

стопанска дейност извън определената територия;

- ✓ ограничаване на кръстосаните доставки между дистрибуторите в рамките на една селективна дистрибуторска система, включително и между дистрибутори, опериращи на различни търговски нива;
- ✓ ограничаване на възможността на доставчика на резервни части да ги продава на крайни потребители или на лица, които извършват ремонтна дейност или предоставят услуги.

Пазарен дял над 30%

За да бъдат приети клаузите за изключителна дистрибуция и клаузите за изключителна доставка за допустими, когато пазарният дял на доставчика, респ. дистрибутора, е над 30% (при наличие на останалите условия, посочени по-горе), следва да бъде извършен индивидуален анализ на техния конкурентен ефект. При него се вземат под внимание фактори като: пазарно положение на доставчика, пазарно положение на конкурентите, бариери за навлизане, ограничения за дистрибуторите, сила на купувачите, степен на развитие на пазара, ниво на търговия, естество на продукта и др. Целта на този анализ е да се установи, дали тези клаузи ще доведат до затваряне на съответните пазари за настоящи и потенциални конкуренти, което ще доведе като резултат ограничаване на избора

на потребителя между различно качество и цена.

4. Заключение

Вертикалните споразумения по правило се приемат за по-малко опасни за конкуренцията. Въпреки това те могат да доведат до нейното ограничаване. Ето защо законодателят е установил определени условия, на които тези споразумения трябва да отговарят. По този начин е дадена възможност на търговските оператори да осъществяват своята дейност така, че да постигат положителни финансови резултати, без това да води до излишни ограничения на конкуренцията и да накърни интереса на потребителите.

Мария ПАПАЗОВА,
адвокат – адвокатско дружество *Андреев, Стоянов и Цекова*



Изисквания за компетентност на лицата, предоставящи финансови услуги



Финансовият сектор и особено небанковият, се разви у нас особено бързо след 1999-2000 г. За това спомогна както макроикономическата стабилизация, така и развитието в нормативната уредба на капиталовите пазари, застрахователното и пенсионно-осигурителното дело. Успоредно с развитието на сектора се утвърди и регулативната му рамка и надзорът, упражнявани от Комисията по финансов надзор (КФН) – Законът за комисията за финансов надзор¹ (ЗКФН), Законът за публичното предлагане на ценни книжа² (ЗППЦК), Законът за пазарите на финансови инструменти³ (ЗПФИ), Кодексът за застраховане⁴ (КЗ) и др.

Като цяло потребителите у нас получиха достъп до същите типове и разнообразие от финансови инструменти, каквито от години са на разположение на гражданите в развитите пазарни икономики. Нещо повече, с членството на страната в Европейския съюз и прилагане свободите, особено свободата на движение на капитали, българският потребител получи и възможност за директен достъп до международните капиталови пазари. Същевременно отговорностите на индивиди и семейството у нас за бъдещото им финансово благополучие нараснаха. Това се илюстрира най-добре от духа на пенсионната реформа (започнала с приемането на Кодекса за задължително обществено осигуряване⁵), която ограничи размера на пенсията, осигурявани от държава-

та, като същевременно въведе задължителното и доброволното пенсионно осигуряване.

Потребителите обаче, и не само у нас, изпитват затруднения в ползването на широката гама от финансови услуги (или продукти) и стратегии, която им е достъпна – различните видове застраховки, инвестиционни продукти, дялове в пенсионни фондове (фон-

¹ Обн., ДВ, бр. 8 от 28.01.2003 г., в сила от 01.03.2003 г., доп. бр. 42 от 05.06.2009 г.

² Обн., ДВ, бр. 114 от 30.12.1999 г., в сила от 31.01.2000 г., доп. бр. 42 от 05.06.2009 г.

³ Обн., ДВ, бр. 52 от 29.06.2007 г., в сила от 01.11.2007 г., изм. и доп. бр. 24 от 31.03.2009 г., в сила от 31.03.2009 г.

