

ELSŐ, SZAKMAI VITÁRA SZÁNT TERVEZET
NEM HIVATKOZHATÓ, NEM IDÉZHETŐ!



GAZDASÁGI
VERSENYHIVATAL

TERMELŐ ÉS SZOLGÁLTATÓ ÁGAZATOK IRODÁJA

**A magyar mezőgazdaság 2008. évi
termékfelvásárlási folyamatainak elemzése
a GVH által vizsgált esetek tükrében, és
az azokból levonható következtetések**

MELLÉKLETEK

Budapest, 2009. augusztus 6.

TARTALOMJEGYZÉK

1. SZ. MELLÉKLET	3
A GVH VERSENYHATÓSÁGI FELLÉPÉSEIT MEGHATÁROZÓ JOGI KÖRNYEZET	3
1.1. A versenykorlátozó megállapodások kezelési lehetőségei a mezőgazdasági termékek piacain	3
1.1.1. Közösségi szabályozás és joggyakorlat.....	3
1.1.2. Magyar szabályozás és joggyakorlat.....	8
1.2. A gazdasági erőfölénnyel, illetve a vevői erővel való visszaélés szabályozása a magyar jogban és elhatárolása a GVH gyakorlatában	10
2. SZ. MELLÉKLET	14
A GVH JOGALKALMAZÁSA JOGSZABÁLYI HÁTTERÉNEK FŐBB ELEMEI ...	14
2.1. Magyar jog	14
2.2. Közösségi versenyjog.....	18
2.3. A GVH jogalkalmazását ezen a területen érintő egyéb jogszabályok	19
3. SZ. MELLÉKLET	20
A TEJ TERMÉKLÁNC – GVH ÁLTALI – RÖVID ELEMZÉSE	20
3.1. Bevezetés és eredmények.....	20
3.2. A kiskereskedelmi és termelői ár összehasonlítása.....	20
3.3. Ártranszmisszió.....	22
3.3.1. A termelői és kiskereskedelmi árak viszonya.....	22
3.3.2. A termelői és feldolgozói árak viszonya	23
4. SZ. MELLÉKLET	24
A KERESKEDELMI ETIKAI KÓDEXET JÓVÁHAGYÓ GVH HATÁROZATOK...	24
4.1. Első jóváhagyó döntés - 2006. december 12.....	24
4.2. Második döntés – 2008. január 18.	29
5. SZ. MELLÉKLET	33
A LEHETSÉGES HOSSZÚ TÁVÚ MEGOLDÁSOK	33
5.1. A piaci szereplők üzletpolitikájának megváltoztatása	33
5.1.1. Vertikális integráció	33
5.1.2. Vertikális koordináció felgyorsítása – TÉSz-ek nagyobb szerepvállalása	33
5.1.3. Más koordinációs megoldások – a szakmaközi szervezetek	37
5.1.4. Beszállítói tréningek - az érdekképviseltek szerepvállalása	38
5.1.5. Maximált ármeghatározás a beszállítói szerződésekben a saját márkás termékekkel szembeni versenyhátrány kiküszöbölésére	40
5.1.6. Márkázás.....	41
5.1.7. Bio-termelés.....	41
5.1.8. Réspiacokon való megjelenés.....	42
5.2. Külföldön alkalmazott jogi megoldások magyar jogba való átültetésének megfontolása	42

1. SZ. MELLÉKLET

A GVH versenyhatósági fellépéseit meghatározó jogi környezet

A GVH szerepe más gazdasági ágazatokhoz hasonlóan a mezőgazdaságban is elsősorban az, hogy a köz érdekében, a hosszú távú fogyasztói jólétet és így a versenyképességet is növelő módon érvényt szerez a hatáskörébe tartozó versenyjogi rendelkezéseknek, valamint, hogy a rendelkezésére álló eszközökkel általában is támogatja a versenyt.¹

A versenyjogi rendelkezéseknek azonban mind az Európai Közösség (a továbbiakban: EK) elsődleges és másodlagos jogforrásaiban meghatározott keretei vannak, mind pedig a magyar agrárrendtartási jog korlátokat szab, melyeket a GVH-nak a magyar és a közösségi versenyszabályok alkalmazása során figyelembe kell vennie.

Ahhoz, hogy a GVH-tól várt szerepvállalás, vagy a GVH beavatkozástól való tartózkodása érthető legyen, fontos tehát összefoglalni és megérteni a hatósági fellépések jogi háttérét. (Az 1. sz. függelékben áttekintést adunk a téma szempontjából legfontosabb jogforrásokról).

1.1. A versenykorlátozó megállapodások kezelési lehetőségei a mezőgazdasági termékek piacain

Ami a jogi környezetet illeti, célszerű kettéválasztani a közösségi és magyar jogi környezetet és az ezen alapuló gyakorlatot.

1.1.1. Közösségi szabályozás és joggyakorlat

A **közösségi jogi** elsődleges jogforrások körén belül az EKSz. 3. cikkében lefektetett célkitűzések között egyaránt szerepel a **közös agrárpolitika**² és a **torzulásmentes versenyt** biztosító rendszer³ létrehozása. Az EKSz. megalkotói észlelvén azt, hogy a fenti két célkitűzés között összeütközés, kollízió lehet, jogalkalmazási útmutatóul megfogalmazták a 36. cikket, mely kimondja, hogy „a versenyszabályokról szóló fejezet rendelkezései a mezőgazdasági termékek termelésére és kereskedelmére csak olyan mértékben vonatkoznak, ahogyan azt a 33. cikkben megfogalmazott célkitűzések figyelembevételével a Tanács (...) meghatározza”.

E célkitűzések – a piacgazdaság alapintézményének a versenynek a fenntartásán túli – olyan más prioritásokat határoztak és határoznak meg jelenleg is, amelyek **elsőbbiséget élveznek a versenyhez fűződő közérdekkel szemben**:

- a) a mezőgazdasági termelékenység növelése a műszaki fejlődés előmozdításával, valamint a mezőgazdasági termelés ésszerű fejlesztésének és a termelési tényezők, így különösen a munkaerő lehető legjobb hasznosításának biztosításával,
- b) a mezőgazdasági népesség megfelelő életszínvonalának biztosítása, különösen a mezőgazdaságban dolgozók egy főre jutó jövedelmének növelésével,
- c) a piacok stabilizálása,
- d) az ellátás hozzáférhetőségének biztosítása,

1 A verseny szabadságával kapcsolatos, a GVH által követett alapelvek, Gazdasági Versenyhivatal, 2007. május 8., 1.4. pont, 7. o.

2 EKSz. 3. cikk (1) bekezdésének e) pontja

3 EKSz. 3. cikk (1) bekezdésének g) pontja

e) a fogyasztók elfogadható ár ellenében történő ellátásának biztosítása.

Előjáróban nagyon fontos kérdés az, hogy mely termékek tekintetében merülhet egyáltalán fel a versenyszabályok alóli mentesülés lehetősége.

Elsősorban azon termékekről van szó, amelyek benne foglaltatnak az EK Sz. I. számú mellékletében. Az EK Sz. I. számú mellékletében felsorolt termékek ugyanakkor két csoportra oszlanak:

- az egyik csoport tekintetében az 1184/2006/EK rendelet⁴, a másik tekintetében az 1234/2007/EK rendelet⁵ határozza meg a versenyszabályok érvényesülésének korlátait.
- Az 1234/2007/EK rendelet hatálya alá tartozó termékek a rendelet 1. cikk (1) bekezdésének a)-h) pontjaiban, k) pontjában, valamint m)-u) pontjaiban foglalt termékek, míg az 1184/2006/EK rendelet hatálya alá az EK Sz. I. mellékletében felsorolt egyéb termékek tartoznak.

A fenti rendeletek a versenyszabályok alkalmazását a következőképpen korlátozzák: Az egyes versenyszabályok mezőgazdasági termékek termelésére és kereskedelmére történő alkalmazásáról szóló 1184/2006/EK rendelet⁶ 2. cikk (1) bekezdése bizonyos esetekben mentesíti az agrártermékekre vonatkozó megállapodásokat az EK Sz. kartelltilalomra vonatkozó szabálya alól.

Eszerint azt nem kell alkalmazni az EK Sz. 81. cikkében található általános versenykorlátozásokra vonatkozó tilalmára és mentesíthetőségére vonatkozó rendelkezéseket az olyan megállapodásra, döntésre és összehangolt magatartásra, amely

- A) a nemzeti piaci rendtartás⁷ lényeges részét képezi;
- B) szükséges a közös agrárpolitika fentebb említett célkitűzésének⁸ eléréséhez;
- C) azt olyan termelők, termelői szervezetek kötötték⁹, melyek érintettek a termelésben, az értékesítésben vagy a mezőgazdasági termékek tárolása, kezelése vagy feldolgozása

4 A Tanács **1184/2006/EK rendelete** (2006. július 24.) az egyes versenyszabályok mezőgazdasági termékek termelésére és kereskedelmére történő alkalmazásáról HL L 214 , 04/08/2006, 7-9. o.

5 A Tanács **1234/2007/EK rendelete** (2007. október 22.) a mezőgazdasági piacok közös szervezésének létrehozásáról, valamint egyes mezőgazdasági termékekre vonatkozó egyedi rendelkezésekről (az egységes közös piacszervezésről szóló rendelet) HL L 299., 2007.11.16., 1-149. o.

6 Először a **26/1962/EGK** (a továbbiakban: 26. rendelet), majd az ezt felváltó 1184/2006/EK (a továbbiakban: 1184. rendelet) rendeletet. (A Tanács 1184/2006/EK rendelete (2006. július 24.) az egyes versenyszabályok mezőgazdasági termékek termelésére és kereskedelmére történő alkalmazásáról HL L 214, 04/08/2006, 7-9. o. jelent meg.) E rendeletek között – bár természetesen vannak eltérések – az alapvető megközelítésben nincsen érdemi különbség. Ebből következően a rendeletek alkalmazása során született bírósági döntések útmutatóul szolgálnak a két jogterület elhatárolási kérdéseinek tisztázása során.

7 **Az EU területén nemzeti agrárrendtartások csak akkor maradnak fenn, ha még nem hoztak létre közös piaci szervezeteket.** Ha ugyanis egyes piacokon még működik nemzeti agrárpiaci rendtartás, de már közös piaci rendtartás is van, akkor a közösséget érintő ügyekben az európai a mértékadó. Következésképp az 1184. rendelet előírása csak a fennmaradt területeken érvényesül, amely az EK Sz. I. mellékletében szereplő termékként még nem része a közös piaci szervezetnek, vagy olyan területeken, ahol a közös szervezet lehetővé teszi a nemzeti piaci rendtartás további működését.

8 **Minden célnak teljesülnie kell ahhoz, hogy az 1184. rendeletben foglalt kivétel teljesülhessen.**

9 **Ezt a kivételt tehát kizárólag a termelők és a termelői szervezetek megállapodásaira lehet alkalmazni.** Ebből következően az a megállapodás, melynek egy termelő, valamint egy kereskedő a részese, nem esne kivétel alá (Erre példa az ún. Karfiol-ügy (78/66/EGK (IV/28.948 - Cauliflowers) [HL L 21., 23. o.]), ugyanakkor azok a kötelezettségek, amelyek termelő és az adott termelőt is tömörítő szövetkezet közötti megállapodásból adódnak, a fenti kivétel alá esnének. (Példa erre C-399/93. sz. H. G.

célját szolgáló közös létesítmények használatában. Nem köthetik azonban ki azonos árak¹⁰ alkalmazását, és nem zárhatják ki a versenyt.

1. keretes: A 26. rendelet által bevezetett, és a jelenleg is alapjaiban változatlan mentesítési rendszer a közösségi jogesetekben

1. Az EKSz. I. mellékletére vonatkozó jogesetek

Abban az esetben, ha egy termék nem szerepel az EKSz. I. mellékletében, akkor nem vonatkozik rá a 26. rendelet kivételeket meghatározó cikke, és teljes mértékben alkalmazhatók rá a versenyszabályok.

A I. mellékletben szereplő termékek körével kapcsolatban több alkalommal is született határozat. A Coöperatieve Stremsel-en Kleurselabriek kontra Bizottság ügyben¹¹ a Bíróság megállapította, hogy a sajtgyártáshoz felhasznált oltóanyag nem szerepelt konkrétan a mellékletben, és annak ellenére, hogy maga a sajt szerepel a felsorolásban, az oltóanyagra a versenyszabályokat kell alkalmazni.

A BNIC kontra Clair ügyben¹² a bíróság a konyak ipari termék voltáról döntött és nem fogadta el azt az érvet, hogy különleges bánásmódot kellene alkalmazni azért, mert Franciaország adott területén gazdasági-szociális szempontból fontos termékről van szó.

A BNIC kontra Yves Aubert ügyben¹³ a BNIC azért kezdeményezett eljárást egy bortermelő ellen, mert az átlépte a forgalmazási kvótát. Ekkor a Bíróságnak meg kellett válaszolnia azt a kérdést is, hogy a borra ugyanazon szabályok vonatkoznak-e mint a brandy-re. A válasz az volt, hogy a lista szerint a bor mezőgazdasági, míg a brandy ipari terméknek számít, így a borra nem vonatkoznak a 81. cikk szabályai.

A Dansk Pelsdyravlerforening kontra Bizottság ügyben¹⁴ az Elsőfokú Bíróság elutasította az érvet, amely szerint az állati szőrméket a mezőgazdasági termékekkel azonos módon kellene kezelni.

A Gottrup-Klim Grovwareforeninger kontra Dansk Landburgs Grovvaeselskab AmbA ügyben¹⁵ a Bíróság ugyanakkor úgy tartotta, hogy a trágya és a növényvédő szerek sem mezőgazdasági termékek.

A Sicasov ügyben¹⁶ ugyanakkor kinyilvánította, hogy bár a magvak a II. melléklet termékeinek körébe esnek, ennek ellenére nem alkalmazhatóak a 26. rendelet rendelkezései, mert az nem képezte a nemzeti piaci rendtartás lényeges részét, ugyanis az egész piacot a **vetőmagok piacának közös szervezéséről szóló 2358/71/EGK Tanácsi rendelet** szabályozta.

2. Nemzeti piaci rendtartást érintő jogesetek

A Frubo-ügyben a Bizottság nem tekintette „nemzeti piaci szervezetnek” a holland gyümölcs-forgalmazási szervezetet, az aukciót, mivel álláspontja szerint ilyen piaci szervezet nem létezett az adott piacra vonatkozóan Hollandiában.

Az ún. "új burgonya ügyben"¹⁷ Franciaországban francia törvények alapján hét gazdasági bizottság (economic committee) az újburgonya termelését és forgalmazását szabályozó rendeleteket alkotott. A rendeletek a túltermeléskor felmerülő piaci problémák megoldását célozták. Kérték a Bizottságot a 85. cikk (1) bekezdése

Oude Luttikhuis és társai kontra Verenigde Coöperatieve Melkindustrie Coberco BA. ügy [EBHT 1995., I-4515. o.]

- 10 Ez a követelmény az árkartellek elkerülését szolgálja. Néha kifejezett véleménykülönbségek adódtak abból, hogy a fenti mondat többet jelent-e, mint egy szemléltető példát az előző mondat által képzett hatókörön belül, vagy egy szabadon, saját magában is megálló kivételről van szó. Az Európai Bíróság azonban mára kinyilvánította, hogy a második mondat önállóan, az első mondattól függetlenül értelmezendő.

11 61/80. sz. ügy, Coöperatieve Stremsel- en Kleurselabriek kontra Bizottság [EBHT 1981., 851. o.]

12 123/83 sz. ügy, Bureau national interprofessionnel du cognac kontra Guy Clair [EBHT 1985., 391. o.]

13 136/86. sz. ügy, Bureau national interprofessionnel du cognac kontra Yves Aubert [EBHT 1987., 4789. o.]

14 T-61/89. sz. ügy, Dansk pelsdyravlerforening kontra Bizottság [EBHT 1992., II-1931. o.]

15 C-250/92. sz. ügy, Gøttrup-Klim és társai Grovwareforeninger kontra Dansk Landburgs Grovvaeselskab AmbA. [EBHT 1994., I-5641. o.]

16 1999/6/EK, A Bizottság határozata (1998. december 14.) az EGK-Szerződés 85. cikke értelmében megindított eljárásról (IV/35.280 - Sicasov) [HL L14., 27. o.]

17 88/109/EGK, A Bizottság határozata [1987. december 18.] az EK-Szerződés 85. cikke értelmében megindított eljárásról (IV/31.735 - New potatoes), [HL 1988., L 59., 25-31. o.]

(jelenleg 81. cikkének (1) bekezdése) alóli nemleges megállapítás megadására. Mivel nem volt az adott piacon közös piaci szervezet, a Bizottságnak el kellett döntenie, hogy a rendszer nemzeti piaci szervezetnek minősül-e. Ezt a kérdést az alapján kellett meghatározni, hogy megfelel-e a 26. rendelet 2. cikk (1) bekezdésében megfogalmazott közös szervezet céljainak. A Bizottság megállapította, hogy különböző termelői csoportok közötti megállapodások a szóban forgó nemzeti piaci szervezet szerves részét alkotják és megadta a nemleges megállapítást. (Ez volt az első, a 26. rendelet 2. cikk (1) bekezdése alapján hozott megállapítása a 81. cikkének (1) bekezdésének alkalmazhatatlanságára vonatkozóan).

A Cauliflowers ügyben¹⁸ a Bizottság kimondta, hogy a vevők árveréseken való részvételi feltételei nem felelnek meg a 26. rendelet 2. cikk (1) bekezdésében foglalt kivételnek, mivel nem képezik egy tagállami piaci rend fontos alkotórészét, és semmi esetre sem létezhet Franciaországban egy nemzeti szervezet a zöldségek és gyümölcsök tekintetében, mivel ezekre egy közös piaci rendtartás vonatkozik, amit a 1035/72/EGK rendelet szabályoz.

3. Az EK Sz. 33. cikkében lefektetett célok megvalósításával kapcsolatos jogesetek

A 26. rendelet 2 cikkének (1) bekezdése azokat a megállapodásokat is megengedi, amelyek a CAP céljainak megvalósítását szolgálják. Amint a fentiekből kiderül, a Frubo-ügyben a megállapodás nem elégítette ki egyidejűleg a 33. cikk mindaz öt célját, ezért a Bizottság, majd a Bíróság nem hozott kedvező határozatot.

A Cauliflowers ügyben a Bizottság kimondta, hogy a vevők árveréseken való részvételi feltételei nem felelnek meg a 26. rendelet 2. cikkének (1) bekezdésében foglalt kivételnek, mivel nem nélkülözhetetlenek a az EK Sz. 33. cikkében foglalt célok teljesítéséhez. A Bizottság álláspontja alapján 26. rendelet kezdő soraiból teljesen világos, hogy a második kivétel csak akkor alkalmazható, ha az EK Sz 81. cikk (1) bekezdésének alkalmazása veszélyeztetné a közös agrárpolitika céljainak megvalósítását az érintett termények vonatkozásában. Emellett kimondta, hogy az adott termékekre a közös piaci rendtartás vonatkozik és az EK Sz. 33. cikkében meghatározott céljainak végrehajtására szolgáló eszközöket a gyümölcsökre és zöldségekre vonatkozóan a 1035/72/EGK rendelet határozza meg. Bár ez a rendelet tartalmazott előírásokat egyes olyan szabályokra vonatkozóan, amiket a termelői szervezetek tagjára vetettek ki, nem rendelkezett az olyan szabályokról, amelyeket olyan személyekkel, - nevezetesen a kereskedőkkel - szemben alkalmaztak, akikkel a termelők üzletet kötnek. A belépési feltételeket csak a kereskedőkkel szemben vetették ki, ők azonban nem tartoztak a 1035/72/EGK rendelet hatálya alá. Ennek megfelelően a kérdéses kötelezettségek, amiket kizárólag a kereskedőkre róttak ki, nem voltak a 33. cikk céljainak eléréséhez feltétlenül szükségesnek tekinthetők, és nem is voltak szükségesek a 1035/72/EGK rendelet termelői szervezetekre vonatkozó szabályainak megfelelő teljesítéséhez. A Bizottság álláspontja szerint ezen kötelezettségek visszavonása, legalábbis akkori formájukban, semmiképpen nem akadályozta volna az árverések zavartalan működését. Mindezek nemcsak a három breton árverési központ földrajzi elkülönültségét teremtették meg, hanem ki is zárták az árverések által lefedett területen kívüli más beszerzési forrásokhoz való hozzájutást is, ami hasonlóképpen szükségtelen volt.

