

A beszállítók koncentrációja következik?

Bár a válság alaposan átírta a magyar élelmiszer-forgalmazás trendjeit is, egyelőre a hazai, kisboltokra épülő láncok forgalmának stabilizálódása, sőt növekedése ellenére sem tört meg a nagy kereskedelmi láncok fölénye, azok ma is a napi cikkek forgalmának meghatározói.

Jól megfigyelhető koncentráció ment végbe Magyarországon az élelmiszer-kiskereskedelemben az elmúlt másfél évtizedben – magyarázta a jelenlegi helyzetet dr. Firniksz Judit, a Réti, Antall és Madl Landwell ügyvédi iroda versenyjoggal fog-

lalkozó szakértője –, de eközben kialakultak a sajátos, hazai modellek. A kisebb üzletek franchise-rendszereket kialakítva sikerrel vették fel a versenyt a multinacionális hálózatokkal, bizonyos tevékenységeket egységesítettek, miközben megőrizték sajátos

Hol tévedtek a pékek?

Mint ismeretes, váratlanul szigorú büntetést szabott ki a Gazdasági Versenyhivatal a Magyar Pékszövetséggel és egyes péküzemekkel kapcsolatban. A Magyar Pékszövetségnek, illetve a csatlakozó péküzemek együttműködésének a célja az volt, hogy a sütőipar egyes szereplőinek bevonásával, azok tevékenységét összehangolva elérje a kereskedelmi láncoknál az egységes, országos áremelést. Ennek érdekében egymás között üzleti titoknak minősülő információkat cseréltek, ezáltal lehetőséget biztosítva az összehangolt áremelésre, és annak a piacon történő elfogadtatására. Mind ezt elősegítette egy, a pékszövetség tulajdonában álló vállalkozás, amelynek keretében az érdekeltek egy közös termékkel kívánták a piacon megjelenni. A tényleges cél ugyanakkor e termék minimális árának meghatározásával szintén az egységes áremeléshez történő segítségnyújtás és felhívás volt. Végeredményben a Gazdasági Versenyhivatal megállapította, hogy a pékek kar-tellitálomban útközön módon próbálták meg az érdekeiket érvényesíteni. ■

Where were bakers mistaken?

The aim of the Association of Hungarian Bakers and baking companies was to cooperate and to harmonise the activities of the different actors in the baking industry, in order to be able to achieve a general price increase when selling to retail chains. This evolved exchanging confidential information and an interference banned by the Act on competition. The Association had put their new joint product on the market. Over's judgement stated that the bakers tried to form an illegal cartel. ■

Részlet a köztársasági elnök indokolásából:

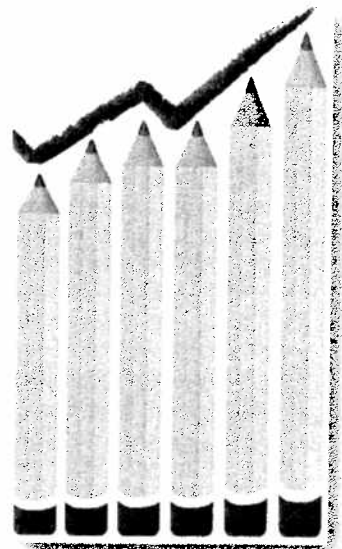
....Az Országgyűlés joga annak eldöntése, hogy az egyes vállalkozások közötti tisztességtelen magatartások visszaszorítása érdekében szükség van-e jogalkotói beavatkozásra. Az Országgyűlésnek ezt a döntését nem kívánom felülbírálni, bár kétséges számomra, vajon a törvény minden szempontból összhangban van-e az Európai Közösség irányadó versenyjogi jogszabályaival. Ugyanakkor a törvénnyel nem értek egyet, mert az előkészítetlen, átgondolatlan, kitűzött céljai elérésére nagy valószínűséggel alkalmatlan, és nélküli azoknak a sajátos eljárási szabályokat, amelyek szükségesek lennének a törvény által előírt hatósági eljárás megfelelő lefolytatásához." ■

Excerpt from the president's justification:

..."It is the Parliament's right to decide whether legislative means are needed to repel unfair market conducts. (...) I doubt whether the law is completely in line with the European Union's regulations of competition law. (...) However, I do not agree with the law because it has not been prepared well, is unadvised and possibly unable to achieve the objectives it set out..." ■

jellegüket és megmaradt köztük a verseny: így létrejöttek a városi belső kisboltokból álló hazai láncok.

