.290 от НК.

Обеща да каже истината.

Разпитан свидетелят отговори: В „БЕША - Б“ ЕООД работя от 1998г. като управител на дружеството. Първоначално още като ученик съм работил като часовникар. От 2005г. станахме официален представител на „Р.“ и от тогава се занимавам с мениджмънта, търговската дейност, поръчките. Компанията „Р.“ е доста различна от всички други фирми в бранша. Има различна стратегия, различна политика, умишлено поддържат дефицит на техни стоки за разлика от други фирми, които търгуват със същите продукти. Дейността ми е свързана с това да осъществявам контакт с компанията „Р.“. Аз се боря за ежегодното увеличаване на квотите и алокацията и това е въпрос на лични отношения между нас като представител на „Р.“ и самия „Р.“. Целта е увеличаване на квотите за България, съответно увеличаване на приходите на нашата фирма и постигане на таргетите, които задаваме в началото на календарната година. Като административна позиция А. Ш., която ми е сестра, е маркетинг мениджър, която отговоря за онлайн присъствието на компанията. Тя разработва стратегия, уебсайт, онлайн присъствие в социалните мрежи. Същевременно с това маркетинговите дейности сме ги разделили – тя отговоря за женската публика, а аз за мъжката. Така са разделени отговорностите. Таргетите, които се задават на годишна база са всяка следваща година по-високи от предходните. Успяваме да ги постигнем и да ги надминем последните 6-7 години. Тези цели, които си поставя и постига компанията е благодарение на нашите усилия със сестра ми. Част от моите задължения са да преценя кръга от клиенти, които да обслужваме. Ние сме приели, че не работим на работно време. При мен и сестра ми е постоянен работен ден. 90% от срещата с клиенти и продажбите се случват извън търговския обект. Магазинът е крайната точка, от която се получава самата вещ. В магазина може да се купи „Р.“ стига де е в наличност, но много често продажбите се случват в неформална обстановка, тъй като клиентите са такъв тип хора. Имам предвид по време на събития, и други различни срещи. Аз членувам в различни клубове, където имам потенциални клиенти. Красотата на марката „Р.“ е, че когато разберат кой съм, хората са привлечени към мен. Това става в непринудена атмосфера, отговарям на въпроси. В телефона си имам данни за наличности, спецификация на модела. Когато мой приятел си хареса нещо конкретно в голяма част от случаите от офиса изпращат по адрес на купувача проформа фактура, която се плаща с карта по банков път, а може и на място в магазина. Самият часовник го получава в бутика заедно със всички съпътстващи го документи. Обикновено 3-4 дни в седмицата присъствам на такива „събития“. Членувам в „К. клуб атмосфера“- за любителите на пури, всеки вторник се събираме там, в „Порше оунър клуб“, член съм и на „Резиденс“. В чужбина ходим на яхтени регати като редовни посетители. Сестра ми участва в „Лейдис форум“, тя организира менторска програма между дамите, където известни и доказани бизнес дами работят и прекарват заедно време. Брандът няма аналог на пазара по простата причина, че „Р.“ като компания ползва различна структура. „Р.“ е компания, която не преследва печалбата на всяка цена, тя е с идеална цел. Това изисква особени усилия и лични качества, изисква време, аз нямам свободата да работя на работно време. Ние бяхме част от организирането на концерт на С. Й. и Пласиго Д.. Правихме лятно събитие в резиденцията на британския посланик. Там организирахме коктейли и вечери в „Резиденс“ в по-непринудена обстановка. Обучаван съм в професията на часовникари и умението да продавам часовници от 1995г., откакто активно помагах в семейния бизнес. Завършил съм курсове в няколко швейцарски фирми. В „Р.“ съм бил през 2001г. за три месеца на специално обучение и след това на перманентни обучения за

всички новости. Те правят постоянни обучения и ние участваме. Последната година започнаха и онлайн обучения. Правила сме обучение във В., в М., в Н.. Има една аура на бранда, която едновременно с неговата недостъпност кара хората да искат да се асоциират с него и да бъдат близко до продукта. Това е нещо, което успяваме да постигнем във времето, успявайки да стигнем до продажбите. Начинът, по който те, от „Р.“, правят нещата, този стремеж да са най-добри и цялата среда от хора да се чувства привлечена към материята, се нарича „Р. уей“.