A Bizottság ezen „szükségyszerűsége” alapuló gondolatmenetből kiindulva a fent hivatkozott Bloemenveilingen Aalsmeer ügyben nem fogadta el azt az érvet, hogy az élő növények és virágkeresztési termékek vonatkozásában az aukció és a virágkereskedők között megkötött kizárólagos forgalmazási megállapodások elősegítik a 33. cikk céljainak megvalósulását.

A Sicasov ügyben a Bizottság úgy találta, hogy a magvak engedélyezésére vonatkozó megállapodások nem voltak szükségesek az EK Sz. 33. cikkben lefektetett célok megvalósításához.

A Nungesser (kukorica) ügyben¹⁹ a Bíróságot azért kérték a Bizottság határozatának megváltoztatására, mert úgy ítélték meg, hogy az INRA és a Nungesser között a hibrid kukoricára vonatkozó megállapodás megfelel a 81. cikk (1) bekezdése előírásainak, mivel az szükséges a közös mezőgazdasági politika céljainak megvalósításához. A Nungesser ügyben a Bizottság úgy találta, hogy nem alkalmazható a 26. rendelet, mivel a megállapodás nem felel meg a 2. cikkben lefektetett feltételnek, ugyanis az INRA és Kurt Eisele közötti szerződés nem képezte egy nemzeti piaci szabályozás integráns részét a kukorica vetőmag nemzeti piacsabályozásában. A Bizottság álláspontja alapján ugyanakkor a kérdéses szerződések nem szükségyszerűek az EK Sz. 33. cikkében foglalt célok eléréséhez. Az abban lefektetett célok eléréséhez szükséges eszközöket a 2358/71/EGK rendelet tartalmazta, és a szerződések semmilyen módon nem feleltek meg a rendelet előírásainak.

18 78/66/EGK, A Bizottság határozata [1977. december 2.] az EGK-Szerződés 85. cikke értelmében megindított eljárásról (IV/28.948 - Cauliflowers) [HL L 21., 23. o.]

19 258/78. sz. ügy, L.C. Nungesser KG és Kurt Eisele kontra Bizottság [EBHT 1982., 2015. o.]

Az 1234/2007/EK rendeletnek²⁰ a 176-179. cikkei határozzák meg a kivételes versenyszabályokat. A 176. cikk (1) bekezdése szerint „A Szerződés 81. cikkének (1) bekezdését nem kell alkalmazni az ezen rendelet 175. cikkében említett olyan megállapodásra, döntésre és összehangolt magatartásra, amely a nemzeti piaci rendtartás szerves részét képezi, vagy szükséges a Szerződés 33. cikkében meghatározott célok eléréséhez. A Szerződés 81. cikkének (1) bekezdése nem alkalmazandó különösen a valamely adott tagállamban működő mezőgazdasági termelők, termelői szervezetek vagy ilyen szervezetek által alkotott társulások olyan megállapodásaira, döntéseire és összehangolt magatartására, amelyek mezőgazdasági termékek előállításával vagy értékesítésével, vagy az ilyen termékek tárolására, kezelésére vagy feldolgozására szolgáló közös létesítmények használatával kapcsolatosak, és amelyek nem kötik ki azonos árak alkalmazását, kivéve, ha a Bizottság megítélése szerint az ilyen megállapodások, döntések, illetve az ilyen összehangolt magatartás kizárják a versenyt vagy veszélyeztetik a Szerződés 33. cikkében meghatározott célok elérését.”

A (2) bekezdés szerint „A tagállamokkal folytatott konzultációt követően és a vállalkozások, vagy a vállalkozások társulásai, valamint bármely egyéb, általa indokoltnak tartott természetes vagy jogi személy meghallgatása után a Bizottság – a Bíróság általi felülvizsgálatra is figyelemmel – kizárólagos hatáskörrel rendelkezik arra, hogy egy közzétételre kerülő határozatban meghatározza, hogy mely megállapodás, döntés és összehangolt magatartás felel meg az (1) bekezdés feltételeinek.” A Bizottság ezt a meghatározást saját kezdeményezésére vagy valamely tagállam hatáskörrel rendelkező hatóságának, vagy valamely érdekelt vállalkozásnak vagy vállalkozások társulásainak kérésére végzi el.

Ez a konstrukció tehát lényegében megegyezik a 1184/2006/EK rendeletben foglaltakkal.

A fentiek alapján látható, hogy a mezőgazdasági termékek körében speciális, megengedőbb versenyszabályok érvényesülnek. Nagyon fontos azonban, hogy a megállapodások versenyszabályok alóli mentesítését csak a Bizottság végezheti el.

Az Európai Közösségek Bírósága ugyanakkor a Dijkstra²¹ és az Oude Luttikhuis kontra Coberco ügyekben²² úgy találta, hogy a tagállami versenyhatóság is jogosult lehet arra, hogy megállapítsa a nyilvánvaló esetekben a kivétel alkalmazhatatlanságát, viszont az alkalmazhatóságát nem.

Abban az esetben viszont, ha egy adott megállapodás megítélése nem teljesen egyértelmű, mivel úgy tűnik, hogy arra az EK Sz. 81. cikkének (1) bekezdése cikke alkalmazható, ugyanakkor beleeshet a 26. rendelet 2. cikk (1) bekezdésében foglalt kivételt jelentő feltételek körébe is, akkor a nemzeti bíróság felfüggesztheti az eljárást és átteheti az ügyet és az abban való döntéshozatal jogát a Bizottsághoz, vagy információt kérhet a Bizottságtól.

Az EK Sz. 82. cikke, a gazdasági erőfölénnyel való visszaélés tilalma azonban teljes egészében alkalmazható a mezőgazdasági termékek körére. Hangsúlyozandó, hogy az erőfölénnyel való visszaélésre (82. cikk) egyik mezőgazdasági piacokra vonatkozó

20 A Tanács 1234/2007/EK rendelete (2007. október 22.) a mezőgazdasági piacok közös szervezésének létrehozásáról, valamint egyes mezőgazdasági termékekre vonatkozó egyedi rendelkezésekről (az egységes közös piacszervezéstről szóló rendelet) [HL L 299, 1-149. o.]

21 C-319/93., C-40/94. és C-224/94. sz. egyesített ügyek, Hendrik Evert Dijkstra kontra Friesland (Frico Domo) Coöperatie BA [EBHT 1995., I-4471. o.]

22 C-399/93. sz. ügy, H. G. Oude Luttikhuis és társai kontra Verenigde Coöperatieve Melkindustrie Coberco BA. [EBHT 1995., I-4515. o.]

rendelet sem ad speciális szabályt, vagyis az arra vonatkozó cikk változtatás nélkül alkalmazandó az agrárszektorban is.

Erre példa – többek között – a Chiquita Banana ügy²³, ahol az Európai Bíróság – a Bizottság határozatát részben megváltoztatva, vagyis a tisztességtelen ár jogsértés megállapítását mellőzve és a bírság összegét 850.000 ECU-ra leszállítva – megállapította az United Brands Company (USA) erőfölénnyel való visszaélését a zöld és érlelt banán termékpiacán.

Mindazonáltal előfordulhat a 82. cikk ütközése a közös agrárpolitikának az EK Sz. 33. cikkében rögzített céljaival. Ilyenkor az ütköző szabályok megfelelő mérlegelését kell elvégezni.²⁴

1.1.2. Magyar szabályozás és joggyakorlat

Eltérések figyelhetők meg a magyar és az EK versenyjogának tárgyi hatálya között, annak ellenére, hogy némely tekintetben a hazai szabályozásunk sokat közeledett az EK versenyjogához.

A Tptv. – szemben az EK versenyjogával, amely sajátos, a prioritásokat elrendező szabályokat is tartalmaz számos ágazatra (ilyen például a mezőgazdaságon túl a közlekedés is) – ágazatsemleges törvény, minden gazdasági szektorban, így az agrárágazatban is irányadó, kivéve, ha külön a törvény ettől eltérően rendelkezik.²⁵

Ágazati megkülönböztető – többnyire preferáló, kivételeket adó – szabályokat a Tptv.-ben tehát nem találunk, így a magyar versenyjogi tényállások egyaránt vonatkoznak a potenciális elkövetőkre, függetlenül attól, hogy a gazdasági élet mely területén tevékenykednek.²⁶

Ami a konkrét ügyeket illeti, a GVH előtt számos agrárszektorra érintő ügy volt, amelyben a VT egyértelműen kinyilváníthatta álláspontját a Tptv. alkalmazhatóságát illetően.

2. keretes: A Tptv. rendelkezéseinek alkalmazása az agrárszektorban a magyar jogesetek alapján

A Versenytanács (a továbbiakban VT) a Vj-13/2002. ügyben - még az agrárpiaci rendtartásról szóló 1993. évi VI. törvény²⁷ (továbbiakban: Art.) 2003. április 4-i hatályon kívül helyezését is figyelembe véve - stabil helyzetet teremtett a mezőgazdasági szektort érintő, versenykorlátozással kapcsolatos jogesetek kapcsán. Kimondta ugyanis, hogy az Art. 16. §-ában részletezett irányár meghirdetése és a kvóta alkalmazása eleve nem ütközhet a Tptv. 11.§-ába, mivel ezek az illetékes miniszter cselekedetei. Fentiek esetében tehát olyan állami aktusról van szó, amelyre nem terjed ki a Tptv. tárgyi hatálya. A VT a jogalkotó vélhető szándékát figyelembe véve úgy értelmezte a fenti szakaszt, hogy a miniszteri rendelet meghozatala előtt sorra kerülő termék-tanácsi tanácskozás során tett javaslat, döntés, illetve az ehhez kötődő vállalkozók közötti megállapodás vagy összehangolt magatartás is „mentesül” a Tptv. tilalma alól.²⁸

Ez azért nagyon fontos, mivel az Art.-t hatályon kívül helyező 2003. évi XVI. törvénynek már csupán a 32. § (5) bekezdése vonatkozik az agrárszektorban történő versenykorlátozó magatartások és a Tptv. viszonyára. A fenti bekezdés kimondja, hogyha a törvény alapján megvalósuló szabályozás Tptv. 11. §-ában

23 27/76. sz. ügy, United Brands Company és United Brands Continental b.V. kontra Bizottság [EBHT 1978, 207. o.]

24 C-137/00. sz. ügy, The Queen kontra The Competition Commission, Secretary of State for Trade and Industry és The Director General of Fair Trading, ex parte Milk Marque Ltd és National Farmers' Union [EBHT 2003, I-07975. o.] 91. bekezdés

25 A Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsának Elvi Állásfoglalásai 2008., 1.5. pont

26 Miskolczi Bodnár Péter, *A verseny törvény magyarázata*, KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft. Budapest, 2002. 32. o.

27 Hatályon kívül helyezte a 2003. évi XVI. törvény 31. § (2) a) pontja. Hatálytalan 2003. április 4-től

28 Lásd ezzel kapcsolatban a Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsának Elvi Állásfoglalásai 2008., 1.5. pontját is.

foglalt tilalomba ütközne, akkor az agrárpiacon rendtartás keretén belül a miniszter biztosítja, hogy a korlátozás révén megvalósuló gazdasági előnyök haladják meg a versenyt korlátozó magatartásból adódó hátrányokat.

A VT fenti ügyben elvégzett jogértelmezése, miszerint a Tpv. tárgyi hatálya nem terjed ki az illetékes miniszter cselekedeteire, elvezet minket a Tpv. agrárszektorra történő alkalmazásának speciális, magyar megoldásához:

A VT ugyanis nem amiatt nem vizsgálta az adott termékpályára vonatkozó versenykorlátozó megállapodásokat, mert azok mezőgazdasági termék jellegükből kifolyólag - akár az Art., akár a 2003. évi XVI. törvény alapján - mentesülnének a Tpv. alkalmazása alól, hanem legtöbbször arra hivatkozva nem alkalmazta a Tpv. rendelkezéseit, hogy a törvény tárgyi hatálya nem terjed ki az állami aktusokra, így az agrárpiacon rendtartás keretén belül a miniszteri intézkedésekre, rendeletekre vagy az egyéb kormányhatározatokra, rendeletekre stb.

Ezzel kapcsolatban a VT a **Vj-136/2006**-os ügyben hozott határozatának jogi értékelésre vonatkozó III. részében (6-8. bekezdések) hozzátette, hogy a tárgyi hatály hiánya egyben azt is jelenti, hogy a magatartás nem is ütközhet a Tpv. rendelkezéseibe (elvileg sem sértheti annak rendelkezéseit). Ebből következően tehát az, hogy a fenti jogi személyekre a Tpv. tárgyi hatálya kiterjed-e, vagy sem, attól függ, hogy hatósági (közigazgatási) jogkörükben hozták-e meg döntésüket. Ha igen, akkor nincs szó olyan piaci magatartásról, amelyre a Tpv. tárgyi hatálya kiterjedne.

Ezzel kapcsolatban a VT elvi állásfoglalások 1.4. pontja (**Vj-164/1998**. VT határozat) kimondta, hogy a hatósági jogkör gyakorlása piaci hatású lehet ugyan, de ettől még nem minősül piaci magatartásnak, ezért versenyfelügyeleti eljárásban nem szankcionálható. Az ilyen döntés ellen azonban (ha az sérti a verseny szabadságát) a Tpv. 85. §-ában foglaltak szerint bírósághoz fordulhat a GVH.

A VT fentebb említett megközelítésére számos Terméktanáccsal kapcsolatos ügy is egyértelmű példaként szolgál:

- A VT a **Vj-47/2003**. és **Vj-112/2003**. ügyszámon a Vágóállat- és Hús Terméktanács (a továbbiakban: VHT) ellen indított eljárásokban még egyértelműbben fogalmazott, amikor leszögezte, hogy a **Tpv.** hatálya kiterjed a Terméktanácsok (így értelemszerűen a VHT) mindazon piaci magatartására, amelyek nem az Art.-ben kapott felhatalmazáson alapulnak. A VT Vj-47/2003-os ügyben kifejtett álláspontja szerint ugyanakkor az Art. nem adott felhatalmazást a VHT részére a felvásárlási ár bármilyen formában (garantált, minimál, stb.) történő meghatározására és meghirdetésére, ezért a VHT ezen magatartásának jogszerűsége a Tpv. rendelkezései alapján vizsgálható. A VT a 112/2003-as eljárásban még tovább ment, amikor kimondta, hogy az Art. nem adott felhatalmazást a VHT részére ajánlott ár meghatározására és meghirdetésére sem.
- A VT legutóbb a **Vj-199/2005**. számú, a Magyar Tojóhibrid-tenyésztők és Tojástermelők Szövetsége ellen indított eljárásában - a korábbi ügyekben képviselt gondolatmenetet folytatva - kimondta, hogy a Tpv.-ben foglalt tilalmakat nem lehet érvényesíteni, ha adott magatartás állami intézkedés egyenes következménye, vagyis alapvetően hiányzik a magatartás piaci, gazdasági jellegéhez szükséges autonómia. A VT szerint amennyiben az állami intézkedés befolyással van ugyan a piaci magatartásra, de hogy mozgásteret a vállalati szabad döntésnek, akkor alkalmazható az azt tiltó Tpv. rendelkezés, legfeljebb a kiszabható bírság összegének megállapításakor veendő figyelembe az állami közrehatás enyhítő tényezőként.

A magyar agrárszabályozás sajátosságaiból adódóan tehát összességében olyan jogi feltételrendszer állt össze, amely jellemzően a jogalkalmazói döntésekben első vizsgálandó kérdéssé azt teszi, hogy állami, közhatalmi döntés történt-e, illetve annak végrehajtását jelenti-e a piaci szereplők, vagy azok szervezeteinek magatartása, vagy azon túlmutató autonóm cselekvés körébe tartozik-e a vizsgált magatartás.

3. keretes: Az állami intézkedés meghatározásának kritériumai a magyar joggyakorlatban:

A tevékenységnek törvényi felhatalmazáson kell alapulnia

A Tpv. alkalmazhatóságát illetően tulajdonképpen a fentebb említett **Vj-13/2002**. ügyben alkalmazott megközelítést vitte tovább a VT a Vj-47/2003. ügyszámon a Vágóállat- és Hús Terméktanács (továbbiakban: VHT) ellen indított eljárásban is, ahol a Tpv. alkalmazhatóságát illetően kimondta, hogy a Tpv. hatálya

kiterjed a Terméktanácsok (így értelemszerűen a VHT) mindazon piaci magatartására, amelyek nem az Art.-ben kapott felhatalmazáson alapulnak. A VT elvi állásfoglalásai²⁹ 7. pontjában (Vj-100/2002. VT határozat 60. bekezdése) ugyanakkor kimondta azt is, hogy amennyiben egy adott vállalat nem saját, autonóm érdekei, üzleti tervei szerint cselekszik, hanem az állami intézkedés végrehajtójaként, akkor ilyen esetben a vállalat magatartása nem nevezhető autonóm piaci magatartásnak.

Az ellátott feladatok közhatalmi, szociális jellege mint a vállalkozás közzállalkozói jellegére utaló tényező

A fentebb részletezett gondolatmenet folytatásának tekinthető a Magyar Könyvvizsgálói Kamara (a továbbiakban: Kamara) ellen indított eljárásban hozott **Vj-16/2005/25.** számú határozatának 49.1. bekezdése, ahol a VT úgy érvelt, hogy az etikai szabályok megalkotása és közzététele a Magyar Könyvvizsgálói Kamaráról és a könyvvizsgálói tevékenységről szóló 1997. évi LV. törvény (a továbbiakban: Kktv.) 3. § k) és l) pontjai szerint a Kamara olyan közfeladatának minősül, amelyet az mint köztestület köteles ellátni. Hozzátette ugyanakkor, hogy a Kamara esetében az Etikai szabályzat elfogadása nem tekinthető a kivételek körébe sorolható nem gazdasági szolgáltatási (ilyennek minősülnek például az EU-ban a szociális, egészségügyi ellátások) tevékenység ellátásának, az semmilyen módon nem kapcsolódik például a társadalombiztosítási szolgáltatások intézményéhez. A Wouters ügy³⁰ alapján tehát nem látta akadályát annak, hogy a vizsgált tevékenységet gazdasági tevékenységnek tekintse, és arra - a tagállamok közötti kereskedelem érintettségének megléte miatt - az EK versenyjogát alkalmazza.

A törvényességi felügyelet mint a közvetett állami akarat megjelenése

A fenti **Vj-16/2005/25.** számú határozat 49-50. bekezdéseiben a VT az egészségügyi miniszter (a továbbiakban: miniszter) törvényességi felügyeleti jogát nem tekintette olyan körülménynek, amely kizárná az EK Sz. alkalmazhatóságát. Álláspontja szerint ugyanis ilyen helyzet csak akkor állhatna elő, ha az államot képviselő miniszter kezében lenne a végső döntés joga, vagyis jóformán kikényszeríthetné a döntés megváltoztatását azáltal, hogy jóváhagyása nélkül az nem válna hatályossá. A VT álláspontja szerint végső állami döntésről akkor lehet szó, ha valamely állami szervnek korlátozás nélküli joga van a Kamara által hozott döntés visszavonására, megváltoztatására, illetve más döntéssel való helyettesítésre, vagyis az állam a döntéshozatali folyamat végeredményét oly módon ellenőrzi, hogy amennyiben az nem felel meg elvárásának, akkor annak helyébe az állami akaratnak megfelelő tartalmú döntés lépne.

A határozat 49.2. bekezdés c) pontjában a VT megjegyezte, hogyha a törvényességi felügyelet és a végső döntéshozatali jog között egyenlőség lenne, akkor az élet minden területét "versenyjogon kívülnek" kellene minősíteni. Az a tény tehát, hogy az arra feljogosított állami szervek törvényességi felügyeleti jogkörükben esetleg megállapítják egy etikai norma jogszabályba ütközését és semmisségét, nem jelenti azt, hogy az állam fenntartotta volna magának a végső döntés - a normaszöveg megalkotásának - jogát.

1.2. A gazdasági erőfölénnyel, illetve a vevői erővel való visszaélés szabályozása a magyar jogban és elhatárolása a GVH gyakorlatában

A GVH-hoz benyújtott bejelentések, panaszok során állandó érvként hozzák a bejelentők, panaszosok a kiskereskedelmi láncok erőfölényes helyzetét a beszállítóikkal szemben.

Az erőfölényes, domináns piaci helyzetet az uniós és a magyar versenyjog hasonló tartalommal definiálja. A magyar és az európai versenyjog alkalmazása a gazdasági erőfölény („dominant position”) létét az érintett piac meghatározásához köti. Annak a cégnek, vállalatcsoportnak van domináns piaci pozíciója, aki gazdasági tevékenységét a piac többi résztvevőjétől nagymértékben függetlenül folytathatja, anélkül, hogy érdemben tekintettel kellene lennie versenytársainak, szállítóinak, vevőinek és végeredményben a fogyasztóinak a vele kapcsolatos piaci magatartására. Ilyen helyzet általában akkor keletkezik, amikor egy adott piacon a kínálat, illetve a kereslet egy jelentős részét egy vállalkozás vagy vállalkozások

29 A Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsának Elvi Állásfoglalásai, 2008., <http://www.gvh.hu/domain2/files/modules/module25/43337065BC6D3C96.pdf> (2008. július 25.)

