

**РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ**  
**КОМИСИЯ ЗА ЗАЩИТА НА ПОТРЕБИТЕЛИТЕ**

**ЗАПОВЕД**

№ *1001*.....

София, *19.11*.....2013г.

На основание чл.68л, ал.1, във връзка с чл.68в, във връзка с чл.68г, ал.4, във връзка с чл.68ж, т.14 от Закона за защита на потребителите и чл. 5, ал.1, т. 1; чл. 8, ал. 1 и ал. 2, и т. 9 от Устройствения правилник на Комисията за защита на потребителите към Министъра на икономиката, енергетиката и туризма и на нейната администрация, както и Решение на Комисията за защита на потребителите, съгласно Протокол № 46 от 14.11.2013г.

**ЗА БРАНЯВАМ:**

"Сейв Къмпани Интернешънъл" ООД да прилага нелоялна заблуждаваща търговска практика по смисъла на чл. 68ж, т.14 от Закона за защита на потребителите, като предлага възможност на потребителите, ползващи услугите му, да получават парични бонуси чрез привличането на други потребители в системата, изградена от дружеството.

**Мотиви:**

В КЗП постъпи жалба с вх.№ Ц-02-1876/15.10.2013г., в която се излагат твърдения, че "Сейв Къмпани Интернешънъл" ООД прилага нелоялна търговска практика по смисъла на чл.68ж, т.14 от ЗЗП - *„създаване, използване или насърчаване на пирамидални продажби, чиято основна цел не е продажбата или потреблението на стоки и услуги, а включването на други потребители в системата за продажба, при които потребителят плаща, за да участва, като получава възможност да си възстанови заплатената от него сума чрез привличането на други потребители в системата“*. В тази връзка, на 04.09.2013г. експерти на КЗП извършиха проверка с КП № К-0134921/04.09.2013г. в централния офис на "Сейв Къмпани Интернешънъл" ООД, находящ се в гр. Пловдив, ул. „Бетовен“ № 6. По време на проверката беше проведен разговор с Изпълнителния директор на "Сейв Къмпани Интернешънъл" ООД, който разясни повечето обстоятелства около дейността на дружеството. За целите на проверката беше извършена и контролна регистрация на експерт на КЗП в сайта на дружеството. От предоставената информация стана ясно, че Дружеството предлага софтуерен продукт, който включва най-общо – виртуален офис и карта за пазаруване с отстъпки. Беше установено, че свободният достъп на потребителите до услугата, предлагана от „Сейв Къмпани Интернешънъл“ ООД, е ограничен, тъй като единствено потребител, който вече ползва услугите на дружеството, може да регистрира други потребители, т.е. ако желае да ползва услугата на „Сейв Къмпани Интернешънъл“ ООД, следва да Ви бъде изпратена покана от регистриран потребител. След първоначалната регистрация, потребителят получава пакет „Добре дошъл“, който включва - карта за отстъпка при пазаруване в определени търговски обекти и виртуален офис. Цената на пакета е 50 лв. с ДДС. Виртуалният офис се активира веднага след регистрацията, а картата за пазаруване с отстъпка се предоставя впоследствие от куриер. След като започнете да ползвате услугата, Вие можете да пазарувате с отстъпка в определени търговски обекти, участници в изградената мрежа. Всеки обект предлага различна отстъпка. По време на покупката, потребителят заплаща цялата цена на стоката, като регистрира покупката чрез картата за отстъпка, която се разчита от специално устройство, което изпраща данни, както във виртуалния офис на потребителя, така и в системата на НАП. Натрупаните при покупките отстъпки, се начисляват по банковата сметка на потребителя в края на всеки месец. „Сейв Къмпани Интернешънъл“ ООД предлага и бонуси за клиентите, които въведат в мрежата нови потребители, а именно: Ако Вие сте регистриран потребител за услугите на „Сейв Къмпани Интернешънъл“ ООД и по Ваша покана се регистрира нов потребител, всеки път когато този нов

потребител ползва своята карта за отстъпка при покупка на стоки и услуги, на Вас Ви се начислява определен процент бонус, който се превръща в парична сума в края на всеки месец, иначе казано – колкото повече потребители се присъединят към мрежата на „Сейв Къмпани Интернешънъл“ ООД по Ваша покана, толкова повече възможност имате да трупате бонуси от техните покупки. Така всеки потребител може да си възстанови заплатената сума за пакет „Добре дошъл“ и да започне да печели от покупките, които регистрираните по негова покана потребители извършват с картата за отстъпки.