⁴ Обн., ДВ, бр. 103 от 23.12.2005 г., в сила от 01.01.2006 г., доп. бр. 41 от 02.06.2009 г., в сила от 1.07.2009 г.

⁵ Загл. обн. – ДВ, бр. 110 от 1999 г., в сила от 01.01.2000г.

дове за допълнително задължително пенсионно осигуряване, фондове за допълнително доброволно осигуряване и др.). От една страна, за мнозина придобиването на финансов продукт, различен от банков депозит, е свързано с владението на концепции и разбирането на финансова терминология, за които нямат необходимата подготовка. От друга страна, придобиването на неподходящ или пропускат да се придобие подходящ финансов продукт може да има съществени, често непоправими, последици за благополучието на индивида или членовете на неговото семейство. От трета страна, интелигентните потребители на финансови продукти не разполагат с възможността да се научат от опит кои продукти са подходящи за тях и кои не са. Това е така поради дългосрочния характер на редица финансови продукти като ипотечните кредити, живото застрахователни полици или пенсионни продукти. Дори и при краткосрочните, като годишни застраховки на имущество или депозити, потребителят е натоварен с ненужни разходи при опит за промяна на продукта или финансовата институция, от която той е закупен.

В сфери, които изискват специализирани знания и опит, които средният потребител не притежава, нормално е той или тя да

Правен режим на финансовите услуги

се обърне за компетентен професионален съвет. Такъв е случаят при ползване услугите на лекар, зъболекар, юрист (адвокат), архитект, експерт-счетоводител и пр. Във всички тези сфери упражняващите съответната професия се поставят като минимум изисквания за компетентност. По същия начин лицата, които съветват потребителите по финансови въпроси, трябва да притежават минимална компетентност в сферата, в която предоставят съвети.

Услугите на гореспоменатите професионалисти са лични и се предоставят в контекста на личен контакт с потребителя. Това се отнася и за финансовите съвети и консултации. Следователно изискванията за компетентност трябва да важат лично за физическите лица, предоставящи финансови консултации, независимо от това дали работят за определена финансова институция или самостоятелно. Потребителите на финансови продукти и услуги у нас имат право да очакват и да разчитат, че лицата, които ги съветват по финансови въпроси, притежават поне минимални професионални знания, умения и опит. Ролята на финансовите регулатори (КФН и БНБ) е да формулират тези изисквания и да следят за стриктното им спазване. Така потребителят ще бъде подпомогнат да:

а) разпознава компетентните

да го съветват по финансови въпроси професионалисти и

б) да разчита на това, че съветите, които получава, се опират на професионални знания и умения.

В тази статия ще разгледаме регламентирането на изискванията за компетентност и регулирането на лицата, предоставящи финансови консултации на физически лица,

А) на ниво Европейски съюз и

Б) на национално ниво.

За по-голяма яснота ще сравним уредбата у нас и в Република Ирландия.

Ще завършим с препоръки за подобряване уредбата на изискванията за финансови консултации на индивидуални потребители у нас.

А) Европейска регламентация на квалификацията за компетентността на физически лица, предоставящи съвети или финансови услуги

Изискването за квалификация на физическите лица, които предоставят съвети или предоставят финансови услуги (или продукти), се появява в Директива 90/619 от 08.11.1990⁶, в чиято последна част на преамбюла се посочва, че държавите членки могат да приемат нормативни актове, които

Правен режим на финансовите услуги

да уредят професионалната квалификация и независимост на застрахователните брокери. По този начин следва да се постигне по-добра защита на потребителя. Разпоредбата е обща и с течение на времето се стига до една по-подробна регламентация. Тази по-подробна регламентация намира място в Директива 2002/92 ЕО⁷. Съгласно чл. 4 (1) на Директива 2002/92 ЕО застрахователните и презастрахователните посредници са длъжни да притежават съответните знания и способности, определени от държавата членка на произход на посредника. Държавите членки на произход на посредниците могат да коригират изискуемите условия за знания и способности в съответствие с дейността застрахователно и презастрахователно посредничество – чл. 4 (1) Директива 2002/92 ЕО. Държавите членки могат да предвидят застрахователното предприятие да удостоверява, че знанията и способностите на посредниците съответстват на задълженията за притежаване на съответните знания и способности и ако е необходимо, да осигуряват на тези посредници обучение, което съответства на изискванията на продуктите, продавани от тях (чл. 4 (1) Ди-