Въпрос на юрк. К.: Как едновременно поддържате дефицит и в същото време увеличавате квотите за България?

Свидетелят: Дефицитът произлиза от това, че това, което произвежда компанията като брой продукти според тях е недостатъчен за това, което изисква пазара. „Р.“ налагат квотите, защото не произвеждат достатъчно. По-скоро търсенето е по-голямо от предлагането в момента. Квотите, които ни дават на годишна база са съобразени с предишните години и растат от 3 до 4 % на година. Първоначалната квота, която е зададена и която се стремим да увеличим, зависи от мен - да успея с лични контакти с мениджъра от „Р.“, който отговаря за регион Европа да постигна вместо 3% увеличение, да бъдат 10 %. Например за 2022г. за България бяха отпуснати 710 часовника. Аз по време на календарната 2022г. успях да се преборя за 65 часовника допълнително. За 2023г. са отпуснати 800 часовника за България, което е малко. В момента сме в процес на увеличаване на 840-850 бр. Продаваме на избрани от нас клиенти, за да не се получава спекула, т.е да се купуват часовници, които след това се продават на други цени. Преценката на клиентите мога да го направя само аз, защото аз познавам лично хората. В 98-99% от случаите продажбите са следствие на личните ми контакти с клиентите. Рядко се продава на случаен клиент. Може да се продава извън България – чужденец или българин, който живее в чужбина. Не мога да кажа какъв процент са тези продажби, по-малко от половината, може би една трета. В магазина издаваме документа, който съпътства продажбата – фактура, касова бележка и гаранционната карта на часовника. Самата сделка няма как да се случи извън магазина, физическото придобиване на продукта също. Фактурата се праща по имейл. Може и да се използва мобилно банкиране, но това са по-редките случаи. Самото придобиване става на място в магазина. Когато липсва наличност часовникът се поръчва, но не се сключва договор и не се оставя капаро. Просто клиента изчаква за конкретния модел.

Страните /поотделно/: Нямаме въпроси.

Съдът освободи свидетелят от залата.

Страните /поотделно/ - Няма да сочим други доказателства и нямаме искане по доказателствата.

С оглед изчерпване на доказателствените искания, СЪДЪТ счете делото за изяснено от фактическа страна, поради което

О П Р Е Д Е Л И:
ДАВА ХОД ПО СЪЩЕСТВО

АДВ. М.: Моля да отмените ревизионния акт, потвърден с решението на директора на ОДОП, с което на дружеството са начислени данъчни задължения като неправилно и незаконосъобразно. Нарушени са основни принципи на ДОПК – обективност и служебното начало, тъй като не са установени факти, които намаляват данъчното

задължение. Напълно погрешно е възприетото от данъчния орган, че разпределение на бонуси представлява „тантием“. В конкретния случай не се касае за скрито разпределение на печалба, а до установени размери на дължими бонуси на двама от членовете на екипа - свидетелят А. Ш. и А. Ш.. Бизнесът е семеен. Техните задължения са свързани с точно конкретни параметри, зададени от собственика и получаването на бонуса е функция на изпълнението на множество задачи, за което няма конкретно работно време, а от друга страна е функция на постигнатите резултати. Подробни съображения ще изложа в писмени бележки. Моля да приемете и да присъдите на доверителя ми направените разноски.

ЮРК. К.: Моля да отхвърлите жалбата като неоснователна и недоказана, и да потвърдите ревизионния акт. Не се установи различна фактическа обстановка от установената в хода на ревизията. Поддържам изводите в ревизионния акт и тези подробно развити в решението на директора на дирекция ОДОП. Претендирам юрисконсултско възнаграждение в размер на 30 030 лв., съгласно Наредбата.

АДВ. М.: Правя възражение за прекомерност на възнаграждението. Положените усилия не съответстват на сложността на делото и претендираното възнаграждение.

СЪДЪТ ПРЕДОСТАВЯ на страните 7-дневен срок за представяне на писмени бележки по делото.

СЪДЪТ ОБЯВИ, ЧЕ ЩЕ СЕ ПРОИЗНЕСЕ С РЕШЕНИЕ В СРОК.

Протоколът изготвен в съдебно заседание, което приключи в 15:25 часа.

СЪДИЯ:

СЕКРЕТАР: