



GAZDASÁGI  
VERSENYHIVATAL

---

## VERSENYTANÁCS

---

Vj-149/2007/58.

A Gazdasági Versenyhivatal versenytanácsa az **OBI Hungary Retail Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság** (Budapest) eljárás alá vont ellen jelentős piaci erővel való visszaélés miatt indult versenyfelügyeleti eljárásban - tárgyaláson kívül - meghozta az alábbi

**v é g z é s t.**

A versenytanács a versenyfelügyeleti eljárást megszünteti.

Az eljárás alá vont a végzés felülvizsgálatát a kézhezvételtől számított 8 napon belül a Fővárosi Bíróságnak címzett, de a Gazdasági Versenyhivatalnál benyújtandó keresettel kérheti.

### **Indokolás**

#### **I. A versenyfelügyeleti eljárás tárgya**

1. A Gazdasági Versenyhivatal (a továbbiakban: GVH) 2007. szeptember 21-én a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló többször módosított 1996. évi LVII. törvény (a továbbiakban: Tpv.) 67. § (1) bekezdése 70. § (1) bekezdése alapján eljárást indított az OBI Hungary Retail Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság (továbbiakban: OBI, vagy Kft., illetve eljárás alá vont) ellen, mert a GVH észlelte, hogy az OBI beszállítóival olyan szerződéseket kötött, amelyek több rendelkezése is sértheti a kereskedelemről szóló 2005. évi CLXIV. törvény (a továbbiakban: Kertv.) 7. §-a (2) bekezdésének egyes pontjait. Az OBI beszállítói szerződéseinek a visszarúzási gyakorlatra vonatkozó részeinél felmerült a Kertv. 7. § (2) bekezdés c), az alapkondíciókban szereplő díjak, hozzájárulások, illetve a különböző kedvezmények előírása esetében az f) pont, illetve az akciózási gyakorlat egyes elemei esetében az e) pont megsértése.

#### **II. Az eljárás alá vont**

2. Az OBI Hungary Retail Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság főtevékenysége iparcikk jellegű bolti vegyes kiskereskedelem. A vállalkozás 1994 óta van jelen a magyarországi építőanyag és barkácsáru forgalmazási piacon. Az egyes áruházak központi irányítással működnek. Az OBI áruházai az ország különböző területein, jellemzően a nagyobb vidéki városokban található meg. Az áruházak nagy alapterületűek és széles áruválasztékot nyújtanak a vásárlók számára. Az OBI jelenleg több mint 300 beszállítóval áll szerződésben. (Vj-149/2007/5. 1. sz. melléklet) A Kft.

1054 BUDAPEST, ALKOTMÁNY U. 5. TELEFON: 472-8864 FAX: 472-8860

WWW.GVH.HU

tulajdonosa az OBI AG és a Deutscher Heimwerkermarkt Holding GmbH. A vállalkozás tőkéje 15 milliárd forint. A Kft. 2005. és 2006. évi nettó árbevétele 32,1 milliárd illetve 39,6 milliárd forint volt. (Vj-149/2007/5.)

### III. Az eljárás alá vont magatartása

3. Az OBI beszállítóival szerződést köt. A GVH harminc beszállítói keretszerződést vizsgált a versenyfelügyeleti eljárás során. A megállapodások felépítése egységes. Az egyes szakaszok a megállapodás tárgyára, a megállapodásban használt fogalmak meghatározására, a szállítási feltételekre és az alapkondíciókra, az új OBI áruház nyitása, meglévő áruház átépítése, új szortiment bekerülése esetén fizetendő kedvezmények és kötelezettségek meghatározására, illetve az akciós termékek és reklám témaköreire vonatkozó rendelkezéseket tartalmazzák. Lényeges különbségek a beszállítók szerződéses feltételei között a szállítási feltételek, illetve az alapkondíciók, kedvezmények és az akciózási gyakorlat területén vannak. Jellemző a szállítói szerződések egy-egy egyedi feltétellel való kiegészítése, illetve az, hogy például a különböző címen előírt kötbérek mértéke beszállítónként eltérő.
4. A szerződések több helyen is tartalmaznak kötöttségeket és a kötbérfizetési kötelezettségre utaló kikötéseket, melyek szerint az adott kondíció megsértése esetén a beszállító egy bizonyos - százalékban meghatározott - mértékű díj fizetésére köteles. (Vj-149/2007/44/3-13, Vj-149/2007/10-12, Vj-149/2007/44/15, Vj-149/2007/43., Vj-149/2007/45., Vj-149/2007/51-53.)

a) Késedelem esetén fizetendő kötbér.

A szállítási feltételek 3) pontjának a) alpontja rögzíti a szállítási határnapot. Ez beszállítónként változik, de alapvetően 5-7 nap, esetenként azonban ennél hosszabb is lehet. A Vj-14/2007/44/4. irat szerint az OBI alkalmanként igazodik a szállító által megadott túrajáráshoz. Késedelmes szállítás esetén a beszállítónak kötbért kell fizetnie.

b) Alulszállítási kötbér.

A szerződés 3) pontjának b) alpontja szerint a szállító meghatározott szabály szerint alulszállítási kötbér fizetésére köteles, amennyiben a szállítás mértéke alacsonyabb, mint a rendelése volt. Voltak olyan egyedi kikötések, melyek szerint a szállító csak az OBI központ által központilag lekötött árumennyiség és opciós mennyiség erejéig volt büntethető (Vj-149/2007/44/6.), más esetekben viszont ennél kisebb mértékben (Vj-149/2007/44/7.).

c) Szállítás megtagadásakor fizetendő kötbér.

A szerződés 2) pontjának a) alpontja szerint, ha a szállító 7 napon belül a szállítást nem teljesíti, akkor kötbért köteles fizetni. (Vj-149/2007/44. 3. melléklet)

A Vj-149/2007/44. számú irat 11. melléklete szerint, volt olyan szállító, aki kikötötte, hogy előzetes egyeztetés alapján időszakosan szüneteltetheti a szállítást, illetve ha funkciójában azonos termék szállítása történik, az ideiglenesen zároltatott termék helyett a vevő eltekint a kötbérterheléstől.

Akciós szállítás megtagadásának minősült, ha a szállító a szállítási határnaptól számított 4-5. napon belül a szállítást nem teljesíti. Ebben az esetben a szállító szintén kötbér fizetésére köteles.

d) Akciózási gyakorlathoz kapcsolódó egyéb kötbérek.

A szállítói késedelem az akciók esetén újabb kötbért von maga után. Az OBI ilyen esetekben jogosult a szállítmány átvételének megtagadására is.