⁶ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31990L0619:EN:HTML>

⁷ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32002L0092:EN:HTML>

ректива 2002/92 ЕО). Тези изисквания не следва да се прилагат към всички физически лица, работещи в дадено предприятие, които извършват дейност по застрахователно и презастрахователно посредничество. Те следва да засягат само лицата, които пряко се занимават със застрахователно и презастрахователно посредничество. Освен това тези професионални изисквания следва да бъдат изпълнени по всяко време (чл. 4 (5) Директива 2002/92 ЕО).

Постепенно идеята получава своето развитие и започва да се прилага и по отношение на голямата част от пазара на финансови услуги. Точка 3 от преамбюла на Директива 2004/39 ЕО⁸ отчита нарастващата зависимост на инвеститорите от лични препоръки при предоставянето на инвестиционни консултации и намира за уместно те да се включат като инвестиционна услуга, която изисква разрешение. Съгласно разпоредбата на чл. 5 (5) на Директива 2004/39 ЕО:

В случаите на инвестиционни посредници, които предоставят само инвестиционни консултации или услуга за получаване и предаване на поръчки ... държавите членки могат да разрешават на компетентния орган да делегира административни, подготви-

⁸ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2004:145:0001:01:BG:HTML>

телни или допълнителни задачи, които са свързани с даването на разрешително в съответствие с условията, установени в член 48, параграф 2.

В разпоредбата на чл. 48 (2) на Директива 2004/39 ЕО се уточнява, че:

Преди делегирането държавите членки изискват от компетентните органи да предприемат всички разумни стъпки, за да се гарантира, че органът, на който се делегират задачи, има капацитета и ресурсите да изпълнява ефективно задачите и че делегирането се извършва само ако е създадена ясно дефинирана и документирана рамка за изпълнението на каквито и да е делегирани задачи, излагаща задачите, които следва да се поемат, и условията, при които те следва да бъдат осъществявани. Тези условия включват клауза, задължаваща въпросния орган (юридическо лице) да действа и да бъде организиран по такъв начин, че да избягва конфликт на интереси и получаваната информация от осъществяването на делегираните задачи да не бъде използвана некоректно или за възпрепятстване на конкуренцията. При всички случаи окончателната отговорност за надзора върху съблюдаването на настоящата директива и на мерките за нейното прилагане пада върху компетентния орган. ...

Б) Сравнителен анализ на правната уредба в България и Ирландия

Горепосочената регламентация е възприета по различен начин в различните държави членки. В Република България разпоредбата на чл. 12 ЗПФИ поставя общата правна рамка на изискванията към физическите лица, които по договор непосредствено извършват сделките с финансови инструменти и предоставят инвестиционни консултации. Чрез законна делегация на КФН се дава правото да уреди изискванията към тези лица в наредби. Това се предвижда да се извърши еднократно, а не и последващо. Цялата преценка, регистрация и сертифициране и т.н. се извършва от регулатора в лицето на КФН.

Тази рамка засяга редица лица, като например:

- ✓ физически лица, работещи в управляващи дружества – чл. 16, ал. 3, т. 3 от Наредба № 26 от 22.03.2006 г. за изискванията към дейността на управляващите дружества⁹ (Наредба № 26 на КФН);
- ✓ физически лица, работещи в инвестиционен посредник – чл. 39, ал. 1, т. 2 от Наредба № 38 от 25.07.2007 г. за изискванията към дейността на инвестиционните посредници¹⁰ (Наредба № 38 на КФН);
- ✓ физически лица, работещи в пенсионноосигурително дружество – чл. 123в, ал. 4 Кодекс за социалното осигуряване¹¹ (КСО);

Подобен текст се съдържа и в чл. 14 (4) (а) от ирландския Закон за инвестиционните посредници от 1995 г.¹² Там се посочва, че надзорния орган може да наложи условия или изисквания за лицензиран инвестиционен посредник, относими към нивото на подготовка, квалификация и професионална компетентност на мениджъри, длъжностни лица и служители. В чл. 18 (5) (f) от ирландския Закон за ценните книжа от 1995 г.¹³ също се посочва изискването за адекватно ниво на подготовка на работещите в тази сфера.