30 C-309/99. sz. ügy, J. C. J. Wouters, J. W. Savelbergh és Price Waterhouse Belastingadviseurs BV kontra Algemene Raad van de Nederlandse Orde van Advocaten [EBHT 2002., I-1577. o.]

egy csoportja adja, feltéve, hogy az értékelésben elemzett egyéb tényezők (úgy mint a piacralépés akadályai, a vevők reakcióképessége stb.) ugyanabba az irányba mutatnak.

A piaci dominancia fogalma nem azonos azzal, hogy a vertikum különböző szintjein önmagában az eltérő piaci szerkezetből, koncentráció fokának eltéréséből adódóan más két vállalat tárgyalási pozíciója. A két szint közötti szimmetria hiánya, vagy csupán a kereslet-kínálat egyensúlytalansága is okozhatja az egyik oldal nagyobb fokú ráutaltságát, tárgyalási pozíciója eltérését. A tárgyalási alkuerő különbség akkor is fennállhat tehát, ha önmagában a kereslet-kínálat egymáshoz való viszonya jelentősen eltér egy adott időben: ha túlkínálat jellemzi a piacot, akkor az értékesítési oldali szereplő alkuerője akkor is gyengül, ha egyébként az adott vertikális szint koncentrálnak számít.

4. keretes: A vevői erő és a gazdasági erőfölény elhatárolásának összefoglalása

A kiskereskedelmi piacon a vevői oldalon fennálló alkuerő különbségből, a viszonylagos gazdasági függőségből adódó előnyösebb helyzet jelölésére a **vevői erő**, vagy **vevői hatalom („buyer/buying power”)** kifejezést használják, mely a kereskedelmi értékesítés céljából vevőnek azt a képességét jelenti, melynek segítségével érdemben képes befolyásolni az adásvétel feltételeit és körülményeit. Ennek kialakulásához azonban elengedhetetlen, hogy a nagyméretű kiskereskedők a beszállítók számára a termékeik végső fogyasztóhoz való eljuttatása során megkerülhetetlen és rövid távon pótolhatatlan szerződéses partnerekké váljanak. Az ilyen helyzetekben a beszállítói kiszolgáltatottság alapvető oka, hogy míg egy-egy beszállító a kereskedő értékesítési forgalmából töredéknyi (akár 1% alatti) részesedéssel rendelkezik, addig a beszállító értékesítésének jelentős hányada (akár 10-20% fölötti része) történhet egy-egy kiskereskedelmi láncon keresztül, ami jelentős alkuerő különbséget eredményez. Mindez azzal a következménnyel jár, hogy a beszállító - alkupozíciója, érdekérvényesítési képessége gyenge volta miatt - a vevő által diktált feltételeknek kénytelen eleget tenni akár annak árán is, hogy lemond a profitja jelentős részéről, vagy akár időnként tényleges költségei alatti áron értékesít az ilyen partnereinek, miközben a veszteségeit más termékeken, vagy értékesítési csatornákon próbálja meg ellensúlyozni.

A magyar és az európai versenyjog alkalmazása a **gazdasági erőfölény („dominant position”)** létét az érintett piac meghatározásához köti, vagyis annak a cégnek van domináns piaci pozíciója, aki gazdasági tevékenységét a piac többi résztvevőjétől nagymértékben függetlenül folytathatja, anélkül, hogy érdemben tekintettel kellene lennie versenytársainak, szállítóinak, vevőinek és végeredményben a fogyasztóinak a vele kapcsolatos piaci magatartására. Ilyen helyzet általában akkor keletkezik, amikor egy adott piacon a kínálat, illetve a kereslet egy jelentős részét egy vállalkozás vagy vállalkozások egy csoportja adja, feltéve, hogy az értékelésben elemzett egyéb tényezők (úgy mint a piacralépés akadályai, a vevők reakcióképessége stb.) ugyanabba az irányba mutatnak. Általánosságban elmondható, hogy 30%-os piaci részesedés alatt egyéni gazdasági erőfölényes pozíció fennállása nem valószínűsíthető.

Az élelmiszer termékpályákon szinte nincs olyan piac, olyan vertikális szint, amelyre ne lenne jellemző a versenyhelyzet léte. Ezek az iparágak általában a versenypiacok közé tartoznak még akkor is, ha számos ágazatra jellemzőek – bár eltérő koncentrációs mutatókkal – az oligopolisztikus piaci helyzetek. Ezek a piacok kivételesen fordul elő ebből következően domináns, erőfölényes piaci pozíció, s elvéve lehet alkalmazni a versenyjog erőfölénnyel történő visszaélésre vonatkozó tilalmi szabályait.

A feldolgozó ágazatokban jelentkező beszerzési oldali kiszolgáltatottság jellemző oka egyes friss áruk korlátozott szállíthatósága. Azonban még az olyan helyzetekben is, mint például a friss tej, vagy eper, málna stb. értékesítése, a technikai fejlődés (folyamatos hűtés megoldhatósága megfelelő szállítóeszközökkel) kitágítja a piacok földrajzi határait, így a felvásárlók – inkább látszólagos, mint valós – földrajzi piaci egyedülisége sem jelent feltétlenül piaci dominanciát. Az értékesítési oldalon még a nagytermelők is ki vannak téve – a feldolgozott termékek könnyebb szállíthatósága okán – a versenytársak nyomásának, a földrajzi piacok jellemzően nem szűkülnek le egy adott ország területére.

A kiskereskedelemben az erőfölényes piaci helyzet fennállása jellemzően szintén nem valószínűsíthető, mert számos vállalkozás, kiskereskedelmi lánc között választhatnak mind a

beszállítók, mind pedig a fogyasztók. A napi cikkek kereskedelmében (az FMCG szektorban³¹) a ki- és belépési korlát is alacsony, viszonylag kis tőkebefektetéssel el lehet kezdeni e kereskedelmi tevékenységet. Egy üzlet megnyitásához általában nincs szükség különleges technikai eszközökre, személyi feltételekre, vagy akár költséges hatósági engedélyekre. A kis alapterületű, lakóhely közeli „kényelmi” üzletek szegmensében nagyon nagy a fluktuáció, naponta nyitnak és zárnak be üzleteket.

Természetesen a piacralépés enyhének tekinthető adminisztratív korlátaival túl, különösen a hiper- és szupermarket szegmensekben a láncok létevel összefüggő hálózati hatások következtében a belépéshez szükséges tőkeerő már lényegesen nagyobb kihívást jelent a belépést tervezőnek, s ugyancsak számolni kell – különösen zöldmezős fejlesztések esetén – az ingatlanok felépítéséhez megszerezhető, alkalmas területek korlátozott rendelkezésre állásával is, továbbá a már létező létesítmények okozta elrettentő hatásokkal. Összességében azonban a kiskereskedelmi szektor különböző szegmenseiben még mindig találhatóak olyan földrajzi piacok, ahol a lehetőség adott mind az új belépésre, mind pedig a terjeszkedésre. Ugyancsak megállapítható az is, hogy a koncentrációnövekedés előtt – a magyar kiskereskedelem struktúrájából adódóan – érdemi versenyjogi korlátok csupán bizonyos földrajzi területeket érintően létezhetnek. Összességében tehát a kiskereskedelem a viszonylagosan könnyen támadható piacok közé tartozik.

A kiskereskedelmi piacon a vevői oldalon fennálló tárgyalási alkuerő különbségből, a viszonylagos gazdasági kiszolgáltatottságból adódó előnyösebb helyzet jelölésére a közgazdaságtan a vevői erő, vagy vevői hatalom („buyer/buying power”) kifejezést használja. Ez a fogalom a kereskedelmi értékesítés céljából vásárló vállalkozásnak azt a képességét jelenti, melynek segítségével érdemben képes befolyásolni az adásvétel feltételeit és körülményeit. Ennek kialakulásához azonban elengedhetetlen, hogy a nagyméretű kiskereskedők a beszállítók számára a termékeik végső fogyasztókhöz való eljuttatása során rövidtávon megkerülhetetlen és pótolhatatlan szerződéses partnerekké váljanak.

5. keretes: A kiskereskedők és beszállítók vertikális kapcsolatát érintő egyes szabályozási megoldások Európában

A vevői erő szabályozásának indokoltsága összességében az erősen vitatott állami beavatkozások közé tartozik. Az északi országokban jellemzően **nem szabályozzák** külön ezeket a kérdéseket. Svédország például nem a vertikális kapcsolatokra, hanem a belépési korlátokra helyezi a hangsúlyt, ahogy Dánia és Finnország is.

Alapvetően **kétféle szabályozási megoldást** találunk Európában a kiskereskedők és a beszállítók vertikális kapcsolatát érintően:

- vagy **a gazdasági függőséget szabályozzák általános jelleggel** (nem csupán a kiskereskedelemben), mint Cipruson, Olaszországban, Portugáliában, Franciaországban, Spanyol- és Németországban,
- vagy **külön törvény van a nagyméretű kereskedők vonatkozásában a kereskedelmi kapcsolatokról**. Ide tartozik hazánk mellett az Egyesült Királyság, Portugália, Spanyolország, Csehország, Szlovákia és Franciaország is.

Elnevezéstől függetlenül, tartalmilag azonos a szabályozás útját választó országok többségénél, hogy a kereskedelemben jellemzően csupán a nagy alapterületű üzletek működtetői, illetve a nagy hálózatokra esnek speciális rendelkezések, szabályozások hatálya alá. Egyes országokban a hatáskör telepítése is vita tárgya: Portugáliában például azt vitatják, hogy mennyiben lehet egyáltalán versenyhivatali jogkör ezen jogszabályok alkalmazása.

Csehországban a cseh Parlament 2007-ben léptette hatályba a jelentős piaci hatalomra és az azzal való visszaélésre vonatkozó törvényt. A törvény általánosan tilalmazza beszállítók felé történő jelentős piaci hatalommal való visszaélést. A törvény értelmében jelentős piaci hatalmat főleg a piac szerkezetére, a piacra

31 Fast Moving Consumer Goods (gyorsan forgó fogyasztási cikkek).

való belépés akadályaira, a szállítók és a vevők részarányaira, pénzügyi erejükre, a vevők kereskedelmi hálózatának méretére, a piac-elhelyezési területük méretére és helyére vonatkozóan állapítja meg. A jelentős piaci erő küszöbszámaként 5 billió CZK-t határoznak meg. A törvényi felügyeletet a cseh Versenyhivatal látja el. Ugyanebbe a körbe tartozó kereskedőknek előírták az etikai kódex elkészítését, amely tartalmazza a szállítókkal való üzleti kapcsolatukra vonatkozó szabályokat. (A cseh szabályozási megoldás jól érzékelhetően a magyar modell megoldásait követi.)

Szlovákiában közel egy évvel később 2008. április 11-én a szlovák Parlament is elfogadta a kereskedelmi kapcsolatok aránytalan feltételeiről szóló törvényt. A törvény értelmében aránytalan feltételnek minősül a szállító pénzügyi teljesítését követelni a szállító belistázásáért, az elektronikus rendszer használatáért, a kiskereskedelmi hálózatban történő megjelenésért, a szállító meghatározott időben történő szállításáért, a kereskedő kereskedelmi tevékenységéért, az áru szállításáért. A pénzügyi teljesítés a kereskedelmi kapcsolatok aránytalan feltételének minősül emellett, amennyiben a pénzügyi teljesítés értéke az adott naptári évben meghaladja az eladott áruk beszerzési értékének 3%-át. A kereskedelmi kapcsolatokban aránytalan feltételnek minősül továbbá, a kereskedő által végzett ellenőrzés költségének áthárítása a szállítóra, a szállító költségére az áru jogcím nélkül történő visszaküldése, annak indokolatlan cseréje, az áru megegyezett árából való utólagos csökkentés, utólagos, nem pénzbeli teljesítés követelése az áru átadását követően, az ellenőrző szervek által kiszabott szankciók utólagos áthárítása, az ismétlődő teljesítésről szóló szerződés azonnali felmondása felmondási idő és indoklás nélkül, késedelmes teljesítésért járó késedelmi kamat igényének kizárása. Az aránytalan feltételek megakadályozása céljából a kereskedelmi kapcsolatok résztvevői megegyezhetnek az etikai kódex elfogadásában, amely részletesen meghatározza a tisztességes és átlátható kereskedelmi feltételeket, melyek a becsületes üzleti kapcsolatokban elengedhetetlenek. A törvény felügyeletét a Szlovák Köztársaság Földművelésügyi Minisztériuma gyakorolja élelmiszeripari jellegű termékek vonatkozásában, és a Szlovák Köztársaság Gazdasági Minisztériuma gyakorolja nem élelmiszeripari jellegű termékek tekintetében. A szlovák szabályozás az eljárási hatáskör telepítését oldotta meg a magyar törvénytől eltérően, illetve a visszaélészerű magatartások – egyébként ott is példálózó jellegű – felsorolásában más magatartásokat is jogellenessé minősített.

Franciaországban a Kereskedelmi törvény IV. címe tartalmazza a kereskedelmet érintő szabályokat, melynek II. címe a versenyjogi szabályokat tartalmazza. Előírja, hogy a szerződések és számlák hogyan épüljenek fel, tilalmazza a beszerzési ár alatti értékesítést, és egyéb mellett a diszkriminációt is. Tiltja az adott kereskedelmi szolgáltatás ellenértékeként kért aránytalan előnyt, a kereskedelmi kapcsolatok előzetes értesítés nélküli lényeges módosítását vagy megszüntetését, a kereskedelmi előny elérése céljából történő, szerződésbontással való fenyegetést, az indokolatlan fizetési kondíciók alkalmazását stb. Franciaországban a jogszabály ezzel főként a gyártók védelmét célozza meg a kiskereskedők vevői erejével szemben. A szabályokat nem a versenyhivatal, hanem a polgári, büntető, illetve gazdasági **bíróságok alkalmazzák**.

Németországban a versenytörvény tilalmazza a piaci hatalommal rendelkező vállalatoknak a piacromboló beszerzési ár alatt történő eladásokat. Ezen túl **Németországban és Portugáliában** az utólagos engedmények tilalma kapott nagyobb hangsúlyt - ld. a Metro/Allkauf ügyet, - illetve az indokolatlanul magas díjak alkalmazása, nem megfelelő számlázási határidő alkalmazása, a legkedvezőbb feltételek alkalmazása, az aránytalan kockázatmegosztás. Portugáliában is van tehát még a - gazdasági függőséget szabályozó törvény mellett – a kereskedelmi tranzakciókban történő késedelmes fizetésről szóló szabályozás is.

A fentiek mellett még **Spanyolországban** létezik ilyen hasonló speciális szabályozás, mely főként a beszállítók védelmét célozza.

Magyarország is azon államok közé tartozik, ahol a vevői erővel történő visszaélésre külön törvényi tilalom él. Jogrendszerünkben a versenytörvény tartalmazza az erőfölénnyel, míg a kereskedelmi törvény a vevői (jelentős piaci) erővel történő visszaélés tilalmára vonatkozó rendelkezéseket. A versenyjog alapján az erőfölény fennállását és a magatartás visszaélészerűségét is bizonyítani kell ahhoz, hogy a jogsértés megállapítható legyen. A 100 milliárd Forint fölötti árbevételű kiskereskedelmi láncok esetén ezzel szemben kereskedelmi törvényi vélelem érvényesül a vevői hatalom fennállására, s az ilyen kereskedők esetén csupán a magatartás visszaélészerűségét kell bizonyítani. Mindkét törvényben foglalt rendelkezés megsértése esetén a GVH az eljáró hatóság. Élelmiszer termékeket, az azokkal kapcsolatos szerződéseket érintő külön szabályozást tartalmaz ezen túl a fizetési határidőkre és a beszerzési ár alatti értékesítés tilalmára az agrár rendtartási törvény, mely rendelkezések megsértése esetén az agrár szakigazgatási hivatal az eljáró hatóság.

2. SZ. MELLÉKLET

A GVH jogalkalmazása jogszabályi háttérének főbb elemei

2.1. Magyar jog

VERSENYTÖRVÉNY³²Hatály

1. § (1) *E törvény hatálya kiterjed a természetes és a jogi személynek, valamint a jogi személyiség nélküli gazdasági társaságnak - ideértve a külföldi székhelyű vállalkozás magyarországi fióktelepét is a VI. fejezetben szabályozott magatartások kivételével - (a továbbiakban az előzőek együtt: vállalkozás) a Magyar Köztársaság területén tanúsított piaci magatartására, kivéve, ha törvény eltérően rendelkezik. E törvény hatálya alá tartozik továbbá - a II-III. fejezetekben szabályozott magatartások kivételével - a vállalkozás külföldön tanúsított piaci magatartása is, ha annak hatása a Magyar Köztársaság területén érvényesülhet.*

A gazdasági versenyt korlátozó megállapodás tilalma

11. § (1) *Tilos a vállalkozások közötti megállapodás és összehangolt magatartás, valamint a vállalkozások társadalmi szervezetének, a köztestületnek, az egyesülésnek és más hasonló szervezetnek a döntése (a továbbiakban együtt: megállapodás), amely a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását célozza, vagy ilyen hatást fejthet, illetve fejt ki. Nem minősül ilyennek a megállapodás, ha egymástól nem független vállalkozások között jön létre.*

(2) *Ez a tilalom vonatkozik különösen:*

- a) *a vételi vagy az eladási árak, valamint az egyéb üzleti feltételek közvetlen vagy közvetett meghatározására;*
- b) *az előállítás, a forgalmazás, a műszaki fejlesztés vagy a befektetés korlátozására vagy ellenőrzés alatt tartására;*
- c) *a beszerzési források felosztására, illetve a közülük való választás lehetőségének korlátozására, valamint a fogyasztók, üzletfelek meghatározott körének valamely áru beszerzéséből történő kizárására;*
- d) *a piac felosztására, az értékesítésből történő kizárásra, az értékesítési lehetőségek közötti választás korlátozására;*
- e)
- f) *a piacra lépés akadályozására;*
- g) *arra az esetre, ha azonos értékű vagy jellegű ügyletek tekintetében az üzletfeleket megkülönböztetik, ideértve olyan árak, fizetési határidők, megkülönböztető eladási vagy vételi feltételek vagy módszerek alkalmazását, amelyek egyes üzletfeleknek hátrányt okoznak a versenyben;*

32 1996. évi LVII. törvény a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról (Tpv.)

h) a szerződéskötés olyan kötelezettségek vállalásától történő függővé tételére, amelyek természetüknél fogva, illetve a szokásos szerződési gyakorlatra figyelemmel nem tartoznak a szerződés tárgyához.

(3) Azokat a jogkövetkezményeket, amelyeket e törvény az (1) bekezdésben meghatározott tilalom megszegéséhez fűz, együttesen kell alkalmazni a Polgári Törvénykönyvben a jogszabályba ütköző szerződésre előírt jogkövetkezményekkel.

Bagatell megállapodás

13. § (1) Nem esik a tilalom alá a megállapodás, ha csekély jelentőségű.

(2) Csekély jelentőségű a megállapodás, ha a megállapodást kötő feleknek és az azoktól nem független vállalkozásoknak az együttes részesedése az érintett piacon a tíz százalékot nem haladja meg, kivéve, ha az

a) a vételi vagy az eladási árak versenytársak közötti közvetlen vagy közvetett meghatározására, vagy

b) a piac versenytársak által történő felosztására vonatkozik.

(3) A tíz százalékot meg nem haladó piaci részesedésnek a megállapodás érvényességének időtartama alatt, ha pedig az egy évnél hosszabb, minden naptári évben teljesülnie kell.

(4) Az (1)-(3) bekezdésektől eltérően a tilalom alá esik a megállapodás, ha annak és az érintett piacon érvényesülő további hasonló megállapodások együttes hatásaként a verseny jelentős mértékben megakadályozódik, korlátozódik vagy torzul. A Gazdasági Versenyhivatal eljárása során megállapíthatja, hogy a megállapodás tilalom alá esik. Ilyen esetben bírság kiszabásának nincsen helye.

Mentesülés

17. § Mentésül a 11. §-ban foglalt tilalom alól a megállapodás, ha

a) az hozzájárul a termelés vagy a forgalmazás ésszerűbb megszervezéséhez, vagy a műszaki vagy a gazdasági fejlődés előmozdításához, vagy a környezetvédelmi helyzet vagy a versenyképesség javulásához;

b) a megállapodásból származó előnyök méltányos része a fogyasztóhoz, illetve az üzletfélhez jut;

c) a gazdasági verseny velejáró korlátozása vagy kizárása a gazdaságilag indokolt közös célok eléréséhez szükséges mértéket nem haladja meg; és

d) nem teszi lehetővé az érintett áruk jelentős részével kapcsolatban a verseny kizárását.