Az akciózási gyakorlat fontos eleme, hogy az OBI előbb értesíti a szállítót az akció időpontjáról, és a várható rendelési mennyiségről, melyet a szállító köteles visszaigazolni. Ha a szállító az akció kezdetét megelőzően írásban lemondja a rendeltést,

- meghiúsulási kötbér fizetésére köteles. (Vj-149/2007/5. számú irathoz csatolt szerződés 6) pontja.)
5. Az GVH által vizsgált szerződések és a beszállítói nyilatkozatok szerint a fent ismertetett szerződéses rendelkezések és feltételek szerződésről szerződésre változnak, és azok nem mindegyike szerepel valamennyi szerződésben, továbbá a kötbérek mértéke is változó. Azok nagysága rendszerint a le nem szállított áru nettó rendelési értékének 20-50 %-ában lett meghatározva, de alkalmanként ennél jóval nagyobb is lehetett. Az akciókhoz kötődő kötbérek mértéke általában magasabb. (Vj-149/2007/44/3-13., Vj-149/2007/46.)
6. A szerződések 3. pontjának f) alpontja rögzíti a visszarúzási kikötéseket, melyek értelmében, ha a szállító a visszarú megatározott időn belül nem szállítja el, az OBI a kifogásolt terméket a szállító költségén visszaküldheti, illetve megsemmisítheti. Az OBI a visszarú a bevételezéskor érvényes, tételes áruátvételkor rögzített beszerzési áron számlázza.
- a) Visszarúzás szortiment váltásakor.  
Új áru bekerülésével kapcsolatban a szerződés 5) pontjának h) alpontja rögzíti, hogy a szállító vállalja, hogy hat havonta vizsgálatot végez a vevővel közösen, és a nem megfelelően forgó termékeket új, jobban forgó termékekre cseréli ki. A szállító ilyen esetekben köteles az értékesítésből kikerülő termékeit az érvényes beszerzési áron visszavásárolni. Amennyiben a szállító termékei idegen áru helyére kerülnek be, a szállító az idegen árut kivásárolja, vagy az idegen áru kiárúsításához hozzájárulást fizet. (Vj-149/2007/44. 3. melléklet) Egyes szerződések ezt a rendelkezést „egyedi megállapodás”-hoz kötik.
- b) Forgási visszarú garancia.  
A szerződések 3. pontjának f) alpont szerint a szállító visszavételi garanciát biztosít minden általa szállított olyan termékre, amelynek forgási sebessége nem ér el egy küszöbszámot. E feltétel fennállása esetén a szállító köteles az OBI felhívására a terméket visszavenni.
- c) Az áruátvétellel kapcsolatos visszarúzás.  
A szerződések 3. pontjának c) alpontja értelmében a sérülten érkezett, hibás, rejtett hibás vagy egyéb okból forgalomba nem hozható terméket a szállító saját költségére visszarúként köteles elszállítani.
- d) Szezonális visszarú.  
A szerződés 3. pontja alapján a szállító a szezonális termékeire a szerződés alapján teljes körű visszarú garanciát vállal, melynek értelmében a szezon végén a készleten lévő szezonális termékeket köteles az OBI felhívására visszavenni.
7. A fentiekén túl, az OBI szerződéseiben különféle egyéb díjak és kedvezmények kerülnek kikötésre. A szerződésekben az alapkondíciókban megjelennek utólagos árengedmények, illetve szerepel a belistázási díj is.
- a) Utólagos árengedmény.  
Ennek mértéke rendszerint a forgalom nagyságától függően lett meghatározva. (Vj-149/2007/44. 3-4. és 7. melléklet)
- b) Belistázási díj. Nagysága termékenként pár száz forint (Vj-149/2007/44. 3. melléklet), de esetenként akár pár ezer forint is lehetett. E tétel között szerepelt alkalmanként a „kiadványokban való hozzájárulás térítése” és az árgarancia intézménye is. Előbbi nincsen benne minden szerződésben, mértéke pár tízezer Ft/alkalom volt. Az árgarancia értelmében a szerződésben vállalt időszak alatt a szállító tartotta az árat.
- c) Kedvezmények új áruház nyitása, meglévő átépítése, új szortiment bekerülése esetén.  
Az OBI alapkondíción felüli kedvezményt határoz meg új áruház nyitása, meglévő átépítése, új szortiment bekerülése esetén, melynek mértéke pár százalék. Esetenként a

beszállítóknak polchozzájáráulást is kell fizetniük. A bemutató termékeket a szállítónak ilyenkor ingyenesen kell biztosítania. (Vj-149/2007/44. 3. melléklet)

d) Diszpo (rendelési) szerviz.

A szerződés 2) pontjának d) alpontja pontosan rögzíti a rendelés menetét, az áruháza való bejelentkezéstől a szállítói kártyának az információs pultnál való leadásáig. A beszállítónak ezt a szolgáltatást ingyen kell a Kft. számára nyújtania.

e) Polc (árufeltöltési) szerviz.

A szerződés 2) pontjának e) alpontja sorolja fel a beszállító - ingyen elvégzendő - kötelezettségeit ebben a tekintetben.

f) A Kft. szerződéseiben a „fullszerviz” kifejezés a rendelési és az árufeltöltési szerviz együttesét jelenti.

g) Látogatói szerviz.

A szerződés 2) pontjának g) alpontja tartalmazza a területi képviselőkre vonatkozó előírások tételes felsorolását, melyért az OBI szintén nem fizet.

Az d)-g) szolgáltatások köre beszállítónként eltérő volt.

8. Az OBI szerződéseiben alkalmanként azt is kikötötte, hogy a szállító az akció időtartama alatt, valamint előtte 2 héttel OBI versenytársaival nem akciózhat teljesen azonos termékeket. Ennek megszegése esetén az OBI jogosult volt a szállító felé kártérítést felszámolni, melynek mértéke a megrendelt termék beszállítási értékének 30 %-a volt. (Vj-149/2007/42.)
9. A Vj-149/2007/56-57. számú iratok szerint az OBI a fenti pontban említett kikötést a gyakorlatban a Kertv. hatályba lépésével érvénytelennek tekintette és erről tájékoztatta partnereit is.
10. A szerződések „Alapkondíciók” című részének f) pontja szerint az árváltoztatási szándék bejelentése csak írásban történhet, tételes, OBI cikkszámokkal ellátott árlista alapján, a tervezett életbeléptetés előtt minimum 60 naptári nappal. Az árváltoztatás érvénybe lépésének feltétele a szerződés alapján az OBI írásbeli visszaigazolása annak elfogadásáról, továbbá minden megrendelést, amely a visszaigazolásban szereplő időpontot megelőző, a szállító a megrendelés napján érvényes áron köteles teljesíteni. Kapcsolódhat hozzá olyan, egyénileg kialakított kikötés, mely szerint csak bizonyos árfolyam ingadozások, illetve az alapanyagár adott árfolyamának adott százalékon belül való maradása esetén alkalmazandó. (Vj-149/2007/44. 3. melléklet)

#### **IV. Az érintett piac jellemzése**

11. Az építőanyagok, barkács-, lakberendezési és szerelvény áruk, valamint kertészeti termékek magyarországi kiskereskedelmi piacának két legnagyobb szereplője az OBI és a Praktiker Magyarország Kft. (a továbbiakban: Praktiker). A két vállalkozás folyamatos versenyben van egymással az első két helyen. Piaci részesedéseik 30-35 százalékra becsülhető. A BauMax Magyarország Zrt. (a továbbiakban: Baumax) a harmadik legnagyobb piaci szereplő. 2006-os forgalmi adatok alapján becsült részesedése a hazai barkácsi piaci forgalomból 20-23 % körülire tehető. (Vj-149/2007/4.)
12. Az OBI 21 áruháza (Budapest Váci út, Budapest Fogarasi út, Budapest Szent Imre út, Budapest Tólas utca, Budapest Soroksári út, Budapest Hunyadi János út, Sopron, Szekszárd, Kaposvár, Nagykanizsa, Siófok, Veszprém, Tatabánya, Dunaújváros, Budaörs, Szeged, Békéscsaba, Szolnok, Eger, Miskolc, Nyíregyháza), a Praktiker 17 áruháza (Budapest Bécsi út, Budapest M3, Budapest Mester utca, Budaörs, Debrecen, Győr, Kaposvár, Kecskemét, Miskolc, Nyíregyháza, Pécs, Szeged, Székesfehérvár, Szolnok, Szombathely, Vecsés, Zalaegerszeg), a Baumax 15 áruháza (Budapest Váci út, Budapest Szentendrei út, Budapest Soroksári út, Budapest Pesti út, Budapest Üllői út,

Budapest Rákóczi Ferenc út, Budaörs, Debrecen, Győr, Kecskemét, Nyíregyháza, Pécs, Szeged, Székesfehérvár, Sopron), a Bricostore 9 áruházat (Budakalász, Fót, Csömör, Soroksár, Törökbálint, Győr, Miskolc, Székesfehérvár, Szekszárd) üzemeltet. (Lásd még a Vj-13/2007. számú versenyfelügyeleti eljárásban hozott határozatot.)

13. Új szereplőként jelent meg a magyar piacon a BAUHAUS német szakáruház, amely 2007 októberében nyitotta meg első áruházat Magyarországon és jelenleg pedig két áruházzal rendelkezik (Dunakeszin, illetve Szigetszentmiklóson).

## V. Az eljárás alá vont vállalkozás álláspontja

14. Az eljárás alá vont utalt a tárgyalások kétoldalúságára. Egyenlő felekként tárgyalnak a beszállítókkal és így a visszaélésszerűség egyik magatartás tekintetében sem vélelmezhető. Az új szerződések kialakításába az OBI 2007 decemberében már bevonta egyes beszállítóit is. (Vj-149/2007/48.) A módosítások egy része az akciózási gyakorlatot érinti, azon belül is a megrendelések mennyiségére vonatkozik. Az OBI egy ún. „központi elődiszpozíció” rendszerrel kívánja gyorsítani a folyamatot, és ezáltal több időt biztosít a szállítók felkészülésére.

A fentiekben túl külön is kifejtette az egyes szerződési pontokkal kapcsolatos álláspontját. Az akciózási gyakorlathoz kapcsolódó kötbérek kialakításánál a Kft. figyelembe veszi azt a szempontot, hogy a vásárlók részére a meghirdetett termékek mennyiben tudnak rendelkezésre állni az akció teljes időtartama alatt. (Vj-149/2007/5.) Ehhez a szemponthoz szorosan kapcsolódik véleménye szerint egy esetleges GVH által kiszabott bírság, illetve az ezzel összefüggő presztízs veszteség is. Az akciózás idejére kötött kizárólagossághoz kapcsolódó kötbérezési gyakorlatra vonatkozóan úgy nyilatkozott, hogy korábban sem volt példa az ilyen gyakorlat szankcionálására, mert a piac voltaképpen önmagát szabályozza. Véleménye szerint a szállítónak sem érdeke ugyanis az, hogy egyszerre legyen a terméke több helyen a polcokon az akciók időtartama alatt, hiszen az nem biztos, hogy növeli a forgalmát, illetve sokkal több logisztikai feladatot is jelent számára. (Vj-149/2007/25.)

A visszarúzási gyakorlattal kapcsolatban előadta, a szezonális termékek mennyiségi megrendelése a szállítóval való egyeztetés alapján dől el. A beszállítók a reklámújságokban megjelenő akciós termékek mennyiségi igényeit mindig visszaigazolják. A beszállító öt napon belül kötbérmentesen megtagadhatja a szállítást, miután az OBI az akció tervezéséről értesítette őt. Olyan eset is van, hogy a szállító nem vállalja az adott mennyiséget, ilyenkor pedig azt nem igazolja vissza, és az áruház végül csökkenti a tételt. (Vj-149/2007/5.)

A forgási visszáru garancia intézményét az OBI a szállítói többségénél alkalmazza. Négy éve merült fel a beszállítók oldaláról igény arra, hogy rugalmasabbá kellene tenni a termékek be- és kilistázásának rendszerét, hogy többféle terméket lehessen betenni az OBI választékába. A fentiek alapján kezdett az OBI azon dolgozni, hogy a nehezen, vagy az egyáltalán nem eladható termékeket a szállítók inkább visszavihessék, hogy azok helyett jobban forgó termékeket lehessen a választékba betenni. (Vj-149/2007/25.)

Úgy nyilatkozott, hogy a szezonális szállítók körében kevesebb partnernél fordul elő a forgási visszáru garancia kikötése, és jellemzően a szezon végén állapotodnak meg arról, hogy ha marad termék, annak mi legyen a sorsa. Véleménye szerint ez a megoldás azért kedvező, mert a nem forgó termékek visszavételével - amelyeket a beszállító esetlegesen más csatornákon keresztül egyébként jobban tudna értékesíteni, - ezek helyett gyorsabban eladható cikket tud szállítani. Amennyiben a nem forgó cikkek a polcokon maradnak, azok természetesen sem az OBI-nak, sem pedig a beszállítóknak nem hoznak nyereséget. Álláspontja szerint a forgási visszáru garancia, illetve a szezonális visszáru garancia

intézményei nem tekinthetők a Kertv. 7. §-a (2) bekezdésének c) pontjába ütköző, a kereskedő számára egyoldalúan előnyös kockázatmegosztást eredményező feltételeknek, mert a szállító a nem forgó termékek visszavételével jól forgó termékeket tud beszállítani, ami nyereségnövelést eredményez. Véleménye szerint a szállítók többsége szívesen él ezzel a lehetőséggel, hiszen a kereskedők számára nyilvánvalóan kedvezőtlen az a helyzet, hogy a polcon lévő áru eladhatatlan, miközben az eladható árut raktáron tartja, és az OBI-ban nem eladható termékeit közben más csatornákon keresztül el tudná adni. Az OBI ráadásul arra is lehetőséget biztosít, hogy a nem forgó termékeket kiárusítási akció keretében saját maga árulja ki, mely a felek közötti megállapodás függvénye. (Vj-149/2007/25.)

A szortiment váltás esetén történő kivásárlás gyakorlatát hasonlóan értékeli a forgási visszáru garanciához. A kivásárlást előzetes tárgyalás előzi meg, és a szortiment váltás ennek megfelelően történik. Ha a választék már elavult - mert nem követi a trendeket, vagy időközben új technológiai eljárások születtek - akkor a szállítók is az új választékot szeretnék beszállítani, de a régi szortiment elfoglalja a polcokat. Erre példa a bútorfogantyú termékhez kapcsolódó szortiment váltás, mely esetben szinte fél évente, de legalább évente jelennek meg új formák és új tervezésű modellek, melyeknek eladása mindig nagyon sikeres, és nagyobb árrést is lehet rajtuk realizálni. Jelezte, hogy a szállítói folyamatosan frissítik a választékot. Előadta, hogy ez a magatartás nem jogsértő, mert általa mindenki nagyobb nyereséget képes realizálni, hiszen a szállító a kifutó termékeit más csatornákon keresztül eladhatja - a bútorfogantyú esetében kisebb bútorkészítőknek, iparosoknak, akik kisebb tételben még képesek eladni. Az OBI polcain pedig nagyobb mennyiségben árulható az új termék. Véleménye szerint nagyobb áruházaktól a vásárlók elvárják azt, hogy ott az újdonságok folyamatosan elérhetők legyenek, és azok kövessék a legújabb irányzatokat is. Kutatási eredményeire hivatkozva hozzátette, hogy sok esetben a vásárlók ötletek szerzése céljából keresik fel áruházait, így „köteles” az új termékeket folyamatosan készleten tartani. (Vj-149/2007/25.)

Felmérései szerint fontos szempont az is, hogy a törzsvásárlók döntő hányada nem venne minta után, hanem elvárja, hogy el lehessen vinni a terméket az áruházból. Így tehát rendkívül fontos, hogy a megrendelt szállítási mennyiségek valóban beszállításra is kerüljenek – megfelelő időben és mennyiségben. (Vj-149/2007/44/1.)

Nyilatkozata szerint sok szállító vállalja, hogy amennyiben az akció lejártát követően a beszállított mennyiségnek adott része megmarad, akkor a szállító köteles a teljes megmaradt mennyiséget visszaszállítani. Ugyanakkor általában olyan megállapodást köt, melyben a szállító vállalja, hogy az akció után adott százalék erejéig visszaveszi a termékét. Az arány meghatározása nem egyoldalúan történik, hanem azt a szállítói megállapodáshoz kapcsolódó tárgyalás során a felek közös megegyezése alakítja ki. Jellemzően 20-30 %-os a visszarúzási kötelezettség. Hozzáteszi, hogy egyéb megoldásokra is van példa gyakorlatában. Amikor a szekszárdi áruházuk nyitó akciójára megrendelt több ezer darab lámpa közül csak alig több, mint ezer került eladásra, a maradék visszarúzása helyett megállapodtak a szállítóval abban, hogy a többi áruházba is bevezetik a terméket. Mivel a mennyiségek meghatározása, illetve a visszarúzás menete a felek érdekeinek összefonódását mutatja, és nem tekinthető egyoldalú feltételrendszernek. A betartásuknak eszközéül használt kötbérezési gyakorlatról sem mondható el az, hogy „visszaélésszerűen” alkalmazta volna.

A belistázási díj azt jelenti, hogy a szállító kiválasztott, letárgyalt termékeit felveszi a számítástechnikai rendszerébe. Az ún. kategória adminisztrátorok felviszik a rendszerbe a termék adatait, cikkszámokkal látják el őket, kitöltik a termék árát, leírását, méretét, vonalkódját, vámtarifaszámát, stb. A díj mértéke az adott szállító partnerrel való egyeztetés során közösen kerül meghatározásra. (Vj-149/2007/5.)

A listaárendmény a kereskedelemben elterjedt olyan gyakorlat, mely alapján a beszállító adott listaárából engedményt ad, mely függhet a forgalomtól, az áruház nagyságától, stb. (Vj-149/2007/5.)

A szerződésekben szereplő utólagos árendmény megszokott kereskedelmi gyakorlat. Mértéke a kereskedő és a szállító közötti áralku eredményeként alakul ki. A felek jellemzően a beszállítói szerződések megkötésekor, illetve módosításakor határozzák meg egy évre előre. A szállító saját érdekei szerint ezt az engedményt vagy beépíti az árba, vagy akár sávosan, akár lineárisan is meghatározhatja annak mértékét, így alkalmazása nem tekinthető egységesnek, a felek előzetes megállapodásán alapul. (Vj-149/2007/25.)

A nyitási kondíciókkal kapcsolatban úgy nyilatkozott, hogy azok szintén a szállítói megállapodás egyedi részét képezik. Előre szabályozzák azt az esetet, amikor új áruház megnyitásakor kölcsönös előnyökre tesznek szert a beszállítók, illetve az OBI azzal, hogy az eladási mennyiség és a szállítók területi elérhetősége megnövekszik, és ezáltal a szállító többletbevételhez és a vásárlók szélesebb körében való ismertséghez jut. A nyitási kondíciók tulajdonképpen az ezen többletbevétel mögötti plusz kedvezményt jelenítik meg. A kondíciókban a felek előzetesen állapodnak meg, mely a megállapodás megkötésének időpontjában - jellegéből adódóan – még csak egy elvi lehetőséget jelent. Nyilatkozata szerint egyetlen szállító partnerét sem kötelezi arra, hogy az új áruházban megjelenjen. Hozzáteszi, hogy jelentős többletköltségekkel jár számára az új áruház megnyitása, melyen belül az új eladótér berendezéséhez kapcsolódó tételek kiemelkednek. (Vj-149/2007/25.)