Разпоредбата на чл. 123в, ал. 4 КСО не урежда пряко въпроса с квалификацията на лицата, които пряко продават финансови услуги на потребителите.

Законови изисквания за квалификация съществуват и за физическите лица, които извършват дейност като застрахователен брокер. Разпоредбата на чл. 157, ал. 4 Кодекс за застраховането¹⁴

⁹ Приета с Решение № 54-Н от 22.03.2006 г. на Комисията за финансов надзор, обн., ДВ, бр. 36 от 02.05.2006 г., изм. и доп., бр. 29 от 18.03.2008 г., в сила от 23.07.2008 г.

¹⁰ Приета с Решение № 84-Н на Комисията за финансов надзор от 25.07.2007 г., доп., бр. 39 от 26.05.2009 г.

¹¹ Обн., ДВ, бр. 110 от 17.12.1999 г., в сила от 01.01.2000 г.; доп., бр. 42 от 05.06.2009 г.

¹² <http://www.irishstatutebook.ie/1995/en/act/pub/0011/sec0014.html>

¹³ <http://www.irishstatutebook.ie/1995/en/act/pub/0009/sec0018.html#zza9y1995s18>

¹⁴ Обн., ДВ, бр. 103 от 23.12.2005 г., в сила от 1.01.2006 г., доп., бр. 41 от 02.06.2009 г., в сила от 01.07.2009 г.

(КЗ) изисква служителите на застрахователния брокер, непосредствено заети с извършването на застрахователно или презастрахователно посредничество, трябва да имат поне средно образование. Освен това застрахователният брокер е длъжен да осигури обучение на тези лица. КЗ не пояснява какво трябва да е това обучение, нито дава информация колко често трябва да се извършва то. Член 167, ал. 1 КЗ препраща към изискванията на чл. 157, ал. 1, т. 3-6 по отношение на служителите на застрахователния агент, непосредствено заети със застрахователно посредничество, за които изисква да отговарят на изискванията на чл. 157, ал. 4, т.е. да имат поне средно образование.

В чл. 14 от ирландския Закон за застрахователното посредничество¹⁵ е възприето, че застрахователните и презастрахователните посредници по всяко време трябва да осигуряват ниво на познания и компетентност. Тези изисквания се прилагат и към всички, които пряко извършват това посредничество (чл. 15 (1) (b) от Закона за застрахователното посредничество. Подобна е и разпоредбата на чл. 7 (2) (e) от

¹⁵ <http://www.irishstatutebook.ie/2005/en/si/0013.html>

¹⁶ <http://www.irishstatutebook.ie/1994/en/si/0359.html#zsi359y1994a1>

¹⁷ Издадена от председателя на Комисията за финансов надзор, обн. ДВ, бр. 101 от 18.11.2003 г.

ирландския Закон за имущественото застраховане¹⁶. Изискването за адекватно ниво на познания следва да се поддържа постоянно (чл. 22 (1) (c) от Закона за имущественото застраховане.

На подзаконово ниво Наредба № 7 от 05.11.2003 г. на КФН урежда подробно изискванията, на които трябва да отговарят физическите лица, които по договор непосредствено извършват сделки с ценни книжа и инвестиционни консултации относно ценни книжа, както и реда за придобиване и отнемане на правото да упражняват такава дейност¹⁷ (Наредба № 7 на КФН). И в двата случая се касае за физически лица, които работят по договор с инвестиционен посредник, но не е задължително тези лица да дават съвети на потребителите. Брокерът може непосредствено да сключва сделки с ценни книжа за собствена сметка на инвестиционния посредник или за сметка на негови клиенти на регулиран пазар на ценни книжа или извън него, а инвестиционният консултант извършва инвестиционни анализи и консултации относно ценни книжа (чл. 1, ал. 2 и 3 от Наредба № 7 на КФН).

