

## НАКАЗАТЕЛНО ПОСТАНОВЛЕНИЕ

№ 9 / 07.02.2012 г.

Днес, 07.02.2012 г., подписаният доц. Георги Лозанов ..... - Председател на Съвета за електронни медии, разгледах и проверих преписка по Акт за установяване на административно нарушение № 165 / 12.12.2011 г., съставен от ....., на длъжност старши експерт в Съвета за електронни медии, при свидетели на установяване на нарушението ..... и ....., срещу “БТВ Медиа Груп” ЕАД, с адрес: гр. София 1463, пл. “България”, № 1, НДК Административна сграда, ет. 11, представлявано от ..... – изпълнителен директор, ЕГН ..... и ..... – изпълнителен директор, ЕГН ....., със служебен адрес и за двамата гр. София 1463, пл. “България”, № 1, НДК Административна сграда, ет. 11, за следното:

На 26.10.2011 г. по програма “bTV” на доставчика на линейни медийни услуги “БТВ Медиа Груп” ЕАД е излъчено предаването “Преди обед” с водеща Елена Розберг. В него от 10:17:17 до 10:27:44 часа в рубриката за туризъм е излъчен диалог между водещата и Диляна Ангелчева – представител на “Астрал Холидейз” и Зорница Карамихова – управител и собственик на туристическа агенция “Старс травел”, който представлява скрито търговско съобщение със следното съдържание:

Анонс на темите в началото на предаването:

**Мъжки глас зад кадър:** “Атуално. От десет и пет. Как да резервираме за Коледа и Нова година хем изгодно, хем сигурно. Кой са горещите дестинации. Как вървят цените. Как да се предпазим от разочарования и измами. Информация от първа ръка ще ви дадат ключови играчи от туристическия бранш.”

**Водеща:** “Време е за актуалната тема преди обед. Решихте ли вече къде ще празнувате Коледа и Нова година? Аз все още не, между другото. Ако не искате да си останете вкъщи може да си позволите по-кратко или по-дълго пътуване, сега е момента да резервирате. Кой са най-търсените дестинации, колко струва няколко дневна почивка за едно 4 членно семейство? Къде е по-евтино? В България или в чужбина? Как може да сме сигурни, че няма да ни измамят? За всичко това ще говорим сега в “Преди обед” с Диляна Ангелчева от “Астрал Холидейс” и Зорница Карамихова от “Старс травел”. Дами, добро утро. Добър ден.”

**Диляна:** “Добро утро.”

**Зорница:** “Добро утро.”

**Водеща:** “Прекрасна тема, ще ни накарате да си мечтаем при всички случаи в следващите няколко минути. Кажете ми, и към двете е въпроса, сега ли е момента да планираме нашите празненства по Коледа и Нова година и евентуално пътуване.”

**Картина:** На лента в долната част на екрана излиза надпис: “Диляна Ангелчева – мениджър външен туризъм в “Астрал Холидейс”. По време на разговора в долната част на екрана стои надпис “Къде да празнуваме Коледа и Нова година?” а под него на кроул тече надпис “Най-предпочитаните дестинации за Коледа и Нова година”.

**Диляна:** “Определено смятам, че сега е момента, тъй като доста от хотелите запазиха своята традиция от лятото и обявиха ранни записвания, които са валидни до 15-ти или до 30-ти октомври, някои от тях и до 15-ти ноември, така че, който е решил да празнува Нова година някъде, извън България е хубаво още от сега да си планува своето пътуването, да се обади в своята агенция и да се запише съответно за своята почивка.”

**Водеща:** “Зорница предполагам си абсолютно съгласна...”

**Зорница:** “Абсолютно съгласна с нея...”

**Водеща:** “...сега е времето. Кога е най-късният момент, който можем да хванем изгодни оферти, за да си го имаме като дед лайн, като краен срок за нас?”