20. § Annak bizonyítása, hogy a megállapodás a tilalom alól a 16. § vagy a 17. § alapján mentesül, azt terheli, aki a mentesülésre hivatkozik.

A gazdasági erőfölénnyel való visszaélés tilalma

21. § Tilos a gazdasági erőfölénnyel visszaélni, így különösen:

a) az üzleti kapcsolatokban - ideértve az általános szerződési feltételek alkalmazásának esetét is - tisztességtelenül vételi vagy eladási árakat megállapítani, vagy más módon indokolatlan előnyt kikötni, vagy hátrányos feltételek elfogadását kikényszeríteni;

- b) a termelést, a forgalmazást vagy a műszaki fejlődést a fogyasztók, üzletfelek kárára korlátozni;
- c) indokolatlanul elzárkózni az ügylet jellegének megfelelő üzleti kapcsolat létrehozásától, illetve fenntartásától;
- d) a másik fél gazdasági döntéseit indokolatlan előny szerzése céljából befolyásolni;
- e) az árut az ár emelését megelőzően vagy az ár emelkedésének előidézése céljából, vagy egyébként indokolatlan előny szerzésére, illetve versenyhátrány okozására alkalmas módon a forgalomból indokolatlanul kivonni, illetőleg visszatartani;
- f) az áru szolgáltatását, átvételét más áru szolgáltatásától, átvételétől, továbbá a szerződéskötést olyan kötelezettségek vállalásától függővé tenni, amelyek természetüknél fogva, illetve a szokásos szerződési gyakorlatra figyelemmel nem tartoznak a szerződés tárgyához;
- g) azonos értékű vagy jellegű ügyletek esetén az üzletfeleket indokolatlanul megkülönböztetni, ideértve olyan árak, fizetési határidők, megkülönböztető eladási vagy vételi feltételek vagy módszerek alkalmazását, amelyek egyes üzletfeleknek hátrányt okoznak a versenyben;
- h) a versenytársaknak az érintett piacról való kizorítására vagy a piacra lépésük akadályozására alkalmas, nem a versenytársakéhoz viszonyított nagyobb hatékonyságon alapuló, túlzottan alacsony árakat alkalmazni;
- i) a piacra lépést más módon indokolatlanul akadályozni; vagy
- j) a versenytárs számára indokolatlanul hátrányos piaci helyzetet teremteni, vagy gazdasági döntéseit indokolatlan előny szerzése céljából befolyásolni.

Erőfölény meghatározása

22. § (1) **Gazdasági erőfölényben van az érintett piacon (14. §), aki gazdasági tevékenységét a piac többi résztvevőjétől nagymértékben függetlenül folytathatja, anélkül, hogy piaci magatartásának meghatározásakor érdemben tekintettel kellene lennie versenytársainak, szállítóinak és üzletfeleinek vele kapcsolatos piaci magatartására.**
- (2) **A gazdasági erőfölény megítéléséhez vizsgálni kell különösen**
- a) azt, hogy az érintett piacra való belépés és az onnan történő kilépés milyen költségekkel és kockázattal jár, illetve, hogy milyen műszaki, gazdasági vagy jogi feltételek megvalósítását igényli;
- b) a vállalkozás, illetve vállalkozáscsoport [15. § (2) bekezdés] vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetét, illetve annak alakulását;
- c) az érintett piac szerkezetét, a piaci részesedések arányát, a piac résztvevőinek magatartását, valamint a vállalkozásnak, illetve vállalkozáscsoportnak a piac alakulására gyakorolt gazdasági befolyását.
- (3) **Gazdasági erőfölényben lehet egy vállalkozás, illetve vállalkozáscsoport vagy több vállalkozás, illetve több vállalkozáscsoport közösen.**

KERESKEDELMI TÖRVÉNY³³**A jelentős piaci erővel rendelkező vállalkozásokra vonatkozó szabályozás**

7. § (1) *A beszállítóval szemben a jelentős piaci erővel visszaélni tilos.*

(2) *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 védjegyével vagy márkanévén 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 igénybevételének 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 minőségmegőrzési határidő lejártát hét nappal megelőző kiadás 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 készletkiárusítási ár alkalmazását.*

(3) *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.*

(4) A (3) bekezdésben meghatározottakon kívül **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.**

(5) A (3) bekezdés **hatálya alá tartozó vállalkozások a beszállítókkal való kapcsolataikban a tisztességes piaci magatartásra vonatkozó önszabályozó etikai kódex megalkotására, valamint az abban foglaltak megsértése esetén alkalmazandó eljárásrend kialakítására kötelesek.** {Az etikai kódexet a törvény hatálybalépését követő hat hónapon belül kötelesek elkészíteni és jóváhagyásra benyújtani a Gazdasági Versenyhivatalhoz.³⁴}

2.2. Közösségi versenyjog

A gazdasági versenyt korlátozó megállapodás tilalma

81. cikk (1) A közös piaccal összeegyeztethetetlen és tilos minden olyan vállalkozások közötti megállapodás, vállalkozások társulásai által hozott döntés és összehangolt magatartás, amely hatással lehet a tagállamok közötti kereskedelemre, és amelynek célja vagy hatása a közös piacon belüli verseny megakadályozása, korlátozása vagy torzítása, így különösen:

- a) a beszerzési vagy eladási árak, illetve bármely egyéb üzleti feltétel közvetlen vagy közvetett rögzítése;
- b) a termelés, az értékesítés, a műszaki fejlesztés vagy a befektetés korlátozása vagy ellenőrzése;
- c) a piacok vagy a beszerzési források felosztása;
- d) egyenértékű ügyletek esetén eltérő feltételek alkalmazása az üzletfelekkel szemben, ami által azok hátrányos versenyhelyzetbe kerülnek;
- e) a szerződések megkötésének függővé tétele olyan kiegészítő kötelezettségeknek a másik fél részéről történő vállalásától, amelyek sem természetüknél fogva, sem a kereskedelmi szokások szerint nem tartoznak a szerződés tárgyához.

(2) Az e cikk alapján tiltott megállapodás vagy döntés semmis.

(3) Az (1) bekezdés rendelkezéseinek alkalmazásától azonban el lehet tekinteni az olyan esetekben, amikor

- a vállalkozások közötti megállapodás vagy megállapodások csoportja;
- a vállalkozások társulásai által hozott döntés vagy döntések csoportja;
- az összehangolt magatartás vagy összehangolt magatartások csoportja

hozzájárul az áruk termelésének vagy forgalmazásának javításához, illetve a műszaki vagy gazdasági fejlődés előmozdításához, ugyanakkor lehetővé teszi a fogyasztók méltányos részesedését a belőle eredő előnyből anélkül, hogy:

- a) az érintett vállalkozásokra olyan korlátozásokat róna, amelyek e célok eléréséhez nem nélkülözhetetlenek;
- b) lehetővé tenné ezeknek a vállalkozásoknak, hogy a kérdéses áruk jelentős része tekintetében megszüntessék a versenyt.

A gazdasági erőfölénnyel való visszaélés tilalma

82. cikk A közös piaccal összeegyeztethetetlen és tilos egy vagy több vállalkozásnak a közös piacon vagy annak jelentős részén meglévő erőfölényével való visszaélése, amennyiben ez hatással lehet a tagállamok közötti kereskedelemre.

Ilyen visszaélésnek minősül különösen:

- a) tisztességtelen beszerzési vagy eladási árak, illetve egyéb tisztességtelen üzleti feltételek közvetlen vagy közvetett kikötése;
- b) a termelés, az értékesítés vagy a műszaki fejlesztés korlátozása a fogyasztók kárára;
- c) egyenértékű ügyletek esetén eltérő feltételek alkalmazása az üzletfelekkel szemben, ami által azok hátrányos versenyhelyzetbe kerülnek;
- d) a szerződések megkötésének függővé tétele olyan kiegészítő kötelezettségeknek a másik fél részéről történő vállalásától, amelyek sem természetüknél fogva, sem a kereskedelmi szokások szerint nem tartoznak a szerződés tárgyához.

2.3. A GVH jogalkalmazását ezen a területen érintő egyéb jogszabályok

Magyar piacra irányadó szabályozás	<i>Csoportmentesítési rendeletek</i>	55/2002. (III. 26.) Korm. rendelet a vertikális megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről
EK-magyar kereskedelem érintettségére irányadó szabályozás		A Tanács 1/2003/EK rendelete (2002. december 16.) a Szerződés 81. és 82. cikkében meghatározott versenyszabályok végrehajtásáról
	<i>A rendelethez tartozó mellékletek</i>	A Bizottság Közleménye Iránymutatás a kereskedelemre gyakorolt hatásnak a Szerződés 81. és 82. cikke szerinti fogalmáról (2004/C 101/07)
A versenyjog és a mezőgazdasági termékek viszonyát érintő szabályok		Tanács 1184/2006/EK rendelete (2006. július 24.) az egyes versenyszabályok mezőgazdasági termékek termelésére és kereskedelmére történő alkalmazásáról
		A Tanács 1234/2007/EK rendelete (2007. október 22.) a mezőgazdasági piacok közös szervezésének létrehozásáról, valamint egyes mezőgazdasági termékekre vonatkozó egyedi rendelkezésekről (az egységes közös piacszervezésről szóló rendelet)

3. SZ. MELLÉKLET

A tej terméklánc – GVH általi – rövid elemzése

3.1. Bevezetés és eredmények

Ez a dokumentum a tej terméklánc mentén bekövetkező változásokat kíséri meg leírni, pusztán nyilvános forrásból elérhető áradatok vizsgálata alapján. **Főbb eredmények a következők:**

- A **kiskereskedelmi és termelői árak közötti árrés** 2006 elejétől 2007 közepéig enyhe ütemben növekedett, 2007 második felében következett be egy nagyobb ugrás, majd 2008 elejétől egy visszarendezés volt megfigyelhető a korábbi növekedési pályára.
- A **termelői árakban** 2007 végén következett be egy nagy növekedés, ami a világpiacon árak növekedésének (a világpiacon kínálat csökkenésének) tudható be. Ugyanakkor 2008 elejétől a termelői ár visszarendeződött a korábbi stabil szintre, ez a veszteség okozhatta az ágazatban a 2008-ban tapasztalható feszültségeket. Ráadásul úgy tűnik, az árváltozások kis mértékben "kiszámíthatatlanabbak" (nagyobb szóródásúak) a termelői oldalon, ezért az ő oldalukon megjelenő kockázat magasabb lehet.³⁵
- A **világpiacon árak legfőképpen a feldolgozó árakat látszanak magyarázni, a termelői és kiskereskedelmi árak változásai pedig ez utóbbit látszanak követni.**
- **Tekintettel ugyanakkor arra, hogy a kiskereskedelem jóval szervezettebb, és nemzetközibb is, mint a termelői szektor, a magyar termelői szektor lassabban reagál az árváltozásokra, mint a kiskereskedelem.** Ez azzal jár, hogy ha növekszik a feldolgozó ár és ez a magyarországi kiskereskedelmi árakat felfelé módosítja, a kiskereskedelem egy ideig késleltetni tudja ennek az áremelkedésnek a magyar termelői árakban való megjelenését. **Ez felfelé módosította a teljes árrést, hiszen a kiskereskedelmi árak megnövekedtek, míg a termelői árak még nem alkalmazkodtak, ezért alacsonyak.**

3.2. A kiskereskedelmi és termelői ár összehasonlítása

Ebben a fejezetben azt vizsgáljuk, hogy milyen összefüggések, különbségek és hasonlóságok vannak a tej kiskereskedelmi illetve termelői árának alakulásában.

Két okból kezeljük kiemelten a kiskereskedelmi és a termelői árat (szemben a később tárgyalt felvásárlási árral):

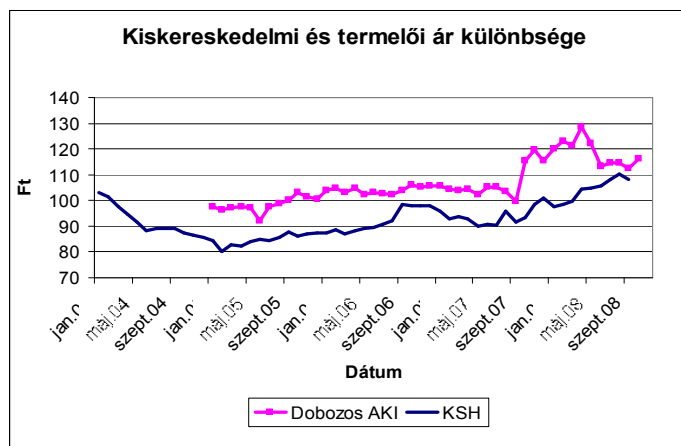
- egyrészt, ezekre az idősorokra két forrásból is rendelkezünk adatokkal, így jobban alátámaszthatóak a következtetések;
- másrészt, a vertikumban a termelők is a kiskereskedők között érhetők tetten a fő feszültségek.

Először **a kiskereskedelmi és a termelői ár abszolút különbségét** vizsgáljuk – ezt nevezzük (teljes) árrésnek. Az alábbi ábrán mind a Központi Statisztikai Hivatal (a továbbiakban: KSH), mind az Agrárgazdasági Kutató Intézet Piaci Árinformációs Rendszere (a

35 Ez különösen azért lehet problémásabb, mert kisebb szervezottsége és jövedelme révén ez az oldal kevésbé tud a kockázat ellen védekezni.

továbbiakban: AKI PÁIR) idősora látszanak. Az AKI PÁIR idősora 2005 januártól 2007 közepéig viszonylag stabil, lassú növekedést mutat, és lényegében ugyanez mondható el a KSH adatsoráról is.³⁶ Az AKI PÁIR adatsorán látható 2006 június és 2007 április közötti enyhe árrés-emelkedés, majd csökkenés szintén nyomon követhető a KSH adatsorain is. 2007 közepétől azonban nagyobb változások érzékelhetőek a piacon.

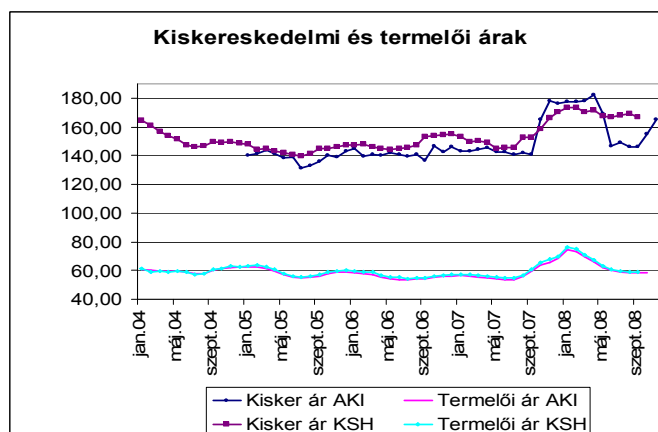
1. ábra: Kiskereskedelmi és termelői ár különbsége



2007 közepétől kezdve mind a termelői, mind a kiskereskedelmi árak megnövekedtek, 2008. januárjában - februárjában érték el maximum értéküket, majd a növekedéshez képest kisebb, mégis jelentős mértékben lecsökkentek.

Abszolút értékben a fogyasztói árak nőttek jelentősebb mértékben³⁷, százalékban mérve azonban a termelők érzékelték jóval nagyobb növekedést (lásd a kiskereskedelmi és termelői árakat külön-külön mutató második ábrát).³⁸ A termelők 2007 második felében közel 40%-os áremelkedéssel szembesültek³⁹, ami igen jelentősnek mondható (a kiskereskedelmi ár körülbelül 20-25%-kal növekedett).

2. ábra: Kiskereskedelmi és termelői árak



36 Az AKI PÁIR adatai szerint ebben az időszakban a teljes árrés 91 Ft-ról 105-ig emelkedik, míg a KSH szerint 80 Ft-ról 98 Ft-ra nő.

37 Az AKI PÁIR szerint 40 Ft-tal, a KSH szerint 28 Ft-tal.

38 A termelői áridősorok a két forrásunkban szinte tökéletesen megegyeznek – a KSH és az AKI PÁIR adatsora közti különbség az ábrán szinte nem is látható.

39 Az AKI PÁIR szerint 39,36%-os, a KSH szerint 39,09%-os emelkedésről van szó. A kiskereskedelmi árak ezzel szemben 19-25%-kal változtak.

2008-ban a 2007 második felében történt erős növekedés utáni *visszarendeződést* látjuk. Ahogy a második ábra alsó részén látható, a termelői árak a 2007 közepi szintnél marginálisan *magasabb* szintre estek vissza, összességében az elmúlt év egyenlege pozitív, ha csak az árakat tekintjük.⁴⁰ A termelői ár visszatért a korábbi hosszú távú trendjének megfelelő szintre. Az elmúlt fél évben bekövetkezett, önmagában nézve drasztikus csökkenést azonban a termelők adott esetben "abszolút veszteségként" értelmezhetik, ami a 2008-ban tapasztalt feszültségek egyik oka lehetett.

Ennek alapján feltehetjük azt a kérdést is, hogy a fent bemutatott árváltozások mennyire érintik érzékenyen a vertikum egyes szereplőit. **Az adatokból az derül ki, hogy a termelők nagyobb kockázatot viselnek az árváltozásokból fakadóan.**

Az elmúlt 4 évet tekintve úgy tűnik, a kiskereskedelmi és a termelői árak különbsége növekvő, azaz „nyílik az agrárrolló”⁴¹ Hasonló tendencia látszik a kereskedelmi illetve a termelői ár egyik hónapról a másikra történő változásait tekintve. A teljes időszakra nézve az átlagos változás a kiskereskedelmi árban pozitív, a termelői árakban negatív.⁴²

3.3. Ártranszmisszió

3.3.1. A termelői és kiskereskedelmi árak viszonya

A termelők és a kiskereskedők közti viszony elemzésének további eszköze az ártranszmisszió vizsgálata. Ez olyan kérdések megválaszolását segíti, mint hogy hogyan határozódnak meg az árak a vertikumban, milyen szerepet játszik a világpiaci ár a hazai árak alakulásában, a vertikum mely szereplője "húzza" az árat, illetve a termelői ár követi a kiskereskedelmi ár változásait, vagy inkább fordítva.

Az alábbi ábrán a KSH kiskereskedelmi és termelői árainak változása látható egymás mellett, mely azt sejteti, hogy a magyarországi termelői ár a kiskereskedelmi árat kis csúszással követi, azaz a kiskereskedelmi ár valamilyen módon okozza a termelői ár alakulását. Ezt a hipotézist statisztikailag is tesztelhetjük az úgynevezett Granger-okság vizsgálatával⁴³, mely tulajdonképp igazolta a sejtést: **Magyarországon a termelői árak követik a kiskereskedelmi árak változását, míg ennek fordítottja nem áll fenn.** Az AKI PÁIR adatainak használatával ugyanezre a következtetésre jutunk.⁴⁴

40 Az AKI PÁIR szerint a termelői ár 2007. júliusi 53,42 Ft-os értékéről 2008. augusztusára végül 58,1 Ft-ra rendeződött vissza, míg ugyanebben az időszakra a KSH adatai 54,75 Ft-ról (2007. június), illetve 58,9 Ft-ra (2008. augusztus).

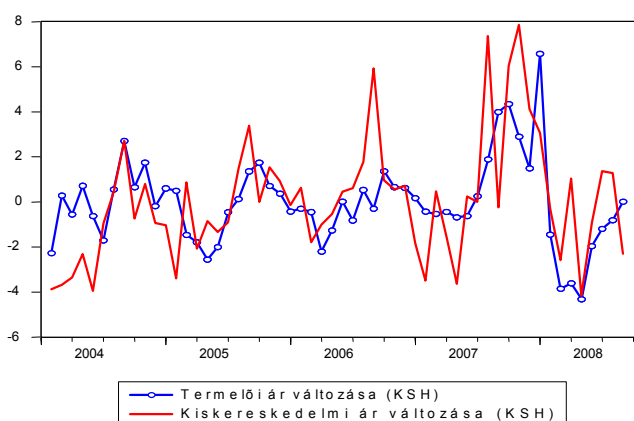
41 Ez jól látszik például a marzsok összehasonlításánál is (kiskereskedelmi ár és termelői ár különbsége osztva a kiskereskedelmi árral): 2005-6 során a marzsok nőnek, 2007 során pedig kiegyenlítődnek (a KSH adatsora alapján inkább enyhe csökkenésről van szó), 2007 végén pedig erős visszaesés tapasztalható. A visszaesést azonban nagymértékű növekedés követi 2008-ban. A lassan egy éve tartó marzs-növekedés pontosan azt jelenti, hogy a kiskereskedelmi árak és a termelői árak különbsége (a kiskereskedelmi árhoz viszonyítva) növekvő.

42 Az AKI PÁIR szerint a kiskereskedelmi árban 0,29, a KSH szerint azonban csak 0,04 Ft-ról van szó havonta. A termelői ár mindkét forrás szerint átlagosan körülbelül 0,05 Ft-tal csökkent havonta.

43 A "követés" statisztikai tesztelése Granger-oksággal azt jelenti, hogy megnézzük, melyik áridősor magyarázható jobban a másik áridősor késleltetett értékeivel. Végig az árak változásáról beszélünk, mivel a Granger-okság csak stacioner idősorokon tesztelhető. Az eredeti áridősorok nem stacionerek, míg az első differenciák igen. Ez intuitívnek is mondható, mivel várható, hogy az árváltozások követik/okozzák egymást, nem az abszolút árszintek.

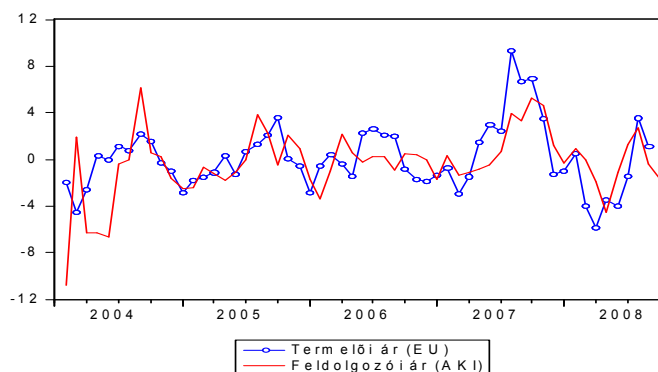
44 Az KSH-eredmény robosztus abban az értelemben, hogy a tesztelés során figyelembe vett késleltetések (*lag*) számától függetlenül fennáll (értelmes határokon belül). Az AKI PÁIR eredménye kevésbé erős, mivel aszerint az idősorok *egymást* követik, azaz mindkét irányban fennáll a Granger-okság. Ez egy nehezebben értelmezhető eredmény, ami a késleltetések számától egyébként független.

3. ábra: A kiskereskedelmi és termelői árak változása



3.3.2. A termelői és feldolgozói árak viszonya

4. ábra: A termelői és feldolgozói árak változása



Az AKI PÁIR, a KSH-val ellentétben, tartalmaz adatokat a tej feldolgozói árára is – a kiskereskedők által a feldolgozóknak fizetett árra. Ez a "köztes" ár lehetővé teszi a teljes árrés felbontását termelői-feldolgozói, illetve feldolgozói-kiskereskedelmi árrésekre. Mivel azonban az AKI PÁIR adatai a vertikum nem minden szintjén reprezentatívak, az alábbi eredményeket sokkal óvatosabban kell az iparág egészére vonatkozó következtetéseként kezelni.

A feldolgozói árak esetében is vizsgálható az ártranszmisszió kérdése. Az alábbi, az Uniós termelői és a magyarországi feldolgozói árakat mutató ábra alapján sejthető, hogy a magyarországi feldolgozói árak követik az Uniós árakat.

A statisztikai tesztekéből kiderül, hogy az Uniós ár valóban Granger-okozza a magyar feldolgozói árat, és ez az eredmény minden szempontból robusztus.⁴⁵ **További vizsgálódásainkból az is kiderült, hogy Magyarországon a feldolgozói ár Granger-okozza mind a kiskereskedelmi, mind a termelői árat.**⁴⁶

45 Egyrészt, az eredmény független a késleltetések számától, másrészt, a magyar feldolgozói ár semmilyen késleltetés mellett sem „okozza” az Uniós árat.

46 A feldolgozói ár kiskereskedelmi árra vonatkozó kapcsolata szintén igen robusztus, a termelői és a feldolgozói ár összefüggése kevésbé: magasabb késleltetésnél a viszony már nem egyértelmű. Mindazonáltal az alapnak tekinthető két időszakos késleltetésnél a feldolgozói ár egyértelműen Granger-okozza a termelői árat.

4. SZ. MELLÉKLET

A Kereskedelmi Etikai Kódexet jóváhagyó GVH határozatok

4.1. Első jóváhagyó döntés - 2006. december 12.⁴⁷

A Gazdasági Versenyhivatal a Vámos György főtitkár által képviselt **Országos Kereskedelmi Szövetség** (1012 Budapest, Kuny Domonkos u. 13-15.) kérelmére indult eljárásban, melynek ügyfelei továbbá az

- **Auchan Magyarország Kft.** (1113 Budapest, Bocskai út 134-136.),
- **Cora Magyar Hipermarket Kft** (1097 Budapest, Könyves Kálmán krt. 12-14.),
- **Csemege-Match Kereskedelmi Zrt.** (1097 Budapest, Könyves K. krt. 12-14.),
- **Metro Holding Hungary Kereskedelmi Kft.** (2040 Budaörs, Budapark, Keleti 3.),
- **Penny Market Kft.** (2351. Alsónémedi, Északi Vállalkozói Terület, Pf.: 12),
- **Plus Élelmiszer Diszkont Kft.** (1106. Budapest, Jászberényi út 43-47.),
- **Profi Magyarország Kereskedelmi Zrt.** (1097 Budapest, Könyves Kálmán krt. 12-14.),
- **Reál Hungária Élelmiszer Zrt.** (1097 Budapest, Könyves Kálmán krt. 12-14.),
- **SPAR Magyarország Kereskedelmi Kft.** (2060 Bicske, SPAR út), valamint a
- **Tesco Global Magyarország Rt.** (2040 Budaörs, Kinizsi út. 1-3),

meghozta az alábbi

h a t á r o z a t o t .

1. **A Gazdasági Versenyhivatal megállapítja, hogy az Auchan Magyarország Kft., a Cora Magyar Hipermarket Kft, a Csemege-Match Kereskedelmi Zrt., a Metro Holding Hungary Kereskedelmi Kft., a Penny Market Kft., a Plus Élelmiszer Diszkont Kft., a Profi Magyarország Kereskedelmi Zrt., a Reál Hungária Élelmiszer Zrt., a SPAR Magyarország Kereskedelmi Kft., valamint a Tesco Global Magyarország Rt. eleget tett a kereskedelemről szóló 2005. évi CLXIV. törvény (a továbbiakban Kertv.) 7. §-ának (5) bekezdésében meghatározott kötelezettségének azáltal, hogy a törvény hatályba lépését követő 6 hónapon belül az Országos Kereskedelmi Szövetség által 2006. július 4-én kiadott, és az ügyfelek által is elfogadott Kereskedelmi Etikai Kódexet a Gazdasági Versenyhivatalhoz jóváhagyásra benyújtotta.**
2. **A Gazdasági Versenyhivatal 2007. december 31-ig terjedő időszakra vonatkozóan jóváhagyja a jelen határozathoz mellékelt, az Országos Kereskedelmi Szövetség által 2006. július 4-én kiadott Kereskedelmi Etikai Kódexnek a jelentős piaci erővel rendelkező kereskedőknek a beszállítókkal való tisztességes kereskedelmi gyakorlataira vonatkozó rendelkezéseit, és az abban foglaltak megsértése esetén alkalmazandó – az Etikai Kódexben és annak mellékletében foglalt – eljárásrendjét az Auchan Magyarország Kft., a Cora Magyar Hipermarket Kft, a Csemege-Match Kereskedelmi Zrt., a Metro Holding Hungary Kereskedelmi Kft., a Penny Market Kft., a Plus Élelmiszer Diszkont Kft., a Profi Magyarország Kereskedelmi Zrt., a Reál Hungária Élelmiszer Zrt. a SPAR Magyarország Kereskedelmi Kft., valamint a Tesco Global Magyarország Rt. vállalkozások vonatkozásában.**

47 Iktatószám: AL-1032/2006/009.

3. A Gazdasági Versenyhivatal felhívja a Kertv. 7. § (3) bekezdésének hatálya alá tartozó, érintett – Auchan Magyarország Kft., a Cora Magyar Hipermarket Kft, a Csemege-Match Kereskedelmi Zrt., a Metro Holding Hungary Kereskedelmi Kft., a Penny Market Kft., a Plus Élelmiszer Diszkont Kft., a Profi Magyarország Kereskedelmi Zrt., a Reál Hungária Élelmiszer Zrt., a SPAR Magyarország Kereskedelmi Kft., valamint a Tesco Global Magyarország Rt. – vállalkozásokat arra, hogy 2007. október 31-ig nyújtsanak be beszámolót a Gazdasági Versenyhivatalhoz az Etikai Kódexben foglalt rendelkezések 2007. szeptember 30-ig terjedő alkalmazásának tapasztalatairól.

Adott vállalkozás beszámolója

- a) adjon számot arról, hogy a beszállítókkal kapcsolatos tisztességtelen viselkedés miatt eljár-e és hány panasz ügyében ellene a Kereskedelmi Etikai Testület, és ezekben az ügyekben milyen megoldások, illetve döntések születtek, továbbá térjen ki arra, hogy mi módon hajtották végre a rájuk rótt kötelezettségeket,
- b) mutassa be, hogy vállalatuk milyen intézkedéseket tett azért, hogy a beszállítókkal kapcsolatot tartó alkalmazottaik, illetve megbízottaik, továbbá beszállítóik az etikai kódexet megismerjék, és megfelelő módon alkalmazzák, illetve érvényesíthessék,
- c) térjen ki arra, hogy a vállalaton belül milyen jog- illetve egyéb, különösen munkajogi vagy anyagi, érdekeltségi jellegű következményeket alkalmaznak annak érdekében, hogy alkalmazottaik, illetve megbízottaik ne sértsék meg az etikai kódexben meghatározott követelményeket,
- d) adjon számot arról, hogy beszállítóik illetve saját alkalmazottaik, illetve megbízottaik a napi gyakorlati alkalmazhatóság szempontjából megfelelően részletesnek és kellően eligazító jellegűnek ismerik-e el az etikai kódexben meghatározott viselkedési szabályokat,
- e) mutassa be, hogy az Etikai Testület összetétele, illetve eljárásrendje alkalmasnak bizonyult-e és mennyiben az ellenérdekű felek ügyeiben az elfogulatlan döntéshozatalra,
- f) térjen ki arra, hogy az Etikai Kódex alkalmazásának tapasztalati alapján végrehajtottak-e külön intézkedéseket a vállalaton belüli szabályérvényesítés javítása érdekében, illetve indítványoztak- vagy javasolnak-e, mikor és milyen jellegű változtatásokat, különösen a magatartási szabályok tartalma, illetve az Etikai Testület tagjainak kiválasztása, és az alkalmazott eljárásrend tekintetében.

4. A Gazdasági Versenyhivatal felhívja az Országos Kereskedelmi Szövetséget, mint a Kereskedelmi Etikai Kódex működtetését biztosító egyesületet, hogy

- a) amennyiben a Kereskedelmi Etikai Kódexnek, a kereskedőknek a beszállítókkal való tisztességes kereskedelmi gyakorlatokra vonatkozó tartalmát, valamint az abban foglaltak megsértése esetén alkalmazandó eljárásrendjét az aláírók megváltoztatják, azt az elfogadást követő 15 napon belül nyújtsa be jóváhagyásra a Gazdasági Versenyhivatalhoz,
- b) amennyiben a rendelkező részben meghatározott ügyfelek közül bármelyik visszavonná a Kereskedelmi Etikai Kódexhez való csatlakozási nyilatkozatát, úgy annak kézhez vételét követő 15 napon belül tájékoztassa erről a tényről a Gazdasági Versenyhivalt;

- c) amennyiben a rendelkező részben meghatározott ügyfeleken túl további olyan vállalkozás veti alá magát a Kereskedelmi Etikai Kódexben foglalt szabályok alkalmazásának, mely kinyilvánítja, hogy a Kertv. 7. § (3) bekezdésének hatálya alá tartozik, arról az aláírást követő 15 napon belül tájékoztassa a Gazdasági Versenyhivatalt.

5. A Gazdasági Versenyhivatal felkéri a Kereskedelmi Etikai Testületet, mint a Kereskedelmi Etikai Szabályzatnak a beszállítókkal való tisztességes viselkedésre vonatkozó szabályait a kódexet létrehozó vállalatok delegálása alapján alkalmazó testületet, hogy 2007. november 30-ig

- a) készítsen összefoglalót a Gazdasági Versenyhivatal számára az Etikai Szabályzat vonatkozó rendelkezéseinek a Kertv. 7. § (3) bekezdése alá tartozó vállalkozások viszonylatában történő alkalmazása során szerzett tapasztalatairól, különösen a magatartási szabályoknak a vállalkozók kapcsolataiban való értelmezhetősége, a törvényi rendelkezések betartását elősegítő szerepének érvényesülése, az eljárásrend kiegyensúlyozottsága, alkalmazhatósága tekintetében;
- b) juttassa el a Gazdasági Versenyhivatalhoz az érintett kereskedelmi vállalatok beszállítóitól, azok érdekképviselői szervezeteitől és – különösen a mikro-, kis- és középvállalati körbe tartozó vállalatok – képviselőitől kapott esetleges észrevételeket, véleményeket és javaslatokat a Kereskedelmi Etikai Kódexnek a beszállítókkal való tisztességes kereskedelmi gyakorlatokra vonatkozó szabályrendjéről, ideértve mind a szabályok tartalmát, mind az eljárások rendjét;
- c) foglalja össze véleményét, javaslatait az Etikai Kódex tartalmának és eljárásrendjének továbbfejlesztése, javítása, a tisztességtelen gyakorlatok terjesztése érdekében;

E határozat felülvizsgálatát az ügyfelek a kézbesítéstől számított harminc napon belül kérhetik a Fővárosi Bírósághoz címzett, de a Gazdasági Versenyhivatalnál benyújtandó keresettel.

I n d o k o l á s

Az Országos Kereskedelmi Szövetség (a továbbiakban: OKSZ) 2006. november 9-én, a kereskedelemről szóló 2005. évi CLXIV. törvény (továbbiakban: Kertv.) 7. §-ának (5) bekezdése alapján kérelmet nyújtott be a Gazdasági Versenyhivatalhoz (továbbiakban: GVH) az OKSZ által 2006. július 4-én kiadott Kereskedelmi Etikai Kódex (továbbiakban: Etikai Kódex) érintett szabályainak – különösen az általános követelményekre és a partneri együttműködésre, valamint a Kereskedelmi Etikai Testület eljárására vonatkozó rendelkezéseinek – jóváhagyására.

A Kertv. 7. §-a (3) bekezdésének hatálya alá tartozó vállalkozások a beszállítókkal való kapcsolataikban a tisztességes kereskedelmi gyakorlatok alkalmazására, az ezeket tartalmazó önszabályozó etikai kódex megalkotására, valamint az abban foglaltak megsértése esetén alkalmazandó eljárásrend kialakítására kötelesek. A Kertv. 7. §-ának (5) bekezdése e vállalkozásokat arra kötelezi, hogy a GVH-hoz a törvény hatálybalépését követő hat hónapon belül nyújtsák be jóváhagyásra a törvényi kötelezettség teljesítésének megfelelő etikai kódexüket.

Az OKSZ kérelme alapján 2006. november 9-én a közigazgatási hatósági eljárás és szolgáltatás általános szabályairól szóló 2004. évi CXL. törvény (továbbiakban: Ket.) 29. §-ának (1) bekezdése szerinti hatósági eljárás indult. Az eljárásban a GVH egyrészt azt vizsgálta, hogy a Kertv. által meghatározott jelentős piaci erővel rendelkező vállalkozások eleget tettek-e törvényi kötelezettségeiknek, így a beszállítóikkal való kapcsolataikat a

tisztességes kereskedelmi gyakorlat követelményével összhangban szabályozták-e etikai kódexükben, illetve kialakították-e az etikai kódex megsértése esetén alkalmazandó eljárásrendet, valamint az így megalkotott etikai kódexet az előírt határidőn belül, azaz 2006. november 30-ig benyújtották-e a GVH-hoz.

Az eljárás során beszerzett információk alapján a GVH megállapította, hogy az OKSZ által kiadott Etikai Kódexben foglalt rendelkezéseket az Auchan Magyarország Kft., a Cora Magyar Hipermarket Kft, a Csemege-Match Kereskedelmi Zrt., a Metro Holding Hungary Kereskedelmi Kft., a Penny Market Kft., a Plus Élelmiszer Diszkont Kft., a Profi Magyarország Kereskedelmi Zrt., a Reál Hungária Élelmiszer Zrt. a SPAR Magyarország Kereskedelmi Kft., valamint a Tesco Global Magyarország Rt. vállalkozások, mint a Kertv. 7. §-ának (3) bekezdése szerinti jelentős piaci erővel rendelkező vállalkozások, elfogadták és azokat magukra nézve kötelezőnek elismerték. Így a GVH ezen vállalkozásokat – mint a Kertv. 7. §-a (5) bekezdésének közvetlen kötelezettjeit – az eljárás során a Ket. 15. §-ának (1) bekezdése szerinti ügyfélnek tekintette.

A GVH az eljárás során egyrészt megállapította, hogy az ügyfelek eleget tettek a Kertv. 7. §-ának (5) bekezdésében meghatározott kötelezettségüknek azáltal, hogy a törvény hatályba lépését követő 6 hónapon belül az Etikai Kódexet az OKSZ útján jóváhagyásra a GVH-hoz benyújtották.

A GVH vizsgálata során megállapította, hogy a benyújtott Etikai Kódex

- a) egyes rendelkezései – különösen a 3. cikkelyében foglalt „Általános követelmények”, valamint 4. cikkelyben foglalt „Partneri együttműködés”, valamint 7. cikkelyben foglalt „A munkatársak” részek – az ügyfeleknek a beszállítóikkal való kapcsolatait a tisztességes kereskedelmi gyakorlat követelményével összhangban szabályozzák, továbbá
- b) egyes szabályai – különösen az Etikai Kódex 9. cikkelye, amely a Kereskedelmi Etikai Testület eljárására vonatkozik, és az eljárások részletes szabályait tartalmazó 1-2. mellékletei – a magatartási szabályok megsértése esetén alkalmazandó eljárásrendet tartalmazzák,

ezért az Etikai Kódexnek a Kertv. 7. § (5) bekezdése szerinti követelményeknek megfelelő, fentiekben hivatkozott részeit, az e határozat melléklete szerinti tartalommal az ügyfelek vonatkozásában 2007. december 31-ig terjedő időszakra vonatkozóan jóváhagyja.

Ugyanakkor, az Etikai Kódex szabályainak tartalma alapján – tekintettel az alkalmazott megfogalmazások nagyfokú rugalmasságára, magas általánosítási szintjére – kellő biztonsággal nem állapítható meg a rendelkezések pontos „norma”-tartalma, gyakorlati alkalmazhatósága, ezért annak pontosabb megítélhetőségéhez a gyakorlati alkalmazás irányának, tapasztalatainak megismerése is szükséges. Alkalmazási tapasztalat nélkül ugyancsak nem állapítható meg egyértelműen, hogy az Etikai Testület tagjainak delegálási rendje megfelelő garanciát jelent-e a pártatlan döntéshozatalra, az egyes panaszok ügyében eljáró etikai bizottságoknak kijelölése és működési rendje, az ellenérdekű felek szempontjából vett elfogulatlansága és függetlensége ténylegesen biztosítható-e. Ezért a GVH szándéka, hogy az Etikai Kódex alkalmazása előtti esetleges akadályok elhárulhassanak, az mielőbb megkezdődhessen, folytatódhasson, illetve kiteljesedjen a magatartási szabályoknak megfelelő viselkedés, hogy kellő tapasztalat birtokában lehessen továbbfejleszteni mind a szabályok tartalmát, mind pedig az érvényesítés gyakorlatát. Ugyanakkor nélkülözhetetlen a tapasztalatok, vélemények és javaslatok mielőbbi összegyűjtése ahhoz is, hogy a tisztességes és korrekt üzleti gyakorlatok terjedése felgyorsulhasson, az Etikai Kódex esetleg indokolt megváltoztatását kezdeményezni lehessen.

Ezért a GVH felhívja az ügyfeleket arra, hogy az Etikai Kódexének érintett rendelkezései alkalmazásának tapasztalatairól 2007. október 31-ig a rendelkező részben megjelölt tartalommal nyújtsanak be beszámolót a GVH-hoz.

A GVH felkéri a Kereskedelmi Etikai Testületet, mint az Etikai Szabályzat érintett rendelkezéseinek alkalmazóját, hogy gyűjtse össze a hozzá érkező véleményeket, valamint tapasztalatait, és ezek alapján 2007. november 30-ig készítsen összefoglalót véleményéről, és javaslatairól, hogy elősegítse a kódex továbbfejlesztését, a tisztességes kereskedelmi gyakorlatok terjesztését.

Tekintettel arra, hogy a határozatban megjelölt határidőtől függetlenül is előfordulhat, hogy a piaci változások (füziók, piacról történő kivonulás, forgalomnövekedés stb.) következtében megváltozik a kereskedelmi törvény által kötelezett vállalatok köre, ezért a GVH felhívja az Országos Kereskedelmi Szövetséget, mint az Etikai Kódex működtetését biztosító egyesületet, hogy e változásokat a bekövetkezésüket követően jelezze a GVH-nak.

A GVH egyúttal tájékoztatja az ügyfeleket arról, hogy a rendelkező rész szerinti kötelezettségüknek az ott meghatározott határidőn belül a képviselőjükben eljáró Országos Kereskedelmi Szövetségen keresztül is eleget tehetnek. A GVH kéri fogja a beszállítókat, valamint azok képviselőit és érdekképviselői szervezeteit is, hogy tapasztalataikat, észrevételeiket, véleményüket és javaslataikat juttassák el a Gazdasági Versenyhivatalhoz is.



Végezetül a GVH felhívja az ügyfelek figyelmét arra, hogy az Etikai Kódexet kizárólag abból a szempontból vizsgálta, hogy az megfelel-e a Kertv. 7. §-ában foglaltaknak.

A GVH hatásköre és illetékessége a Kertv. 7. §-ának (5) bekezdésén alapul. E rendelkezés értelmében az etikai kódexet a GVH-hoz kell jóváhagyásra benyújtani, a GVH illetékessége pedig az ország egész területére kiterjed.

Az ügyfeleket megillető jogorvoslati jog a Ket. 108. §-ának (1) bekezdésén és 109. §-ának (1) bekezdésén alapul.

4.2. Második döntés – 2008. január 18.⁴⁸

A Gazdasági Versenyhivatal a Vámos György főtisztár által képviselt **Országos Kereskedelmi Szövetség** (1012 Budapest, Kuny Domonkos u. 13-15.) kérelmére indult eljárásban, melynek ügyfelei továbbá az

- **Auchan Magyarország Kft.** (1113 Budapest, Bocskai út 134-136.),
- **Cora Magyar Hipermarket Kft** (1097 Budapest, Könyves Kálmán krt. 12-14.),
- **Csemege-Match Kereskedelmi Zrt.** (1097 Budapest, Könyves K. krt. 12-14.),
- **Metro Holding Hungary Kereskedelmi Kft.** (2040 Budaörs, Budapark, Keleti 3.),
- **Penny Market Kft.** (2351. Alsónémedi, Északi Vállalkozói Terület, Pf.: 12),
- **Plus Élelmiszer Diszkont Kft.** (1106. Budapest, Jászberényi út 43-47.),
- **Profi Magyarország Kereskedelmi Zrt.** (1097 Budapest, Könyves Kálmán krt. 12-14.),
- **Reál Hungária Élelmiszer Zrt.** (1097 Budapest, Könyves Kálmán krt. 12-14.),
- **SPAR Magyarország Kereskedelmi Kft.** (2060 Bicske, SPAR út), valamint a
- **Tesco Global Magyarország Rt.** (2040 Budaörs, Kinizsi út. 1-3),

a kereskedelemről szóló 2005. évi CLXIV. törvény (a továbbiakban Kertv.) 7. §-ának (5) bekezdésében meghatározott kötelezettség teljesítése kérdésében, az Országos Kereskedelmi Szövetség által 2006. július 4-én kiadott, és az ügyfelek által is elfogadott Kereskedelmi Etikai Kódexnek a Gazdasági Versenyhivatal által a közigazgatási hatósági eljárás és szolgáltatás általános szabályairól szóló 2004. évi CXL. törvény (továbbiakban Ket.) szabályai alapján folytatott eljárása során, **a Gazdasági Versenyhivatal AL 1032/9/2006 számú határozatában meghatározottak teljesítése**, valamint az **Etikai Kódex jóváhagyása meghosszabbításának tárgyában** meghozta az alábbi

h a t á r o z a t o t

1. A Gazdasági Versenyhivatal megállapítja, hogy az Auchan Magyarország Kft., a Cora Magyar Hipermarket Kft, a Csemege-Match Kereskedelmi Zrt., a Metro Holding Hungary Kereskedelmi Kft., a Penny Market Kft., a Plus Élelmiszer Diszkont Kft., a Profi Magyarország Kereskedelmi Zrt., a Reál Hungária Élelmiszer Zrt., a SPAR Magyarország Kereskedelmi Kft., valamint a Tesco Global Magyarország Rt. eleget tett a Gazdasági Versenyhivatal AL 1032/9/2006 számú határozatában meghatározott kötelezettségének azáltal, hogy benyújtotta az Etikai Kódexben foglalt rendelkezések 2007. szeptember 30-ig terjedő alkalmazásának tapasztalatairól szóló beszámolóját **a Gazdasági Versenyhivatalhoz.**
2. A Gazdasági Versenyhivatal megállapítja továbbá, hogy a Kereskedelmi Etikai Testület szintén eleget tett az AL 1032/9/2006 számú határozatban foglalt felkérésnek azáltal, hogy az Etikai Kódex alkalmazása során szerzett tapasztalatairól szóló összefoglalóját és az azzal kapcsolatos véleményét, javaslatait **a Gazdasági Versenyhivatalhoz eljuttatta.**
3. A Gazdasági Versenyhivatal az e határozat meghozatalát követő 2 éves időtartam lejártáig, azaz 2010. június 30-ig, illetve – amennyiben az korábban bekövetkezik – az Etikai Kódex legközelebbi módosításig meghosszabbítja az AL 1032/9/2006 számú határozatával elbírált, az Országos Kereskedelmi Szövetség által 2006. július

4-én kiadott **Kereskedelmi Etikai Kódexnek a jelentős piaci erővel rendelkező kereskedőknek a beszállítókkal való tisztességes kereskedelmi gyakorlataira vonatkozó rendelkezéseinek, és az abban foglaltak megsértése esetén alkalmazandó – az Etikai Kódexben és annak mellékletében foglalt – eljárásrendjének jóváhagyását** az Auchan Magyarország Kft., a Cora Magyar Hipermarket Kft, a Csemege-Match Kereskedelmi Zrt., a Metro Holding Hungary Kereskedelmi Kft., a Penny Market Kft., a Plus Élelmiszer Diszkont Kft., a Profi Magyarország Kereskedelmi Zrt., a Reál Hungária Élelmiszer Zrt. a SPAR Magyarország Kereskedelmi Kft., valamint a Tesco Global Magyarország Rt. vállalkozások vonatkozásában.

4. **A Gazdasági Versenyhivatal felhívja a Kertv. 7. § (3) bekezdésének hatálya alá tartozó, érintett – Auchan Magyarország Kft., a Cora Magyar Hipermarket Kft, a Csemege-Match Kereskedelmi Zrt., a Metro Holding Hungary Kereskedelmi Kft., a Penny Market Kft., a Plus Élelmiszer Diszkont Kft., a Profi Magyarország Kereskedelmi Zrt., a Reál Hungária Élelmiszer Zrt., a SPAR Magyarország Kereskedelmi Kft., valamint a Tesco Global Magyarország Rt. – vállalkozásokat arra, hogy 2009. és 2010. március 31-ig nyújtsanak be beszámolót a Gazdasági Versenyhivatalhoz az Etikai Kódexben foglalt rendelkezések 2008., illetve 2009. évi alkalmazásának tapasztalatairól.**
5. **A Gazdasági Versenyhivatal felhívja az Országos Kereskedelmi Szövetséget, mint a Kereskedelmi Etikai Kódex működtetését biztosító egyesületet, hogy**
 - a) amennyiben a Kereskedelmi Etikai Kódexnek, a kereskedőknek a beszállítókkal való tisztességes kereskedelmi gyakorlatokra vonatkozó tartalmát, valamint az abban foglaltak megsértése esetén alkalmazandó eljárásrendjét az aláírók megváltoztatják, azt az elfogadást követő 15 napon belül nyújtsa be jóváhagyásra a Gazdasági Versenyhivatalhoz,
 - b) amennyiben a rendelkező részben meghatározott ügyfelek közül bármelyik visszavonná a Kereskedelmi Etikai Kódexhez való csatlakozási nyilatkozatát, úgy annak kézhez vételét követő 15 napon belül tájékoztassa erről a tényről a Gazdasági Versenyhivalt;
 - c) amennyiben a rendelkező részben meghatározott ügyfeleken túl további olyan vállalkozás veti alá magát a Kereskedelmi Etikai Kódexben foglalt szabályok alkalmazásának, mely kinyilvánítja, hogy a Kertv. 7. § (3) bekezdésének hatálya alá tartozik, arról az aláírást követő 15 napon belül tájékoztassa a Gazdasági Versenyhivalt. E vállalkozásra a határozatnak a kereskedelmi vállalatokra vonatkozó rendelkezései külön határozathozatal nélkül kiterjednek.
6. **A Gazdasági Versenyhivatal felkéri a Kereskedelmi Etikai Testületet, mint a Kereskedelmi Etikai Szabályzatnak a beszállítókkal való tisztességes viselkedésre vonatkozó szabályait a kódexet létrehozó vállalatok delegálása alapján alkalmazó testületet, hogy 2009. év és 2010. év április 30-ig**
 - a) készítsen összefoglalót a Gazdasági Versenyhivatal számára az Etikai Szabályzat vonatkozó rendelkezéseinek a Kertv. 7. § (3) bekezdése alá tartozó vállalkozások viszonylatában történő alkalmazása során szerzett tapasztalatairól, különösen a magatartási szabályoknak a vállalkozók kapcsolataiban való értelmezhetősége, a törvényi rendelkezések betartását elősegítő szerepének érvényesülése, az eljárásrend kiegyensúlyozottsága, alkalmazhatósága tekintetében;
 - b) juttassa el a Gazdasági Versenyhivatalhoz az érintett kereskedelmi vállalatok beszállítóitól, azok érdekképviselői szervezeteitől és – különösen a mikro-, kis- és

középvállalati körbe tartozó vállalatok – képviselőitől kapott esetleges észrevételeket, véleményeket és javaslatokat a Kereskedelmi Etikai Kódexnek a beszállítókkal való tisztességes kereskedelmi gyakorlatokra vonatkozó szabályrendjéről, ideértve mind a szabályok tartalmát, mind az eljárások rendjét;

c) foglalja össze véleményét, javaslatait az Etikai Kódex tartalmának és eljárásrendjének továbbfejlesztése, javítása, a tisztességes gyakorlatok terjesztése érdekében.

E határozat felülvizsgálatát az ügyfelek a kézbesítéstől számított harminc napon belül kérhetik a Fővárosi Bírósághoz címzett, de a Gazdasági Versenyhivatalnál benyújtandó keresettel.

I n d o k o l á s

Az Országos Kereskedelmi Szövetség (a továbbiakban: OKSZ) 2006. november 9-én, a kereskedelemről szóló 2005. évi CLXIV. törvény (továbbiakban: Kertv.) 7. §-ának (5) bekezdése alapján kérelmet nyújtott be a Gazdasági Versenyhivatalhoz (továbbiakban: GVH) az OKSZ által 2006. július 4-én kiadott Kereskedelmi Etikai Kódex (továbbiakban: Etikai Kódex) érintett szabályainak – különösen az általános követelményekre és a partneri együttműködésre, valamint a Kereskedelmi Etikai Testület eljárására vonatkozó rendelkezéseinek – jóváhagyására.

A Kertv. 7. §-a (3) bekezdésének hatálya alá tartozó vállalkozások a beszállítókkal való kapcsolataikban a tisztességes kereskedelmi gyakorlatok alkalmazására, az ezeket tartalmazó önszabályozó etikai kódex megalkotására, valamint az abban foglaltak megsértése esetén alkalmazandó eljárásrend kialakítására kötelesek. A Kertv. 7. §-ának (5) bekezdése e vállalkozásokat arra kötelezi, hogy a GVH-hoz a törvény hatálybalépését követő hat hónapon belül nyújtsák be jóváhagyásra a törvényi kötelezettség teljesítésének megfelelő etikai kódexüket.

Az OKSZ kérelme alapján 2006. november 9-én a Ket. 29. §-ának (1) bekezdése szerinti hatósági eljárás indult. Az eljárásban a GVH egyrészt azt vizsgálta, hogy a Kertv. által meghatározott jelentős piaci erővel rendelkező vállalkozások eleget tettek-e törvényi kötelezettségeiknek, így a beszállítóikkal való kapcsolataikat a tisztességes kereskedelmi gyakorlat követelményével összhangban szabályozták-e etikai kódexükben, illetve kialakították-e az etikai kódex megsértése esetén alkalmazandó eljárásrendet, valamint az így megalkotott etikai kódexet az előírt határidőn belül, azaz 2006. november 30-ig benyújtották-e a GVH-hoz.

Az eljárás során beszerzett információk alapján a GVH megállapította, hogy az OKSZ által kiadott Etikai Kódexben foglalt rendelkezéseket az Auchan Magyarország Kft., a Cora Magyar Hipermarket Kft., a Csemege-Match Kereskedelmi Zrt., a Metro Holding Hungary Kereskedelmi Kft., a Penny Market Kft., a Plus Élelmiszer Diszkont Kft., a Profi Magyarország Kereskedelmi Zrt., a Reál Hungária Élelmiszer Zrt. a SPAR Magyarország Kereskedelmi Kft., valamint a Tesco Global Magyarország Rt. vállalkozások, mint a Kertv. 7. §-ának (3) bekezdése szerinti jelentős piaci erővel rendelkező vállalkozások, elfogadták és azokat magukra nézve kötelezőnek elismerték. Így a GVH ezen vállalkozásokat – mint a Kertv. 7. §-a (5) bekezdésének közvetlen kötelezettjeit – az eljárás során a Ket. 15. §-ának (1) bekezdése szerinti ügyfélnek tekintette.

A GVH az eljárás során egyrészt megállapította, hogy az ügyfelek eleget tettek a Kertv. 7. §-ának (5) bekezdésében meghatározott kötelezettségüknek azáltal, hogy a törvény hatályba lépését követő 6 hónapon belül az Etikai Kódexet az OKSZ útján jóváhagyásra a GVH-hoz benyújtották.

A GVH vizsgálata során megállapította, hogy a benyújtott Etikai Kódex egyes rendelkezései az ügyfeleknek a beszállítóikkal való kapcsolatait a tisztességes kereskedelmi gyakorlat követelményével összhangban szabályozzák, továbbá egyes szabályai a magatartási szabályok megsértése esetén alkalmazandó eljárásrendet tartalmazzák, ezért AL 1032/9/2006 számú határozatával az Etikai Kódexnek a Kertv. 7. § (5) bekezdése szerinti követelményeknek megfelelő részeit az ügyfelek vonatkozásában 2007. december 31-ig terjedő időszakra vonatkozóan jóváhagyta.

Ugyanakkor, mivel az Etikai Kódex szabályainak tartalma alapján kellő biztonsággal nem volt megállapítható a rendelkezések pontos „norma”-tartalma, gyakorlati alkalmazhatósága, annak pontosabb megítélhetőségéhez a gyakorlati alkalmazás irányának, tapasztalatainak megismerésére is szükség volt. Ezért a GVH felhívta az ügyfeleket arra, hogy az Etikai Kódex érintett rendelkezései alkalmazásának tapasztalatairól 2007. október 31-ig a rendelkező részben megjelölt tartalommal nyújtsanak be beszámolót a GVH-hoz.

A GVH felkérte a Kereskedelmi Etikai Testületet, mint az Etikai Szabályzat érintett rendelkezéseinek alkalmazóját, hogy gyűjtse össze a hozzá érkező véleményeket, valamint tapasztalatait, és ezek alapján 2007. november 30-ig készítsen összefoglalót véleményéről, és javaslatairól, hogy elősegítse a kódex továbbfejlesztését, a tisztességes kereskedelmi gyakorlatok terjesztését.

A kötelezettek és a felkértek eleget tettek az AL 1032/9/2006 számú határozatban foglalt beszámolási kötelezettségüknek, az abban foglalt tapasztalatok alapján pedig az Etikai kódex norma-tartalma, gyakorlati alkalmazhatóságának első évi tapasztalatai jobban megismerhetővé váltak a GVH számára. A GVH-hoz érdemi módosítási javaslatok nem érkeztek.

A beszámolók alapján megállapítható, hogy az Etikai Kódex gyakorlati alkalmazására egyetlen eljárást folytatott le csupán az Etikai Testület a beszállítók védelme témakörében. E minimális alkalmazási tapasztalat alapján nem lehet érdemi következtetéseket levonni a kódex szabályrendszerének, és eljárásrendjének alkalmasságáról.

Mivel nem merült fel olyan tény vagy probléma, mely akadályát képezné az Etikai Kódex jóváhagyása meghosszabbításának, a GVH a rendelkező rész szerint határozott. A GVH továbbra is fontosnak tartja az Etikai Kódex működésével kapcsolatos újabb tapasztalatok megismerését, ezért az évenkénti beszámolási kötelezettséget, illetve a tájékoztatási felkérését fenntartotta a határozatában megjelöltek számára.

•

A GVH hatásköre a Kertv. 7. §-ának (5) bekezdésén, illetékessége pedig a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. törvény 46. §-án alapul. E rendelkezés értelmében az etikai kódexet a GVH-hoz kell jóváhagyásra benyújtani, a GVH illetékessége pedig az ország egész területére kiterjed.

Az ügyfeleket megillető jogorvoslati jog a Ket. 108. §-ának (1) bekezdésén és 109. §-ának (1) bekezdésén alapul.

5. SZ. MELLÉKLET

A lehetséges hosszú távú megoldások

Az élelmiszer termékpályákon a hosszú távon is célravezető megoldások a mezőgazdasági piaci szereplők számára azok lehetnek, amelyek úgy képesek szolgálni a hatékonyság növelését, hogy egyúttal az agrártermelők jövedelemarányát is növelhetik. Ebből következően – attól függően, hogy a különböző termékpályák az egyes vertikális szintjeit milyen piaci szerkezet, és viselkedési jellemzőkkel lehet leírni – az adott termék-, illetve termékpálya piaci sajátosságaihoz igazodó stratégiai megoldások kialakítását lehet ajánlani.

5.1. A piaci szereplők üzletpolitikájának megváltoztatása

5.1.1. Vertikális integráció

Azoknál a termékeknél, ahol a feldolgozás nélküli felhasználás a döntő fogyasztási forma, a végső fogyasztókhöz vezető ellátási lánc lerövidítése egyrészt profiton való osztozkodás résztvevőinek számát csökkenti, másrészt az időtényező, valamint a tranzakciós költségek csökkentése révén az ellátási lánc hatékonyságát is növelni képes megoldások.

Ilyen esetben a koordináció mellett az ellátási lánc mentén megvalósuló vertikális koncentráció is előremutató megoldás lehet (közös termelői tulajdonban lévő kereskedelmi hálózat). Bizonyos termékek piacain (pl. különösen friss zöldség és gyümölcs), ahol erős az idényjellegű elem a hazai termelésnél, a termelési csúcsok, kínálati többletek levezetésére az időszakosan működő alternatív értékesítési hálózatok kiépítése is (idényben, a fogyasztók lakóhelyeinek közelében – például sűrűn lakott földrajzi területek, nagyvárosi lakótelepek – működő hétfégi piacok hálózata) jó megoldás lehet.

A közvetítő kereskedelem kikapcsolásának, a kistermelők közös termékszállításának és értékesítésének megszervezésének több előnye is lehet: még a mikrovállalkozások esetén is lehetővé teszi az értékesítés csatornák közötti diverzifikálását, a fogyasztói igények közvetlen megismerését, a rétegigények, eltérő preferenciájú vagy fizetőképességű fogyasztói csoportok közvetlen elérését, túltermelések esetén a szerződésekkel nem lefedett többletek közvetlen piacra juttatását. Nem mellékesen megváltozhat a termelők piachoz való viszonya, az elutasító attitűd tarthatatlanságának, az alkalmazkodás szükségességének belátása, felgyorsulhat a kereslethez való alkalmazkodás. Ugyancsak érzékelhetővé válnak a kereskedelmi fázis költségei, ami változtathat a kereskedők és a termelők közötti konfliktusok természetén.

5.1.2. Vertikális koordináció felgyorsítása – TÉSz-ek nagyobb szerepvállalása

Általános gondokat okoz a szereplőknek két vertikálisan kapcsolódó szint között a koncentráció fokában mutatkozó nagyfokú eltérés. Ez mindig koordinációs problémákat is okoz, másrészt az ellensúlyozó piaci erő hiánya oda vezet, hogy a széttagolt, erősen versenyző szint szereplőinek profitszintje lecsökken. A két szint közötti koordinációra ilyenkor mindig szükség van. Ha a koordinációt a koncentráltabb szint szereplői (pl. termeltetés megszervezésével), vagy harmadik szereplők (közvetítő kereskedelem, felvásárlók, „nepperek”) oldják meg, úgy a koordináció tranzakciós költségeit ők viselik, s ennek fejében nagyobb részesedést harcolnak ki maguknak a profitból is. Amennyiben a kevésbé koncentrált szint piaci szereplői maguk vállalják fel a piaci koordináció megoldását, úgy két előny is

származhat ebből: egyrészt növekszik a szint ellensúlyozó piaci ereje, javul tárgyalási pozíciója, másrészt nagyobb esély van arra, hogy az ebből származó profittöbblet a koordinációs szervezet tulajdonosait is gazdagítja. Ebben az esetben a termelők közös értékesítési, marketing szervezetébe be kell fektetni, s ezzel megteremteni a hiányzó piacismeret, szervezési és koordinációs tudás bázisát. Fontos feltétele ennek a modellnek a termelők közötti verseny bizonyos aspektusainak megszűnése, amit azonban jól működő szervezet esetén ellentételez a nagyobb hatékonyság, s bizonyos külön-külön jelentkező költségek megtakarítása. Fontos feltétele az ilyen megoldásoknak a horizontálisan versenyző szereplők, illetve az általuk megbízottak közötti bizalom megteremtése, valamint az érdekeltségi (megbízó-ügynök) viszonyok megfelelő kezelése.

A jelenlegi magyar jogi környezetben ennek egyik megvalósulási formáját jelentik a TЭСz-ek, de más jogi megoldások is létezhetnek bizonyos, a termelés szintjén hiányzó funkciók megvalósítására, a kisárutermelők tömörítésére.

6. keretes: Az Európai Parlament álláspontja a kisebb mezőgazdasági termelők közötti együttműködést támogató intézkedésekkel kapcsolatban

Az Európai Parlament európai élelmiszerárakról szóló állásfoglalásának⁴⁹ 28. pontjában megállapította, hogy a nagyvállalatok egyértelmű és jól ismert gazdasági előnyökkel rendelkeznek (méret- és választékgazdaságosság), ami lehető teszi a költségek és ezáltal az árak csökkentését; hangsúlyozta azonban, hogy az élelmiszerellátási lánc javítását szolgáló intézkedéseknek elő kell mozdítaniuk az ezen előnyök mezőgazdasági ágazat általi kihasználását célzó hatékony rendszerek (például klaszterek, hálózatok, szakmai szervezetek) létrehozását annak érdekében, hogy csökkenteni lehessen a lánc későbbi szakaszaiban tevékenykedő vállalatok haszonrésére nehezedő nyomást.

Az állásfoglalás 46. pontjában az Európai Parlament külön felhívta a figyelmet a kisebb mezőgazdasági termelők közötti együttműködést támogató intézkedések fontosságára a nagyobb termelőkkel, feldolgozókkal és kereskedőkkel szembeni versenyképességük javítása érdekében. Az Európai Parlament felhívta ugyanakkor a Bizottságot, hogy készítsen zöld könyvet a termelői szervezetek megerősítéséről.

Az állásfoglalás 62. pontjában az Európai Parlament sürgette a termelők közötti együttműködés megerősítését a termelői szervezetek hagyományos formáját követve vagy a mezőgazdasági termelők értékesítési műveletei terén bevezetendő új együttműködési formák kialakításával.

Az állásfoglalás 54. pontjában ugyanakkor az Európai Parlament felszólította a Bizottságot, hogy az adminisztratív terhek és egyéb korlátozások megszüntetése útján tegyen lépéseket a termelői szervezetek, például a szövetkezetek egyesülésének és együttműködésének megkönnyítésére annak érdekében, hogy a termelői szervezetek nagyobb méretük révén képesek legyenek alkalmazkodni a globalizált piac ellátási feltételeihez.

A mezőgazdasági szektorban - ahol eleve nagyon magas a fix (vagyis a termelés volumenétől függetlenül jelentkező) költségek aránya - a fix költségek annál magasabb átlagköltséget eredményeznek az egyes termékek esetében, minél kevesebbet állítanak elő belőlük. Ebből következően a piacon tevékenykedő vállalatok a méretgazdaságosság elérésével kerülhetnek csak előnyösebb helyzetbe, ugyanis jelentős mértékben csak így tudják csökkenteni termelési, illetve értékesítési és marketing költségeiket.

A méretgazdaságosság a létesítmények üzemeltetése területén válik stratégiai tényezővé, annak eredményeképp ugyanis:

- olcsóbbak lesznek a beszerzések, ha azokat nagyobb tömegben végzik,
- kisebbek a továbbítási, a logisztikai költségek,

49 Az Európai Parlament 2009. március 26-i állásfoglalása az európai élelmiszerárakról ([2008/2175\(INI\)](#)) (Az európai élelmiszerárak, 2009. március 26., csütörtök – Strasbourg)

- csökken a személyzet létszáma és ezzel minden, a személyzethez tapadó költségtényező is stb.

Amennyiben a termelők maguk nem képesek a fenti hatékony üzemméretet egyedül elérni, akkor bizonyos koordinációs formák, ezen belül a TЭСz-ek lehetnek azok a közvetítő eszközök, amelyek segítségével ez megvalósítható.

Mindez ugyanakkor azt is feltételezné, hogy a TЭСz-ek ne csak az esetleges nemzeti támogatások lehívásának eszközeül szolgáljanak, hanem töltsék be valós feladatukat, vagyis vegyenek részt a termékek válogatásában, csomagolásában, tárolásában, értékesítésében és - bizonyos esetekben - a feldolgozásában egyaránt.

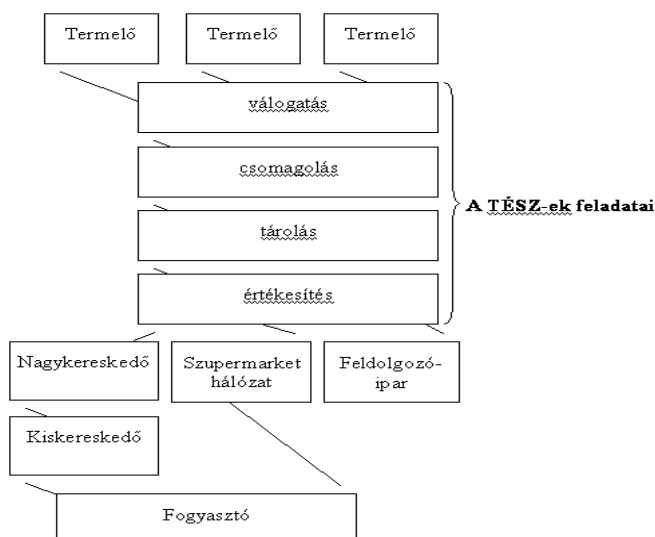
Míg Európa nyugati felében komoly hagyománya van a termelői értékesítő társulásoknak, nálunk a hasonló ún. „hangya szövetkezetek” fejlődése a világháború után megtört. Hollandiában például már a másodlagos, harmadlagos összefogások is gyakoriak, amikor is tulajdonképpen a TЭСz-ek hozzák létre a „TЭСz-ek TЭСz-ét”. A hazai termelői szerveződések is ezt a mintát igyekeznek követni, de nagy lemaradás érzékelhető a műszaki fejlettségben illetve a termelő tagok technológiájában. A TЭСz-ek működését az Európai Unió is támogatja, így például az üzleti tervnek megfelelő működési program alapján elért árbevétel 4,6%-át adja piacra jutást segítő támogatás címén.

Piaci információk alapján részben az Unió piacán folyó éles versennyel magyarázható, hogy míg pár éve körülbelül 100 magyar TЭСz létezett, mára alig félszáz maradt talpon.

A TЭСz-ek termelők - természetes vagy jogi személyek - által elsősorban termékeik termelésének megszervezése, közös áruvá készítése, tárolása és értékesítése céljából létrehozott szervezetek. Társasági formájuk nincs megkötve, de többségük szövetkezeti formában működik.

Általában ugyanakkor jellemző rájuk a földrajzi és termék szerinti szerveződés, rendszerint egy-egy termeszőkörzet termelői, termékcsoportonként szervezik meg őket.

ábra: A TЭСz-ek lehetséges feladatai a zöldségek és gyümölcsök piacán



7. keretes: A TЭСz-ek lehetséges feladatai

- **Válogatás, csomagolás:** Egyes TЭСz-eknél a termelők saját válogató-csomagoló gépekkel rendelkeznek, és maguk végzik ezt a feladatot, más helyeken a termelők ömlesztve szállítják központi

feldolgozásra az árut.

- **Tárolás:** A termelt áru fajtájától függően rendszerint rendelkeznek az áru átmeneti hűtésére (pl. paprika, paradicsom) vagy hosszú távú (pl. alma, körte) tárolására szolgáló közös hűtőtárolóval.
- **Értékesítés:** Szintén több módja lehetséges. Jól ismert a holland típusú, aukciós értékesítés, ahol az árut a szervezet központjában kialakított aukciós teremben vásárolják meg a nagy- és kiskereskedők. Az utóbbi időben egyre fontosabbá válik - és a jövőben még jelentősebb lesz - az előre megkötött szerződéseken alapuló, a nagykereskedők és a szupermarket-hálózatok felé történő közvetlen értékesítés. Nagybani piacokra ritkábban szállítanak árut - gyakran azokat a minőségi előírásoknak ugyan megfelelő, de gyengébb minőségű termékeket viszik ide, amelyek a szupermarketeknek nem eladhatók. Az előírásoknak nem megfelelő minőségű, illetve a speciálisan e célra termelt termékek a feldolgozóiparnak adhatók el, illetve a TЭСz maga is végezhet feldolgozást (pl. savanyúságok készítését).

8. keretes: A legismertebb hazai TЭСZ, a Mórakert példája

A Mórakert Zöldség-Gyümölcs Termelői és Értékesítő Szövetkezetet 2006. január 1-jén ismerték el, és ez volt az első ilyen szervezet Magyarországon, amely egyébként 2007-ben már 8,5 milliárd forint forgalmat ért el. A megszorítások miatt lelassult, tavaly pedig a gazdasági válság hatására szinte megállt a növekedés a szövetkezetnél, amely még a hipermarketek számára is méltó partnernek bizonyult. Jelenleg az a törlesztés okoz számukra problémát, mely a 2002-től összesen 5 milliárd forint értékben, nagyrészt hitelekől megvalósított beruházáshoz kapcsolódik.

Egyes piaci szereplők szerint a Mórakert jó pozícióból indult, de aztán túlvállalta magát, és elérte azt a vállalat méretet, amely esetében a szövetkezetet már máshogyan kellene vezetni. Mások azzal érvelnek, hogy a zöldség és gyümölcs üzletágban Magyarországon gyakran megfelelnek arról, hogy a hűtőházi beruházásokkal nincs vége a befektetésnek. A korszerű raktárakat egyebek között ládákkal, konténerekkel, göngyölgel és forgóeszközzel is el kell látni, de erre ritka kivétellel már csak további kölcsönből futja.

9. keretes: A zöldség-gyümölcs termelői csoportokra és termelői szervezetekre vonatkozó legfontosabb hazai jogszabályi rendelkezések

A zöldség-gyümölcs termelői csoportok és termelői szervezetek létrehozását és elismerését a **19/2008. (II.19.) FVM** rendelet szabályozza, mely több Uniós norma átültetését szolgálja.

A rendelet szerint a zöldség-gyümölcs termelői csoport a Tanácsi rendelet 125e. cikke szerint meghatározott csoport, a termelői szervezet a Tanácsi rendelet 122. cikke szerint a gyümölcs- és zöldségágazat azon mezőgazdasági termelőinek vonatkozásában, akik az érintett ágazatba tartozó egy vagy több terméket, és/vagy kizárólag feldolgozásra szánt ilyen terméket termesztenek, a termelői szervezetek társulása pedig a Tanácsi rendelet 125c. cikke szerint határozandó meg.

A rendelet alapján a zöldség-gyümölcs közös piacszervezésben való részvételhez és támogatás igényléséhez a rendeletben meghatározott **termelői szervezatként vagy zöldség-gyümölcs termelői csoportként való elismerés** szükséges, amelyet elismerés iránti kérelemre a miniszter ad ki a rendeletben meghatározott feltételeket teljesítő szövetkezet, illetve gazdasági társaság részére. A támogatási jogosultságot a rendelet alapján elfogadott elismerési terv, illetve működési program keletkezteti. (Ld. a rendelet 3. §-a (1) és (2) bekezdéseit.)

A miniszter a termelői szervezet, illetve a termelői szervezetek társulásának elismerésére és az elismerési terv elfogadására vonatkozó döntéséről határozatban értesíti a kérelem benyújtóját és a Mezőgazdasági és Vidékfejlesztési Hivatalt, és **az elismert termelői szervezetek, az elismert termelői szervezetek társulásai, valamint a zöldség-gyümölcs termelői csoportok listáját a minisztérium hivatalos honlapján közzéteszi.**

A zöldség-gyümölcs termelői csoportok létrejöttének ösztönzése és adminisztratív működésük elősegítése érdekében a Tanácsi rendelet 103a. cikk (1) bekezdésének a) pontjában meghatározott **nemzeti támogatás** nyújtható.

5.1.3. Más koordinációs megoldások – a szakmaközi szervezetek

A másik megoldást a leginkább Hollandiában és Franciaországban elterjedt szakmaközi szervezetek jelenthetik. A magyarországi termék tanácsok hasonlóan e szervezetekhez - nem véletlenül, hiszen e példák alapján alakították ki őket. Ugyanakkor több különbség is van felépítésükben és feladataikban:

- A szakmaközi szervezetek létrehozói, illetve tagjai a rendelet hatálya alá tartozó bármely termék termelésével és/vagy kereskedelmével, és/vagy feldolgozásával foglalkozókat tömörítő szövetségek lehetnek.
- Működésük fő célja a termelés, a feldolgozás, a kereskedelem és a fogyasztás összhangjának megteremtése, ezáltal a piaci résztvevők kockázatának csökkentése, jövedelmének növelése. E szervezetek számára támogatást az EU nem biztosít, így működésüket rendszerint tagdíjakból finanszírozzák.
- A szakmaközi szervezetek maguk tehát nem folytathatnak termelő, kereskedő vagy feldolgozó tevékenységet, működésük nem torzíthatja a piaci versenyt, nem járhat az árak rögzítésével és nem befolyásolhatja a piacsabályozás egészséges működését.

10. keretes: Magyar példa a szakmai szervezetek piaci tevékenységének versenyjogi megítélésére

Erre jó példaként szolgál a VT – többek között a Magyar Tojóhibrid-tenyésztők és Tojástermelők Szövetsége ellen indított – Vj-199/2005. számú eljárása, melyben kimondta, hogy **azon magatartások vonatkozásában, amelyeket a GVH a szövetségnek felrótt, nem volt azt kifejezetten előíró, arra kötelező állami intézkedés.** A tojás ugyanis még az 1993. évi VI.-os törvény (a továbbiakban: Art.) alapján sem tartozott sem a közvetlenül, sem a közvetett módon szabályozott termékek körébe, valamint a mezőgazdasági termékek közül nem speciálisan szabályozott termékpálya, szemben az erősen szabályozott tej és gabona piacokkal. **A VT ugyanakkor arra alapozta még fenti állítását, hogy az ágazati szabályozás egyes szövetség által hivatkozott rendelkezései, illetve az illetékes minisztérium egyéb megnyilvánulásai (pl. képviselőjének részvétele a szövetségi üléseken) túlzottan távoli események ahhoz, hogy megakadályozza a szövetség versenyjogi felelősségre vonását.**⁵⁰

A VT szerint emellett nem került elő arra vonatkozó bizonyíték sem, hogy a tényállásban azonosított szövetségi megbeszélésekre, vállalkozók közötti megbeszélésekre kifejezetten egy tojás ágazati versenyviszonyokra kiható miniszteri rendelet meghozatal érdekében került volna sor.⁵¹

A fentiekén túl a VT kiemelte, hogy az Art. szerinti agrárpiaci rendtartás szervezését, az ezzel kapcsolatos szabályozási munkát a Mezőgazdasági és Vidékfejlesztési Hivatal, valamint a termékpálya bizottságok látják el, nem pedig a piac egyes szereplőit tömörítő szövetségek.⁵²

A Terméktanácsok piaci magatartását illetően fontos még megjegyezni, hogy amennyiben a reklámozó - legyen az termék tanács, gyártói- és egyéb érdekvédelmi szövetség - termékét (termékkategóriát) a piaci versenyben forgalomnövelés célból reklámozza -, tehát a reklámot nem kizárólagosan társadalmi cél (példának okáért azért, hogy az egészséggel összefüggésben az egész ágazatot népszerűsítse) érdekében teszi közzé, akkor nincs akadálya annak, hogy az piaci magatartásnak, gazdasági reklámnak minősüljön, melynek következtében a Tpv. szabályai is alkalmazhatók arra.

Ezzel kapcsolatban a VT a Tej Terméktanács ellen fogyasztói döntések tisztességtelen befolyásolása miatt Vj-11/2004. számú eljárásban kimondta, hogy **önmagában attól, hogy egy reklámot non-profit szervezet jelenteti meg, a reklám nem válik társadalmi reklámmá.**

Hozzátette, hogy amennyiben a reklám egy adott, áruként értékesített terméket a reklámban alkalmazott módon jeleníti meg, annak fogyasztására ösztönözve, akkor az mindenképp alkalmas a (kínálati piacon érvényesülő) piaci hatás kiváltására, így a Tpv. tárgyi hatálya alá tartozik.

50 Lásd a VT Vj-199/2005/246. számú, 2006. november 30-án kelt határozatát, 456. bekezdés

51 Ibid 458. bekezdés

52 Ibid 461. bekezdés

5.1.4. Beszállítói tréningek - az érdekképviseltek szerepvállalása

11. keretes: Az Európai Parlament álláspontja az európai élelmiszertermelési tanácsadás rendszeréről

Ezzel kapcsolatban az Európai Parlament európai élelmiszerárakról szóló állásfoglalásának⁵³ 49. pontjában kifejtette, hogy szükség lenne egy európai élelmiszertermelési tanácsadó szolgálat újbóli felállítására, amely a mezőgazdasági termelőknek és a termelői szervezeteknek ad tanácsot a termékek forgalmazásáról, a kiskereskedelmi piacról és konkrét termékek előállításának lehetőségeiről.

A kereskedelmi és agrárszektor érintő versenyfelügyeleti eljárások és a beszállítókkal folytatott konzultációk során szerzett tapasztalatai alapján a GVH arra a következtetésre jutott, hogy a jellemzően **kis- és középvállalkozó** beszállítók nagyméretű kiskereskedelmi láncokkal, mint a legjelentősebb vevőkkel szembeni gyenge alkupozíciója háttérben a méretkülönbségekből és az ún. vevői erőből adódó hátrányok mellett az az indok is keresendő, hogy ezek a vállalkozások nincsenek kellően tisztában az érdekérvényesítési és jogalkalmazási lehetőségeikkel, illetve szakmai ismereteik is rendkívül hiányosak.

12. keretes: A GVH tapasztalatai a beszállítói keretszerződésekben szereplő tipikus „buktatókat” illetően

Leginkább a GVH által 2008. során párhuzamosan lefolytatott négy versenyfelügyeleti eljárás⁵⁴ tapasztalatai alapján látható, hogy a jellemzően a kereskedők által megszövegezett beszállítói keretszerződések milyen, a beszállítók helyzetét nagymértékben megnehezítő feltételeket tartalmaznak. Ezekben az eljárásokban ugyanis a GVH a Provera, a Spar, az Auchan és a METRO beszállítói keretszerződéseinek a Kertv. rendelkezéseivel történő összeegyeztethetőségét vizsgálta meg. A tárgyalások során tehát bizonyos feltételekre a beszállítóknak jobban oda kell figyelniük, hiszen azoknak a szerződésekben való megjelenése különös kockázatot jelenthet számukra.

A tapasztalatok alapján általános visszaélésként értékelhető az a kereskedői magatartás, hogy – szinte olvashatatlanul – **apró betűvel írott feltételeket** kötnek ki mind a beszállítói keretszerződésekben, mind a mellékletét képező kondíciós lapokon. Ezen gyakorlatot ugyanis megfelelő indokokkal nem lehet alátámasztani, igazolni.