Относно тяхното образование и квалификация Наредба № 7 на КФН поставя изискването те да имат съответно за брокер – средно или висше образование в страната или в чужбина, признато по съответния ред, и за инвес-

тиционен консултант – завършено висше образование в страната или в чужбина, признато по съответния ред.

Инвестиционна консултация може да бъде давана само от инвестиционен консултант (чл. 1, ал. 3 от Наредба № 7 на КФН). Самата инвестиционна консултация представлява предоставяне на лична препоръка на клиент по негово искане или по инициатива на инвестиционния посредник във връзка с една или повече сделки, свързани с финансови инструменти. Препоръката е лична, ако се предоставя на лице в качеството му на инвеститор или потенциален инвеститор, съответно на агент на инвеститор или потенциален инвеститор (т. 2, § 1 от ДР на ЗПФИ).

Няма законодателна рамка на случаите, когато се касае за предоставяне на съвет на клиент, който не може да се вмести в понятието инвестиционна консултация или инвестиционен анализ. Такава дефиниция се използва от ирландския регулаторен орган¹⁸. Съвет (консултация) по повод на финансов продукт за индивидуална употреба е препоръка или мнение, предоставено на потребител, което може да му послужи като основание да сключи договор за право или придобиване на право, да прекрати подобен договор, да придобие право или опция или да се възползва по какъвто и да е начин от един или повече финансови продукти за индивидуална употреба¹⁹. Не се считат за

такъв „съвет“ например препоръки дадени в масмедии, публикации, семинари, лекции и др.

Понятието „финансов продукт“ се покрива от даденото в т. 12, § 13, на Допълнителната разпоредба на Закона за защита на потребителите²⁰ (ЗЗП) определение за „финансова услуга“. С оглед на техните дефиниции прави впечатление, че те имат едно и също значение, което включва букви „ж“²¹, „з“²², „и“²³, „л“²⁴, „м“²⁵, „н“²⁶, „о“²⁷ и „п“²⁸ на т. 12, § 13 от ДР на ЗЗП.

¹⁸ Minimum Competency Requirements (July 2006), <http://www.financialregulator.ie/consultation-papers/Documents/CP14%20Limited%20Consultation%20on%20Proposed%20Minimum%20Competency%20Requirements/Minimum%20Competency%20Requirements.pdf>, p. 7-8

¹⁹ Ibid.

²⁰ Обн., ДВ, бр. 99 от 09.12.2005 г., в сила от 10.06.2006 г., изм., бр. 82 от 16.10.2009 г., в сила от 16.10.2009 г.

²¹ Приемане, предаване и/или изпълнение на поръчка и предоставяне на услуга за следните финансови продукти: инструменти на паричния пазар, прехвърляне на ценни книжа, финансови фючърси и опции, и инструменти, свързани с валутните курсове и с лихвения процент.

²² Управление на портфейлни инвестиции и предоставяне на съвети за инвестиране относно инструментите по буква „ж“.

²³ Съхраняване и управление на ценни книжа.

²⁴ Застраховка „Живот“.

²⁵ Всички останали застраховки, извън тази по буква „л“.

²⁶ Застраховка, свързана с инвестиционен фонд.

²⁷ Здравна осигуровка.

²⁸ Индивидуална пенсионна схема.