**Картина:** На лента в долната част на екрана излиза надпис: “Зорница Карамихова – управляващ директор в “Старс травъл”

**Зорница:** “Наш`та дейност е доста по-различна от тяхната, тъй като ние основно с индивидуални пътувания се занимаваме. Понякога се е случвало и в последния момент, но е доста рисковано.”

**Водеща:** “Рисковано е.”

**Зорница:** “Така че наш`та препоръка също е поне месец преди пътуването всичко да бъде планирано и организирано”

**Водеща:** “Кои са най-предпочитани дестинации от гледна точка на българина към света?”

**Диляна:** “Към момента най-търсените дестинации са кратките и евтини дестинации...”

**Водеща:** “Дай пример.”

**Диляна:** “...това са чартърни дестинации, които организираме до Анталия, Дубровник, Тунис, Малта. Това са бюджетни дестинации, които достигат около 350 евро на човек или едно семейство с две деца може да си го позволи за около 800 евро...”

**Картина:** Докато водещата и гостите ѝ разговарят на видеостена зад тях се вижда картина от различните дестинации, за които говорят.

**Водеща:** “Какво се включва в тази цена.”

**Диляна:** “...в тази цена се включват самолетните билети до дестинацията, трансферите организирани на място, 4 или 5 нощувки със закуска и вечеря, новогодишната вечеря...”

**Водеща:** “Пътуване със самолет.”

**Диляна:** “...да пътуване със самолет. Наш`та основна дейност са чартърните полети, така че може да стане, както каза и колежката и в последния момент, но тъй като местата са лимитирани за Нова година, обикновено те се изчерпват още през началото на декември.”

**Водеща:** “Българина на топло ли иска да ходи или на студено, имам сякаш впечатлението, че все по на юг и по на екзотични места иска...”

**Зорница:** “Всеки има различен вкус, някои има запалени скиори ходят по ски курорти, а други хора зимата гледат по надалече да бягат, и на топло...”

**Водеща:** “Като спомена ски курорти дали можем да направим такъв паралел, в България ли е по изгодно да си останем в нашите курорти, като пакетна услуга или може да се съизмерят цените с дестинации в чужбина на много престижни места, какво смятате?”

**Зорница:** “Аз лично смятам, че все още да се пътува извън България е по-изгодно за ски, но това забелязваме да се променя...”

**Водеща:** “Това не е ли парадоксално в някаква посока?”

**Зорница:** “...ами все още..., но смятам, че с всяка следваща година българските ски курорти успяват да се адаптират и да стават все по-достъпни за български граждани. Предполагам че ще трябва още малко време, но за момента виждам, че все още е по-добре да се ходи в чужбина.”

**Водеща:** “Диляна имаш ли наблюдение?”

**Диляна:** “Да, аз по същия начин подкрепям колежката с това, което каза, наистина е парадоксално, но обикновено така се случва. Когато хората се запознаят с пакетите предложени за България, да речем за 7 дни в Банско, Боровец или Пампорово излиза, че същия пакет е на по-изгодна цена да отидат някъде в чужбина.”

**Водеща:** “Кое е по-важно за вашите клиенти, цената или качеството или търсят някакъв баланс, какво е вашето наблюдение.”

**Зорница:** “Баланса, винаги баланса, но по-скоро качеството е при нас, не винаги цената е определяща.”

**Водеща:** “Ще направя разграничение, че вашата фирма всъщност предлага нещо по-специално от гледна точка на планиране индивидуално от Вашите клиенти. Идват при Вас клиенти. Разкажи ни, моля те.”

**Зорница:** “Ами при нас това е различното от при колегите, че не правиме организирани групи на определена дата, всеки каквото желание има той се обръща към нас и ние сме длъжни да му предложим това, което той очаква. А в повечето случаи...”