„Сейв Къмпани Интернешънъл“ ООД представя своята дейност като “Multi-level Marketing” – маркетингова стратегия на много нива, в която хората, които отговарят за продажбите, получават финансова компенсация не само за лично осъществените продажби, но и за продажбите на други хора, които те са поканили в бизнеса. Така се създава верига от дистрибутори и нива на компенсация.

От събраните материали по преписката става ясно, че търговецът застъпва хипотезата, че основната му цел е предоставянето на софтуерен продукт, но това негово твърдение се оборва от констатацията, че предлаганата от него услуга е достъпна единствено за отбрани потребители. Ако действителната цел на търговеца е продажбата на софтуерен продукт, то няма логика същият да не я предлага на всички потребители свободно, а само на специално поканените. Всъщност целта на въведената процедура за регистрация, респективно за закупуване на пакет „Добре дошъл“, е създаването на пирамидална структура, т.е. да може да се проследява кой кого е поканил и съответно новорегистрираният потребител да се включва към един своеобразен клон от цялото регистрационно дърво на структурата. На фиг. 1 по-долу е дадена примерна структура при пакет „Добре дошъл“ с полагаеми приятелски бонуси до първо ниво на регистрационното дърво.

Фиг.1. Пример:



Потребител № 1 получава приятелски бонуси единствено от покупките, извършени чрез картите на Потребител № 2 и 3.

Потребител № 2 получава приятелски бонуси единствено от покупките, извършени чрез картите на Потребител № 4 и 5 и т.н.

В зависимост от закупения пакет, потребителят може да получи и по-високо ниво на достъп до приятелски бонуси, т.е. съществува вариант Потребител № 1 да получава приятелски бонуси от покупките, извършени чрез картите на Потребител № 2 и 3, както и чрез картите на Потребител № 4 и 5 – второ ниво на достъп.

С оглед на горното, в действителност е налице една пирамидална структура, организирана от „Сейв Къмпани Интернешънъл“ ООД, чиято основна цел е включването на все повече потребители към създадената мрежа.

За целта „Сейв Къмпани Интернешънъл“ ООД предлага възможност на потребителите, които са се включили в мрежата, не само да възстановят заплатените от тях суми във връзка с регистрацията, но и да спечелят парични бонуси, като привлекат нови потребители в мрежата. Това безспорно насърчава потребителите да се включат към пирамидалната структура и да канят нови и нови потребители.

„Сейв Къмпани Интернешънъл“ ООД прилага нелоялна заблуждаваща търговска практика по смисъла на чл.68ж, т.14 от ЗЗП, тъй като е създавала, използва и насърчава пирамидални продажби, чиято основна цел не е продажбата или потреблението на стоки и услуги, а включването на други потребители в системата за продажба, при които потребителят плаща, за да участва, като получава възможност да си възстанови заплатената от него сума чрез привличането на други потребители в системата.

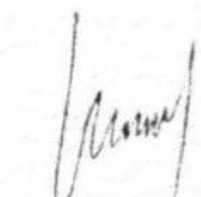
Разглежданата търговска практика не би била нелоялна по смисъла на ЗЗП, ако дружеството не насърчаваше потребителите да канят нови участници в системата, чрез обещани бонуси.

Заповедта може да се обжалва чрез Председателя на Комисията за защита на потребителите в 14-дневен срок от съобщаването ѝ по реда на Административнопроцесуалния кодекс.

Копие от заповедта да се връчи на заинтересованите лица за сведение и изпълнение.

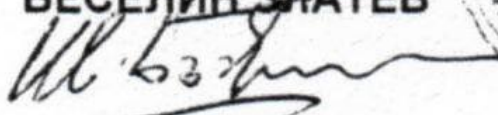
Заповедта се състои от 3 /три/ страници.

ПРЕДСЕДАТЕЛ:



**ВЕСЕЛИН ЗЛАТЕВ**

Съгласувал:



**Иван Бъчваров – Главен секретар на КЗП**