Изводи и препоръки

От направения по-горе сравнителен анализ могат да бъдат извлечени следните изводи. В сравнение с Република Ирландия у нас квалификационните изисквания, на които трябва да отговарят част от работещите в небанковата финансово сфера, са разпръснати в различни подзаконови нормативни актове (Наредба № 26 на КФН, Наредба № 38 на КФН и Наредба № 7 на КФН и Наредба № 28 от 10.05.2006 г. за условията и реда за провеждане на изпит за професионална квалификация на застрахователните брокери и за признаване на квалификация, придобита в държава членка). Би могло да се препоръча *de lege ferenda* тяхното обединяване в един акт, който се подчинява на една и съща логика спрямо отделните субекти, до които се отнася. Квалификационните критерии следва да се прилагат само по отношение на физическите лица, които пряко предоставят финансови услуги на потребителите. Последните са дефинирани в нашето законодателство като физически лица, които придобиват стоки или ползват услуги, които не са предназначени за извършване на търговска или професионална дейност, а също и всяко физическо лице,

²⁹ Сходна е и ирландската дефиниция за потребител, вж. Minimum Competency Requirements (July 2006), p. 7.

³⁰ Minimum Competency Requirements (July 2006), p. 5-7.

Правен режим на финансовите услуги

което като страна по договор по този закон действа извън рамките на своята търговска или професионална дейност²⁹ (т. 1, § 13 от ДР на ЗЗП). Разпокъсаността на сегашната нормативна уредба води до пропуски в отделните изисквания спрямо отделните длъжности. Например налице е изискване за квалификация на застрахователен брокер, но не и на служител (с изключение на изискването за поне средно образование) в застрахователна компания или застрахователен агент, макар и трите длъжности да продават един и същи застрахователни продукти на физически лица. За осигурителните посредници, които продават пенсионни фондове, въобще липсва законово или подзаконово регламентирано изискване за квалификация.

В случай че горепосочената регламентация бъде възприета, следва да се дефинира и кръгът от финансови услуги (или продукти), чието предлагане следва да изисква тази квалификация. Цитираната по-горе разпоредба на букви „ж“, „з“, „и“, „л“, „м“, „н“, „о“ и „п“ от т. 12, § 13 от ДР на ЗЗП, може да послужи за една добра основа при очертаването предмета на финансовата услуга (или финансов продукт). Възприетият в Ирландия подход е включването на всички изброени в т. 12, § 13 от ДР на ЗЗП (т.е. и банковите услуги)³⁰. Следва да се има предвид, че там регулаторният орган е единен за целия финансов сектор – банков и небанков.

Ирландският финансов регулатор е възприел за основа на своята правна регламентация относимите към застрахователната дейност задължителни изисквания като приложими към всички сфери на финансови сектор. Покриването на минималните изисквания се постига чрез признаване на квалификация, придобита от външна образователна институция³¹. По такъв начин ирландският потребител е значително облекчен в сравнение с българския да разпознае кой консултант, брокер или посредник е компетентен да го съветва за финансови продукти.

При съблюдаването на определените условия се допуска възможността и за обучение и/или сертифициране, което да се извършва от юридически лица, които са различни от самия надзорен орган. Вероятно текстът на чл. 48 (2) на Директива 2004/39 ЕО е имал за цел да даде възможност на надзорния орган да бъде разтоварен от несвойствени и съпътстващи неговата основна цел дейности. Член 48 (2) на Директива 2004/39 ЕО не е възприет изрично от нашето законодателство, но тази разпоредба може да бъде изведена по тълкувателен път от чл. 12 ЗПФИ. Подобен извод може да бъде направен и относно обучението и/или сертифицирането в застрахователната сфера. Следва да се отбележи, че тази правна логика не е чужда на българския законодател. Тя се прилага успешно по отношение

Правен режим на финансовите услуги

на медиаторите. Съгласно Закона за медиацията³² (ЗМ) медиатор може да бъде само дееспособно лице, което наред с другите изисквания, трябва да е завършило успешно курс на обучение за медиатор – чл. 8, ал. 1, т. 2 ЗМ. Това обучение се извършва от организации, които разполагат с необходимите специалисти, квалифицирани и в областта на медиацията (чл. 2 от Наредба № 2 от 15.03.2007 г. за условията и реда за одобряване на организациите, които обучават медиатори; за изискванията за обучение на медиатори; за реда за вписване, отписване и заличаване на медиатори от Единния регистър на медиаторите и за процедурните и етичните правила за поведение на медиатора³³).