**Водеща:** “Добре, аз искам в Бразилия да прескоча така, със съпруга и детето...”

**Зорница:** “Няма проблем, казвате кога, като дати, като период, горе долу...”

**Водеща:** “...не е ли късно вече за Бразилия, толкова далечно пътуване?”

**Зорница:** “Не, не, няма никакъв проблем, може да бъде организирано, просто трябва вие да имате представа първо, къде искате да отидете, горе долу какъв ви е бюджета и в рамките на около ден ние ще ви изготвиме такава оферта. Другото, което за нас специално е много важно е, че повечето от клиентите, с които работим вече до толкова ни се доверяват, че те казват, еди коя си седмица сме свободни, вие изберете къде да отидеме.”

**Водеща:** “Кое е най-екзотичното пътешествие, което сте организирали като фирма?”

**Зорница:** “Ами то е много относително, защото, може би, екзотично е за едни да отидат с децата си в Лапландия, както вече колеги организират и такива чартъри, защото да направиш едно дете щастливо е голяма радост...”

**Водеща:** “Да види дядото.”

**Зорница:** “Да. Друго е да направиш една сватба, която трябва да организираш от начало до край, на плажа в Карибите. Друго е да организираш един..., околосветско пътуване сме правили, така че много разнородни са нещата.”

**Водеща:** “Сега за Коледа, къде искат да ходят хората най-много?”

**Диляна:** ”Обикновено Коледа е семейния празник и няма толкова голям интерес...”

**Водеща:** “Или може би между Коледа и малко след Нова година.”

**Диляна:** “Определено, след Коледа мога да спомена, че ще има директен чартър до Тайланд, не е правено от няколко години, но тази година могат хората, които желаят, освен с редовни линии да пътуват и директно от София до Пукет. За 10 дни се организира чартър. От 26 декември до 6 януари, наистина е топло, екзотично и далечно място със повече време, стига да може човек да си го позволи.”

**Водеща:** “Много ли е скъпо, така да попитам?”

**Зорница:** “Не, не бих казала, че е много скъпо. Горе долу излиза между 1500 и 2000 евро.”

**Водеща:** “Най-изгодната оферта за 4 членно семейство как би звучала?”

**Диляна:** “Най-изгодната определено е Анталия, където има грандиозни 5 звезди хотели с всякакъв вид ол инклузиви от нормален ултра, макс, хипер и така нататък,

**Водеща:** “Малко по-меко време във всички случаи.”

**Диляна:** “Да. Температура е около 15-16 градуса, за около 830-840 евро може да почива едно 4 членно семейство със, за 5 дни в Анталия.”

**Водеща:** “Каква е гаранцията, че Вие и Вашите колеги осъществявате предложената оферта като качество, хората как да са убедени, че това, което се описва в офертата ще излезе реалност в края на краищата?”

**Зорница:** “То по-скоро, много важно е всеки клиент, когато е избирал къде да почива, първо да знае от коя фирма да купува този продукт и да провери дали тя е лицензирана, защото най-много проблеми излизат с нелицензираните агенции. Има си закон, който трябва да се спазва, както и колегите са такива, просто това е първото изискване, което трябва да направи всеки клиент. Другото, което аз им препоръчвам е да не се доверяват и на сляпо да подписват просто всякакви документи, за всяко пътуване се сключва договор, да виждат какво се пише в този договор, защото те освен задължения имат и права.”

**Водеща:** “Със тази тема за сигурността ще продължим и след малко. Георги Тошев разговаря с една българка, която от години живее и работи в Дубай. Това напред в предаването “Преди обед”. Сега останете с нас и след рекламите по “bTV”.

Следва обозначен рекламен блок.

**Водеща:** “Продължаваме с актуалната тема в “Преди обед”. При мен в студиото Диляна Ангелчова от “Астрал Холидейс” и Зорница Карамихова от “Старс травъл”. Стигнахме до много важна тема. Сигурността. Съветвайте ни, какво можем да направим. Примерно ми се налага един месец преди пътуване да отложи пътуването си. Как да не загубя парите, които съм вложила?”

**Картина:** На лента в долната част на екрана излиза надпис: “Диляна Ангелчева – мениджър външен туризъм в “Астрал Холидейс” и “Къде да празнуваме Коледа и Нова година?”