Ezzel párhuzamosan megjelent az úgynevezett vevői erő fogalma, amely lényegében a kereskedők és a beszállítók közötti egyenlőtlen alkuhelyzetet írja le. A multinacionális üzletláncok ugyanis szükségképpen, a koncentrációból fakadóan befolyásos piaci helyzetben vannak, és alkuerejüket használják is a szerződéses feltételek kialakítása során. A beszállítók tehát olyan szerződéses feltételekkel szembe-sülhetnek, mint például a kiskereskedelmi üzletlánc által meghatározott polcpakolók vagy más szolgáltatók kötelező igénybevétele. A multinacionális cégektől azonban értelem szerűen nem kérhető számon a számukra – akár egyoldalúan – előnyös szerződéses feltételek alkalmazásának mellőzése, ha az egyébként a jogszerűség keretein belül marad. Ilyen gyakran felhozott feltételek például a hosszú fizetési határidők, a polcpenz kikötése, a nem együttműködő magatartás esetén a



jellegüket és megmaradt köztük a verseny: így létrejöttek a városi belső kisboltokból álló hazai láncok.

alkulást, vagyis az ideiglenes vagy végleges száműzetés alkalmazása. Mint dr. Firniksz Judit magyarázza, a koncentrációs folyamat a közösségi élelmiszerpiacon gyakorlatilag elkerülhetetlen jelenség, azonban nem szükségszerű, hogy a sok, egymástól független beszállító külön-külön álljon szembe a kereskedelmi láncok koncentráltabb és erősebb mezőnyével folytatott alkuk során.

Ahogy a helyi kisboltok megtalálták a maguk választát a

Parkoló pályán

Egyéni képviselői indítványként, némileg meglepetésként került a T. Ház elé a magyar beszállítók alkuhelyzetét – legalábbis első ránézésre – erősítő törvényjavaslat.

A kissé hosszadalmas név – „Törvényjavaslat a mezőgazdasági és élelmiszer-ipari termékek vonatkozásában a beszállítókkal szemben alkalmazott tisztességtelen forgalmazói magatartás tilalmáról” elsősorban a magyar beszállítók által sokszor kifogásolt kereskedelmi eszközök, mint a beszállítói visszavásárlási kötelezettség, költségáthárítás, az indokolatlanul hosszú fizetési határidők, valamint a kizárólagos értékesítési kötelezettség kikötése elé szabna gátat.

A törvényjavaslat megoldást keresett egy akutnak érzett piaci problémára, melyre azonban nem csupán a jogalkotás útján adható válasz. Az előbbi cikkben felvetett önszerveződés mellett a Gazdasági Versenyhivatal az ágazati szintű magatartási kódexek révén is megoldhatónak látja a kérdést.

A törvényjavaslat azonban egyelőre parkolópályára került – magyarázta dr. Dékány Csilla, a Réti, Antall és Madl Landwell ügyvédi iroda munkatársa, miután Sólyom László köztársasági elnök megfontolásra visszaküldte az Országgyűlésnek. A vissza-

küldés hátterében elsősorban az állt, hogy a tisztességtelen forgalmazói magatartások megfogalmazása és a jogszabály szabályozási rendszerben betöltött szerepe nem volt eléggé tisztázott, hiányzott a szabályozás szükségességét megalapozó háttér tanulmány, és nem volt világos az eljáró hatóságok hatáskörének felosztása sem, ahogy a törvényjavaslat nyelvezete is hagyott maga után kívánnivalót. A törvényjavaslat az alku-pozíciók kiegyenlítettenséget úgy szeretné rendezni, hogy tisztességtelen forgalmazói magatartásnak minősít egyes kereskedői magatartásokat. Sajátos módon a köztársasági elnök hívta fel a figyelmet arra az ellentmondásra, amely a magyar belső szabályozás és az EU-ba ágyazott piaci környezet közé feszül. Vagyis azt, hogy egy törvény hatálya szükségképpen kizárólag a hazai földrajzi határok közé szorul, ezért az éppen korlátozni kívánt kereskedők néhány kilométerrel arrébb, külföldön szerzik be az árut, és aligha választanak magyar beszállítót, így a törvényjavaslat végeredményben az eredeti célkitűzéssel, azaz a magyar élelmiszer-gazdaság fejlődésének elősegítésével szemben éppen ellenkező hatást érhet el.

franchise-rendszer kialakításával, úgy a beszállítók előtt is nyitva áll a lehetőség, hogy kidolgozzák a maguk túlélési stratégiáját. Olyan formát kell találniuk, amely úgy elensúlyozza a méretükből eredő versenyhátrányt, hogy közben megfelel a versenyjogi szabályozásnak, és az abból származó előnyök végső soron a fogyasztóknál is jelentkeznek.