Горепосоченото обучение не следва да се схваща като еднократен акт. Бързо променящата се нормативна база в сферата на финансовите услуги изисква постоянно продължаващо обучение, което да предоставя и допълва придобитите вече познания. Ирландският регулатор задължава всички сертифицирани физически лица да допълват своите познания чрез задължително обучение всяка година³⁴. Това

³¹ Ibid., p. 18.

³² Обн., ДВ, бр. 110 от 17.12.2004 г., изм. и доп. бр. 86 от 24.10.2006 г.

³³ Издадена от министъра на правосъдието, обн., ДВ, бр. 26 от 27.03.2007 г., в сила от 27.04.2007 г.

³⁴ Minimum Competency Requirements (July 2006), § p. 12

обучение не е самоцел, то идва да защити интересите на потребителя, който е изправен пред все по-сложния и променящ се пазар на финансови услуги. Изискванията съдържащи се в Директива 2002/92 ЕО, са относими към застрахователните и пре-застрахователните посредници,

³⁵ Cf. Minimum Competency Requirements (July 2006), p. 2

Mandatory Competency Requirements (April 2004), <http://www.financialregulator.ie/consultation-papers/Documents/CP04%20Mandatory%20Competency%20Requirements/CP04%20Mandatory%20Competency%20Requirements%20for%20Financial%20Services%20Providers.pdf> p. 2

Правен режим на финансовите услуги

но ние вярваме, че в интерес на прозрачната конкуренция и осигуряване достъп на потребителите до нивото на професионализъм и познания, което последните заслужават, минимумът задължителна компетентност следва да се отнася към съответните служители на всички поднадзорни лица ³⁵.

Любомир ХРИСТОВ,
председател на Института
на дипломираните финансови
консултанти

Иван МАНГАЧЕВ,
д-р по право

КОМПЮТЪРНИ ИНФОРМАЦИОННИ ПРОДУКТИ
ИК „Труд и право“

EPI 4.0 On-line Flash

Абонирайте се!

www.trudipravo.bg
www.epi.bg

Търговско
и конкурентно право

Етикетиране на нехранителни стоки



Общи изисквания за етикетиране

Днес стоките, предлагани в търговската мрежа, ни заливат с информация, представена върху етикетите или опаковките на продуктите, като тази информация бива представяна чрез графични знаци и символи или с надписи на български език. Но умеем ли да четем тези знаци. Когато информацията е написана словесно на български език, всеки потребител може да се запознае с нея. Но когато е представена графично – чрез знаци или символи, не винаги успяваме да си разтълкуваме значението им. В няколко статии ще направим опит за представяне на изискванията за етикетиране за различни групи стоки, които имат графични символи и знаци. За част от стоките на нашия пазар има специфични законови изисквания относно представянето им, докато за други изискванията са общи и са визирани в Закона за защита на потребителите. В настоящото изложение най-напред ще направим анализ на общите изисквания за представяне на нехранителни стоки, залегнали в закона, и след това на те-

зи, записани в специални наредби към него. В отделна статия – продължение на настоящата, ще разгледаме и представим изискванията за етикетиране на хранителни стоки.

Общ Европейски пазар. Защита на потребителите

Преди придобиването на стоката потребителят има право да получи и информация за всичките ѝ характеристики, включително за състава, опаковката, както и инструкция за ползване, комплектовка и поддържане; за цената, количеството, начина на плащане; за опасностите, свързани с обичайната ѝ употреба. Тази информация потребителят може да получи в устна форма от продавач консултант или в писмена форма, която най-често се поставя върху етикета на стоката. Но не само тези данни трябва да са упоменати. Върху етикета задължително трябва да има данни за производителя и вносителя, ако стоката е от внос, за вида на стоката, за съществените ѝ характеристики, за срока на годност и условията на съхраняването ѝ и, ако е необходимо, указания за употреба. Ако търговецът реши, може да представи тази информация чрез широко разпространени символи като

Търговско
и конкурентно право