**Диляна:** “Значи, обикновено хората питат за това още при самото записване, един месец е много добър период за отказ бих казала, тъй като не достатъчно кратък, не е толкова кратък преди пътуването. Има една застраховка, която е предлагат някои от застрахователните компании и се казва ”Отказ от пътуване”...”

**Водеща:** “Отказ от пътуване.”

**Диляна:** “Точно така. Тя е процент от стойността на пътуването. Понякога излиза доста по-скъпа от нормалните застраховки медицински, които се правят, но пък ти дава някаква гаранция...”

**Водеща:** ”Би ли дала пример колко би струвала?”

**Диляна:** “От между 2,4 процента до 4 процента, в зависимост от това кога е направена...”

**Водеща:** “От цялата сума?”

**Диляна:** “Да. Точно така и ако се случи нещо форсмажорно, заболяване в семейството, отказ на отпуска или нещо такова, можеш да откажеш пътуването...”

**Водеща:** “Да. Има хиляди причини, които могат да наложат...”

**Диляна:** “...също искам да подчертая, че туроператорският продукт е комплексен и съвкупен продукт от много компоненти зависещи не само от туроператора, това са авиокомпаниите, хотели, ресторанти...”

**Водеща:** “Да, има много условности, кажете в противен случай, ако не направя тази застраховка на парите си, всъщност, какво става?”

**Диляна:** “Ако не направите тази застраховка, разбира се, ако се наложи да се анулира ние правим всичко възможно да върнем сумата на клиента, стига това да е възможно от наша страна.”

**Водеща:** “Има ли риск да загубя цялата сума, всички пари, които съм вложила?”

**Диляна:** “Може да се случи единствено ако е анулирате ден, два преди това, но ако е достатъчно рано или две седмици преди това има вариант да се спаси част от сумата.”

**Водеща:** “Зорница подхвърли, че имаме права като европейски граждани, да, заповядай.”

**Картина:** На лента в долната част на екрана излиза надпис: “Зорница Карамихова – управляващ директор в “Старс травъл” и “Къде да празнуваме Коледа и Нова година?”

**Зорница:** “Аз, само извинявам се, че Ви прекъсвам, но не съм и много съгласна с колежката в случая, че става въпрос за Коледа и Нова година, условията са доста по рестриктивни и трябва да бъдат внимателни хората, тогава считам, че 2-3 дни... няма как, в последния момент тези...”

**Диляна:** “Тогава аз казах, че губи на 100 процента сумата...”

**Зорница:** “Да, да.”

**Водеща:** “Кажете за европейските ни права.”

**Зорница:** “Това, което исках да допълня към нея, освен тази застраховка, която е хубаво всеки един човек да планира, когато реши да пътува...”

**Водеща:** “Разумно е най-малкото.”

**Зорница:** “...защото това е в края на краищата за неговата сигурност и ако човек иска да похарчи едни пари, да кажем 500 евро, да даде още 10 не смятам, че толкова ще натежи на бюджета му, а му дава наистина голяма сигурност. Другото, което е много важно да знаят, че ние като страна членка на Европейския съюз, всеки един пътник има права да пътува и в Европа и извън Европа. Хубаво е да се запознаят с тях, но мога да дам пример, да кажем, ако полетът му закъсне до 4 часа, той има право на обезщетение от авиокомпанията. Между 150 и 400 евро спрямо километрите, които са между двете летища, за които се осъществява пътуването. Другото, което е хубаво да знаят, че това важи и за страни, ако пътуват от европейската общност към страна, която не е член в европейския съюз, тогава също се дължат такива обезщетения, така че много е хубаво човек преди да предприеме каквото и да е да се запознае с правата си.”

**Водеща:** “Да се застрахова. Да и с правата си. Да видим какви са най-честите оплаквания с които хората се обръщат към комисията за защита на потребителите.”