A polchozzájárálásra vonatkozóan kifejtette, tételesen kimutatható, hogy milyen költséget jelent számára egy adott polcegység, melyet a beszállítónak biztosít. A szállító termékeinek jellemzői alapján történik az adott áru elhelyezése a választék-mátrixban, majd pedig az OBI elkészíti az egységes, saját kommunikációs anyagait is annak érdekében, hogy a fogyasztók vásárlási döntéseit segítse. Nyilatkozata szerint az extra költségeknek csupán a töredékét kéri a beszállítóktól hozzájárulás címén. (Vj-149/2007/25.)

Az akciózás idejére kikötött kizárólagosság kapcsán kijelentette, ezt a kikötést 2006. június 1. óta, azaz a Kertv. hatályba lépése óta nem alkalmazza. Az azóta kötött szerződésekben nyilatkozata szerint már nem is szerepel. (Vj-149/2006/25.)

## **VI. Piaci szereplők véleménye**

15. Az OBI partnereinek nyilatkozata szerint a szerződések egyenlő partnerek közötti megállapodás eredményeként jöttek létre. Az OBI a beszállítói kapcsolat során gazdasági erőfölényt nem alkalmazott, korrekt, jó partnernek bizonyult. (Vj-149/2006/15., Vj-149/2006/44/2., Vj-149/2006/45., Vj-149/2006/47.)

## **VII. Jogi háttér**

16. A Kertv. 7. §-a határozza meg a jelentős piaci erővel rendelkező vállalkozásokra vonatkozó szabályokat. A szóban forgó szakasz (1) bekezdése szerint tilos a beszállítóval szemben a jelentős piaci erővel visszaélni tilos. A (2) bekezdés értelmében az (1) bekezdés szerinti visszaélésnek minősül különösen
  - a) a beszállító indokolatlan megkülönböztetése;
  - b) a beszállító értékesítési lehetőséghez való hozzáféréseinek indokolatlan korlátozása;
  - c) a tisztességtelen, a kereskedő számára egyoldalúan előnyös kockázatmegosztást eredményező feltételek előírása a beszállítóval szemben, különösen a kereskedő üzleti

- érdekeit is szolgáló - így raktározási, reklámozási, marketing és más - költségek aránytalan áthárítása a beszállítóra;
- d) a szerződéses feltételek beszállító hátrányára történő indokolatlan utólagos megváltoztatása, illetve ilyen lehetőség kikötése a kereskedő részéről;
- e) a beszállítónak a kereskedővel, illetve más kereskedővel kialakítandó üzleti kapcsolataira vonatkozó indokolatlan feltételek előírása, különösen a legkedvezőbb feltételek alkalmazásának kikötése, ennek visszamenőleges érvényesítése, illetve annak előírása, hogy azonos időszakra adott termékekre csak az adott kereskedőnek biztosítson akciót, valamint a kereskedő védjeggyel vagy márkanevén árusított termék gyártásának előírása a beszállító számára a beszállító bármely termékének forgalmazása érdekében;
- f) a különféle - különösen a kereskedő beszállítóinak listájára vagy árukészletébe való bekerülésért, más, a beszállító által nem igényelt szolgáltatásokért fizetendő - díjak egyoldalú felszámítása a beszállítónak;
- g) a szerződés felbontásával való fenyegetés, az egyoldalú előnyt jelentő szerződéskötési feltételek kikényszerítése érdekében;
- h) harmadik személy beszállítók vagy a kereskedő saját külön szolgáltatója igénybevételeinek indokolatlan rákényszerítése a beszállítókra;
- i) ha a termék nem a kereskedő tulajdona, a szerződésben megállapított számlázott átadási ár alatt meghatározott eladási ár alkalmazása, ide nem értve a minőséghibás termék értékesítése vagy a minőség megőrzési határidő lejártát hét nappal megelőző kiárusítás során alkalmazott ár, továbbá a legfeljebb tizenöt napig alkalmazott bevezető ár, valamint a legfeljebb tizenöt napig alkalmazott szezonvégi, illetve típus- és profilváltással vagy az üzlet végleges bezárásával kapcsolatos készlet kiárusítási ár alkalmazását.
17. A Kertv. 2. § e) pontja a jelentős piaci erő olyan piaci helyzet, amelynek következtében a kereskedő a beszállító számára termékeinek, illetve szolgáltatásainak a vásárlókhöz való eljuttatása során ésszerűen megkerülhetetlen szerződéses partnerré válik, illetve vált és forgalmi részesedésének mértéke miatt képes egy termék, termékcsoport piacra jutását regionálisan vagy országosan befolyásolni.
- A 7. § (3) bekezdése értelmében a jelentős piaci erő fennáll a beszállítóval szemben, ha az adott vállalatcsoport - ideértve a számvitelről szóló 2000. évi C. törvény szerinti anya- és leányvállalatok összességét, közös beszerzés esetén pedig a beszerzési szövetséget alkotó vállalkozások összességét - kereskedelmi tevékenységéből származó előző évi konszolidált nettó árbevétele (a továbbiakban: konszolidált nettó árbevétel) meghaladja a 100 milliárd forintot.
7. § (4) bekezdése szerint akkor is fennáll a kereskedő jelentős piaci ereje, ha a piac struktúrája, a piacra lépési korlátok léte, a vállalkozás piaci részesedése, pénzügyi ereje és egyéb erőforrásai, kereskedelmi hálózatának kiterjedtsége, üzleteinek mérete és elhelyezkedése, kereskedelmi és egyéb tevékenységeinek összessége alapján a kereskedő vállalkozás, vállalatcsoport, illetve beszerzési szövetség a beszállítóval szemben egyoldalúan előnyös alkuhelyzetben van vagy abba kerül.
18. A Tpv. 72. § (1) bekezdésének a) pontja alapján az eljáró versenytanács a vizsgáló jelentésének kézhezvételét követően az eljárást végzéssel megszünteti, ha a vizsgálat elrendelésére okot adó, a 70.§ (1) bekezdésében meghatározott körülmények nem állnak fenn, továbbá akkor, ha a vizsgálat során beszerzett bizonyítékok alapján nem állapítható meg törvénytárgy, és az eljárás folytatásától sem várható eredmény.