Az egyik legszembetűnőbb probléma az, hogy egy **megelőlegezett díj** esetében tulajdonképpen a beszállító hitelez a kereskedőnek, mely gyakorlat méltányolható indokokkal nem támasztható alá. Emellett, több olyan eset is előfordul, amikor a kereskedő abban az esetben is szed díjakat a szállítóktól, amikor nincs mögötte valódi, a szállító által igényelt, illetve az ő érdekkörében felmerülő, szerződésben megfelelően definiált szolgáltatás, amit cserébe biztosítana. A díjrendszer azon elemeinek alkalmazása értékelhető jogsértőnek, amelyek esetén **az ellenszolgáltatás teljesítés ellenőrizhetősége fogalmilag és ténylegesen sem biztosítható**, miközben az adott szolgáltatás más piaci szereplőtől, piaci szolgáltatásként való igénybevételének lehetősége nyilvánvalóan hiányzik. A legjellemzőbb példa erre a marketing díj, illetve a belistázási díj követelése a kereskedő részéről.

Ide kapcsolódik az a gyakorlat is, amikor a szolgáltatás tulajdonképpen mindkét fél érdekkörébe beletartozik - így például **az akciós újság kiadásának költsége**, - azt azonban **nagyobb mértékben a beszállító fizeti meg**. A kereskedő így lényegesen kevesebb költséget vállal, holott az ő érdekkörében is felmerült az adott szolgáltatás.

Aggályos a **teljes körű visszáruzási gyakorlat** alkalmazása, mivel ilyenkor lényegében mindenféle korlátozás nélkül történik az áruk visszaküldése. Ebben az esetben a kereskedő mindenfajta – az áru fogyásából, vagy a szortiment váltásból eredő stb. – kockázatot áthárít a beszállítójára, miközben saját maga tulajdonképpen semmilyen nem vállal.

53 Lj. 46.

54 Hivatali nyilvántartási számuk: Vj-91/2008, Vj-92/2008, Vj-92/2008, és Vj-94/2008.

Az érdekvédelmi, illetve koordinációs szervezeteknek fontos szerepe lehetne abban, hogy – valamelyest ellensúlyozandó a kereskedelmi oldal erősebb tárgyalási pozícióit – olyan szabványszerződéseket dolgozzanak ki tagvállalataik, tagtermelőik számára, amelyekben a beszállítói érdekek hangsúlyosabban kerülnének megfogalmazásra.

Emellett fontos lenne olyan tájékoztató füzetek kibocsátása is tagok felé, amelyek – természetesen a teljesség igénye nélkül – tartalmazzák a kereskedők által megszövegezett beszállítói keretszerződésekben található, különös kockázatot jelentő szerződési pontokat. A beszállítói szerződések előkészítő tárgyalásainál emellett érdemes lenne közös jogi tanácsadó irodákat működtetni a mikro- és kisvállalkozás státusú tagok számára, esetleg jogi képviselési segítséget is megszervezni.

13. keretes: A beszállítói tréningek tematikus keresztmetszete

1. Az értékesítés az ellátási láncban

- az ellátási lánc működésének célja: a vevők minél jobb kiszolgálása,
- külső és belső ügyfelek,
- a teljes költség koncepciója,
- piacvezető vállalati gyakorlatok.

2. Vállalaton belüli ügyfelek és kapcsolatok áttekintése

- kapcsolat a stratégiai értékesítéssel, prioritások felállítása, visszajelzés módjának meghatározása, hatáskörök pontos definiálása,
- kapcsolat a termeléssel: termelési stratégiák, termelés-szervezés, erőforrás-tervek, határidők,
- kapcsolat a pénzüggel: fizetési határidők, jelentések,
- kapcsolat a logisztikával: szállítási határidők, a beszállítás ütemezése, áruátvétel,
- kapcsolat a beszerzéssel: beszállítói prioritások.

3. Szerződéskötési gyakorlatok

- a szerződés felépítése,
- a díjak, bonuszok, kedvezmények szerepe,
- a szolgáltatások számon kérhetősége, reklamációk,
- tárgyalási technikák,
- interaktív helyzetgyakorlatok.

4. Kapcsolattartás a beszerzőkkel

- szerződési feltételek: szállítás, minőség, határidők, garancia, szavatosság, fizetési feltételek, fizetési kedvezmények stb.
- a nem teljesítés következményei, kötbérezés,
- konfliktusok kezelése, jogérvényesítési lehetőségek,
- interaktív helyzetgyakorlatok.

5. Készletek, szállítási határidő, rendelés

- szállítói és belső határidők
- rendelés: mikor és mennyit?
- beszerzési ár vagy a beszerzés teljes költsége
- interaktív helyzetgyakorlatok

6. A beszállítók jog- és érdekvédelmi lehetőségei

- A Kertv. és a Tpv. releváns szakaszainak alkalmazása,
- A beszállítóknak a jelenleg meglévő jogi keretek közötti szerveződési, összefogási lehetőségei,
- A Kereskedelmi Etikai kódex működése,
- Az érdekképviselők szerepe.

A tanfolyamok megszerzésével kapcsolatban a GVH véleménye szerint a különböző érdekképviseletek – így például a Magyar Agrárkamara, ÉFOSZ, az Országos Kereskedelmi Szövetség, a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara, a Magyar Márkaszövetség, stb. – aktív szerepvállalása is hangsúlyt kell, hogy kapjon, hiszen a gyakran alulfinanszírozott beszállító cégek számára túlzott anyagi terhet jelenthet az azokon való részvétel.

Ugyancsak meghatározó szerepe lehetne e szervezeteknek abban, hogy a kereskedők által a termelőktől igényelt **tanúsítási rendszerek szabványosításában előbbre lépés történjen**, a meglévő különbségeket kiküszöböljék, vagy amennyiben ez nem lehetséges, akkor a nagy láncok tanúsítványainak kölcsönös, vagy független piaci szereplők által kibocsátott tanúsítványok egyoldalú elismerését elérjék mindazoknál a garanciális területeknél, ahol a termékek biztonságosságával, nyomon követésével kapcsolatosan igényelnek a kereskedők megbízhatóságot, többlet biztosítékokat.

A tanfolyam-szervezési piacon is egyre népszerűbbek már Magyarországon azok a képzések, melyek speciálisan a beszállítókat célozzák azzal a szándékkal, hogy csökkentsék a nyilvánvalóan meglévő jelentős alkupozícióbeli hátrányukat. A piaci információk alapján illetve a GVH saját tapasztalatainak figyelembe vételével az alábbi fontosabb problémák és témakörök szerepeltetése szükséges egy beszállítói tréning tantervében.

5.1.5. Maximált ármeghatározás a beszállítói szerződésekben a saját márkás termékekkel szembeni versenyhátrány kiküszöbölésére

Gyakran úgy lehetetlenítik el a kiskereskedelmi láncok a zöldség-, gyümölcsstermelőket vagy feldolgozó vállalatokat, hogy az általuk előállított, illetve feldolgozott termékeket – a legtöbbször szintén e termelők vagy feldolgozók által előállított vagy feldolgozott – a kereskedő cégnevére utaló márkával ellátott saját márkás termékekkel szemben hozzák kedvezőtlen helyzetbe úgy, hogy utóbbira sokkal kisebb haszonkulcsot raknak. Ennek következtében a végfogyasztóknál jelentkező ár szempontjából a saját márkás termékek jelentős versenyelőnybe kerülhetnek.

Erre a helyzetre kínálhatna megoldást az, ha a beszállítói szerződéseikben mind a termelők, mind a feldolgozók előre kikötnék azt, hogy a kiskereskedelmi láncok polcain megjelenő termékük maximum milyen áron kerülhet eladásra. Így a termékeiknél az általuk érvényesíteni kívánt esetleges árcsökkenés is sokkal könnyebben megjelenhetne a végfogyasztóknál, és azt kevésbé „nyelné le” a kiskereskedelmi szint.

Versenyjogi szempontból a maximált ármeghatározás nem számít versenykorlátozónak, amennyiben nem zárja ki, hogy az egyes kiskereskedelmi egységek annál alacsonyabb áron értékesítve versenyezzenek egymással.

14. keretes: A Versenytanács joggyakorlata a maximált árra vonatkozóan:

A VT először a Vj-20/2002/14. számú határozatának 23. bekezdésében mondta ki, hogy a tartósan alacsony áras- és akciós termékek **maximált ára pedig nem zárja ki, hogy az egyes kiskereskedelmi egységek annál alacsonyabb áron értékesítve versenyezzenek egymással.**

Ezt követően a Vágóállat- és Hús Termék Tanács eljárás alá vont ellen Vj-47/2003/18. számon meghozott határozatának 14. bekezdésében fejtette ki, hogy „**az árakra vonatkozó döntés akkor korlátozhatja a versenyt, ha megakadályozza az eladót, hogy más eladóknál alacsonyabb árat érvényesítsen, illetve a vevőt, hogy más vevőknél magasabb árat kínáljon. Ebből az is következik, hogy a maximális eladási ár, illetve a minimális vételi ár vonatkozó döntés nem tekinthető versenyt korlátozónak.**”

5.1.6. Márkázás

15. keretes: Az Európai Parlament álláspontja a termékdifferenciálással kapcsolatban

Az Európai Parlament európai élelmiszerákról szóló állásfoglalásának⁵⁵ 63. pontjában is kérte a mezőgazdasági termékek közötti differenciálás nagyobb támogatását a minőség függvényében különböző áraknak helyet hagyó értékesítési koncepció keretében. A 64. pontban kiemelte ugyanakkor, hogy egy erős márkanév megeremtése vagy a termékek megkülönböztetése megengedett gyakorlatok, és csupán az ezekből adódó helyzettel való visszaélés minősül tisztességtelen gyakorlatnak.

A 65. pontban szorgalmazta a mezőgazdasági termékeket megkülönböztető származási és földrajzi jelzések, valamint más tanúsítványok védelmére irányuló EU politikák megerősítését és racionalizálását.

A mai modern kereskedelmi környezetben a termékek megkülönböztetése elengedhetetlenül fontos marketing eszköznek számít.

Az adott márkaértékből származó előnyök a következők:

- Amennyiben az adott márkához mindig ugyanaz a (lehetőleg különleges) minőség társul, akkor az kialakíthat egy márkahű vásárlói kört,
- Ez megalapozhat egy - a differenciálatlan termékeknél - magasabb eladási árat,
- Ennek eredményeképp a termelő(k) alkuereje nőhet a kereskedelemmel szemben.

5.1.7. Bio-termelés

16. keretes: Az Európai Parlament álláspontja a bio-termelés jelentőségével kapcsolatban

Az Európai Parlament európai élelmiszerákról szóló állásfoglalásának⁵⁶ 61. pontjában kérte, hogy az Európai Unió és a tagállamok fokozottabban támogassák a biogazdaságokat; szorgalmazta továbbá, hogy a fogyasztók az ilyen jellegű mezőgazdasági termelésre irányuló ambiciózus pénzügyi ösztönző politika révén elfogadható árú, kiváló minőségű termékekhez juthassanak hozzá.

A biogazdálkozás Magyarországon jelenleg hozzávetőlegesen 122.000 hektáron folyik, az abba bevont területek aránya pedig csupán 1,7%⁵⁷. **Ennek a gazdálkodási formának a jellemzője, hogy a talajtermékenységet többnyire saját forrásból származó anyagokkal tartják fenn, az előállított élelmiszerek nem tartalmaznak szintetikus növényvédőszer-maradványokat, tilos a teljesítményfokozók használata, a génmanipulált szervezetek használata nem engedélyezett, csökkenti az energiateljesítményt és kíméli a nyersanyagforrásokat.** Az erre vonatkozó szakirodalomban többször találni utalást arra, hogy valószínűleg ez lehet a következő évek mezőgazdaságának egyik legjobban fejlődő ága. A piac dinamikáját mutatja az is, hogy az ökológiai termelés ellenőrzési piacon egyértelműen piacvezető Biokontroll Kht. éves jelentésében a szerződött termelőről illetve az ellenőrzött terület nagyságáról szóló számok az elmúlt években folyamatosan emelkedtek.

55 Lj. 46.

56 Lj. 46.

57 Központi Statisztikai Hivatal, *Statisztikai Tükör*, 2009. május 28.

17. keretes: Versenyfelügyeleti eljárás az ökológiai termelés ellenőrzési piacon

A GVH 2005. november 5-én a Tptv. 67. § (1) bekezdése és a 70. § (1) bekezdése alapján versenyfelügyeleti eljárást indított a Biokontroll Hungária Ellenőrző- és Tanúsító Közhasznú Társaság ellen, mert a GVH szerint vélelmezhető volt, hogy a Biokontroll gyakorlata megsértette a Tptv. 21. §-ának rendelkezéseit. A GVH észlelte, hogy a Biokontroll partnereivel kötött, illetve kötendő szerződéseiben a szerződés időtartamát egy évről öt évre hosszabbította, és a szóban forgó szerződéseket a partnerek a szerződés megszűnése előtt csak akkor mondhatják fel, ha az ökológiai termékek előállításával és kereskedelmével felhagynak. Mivel a Biokontroll a ökológiai termelés, feldolgozás és forgalmazás ellenőrzésének és tanúsításának piacán évekig csak egyedül volt jelen és vélhetően a vizsgálat indításának idején is erőfölényes pozícióban volt, nem volt kizárható, hogy a potenciális versenytársak elé belépési korlátot emelt azzal, hogy megakadályozta, hogy meglévő ügyfelei szolgáltatót váltsanak. A VT úgy ítélte meg, hogy a Biokontroll gazdasági erőfölényes helyzete a vizsgált magatartás tekintetében a - versenyfelügyeleti eljárás időkeretein belül vizsgálható, - 2002. novembere utáni időszakra vonatkozóan nem volt megállapítható, mert a gazdálkodók már legalább két piaci szereplő közül szabadon választhattak és a VT előtt nem volt ismert olyan tény, ami alapján egyébként a Biokontroll erőfölényére lehetett volna következtetni. Az eljárás ezért megszüntetésre került.⁵⁸

5.1.8. Réspiacokon való megjelenés

A kisárutermelőknek folyamatos termék- és értékesítési fejlesztéssel, nagy hozzáadott értékű réspiaci beszállításra, vagy a különösen nagy munkaigényű speciális kultúrák kialakítására kellene törekedniük olyan különleges árukkal (ilyenek a különleges minőségű vagy ökogazdálkodásból származó termékek például), amelyekre a nagy termelők és termelői társulások még nem álltak rá, vagy amelyek előállítása csak kistermelői szinten gazdaságos. Mindehhez azonban szaktudásra és szervezethez is szükség van.

5.2. Külföldön alkalmazott jogi megoldások magyar jogba való átültetésének megfontolása

Ami a jogi megoldásokat illeti, az agrár termelők szerveződéseivel kapcsolatos **holland vagy német megoldások magyar joggyakorlatba való átültetése** lehet az egyik lehetőség.

Olyan esetekben, amikor újszerű kérdések merülnek fel a kartellszabályok alkalmazásával kapcsolatban, **Hollandiában** lehetőség van arra, hogy a szóban forgó vállalkozások ún. „**informális vélemény kiadását**” **kérjék a versenyhatóságtól**, egyes kumulatív feltételek teljesülése esetén. A versenyhatóság egy „Igen,...amennyiben” policy-t alkalmaz, amelyet például a Bizottság is ismer. A fentiekben említett feltételek a következők:

1. **A jogi kérdés újdonsága:** olyan jogkérdés megválaszolásáról lehet szó, melyet sem a hatályos holland, sem közösségi jog alapján nem lehet megválaszolni-beleértve az iránymutatásokat, állásfoglalásokat, korábbi véleményeket.
2. **A kérdés társadalmi és/vagy gazdasági jelentőségét** figyelembe kell venni. Ebbe beletartozhat a tranzakcióhoz kötődő fontos beruházás, a résztvevő vállalkozások mérete, a kérdés gazdasági jelentősége a fogyasztó szempontjából.
3. **A hatóságnak a rendelkezésre álló információk alapján kell képesnek lennie arra, hogy a véleményt elkészítse**, tehát többlet-forrásokat nem mozgósíthat, nem indíthat eljárást a kérdés alapján.

A holland versenyhatóság nem ad ki ilyen véleményt, ha azonos ügyben eljárást folytat, vagy a bíróságon van azonos tárgyú per folyamatban; illetve akkor, ha a Bizottság vagy tagállami versenyhatóság folytat ilyen eljárást.

58 Hivatali nyilvántartási száma Vj-194/2005.

A fentiek természetesen az agrár szektorra is vonatkoznak, hiszen a hatóság elismeri, hogy a saját megítélés nehéz lehet egyes al-szektorokban, így az élelmiszer termelők körében, és a KAP-nak a 81. cikkkel kapcsolatos értelmezése terén is. A hatóság ezért kérésre meghallgatást is tart a kereskedelmi szövetségek részvételével, és szóbeli iránymutatást is ad számukra. Eddigi gyakorlatában egyszer került sor informális vélemény kiadására, ami a garnéla piacot érintette.

Németországban a versenytörvény (a továbbiakban: GWB) 3. cikkének (1) bekezdése szerint **a versenytárs vállalkozások és vállalkozások szövetségének megállapodásai** – amelyek tárgya a gazdasági tevékenység racionalizálása együttműködésekben keresztül – **mentesülhetnek, amennyiben ez nem érinti jelentősen a versenyt a piacon és a megállapodás célja a kis- és középvállalkozások (a továbbiakban: KKV) versenyképességének növelése.**

A (2) bekezdés szerint, hacsak az EKSz. 81. cikk (1) bekezdésének feltételei nem teljesülnek, a vállalkozásoknak joguk van egy 32c cikk szerinti határozathoz (nincs ok a beavatkozásra⁵⁹), amennyiben bizonyítják ezirányú jogi vagy gazdasági érdeküket.

A GWB ezen rendelkezései csak akkor alkalmazhatók, amennyiben az EK jogot nem kell alkalmazni, vagyis nincsen tagállamok közötti kereskedelmi érintettség.

A fentiek alapján a **mentesülés feltételei:**

- a) a megállapodást versenytársak kössék,
- b) a megállapodás tárgya a gazdasági tevékenység racionalizálása⁶⁰ legyen,
- c) a versenyt lényegesen ne befolyásolja⁶¹, és
- d) a célja a KKV-k versenyképességének javítása⁶² legyen.

59 Csak indokolt esetben van lehetőség a Bundeskartellamt döntésének kérésére. A Bundeskartellamt „nincs ok a beavatkozásra” jellegű döntése köti a hatóságot, azt legfeljebb csak új fejlemények tükrében változtathatja meg, így a megállapodás kapcsán a későbbiekben csak kivételesen járhat el.

60 A GWB által kiadott közlemény szerint a gazdasági tevékenység racionalizálása alatt olyan intézkedéseket kell érteni, amelyek mindegyik megállapodásban részes vállalkozás tevékenységét javítják. Így például az együttműködés vonatkozhat gyártásra, kutatás/fejlesztésre, reklámra, beszerzésre, forgalmazásra, finanszírozásra. A rendelkezés nem alkalmazható olyan együttműködésre, ahol az eredmény/hatékonyság nem a racionalizálásra épül, hanem a verseny kizárására. A pusztán árrögzítés minden esetben kizárt, legfeljebb akkor lehetséges az árakról/árelemekről történő egyeztetés, amennyiben az elengedhetetlenül szükséges a versenyképességet növelő együttműködések során. Ilyen eset lehet egy KKV-k közötti közös reklámot vagy forgalmazást szolgáló együttműködés.

61 A „verseny lényeges befolyásolása” kitéltelt minden egyes esetben külön vizsgálni kell a megállapodás érintett piacon gyakorolt hatásainak fényében. Itt elsősorban a megállapodásban részes vállalkozások piaci pozícióját, piaci részesedését, az együttműködés jellegét, annak intenzitását, valamint a piacon már megvalósult együttműködésekkel szembeni figyelembe venni. A Bundeskartellamt gyakorlata szerint a 10-15%-os piaci részesedés az a határ, amely alatt nem beszélhetünk lényeges hatásról még a lényegesebb versenyparamétereket (ár, kedvezmények, más árelemek) érintő megállapodások esetén sem. Amennyiben más, kevésbé lényeges versenytényezőket érint a megállapodás, akkor 15%-nál magasabb is lehet ez az érték. Mint látható, a GWB rendelkezései az közösségi jognál nagyvonalúbb mentesülési lehetőségeket biztosítanak a KKV-k megállapodásainak.

62 Ami a KKV-k versenyképességének javítása feltételt illeti, ott a közlemény a következőket mondja. A versenyképesség javításának minősül, ha sikerül az együttműködéssel növelni a kibocsátást, emelni a minőséget, szélesíteni a termékpalettát, rövidíteni a szállítási időket, valamint ésszerűbben lehet megszervezni a beszerzéseket, vagy a forgalmazást.