**Интервю с Емилия Елчинова от Комисията за защита на потребителите.**

**Водеща:** “Интересно, полезно и с важни изводи, съвсем накратко, финално да ни посъветвате- Ниската цена трябва ли да ни прави подозрителни към това което се предлага?”

**Картина:** На лента в долната част на екрана излиза надпис: “Зорница Карамихова – управляващ директор в “Старс травъл”

**Зорница:** “Винаги, винаги трябва човек много внимателно да подхожда към ниските цени и да види дали няма заложен капан някъде по-нататък, това е моето мнение.”

**Картина:** На лента в долната част на екрана излиза надпис: “Диляна Ангелчева – мениджър външен туризъм в “Астрал Холидейс”

**Диляна:** “Да, определено трябва да четат и ситните букви под офертата, за да са сигурни в това, което плащат.”

**Водеща:** “Трябва да четем това, което ни се предлага като информация, много ви благодаря, дами, приятен ден на Вас.”

Гореописаното аудио-визуално съдържание, излъчено в предаването “Преди обед” по програма “bTV” представя с думи, звук и картина услуги, наименование и търговска марка на туристически агенции /”Старс травел” и “Астрал Холидейс”/, като по този начин доставчикът на аудио-визуални медийни услуги “**БТВ Медиа Груп**” ЕАД цели осигуряването на реклама и то би могло да подведе аудиторията по отношение на своята същност.

Описаното аудио-визуално съдържание представлява скрито търговско съобщение /по смисъла на чл. 75, ал. 2 от ЗРТ/, което е забранено,

**с което е нарушен чл. 75, ал. 1, изречение второ от Закона за радиото и телевизията.**

**Към акта са приложени следните документи и материали:**

1. DVD със запис на програма “b”ТВ на доставчика на линейни медийни услуги “БТВ Медиа Груп” ЕАД, излъчена на 26.10.2011 г. от 10:00:03 до 10:57:38 часа.
2. Покана до “БТВ Медиа Груп” ЕАД за съставяне на акт за установяване на административно нарушение изх. № 19-00-317/07.12.2011 г.
3. Възражение на “БТВ Медиа Груп” ЕАД срещу съставения акт.

**Като проверих акта с оглед неговата законосъобразност и обоснованост и след като прецених възражението и събраните доказателства, на основание чл. 126, ал. 1, във връзка с чл. 127, ал. 2 от Закона за радиото и телевизията.**

**ПОСТАНОВЯВАМ:**

**НАЛАГАМ** на “БТВ Медиа Груп” ЕАД, с адрес: гр. София 1463, пл. “България”, № 1, НДК Административна сграда, ет. 11, представлявано от ..... – изпълнителен директор, ЕГН: ..... и ..... – изпълнителен директор ЕГН ....., служебен адрес и за двамата гр. София 1463, пл. “България”, № 1, НДК Административна сграда, ет. 11, имуществена санкция в размер на **3 000 (три хиляди) лева**.

Настоящото постановление подлежи на обжалване чрез Съвета за електронни медии пред Софийски районен съд в 7-дневен срок от деня на връчването му на нарушителя.

Сумите се внасят по сметка на Съвета за електронни медии: IBAN: <b>BG49 BNBG 9661 3000 1788 01</b> , BIC: <b>BNBGBGSD</b> БАНКА: <b>Б Н Б</b>
---

**Доц. ГЕОРГИ ЛОЗАНОВ**  
**ПРЕДСЕДАТЕЛ НА С Е М**

*Определям срок за доброволно изпълнение – 7 дни от влизане в сила на наказателното постановление.*

*Настоящото да се счита за покана по смисъла на чл. 182, ал. 1 от ДОПК.*

*В случай на неизпълнение преписката ще бъде изпратена на публичен изпълнител за предприемане на действия за принудително събиране по реда на ДОПК.*

**Доц. ГЕОРГИ ЛОЗАНОВ**  
**ПРЕДСЕДАТЕЛ НА С Е М**