## VIII. A versenytanács döntése

19. A versenytanács szerint a rendelkezésre álló bizonyítékok alapján megállapítható, hogy az OBI a beszállítóival kötött szerződéseiben kötbérek, szállítási és teljesítési feltételeket, az áru át- és visszavételére, az áru forgalmazására és a forgalmazás, valamint az áruval kapcsolatos tájékoztatás költségeihez való hozzájárulásra, bizonyos versenytalalomra és árengedményekre vonatkozó rendelkezéseket köt ki.
20. Mivel a jelen versenyfelügyeleti eljárás a Kertv. alapján indult, a versenytanácsnak egyfelől abban kellett állást foglalnia, hogy az OBI jelentős piaci erővel rendelkezett-e a kifogásolt magatartás elkövetésekor, másfelől a jelentős piaci erővel való visszaélésként értékelhető-e a kifogásolt magatartás.

### **Az érintett piac meghatározása és a jelentős piaci erő meglétének megítélése**

21. A versenytanács szerint a vizsgált magatartás az építőanyagok, barkács-, lakberendezési és szerelvény áruk, valamint kertészeti termékek magyarországi kiskereskedelmi piacát érintette. Az érintett piacon a Praktiker, Baumax, a Bricostore, a Bauhaus, a Metro, a Cora, a Tesco, az Auchan, a Kika, és az Interspar áruházak az OBI versenytársai. (Vj-149/2007/10.)
22. A fenti 2. pontban található forgalmi adatok alapján megállapítható, hogy a Kertv. 7. §-ának (3) bekezdése szerint az OBI-ról nem jelenthető ki, hogy Kertv. szerinti jelentős piaci erővel rendelkező vállalkozás lenne. A versenytanács az alábbi jogi értékelése miatt nem tartotta szükségesnek azt, hogy állást foglaljon abban, vajon az OBI jelentős piaci ereje megállapítható-e a Kertv. 7. §-ának (4) bekezdésében nevesített szempontrendszer alapján.
23. Alapos és részletes elemzés és értékelés után lehet csak megállapítani azt, hogy vajon egy vállalkozásnak jelentős piaci ereje van-e, vagy sem. A versenytanács szerint a jelentős piaci erő megállapíthatósága szempontjából - például - lényeges annak alapos feltárása, hogy az érintett piaci szereplők alkuereje milyen. Vélelmezhető, hogy a szóban forgó érintett piacon a forgalom jelentős része a szakáruházakon keresztül bonyolódik le. Az adott értékesítési csatornába való bekerülés fontos a beszállító (termelő) vállalkozások számára. Az OBI - akár csak más nagy alapterületű áruházak - jelentős vásárlóerőt képesek koncentrálni, ami az értékesítést a beszállítók számára olyan gazdaságossá teszi, amivel szemben sokszámú, kisforgalmú bolttal való szerződéskötés lehetősége gazdaságtalan. Ezt látszik igazolni az a verseny, ami a beszállítók között a nagyáruházakban való megjelenésért folyik. Ennek részletes feltárására és ebből kifolyóan értékelésére a jelen eljárásban nem került sor. Lehet, hogy az OBI megteheti, hogy „egyoldalú” vagy annak vélt ajánlatot tegyen mindazon beszállítóinak, akik nem - a fogyasztók jelentős köre által keresett – egyedi (azaz kevésbé helyettesíthető) termékeket árulnak. (A nagy forgalmú áruházi szegmensen a közvetítő kereskedők száma kisebb, mint a beszállítók száma.) Jelen eljárásban azonban erre vonatkozó bizonyítékok nem merültek fel. Ezt az aszimmetriát csak felerősítheti, ha a vevőnek jelentős a piaci részesedése és piacra nem könnyű a belépés, a vevő pénzügyi ereje és egyéb erőforrásai, gazdasági lehetőségei jelentősek.
24. A versenytanács megjegyzi, hogy álláspontja szerint a fentiekben jelzett nagy volumenű értékesítéssel járó gazdasági előnyök miatt a jelentős piaci erővel való visszaélés megállapíthatósága nagy valószínűséggel szűk körre korlátozódik, hiszen a fentiek értelmében az ezen értékesítési csatornákon keresztül történő értékesítés a beszállítók számára is előnyöket nyújt. A versenytanács szerint a Kertv.-ben nevesített jogsértés

megállapíthatóságához azt kell megmutatni, hogy a beszállító az előnyökből nem részesedik.

### **A magatartás visszaélésszerűségének értékelése**

25. A kötbérekkel (a fenti 4. pontban leírt magatartással) kapcsolatban a versenytanács a fontosnak tartja előre hangsúlyozni, hogy a szankciókat (a kötbér fizetését) a beszállítók a pontos és a szerződésben foglaltaknak megfelelő szállításokkal el tudják kerülni. A versenyfelügyeleti eljárás során arra vonatkozó bizonyíték nem merült fel, hogy az eljárás alá vont vállalkozás beszállítóit teljesíthetetlen vállalásokra kényszerítette volna, és így azok indokolatlanul kötbér fizetésére lettek volna kényszerítve.

De a fenti általános értékelésen túl a versenytanács emlékeztet arra is, hogy alulszállítás esetén fizetendő kötbér esetében előfordult, hogy az érintett felek olyan feltételt iktattak a szerződésbe, mely szerint amennyiben a szállító a rendelt mennyiséget irreálisan magasnak tartja, és ezt írásban jelzi az OBI felé, az adott termékre az alulszállítási kötbértől mentesül a beszállító a reális mennyiség leszállításának erejéig. (Vj-149/2006/44/3.)

Ezen túlmenően a versenytanács megjegyzi, az akciókhoz kapcsolódó kötbérezési rendszer az eljárás alá vont részéről jogi szempontból - legalább részben – még akár indokolt is. A GVH az akciókhoz kapcsolódó tájékoztatási gyakorlatot gyakran vizsgálja. A fogyasztók megtévesztésére alkalmas magatartást vizsgáló versenyfelügyeleti eljárás - lásd például a Vj-13/2007. számú versenyfelügyeleti eljárást – reális fenyegetés a barkácsi szereplők, így az OBI számára is. Esetleges jogsértés megállapíthatóságának elkerülése érdekében az OBI ésszerű és a Kertv. alapján sem kifogásolható vállalati magatartása lehet az, hogy igyekszik az efféle helyzeteket elkerülni, az ennek megfelelő magatartásra ösztönözi beszállítóit. Ebben a vonatkozásban sem merült fel a jelen eljárás olyan bizonyíték, ami arra utalna, hogy az OBI indokolatlanul és az indokolt mértéket meghaladóan kötött volna ki kötbért.