Mint a szakértő magyarázta, a legkézenfekvőbb megoldás a beszállítók közötti együttműködés megvalósítása lenne. Nem egyszerű ugyanakkor meghatározni, hogy ez milyen formában öltönhet, milyen mélységben valósuljon meg és legfőképpen, hogy mi legyen az együttműködés célja és hatóköre.

A versenyjogi rendelkezések szerint ugyanis tilos az olyan megállapodás és összehan-

golt magatartás, amely a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását célozza, ilyen hatást fejt vagy fejthet ki.

Pontosan ezért sújtotta 2009. június 4-i határozatában összesen több mint 71 millió forint bírsággal a Gazdasági Versenyhivatal a Magyar Pékszövetséget, továbbá számos sütőipari vállalatot (lásd keretes anyagunkat). Az együttműködés ugyanis kívánatos, de nem korlátozhatja a ver-

senyt, mert evvel végső soron a fogyasztói érdekek sérülnek. Az alternatívákat ezért érdemes egy kicsit hosszabban és behatóbban mérlegelni, hiszen a szövetséget kötők feje felett mindig ott lebegnek a versenyjog szankciói.

Ilyen esetekben akár segítséget jelenthet egy értékesítési társulás keretében történő közös érdekérvényesítés. Az ilyen társulásban az értékesítés bizonyos elemei, valamint az azt elősegítő egyéb tevé-

The handbrake is on

A bill has been proposed in Parliament that would strengthen the bargaining position of suppliers and would limit detrimental conditions (buying back obligation of suppliers, long payment deadlines, etc.) set by retailers. At the same time, GVH thinks that the problems could be solved by sectorial codes of ethics. Meanwhile, the handbrake has been put on for the bill as the president of Hungary. László Sólyom did not approve of the bill and sent it back to Parliament. The law would impose fines from HUF 100,000 to HUF 500 million for unfair market conduct by retailers. ■

A kereskedelemről szóló törvény által szabályozott jelentős piaci erővel való visszaélés tilalmához képest a törvényjavaslat által tisztességtelennek minősített magatartásokat kizárólag a további feldolgozást nem igénylő termékek körére vonatkoztatva állapították meg: a törvényjavaslat által biztosított védelem kizárólag az abban meghatározott termékek, így például a tej- és húsipari termékek, a friss zöldségek és gyümölcsök, a malomipari termékek, valamint a borok vonatkozásában valósulna meg.

A tilalmazott tisztességtelen forgalmazói magatartás kapcsán kiszabható bírság jelentős, annak legkisebb mértéke 100 000 forint, legmagasabb mértéke 500 millió forint, illetve három éven belül ismételt tanúsított tisztességtelen forgalmazói magatartás esetén legalább 500 000, legfeljebb 2 milliárd forint lenne. ■

kenységek (így például a tárolás, hűtés) együttesen valósulnak meg úgy, hogy a résztvevők közötti verseny egyébként nem csorbul.

Egy szervezett formában megvalósuló együttműködés egységesen és titóképesen képviselheti a tagjait a kereskedőkkel történő szerződéskötés során. A végső cél azonban mindig a fogyasztók védelme, akik nem kerülhetnek rosszabb helyzetbe a társulás létrejötté miatt. ■

Next step: the concentration of suppliers?

According to Dr. Judit Firniksz, a competition law expert with law firm Réti, Antall and Madl Landwell, a concentration process took place in Hungarian food retail in the past 15 years and unique. Smaller stores established franchise systems and managed to compete with multinational chains successfully and Hungarian retail chains were formed. In parallel with this, an imbalance developed between the bargaining positions of retailers and suppliers. Multinational chains use their bargaining power to set contracting conditions. Therefore, suppliers have to accept conditions like the obligatory use of certain services or long payment deadlines. In Dr. Judit Firniksz's opinion, the concentration process is a completely normal phenomenon on the single market of the European Union, but suppliers could try to join forces to create better bargaining positions against retailers. Suppliers could establish a strategy for survival to offset their competitive disadvantage. Nevertheless, it is not easy to define the form, depth and scope of this cooperation. Competition law must also be taken into consideration, since it forbids agreements that prevent, limit or distort economic competition. On 4 June 2009, the Hungarian Competition Authority (GVH) imposed a HUF 71 million fine on the Association of Hungarian Bakers and several baking companies because of the reasons mentioned above. In cases like this a sales association could be of help in representing the members' interests when negotiating with retailers and in pre-selling activities like storing or cooling, without violating consumer rights. ■