T P **Tontchev Press**

Knowledge. Innovation. Future.

TP-FIN-04 | v.2.0 | 20.08.2026

ДОГОВОР ЗА СПОНСОРСТВО

между юридическо лице и Tontchev Press ЕООД

1. Страни

Поле	Данни за попълване
Спонсор	[фирма], ЕИК [___], адрес [___], представлявана от [___]
Получател	„Tontchev Press“ ЕООД, ЕИК [___], адрес [___], представлявано от [___]
Проект/инициатива	[книга / обучение / конференция / изследване / дигитален продукт]

2. Предмет и насрещна престация

Спонсорът предоставя финансова или непарична подкрепа, а Получателят осигурява точно описана публичност или друга допустима насрещна престация. Страните изрично разграничават спонсорството от дарението.

Поле	Данни за попълване
Парична сума	[___] EUR (€)/евро
Непарична подкрепа	[описание, количество, стойност и документ]
Плащане/предаване	IBAN [___], срок [___], основание [___]
Публичност	[лого, упоменаване, щанд, линк, брой публикации, период]
Отчет	[финансов/съдържателен], срок [___]

3. Използване на марки и материали

- Всяка страна разрешава използване на своя знак единствено за договорената публичност.
- Файловете, цветовете, размерите и местата на поставяне се одобряват предварително.
- Не се допуска внушение за научно одобрение, държавна акредитация или изключителност, ако това не е изрично и законосъобразно.
- Авторските права върху финансираните материали се уреждат отделно и не преминават автоматично към Спонсора.

4. Данъчно и счетоводно оформяне

Всяка страна издава и съхранява приложимите първични счетоводни документи. Данъчното третиране зависи от реалното съдържание на насрещните престации, регистрацията по ДДС и мястото на изпълнение. При непарична подкрепа страните описват стойността и предаването в протокол.

5. Съответствие, прекратяване и отговорност

Страните спазват приложимото право, правилата за реклама, защита на потребителите, личните данни и конфликт на интереси. Договорът се прекратява по взаимно съгласие, при невъзможност за проекта или при съществено неизпълнение след уведомление. Неизползваните средства и незавършените престации се уреждат с финален протокол.

СПОНСОР	ПОЛУЧАТЕЛ
Име: _____ Подпис: _____ Дата: _____	Име: _____ Подпис: _____ Дата: _____

За Вашия конкретен случай, свързан с бъдещата дейност на **Tontchev Press**, могат да се използват няколко различни модела:

Вариант 1: Спонсорство с реклама в изданието

Спонсорът получава видимо присъствие:

- лого на корицата или в колофона;
- страница „Изданието е реализирано с подкрепата на ...“;
- рекламна страница;
- посочване на сайта на спонсора.

Това е класическият модел на спонсорство. [ngobg.info], [bgkantora.bg]

Вариант 2: Спонсорство без реклама в изданието

Напълно допустимо е в договора да бъде записано, че спонсорът получава:

- официален сертификат за спонсорство;
- удостоверение за финансова подкрепа;
- приемо-предавателен протокол;
- благодарствено писмо;
- вписване във вътрешния регистър на спонсорите;
- покана за премиера или научно събитие.

Тук няма задължителна реклама в книгата. Съществото е какво са уговорили страните в договора. Тъй като договорът за спонсорство няма строго законово определено съдържание, страните могат свободно да определят правата и задълженията си. [ngobg.info], [bgkantora.bg], [advokatvarna.com]

Вариант 3: Дарение вместо спонсорство

Ако лицето или фирмата не желае никаква насрещна престация:

- няма реклама;
- няма популяризиране;
- няма търговска облага;

тогава по-точното решение често е **договор за дарение**, а не договор за спонсорство. [bgkantora.bg], [blogzapari.com]

Какво бих Ви препоръчал

За научно издателство като **Tontchev Press** най-елегантният модел е:

✅ Договор за спонсорство
✅ Банков превод
✅ Приемо-предавателен протокол
✅ Именен сертификат за спонсорство с фирменото лого
✅ Благодарствено писмо

и по избор една кратка формулировка в колофона:

„Изданието е реализирано с финансовата подкрепа на [име на спонсора].“

Това не представлява рекламна страница и не нарушава академичния характер на книгата.

От гледна точка на научните и университетските издания бих Ви посъветвал да избягвате големи рекламни блокове в книгите и да използвате основно **сертификат, протокол и благодарствено отбелязване**, тъй като това изглежда значително по-професионално и академично.

Може ли рекламодателят да бъде и спонсор?

Да.

Това е най-често използваният модел при научни, образователни и културни издания.

Например:

- IT компания финансира издаването с 2 500 EUR (€)
- Издателството поставя логото ѝ в специално каре.
- Компанията получава сертификат за спонсорство.
- Посочва се като "Официален партньор на изданието".

Това е напълно приемлива практика, ако е описана в договора.

Трябва ли рекламата да бъде голяма?

Не.

Всъщност при научна книга прекалената реклама изглежда непрофесионално.

Препоръчвам следния модел:

Ниво 1: Подкрепящ партньор

Дарение/спонсорство:

250 - 1000 EUR (€)

Получава:

- сертификат;
- благодарствено писмо;
- вписване в раздел „Благодарности“.

Без рекламно каре.

Ниво 2: Официален спонсор

1000 – 2 500 EUR (€)

Получава:

- сертификат;
- лого в книгата;
- лого на сайта;
- вписване като официален спонсор.

Каре до 1/8 страница.

Ниво 3: Генерален спонсор

2500 - 5000+ EUR (€)

Получава:

- сертификат;
- специално благодарствено писмо;
- лого в книгата;
- лого на сайта;
- рекламно каре.

Каре до 1/4 страница.

Това е разумна граница за академично издание.

Къде да се постави карето?

Най-професионални са следните варианти:

Вариант А

На последната страница:

Книгата е реализирана с подкрепата на:

и логата.

Вариант Б

След титулната страница:

Изданието е подпомогнато от:

и логото.