Ráadásul, a versenyfelügyeleti eljárás során a beszállítók azt nyilatkozták, hogy reklamáció esetén nem kellett fizetniük (Vj-149/2006/42.), illetve egyeseknél a helyettesítő termék felajánlását elfogadta az OBI, és eltekintett a kötbér fizetésétől. (Vj-149/2006/40.)

A versenytanács a kötbérekkel kapcsolatban a fentiek alapján nem találta bizonyítottnak azt, hogy az eljárás alá vont magatartása törvénybe ütközne és megítélése szerint az eljárás további folytatásától sem várható a fentiektől különböző eredmény, így ebben a vonatkozásban az eljárás megszüntetését tartja indokoltnak a Tpv. 72. § (1) bekezdés a) pontja alapján.

26. A visszaruzási gyakorlattal (a fenti 6. pontban leírt magatartással) kapcsolatban elmondható, hogy az OBI és partnerei általában közös mérlegelés alapján hoznak döntést erről. Az OBI által rendelt mennyiség meghatározásába a beszállítóknak van beleszólásuk, az OBI mérlegeli a jelzéseiket. (Vj-149/2006/42. és Vj-149/2006/45.) Olyan esetekben, amikor az OBI túl nagy mennyiséget rendel, az áruházak a beszállító jelzésére több esetben is módosították a rendelést, vagy esetenként a rendelési maximumot ad meg a beszállító. (Vj-149/2006/22., Vj-149/2006/26., illetve Vj-149/2006/28.)

A rendeléstől való esetenkénti eltéréseket visszaigazolással rendezik a felek, és igyekeznek a mindkét fél számára megfelelő megoldás megtalálására. (Vj-149/2006/23. és Vj-149/2006/15.) Ugyanez mondható el az akciós rendelések esetén is. (Vj-149/2006/22., Vj-149/2006/23., illetve Vj-149/2006/26.)

A versenytanács osztja az a véleményt, mely szerint a visszarúzási gyakorlat az OBI és a beszállítók érdekét egyaránt szolgálja. A termékek folyamatos és rugalmas be- és kilistázása lehetővé teszi, hogy többféle termék jelenjen meg a kínálatban. A nehezen, vagy az egyáltalán nem eladható termékeket a szállítók visszakapják és azok helyett jobban forgó termékeket ajánlhatnak fel. A beszállító más csatornákon keresztül esetleg jobban tudna értékesíteni korábbi termékeit és a régebbi termékek helyett gyorsabban eladható, új cikket tud szállítani. Az OBI ráadásul arra is lehetőséget biztosít, hogy a nem, vagy nehezen forgó termékeket kiárusítási akció keretében saját maga értékesítse, mely a felek közötti megállapodás függvénye és mindkét fél számára hasznos lehet. (Vj-149/2007/25.)

A versenyfelügyeleti eljárás során arra vonatkozó bizonyíték nem merült fel, hogy az OBI beszállítóit teljesíthetetlen, egyoldalú előnyöket nyújtó, indokolatlan vállalásokra kényszerítette volna. A versenytanács így ebben a vonatkozásban a fentiek alapján nem találta bizonyítottnak azt, hogy az eljárás alá vont magatartása törvénybe ütközne és megítélése szerint az eljárás további folytatásától sem várható a fentiektől különböző eredmény, így ebben a vonatkozásban az eljárás megszüntetését tartja indokoltnak a Tptv. 72. § (1) bekezdés a) pontja alapján.

27. A különböző egyéb (nem kötbér jellegű) díjak és árengedmények, valamint szolgáltatások meghatározásával kapcsolatban megállapítható, egyes beszállítók szerint a szolgáltatások körét, illetve a díjak mértékét a felek a szerződés aláírása előtt megvitatták és több esetben közösen határozták meg. Több partner szerint az OBI tisztességes és korrekt üzleti partner. (Vj-149/2006/26., Vj-149/2006/23., Vj-149/2006/15., Vj-149/2006/40., Vj-149/2006/42., Vj-149/2006/45.)

A Vj-149/2007/54. számú irat szerint az OBI által alkalmazott díjak nagyjából megfelelnek a nagyméretű kiskereskedelmi láncok által alkalmazott díjaknak.

A látogatói biztosítására az OBI nem kötelezi a beszállítót. Vannak olyan beszállítók, akik nem nyújtanak ilyen „szolgáltatást”. A beszállítók egy része maga is úgy látja, hogy a beszállító érdekében áll az adott szerviz biztosítása annak elősegítése érdekében, hogy saját termékei jobban fogyjanak. (Vj-149/2006/22. és Vj-149/2006/26. 5. pont)

A polc, rendelési és „full” szerviz kapcsán a versenytanács megjegyzi, hogy a modern nagyméretű eladói térben megvalósuló kiskereskedelmi értékesítési forma a hagyományos kiskereskedelmi értékesítéssel nem hasonlítható össze több vonatkozásban sem. Az ilyen, nagy vásárlói csoportot elérő értékesítési forma egyszerűen más közvetítő kereskedelmi szolgáltatást nyújt a beszállítóknak, mint a hagyományos kiskereskedelem, ami magával hozza a részszolgáltatások megjelenését és a részszolgáltatásokért járó fizetési kötelezettséget. A versenytanács szerint hatékonysági érvek is szólnak a mellett, hogy ezeket a szolgáltatásokat az finanszírozza, illetve az végezze el, aki azokat igénybe is veszi. Az értékkel bíró értékesítési helyekért folyó verseny logikája pedig magyarázza a szolgáltatások megjelenését és az ezért járó javadalmazás szükségességét.

A versenyfelügyeleti eljárás során arra vonatkozó bizonyíték nem merült fel, hogy az OBI beszállítóit teljesíthetetlen, egyoldalú előnyöket nyújtó, indokolatlan kötelezettségekre kényszerítette volna. Ez a megállapítás érvényes a belistázási gyakorlat és a belistázási díj vonatkozásában is. A versenytanács így ebben a vonatkozásban a fentiek alapján nem találta bizonyítottnak azt, hogy az eljárás alá vont magatartása törvénybe ütközne és megítélése szerint az eljárás további folytatásától sem várható a fentiektől különböző eredmény, így ebben a vonatkozásban az eljárás megszüntetését tartja indokoltnak a Tptv. 72. § (1) bekezdés a) pontja alapján.

28. A listaárengedményekkel és a szerződésekben szereplő utólagos árengedményekkel kapcsolatban a versenytanács megállapítja, hogy azok alkalmazása és azok mértéke a

kereskedő és a szállító közötti alku eredményeként alakul ki és a kereskedelembe elterjedt gyakorlatnak felel meg (Vj-149/2007/5. és Vj-149/2007/54.)

A versenyfelügyeleti eljárás során arra vonatkozó bizonyíték nem merült fel, hogy az OBI beszállítóit teljesíthetetlen, egyoldalú, indokolatlan előnyökre kényszerítette volna. A versenytanács így ebben a vonatkozásban a fentiek alapján nem találta bizonyítottnak azt, hogy az eljárás alá vont magatartása törvénybe ütközne és megítélése szerint az eljárás további folytatásától sem várható a fentiektől különböző eredmény, így ebben a vonatkozásban az eljárás megszüntetését tartja indokoltnak a Tpv. 72. § (1) bekezdés a) pontja alapján.

29. A versenytanács szerint önmagában nem lehet jogellenes az a vállalati magatartás, ami a minőségileg kifogásolható áru, vagy nem megfelelő mennyiségben leszállított áru átvételének megtagadására irányul, vagy ebből eredő, a beszállító számára kedvezőtlen következményeket eredményez. Amint arra a versenytanács már utalt, az efféle viták és költségek a szerződésben vállalt kötelezettségek maradéktalan teljesítésével lekerülhetők. A versenyfelügyeleti eljárás során arra vonatkozó bizonyíték sem merült fel, hogy az OBI az OBI minőség-, és mennyiségellenőrzési gyakorlata során teljesíthetetlen, egyoldalú előnyöket nyújtó, indokolatlan kötelezettségekre, vállalatokra kényszerítette volna beszállítóit. A versenytanács így ebben a vonatkozásban a fentiek alapján nem találta bizonyítottnak azt, hogy az eljárás alá vont magatartása törvénybe ütközne és megítélése szerint az eljárás további folytatásától sem várható a fentiektől különböző eredmény, így ebben a vonatkozásban az eljárás megszüntetését tartja indokoltnak a Tpv. 72. § (1) bekezdés a) pontja alapján.

30. A nyitási kondíciókkal kapcsolatban a versenytanács elfogadhatónak tartotta az OBI védekezését, mely szerint új áruház megnyitásakor kölcsönös előnyökre tesznek szert a beszállítók, illetve az OBI azzal, hogy az eladási mennyiség és a beszállítók területi elérhetősége megnövekszik: A beszállítók többletbevételhez juthat, a vásárlók szélesebb körét érheti el. A nyitási kondíciók tulajdonképpen a többletbevétel mögötti plusz kedvezményt jelenítik meg.

A versenyfelügyeleti eljárás során arra vonatkozó bizonyíték nem merült fel, hogy az OBI beszállítóit teljesíthetetlen, egyoldalú előnyöket nyújtó, indokolatlan vállalatokra, vagy kedvezmények nyújtására kényszerítette volna. A versenytanács így ebben a vonatkozásban a fentiek alapján nem találta bizonyítottnak azt, hogy az eljárás alá vont magatartása törvénybe ütközne és megítélése szerint az eljárás további folytatásától sem várható a fentiektől különböző eredmény, így ebben a vonatkozásban az eljárás megszüntetését tartja indokoltnak a Tpv. 72. § (1) bekezdés a) pontja alapján.

31. A versenyfelügyeleti eljárás során arra vonatkozó bizonyíték nem merült fel, hogy az OBI a kommunikációs és marketing költségekhez való hozzájárulás címén beszállítóit teljesíthetetlen, egyoldalú előnyöket nyújtó, indokolatlan vállalatokra, költségek megfizetésére kényszerítette volna. E miatt és mert a versenytanács megítélése szerint az eljárás további folytatásától sem várható a fentiektől különböző eredmény, így ebben a vonatkozásban az eljárás megszüntetését tartja indokoltnak a Tpv. 72. § (1) bekezdés a) pontja alapján.

32. A Vj-149/2007/56-57. számú irat szerint az OBI nem tekintette érvényesnek, nem alkalmazta az egyes szerződéseiben előforduló azon rendelkezést, mely szerint a beszállító versenytársnál nem akciózhatott abban az időszakban, amikor az OBI-nál volt árleszállítás vagy más kedvezményes vásárlási lehetőség. A versenytanács ellenkező bizonyítékok hiányában elfogadta az OBI nyilatkozatát és mivel megítélése szerint az eljárás további folytatásától sem várható a fentiektől különböző eredmény, így ebben a vonatkozásban is az eljárás megszüntetését tartja indokoltnak a Tpv. 72. § (1) bekezdés a) pontja alapján.

33. Összességében tehát - mind a beszállítói vélemények, mind pedig az OBI nyilatkozatai, illetve a rendelkezésre álló bizonyítékok alapján - megállapítható, hogy az eljárásban vizsgált magatartások tekintetében az OBI jelentős piaci erővel való visszaélése beszállítóival szemben nem nyert bizonyítást. Mivel versenytanács megítélése szerint az eljárás további folytatásától sem várható a fentiektől különböző eredmény, így a versenyfelügyeleti eljárást megszünteti a Tpv. 72. § (1) bekezdés a) pontja alapján.
34. A fentiek alapján a versenytanács a rendelkező résznek megfelelően döntött.

### **IX. Egyéb kérdések**

35. A GVH hatásköre a Kertv. 9. § (2) bekezdésén alapul, mely szerint a jelentős piaci erővel rendelkező kereskedő felett a Kertv. 7. § szerinti visszaéléssel kapcsolatos felügyeletet a GVH a Tpv. -ben foglalt eljárási szabályok alkalmazásával végzi oly módon, hogy eljárásaiban a Tpv. 21. §-ának megsértése esetén irányadó rendelkezéseket alkalmazza.
36. GVH illetékessége a Tpv. 46. §-án alapul, mely rendelkezés értelmében a GVH illetékessége az ország egész területére kiterjed.
37. A végzés elleni jogorvoslat a Tpv. 72. § (1) bekezdés a) pontján alapul. A jogorvoslat a Tpv. 82. § (1) bekezdése alapján kizárólag az eljárás alá vontat (mint ügyfelet) illeti meg, mert a végzés másra nézve rendelkezést nem tartalmaz.
38. A versenytanács a Tpv. 72. § (1) bekezdés a) pontja szerinti végzését a Tpv. 74. § (2) bekezdése alapján tárgyalás mellőzésével hozta meg.
39. A Tpv. 72. § (4) bekezdése szerint versenyfelügyeleti eljárást megszüntető végzést a bejelentővel is közölni kell.

Budapest, 2008. július 2.