

# Többfrontos harc a versenybarát kereskedelmi törvényért

**Az idei év kétségtelenül legtöbb munkával járó versenypártolási akciója a mindössze 10 §-ból álló kereskedelemről szóló törvényhez fűződik. Lapzártakor ugyan még javában tart a Kormány által benyújtott képviselői indítványok parlamenti vitája, a végeredmény tehát bizonytalan, mégis érdemes összefoglalni az eddigi történéseket, a szakmai vita lényegét és a lehetséges kimeneteket.**

Az 1978-ban elfogadott belkereskedelmi törvényt a piacgazdaság intézményrendszerének kialakulásával, majd később hazánk európai uniós csatlakozásával összefüggő jogharmonizációs folyamat következtében jelentős módosítások karcsúsították. Fokozatosan kikerültek többek között a fogyasztóvédelemre és a reklámozásra vonatkozó szabályok.

A GVH álláspontja szerint a piacgazdaságnak megfelelő törvénynek deklarálnia kellene a kereskedelem szabadságát, és ennek szellemében garanciális szabályokat illene megfogalmaznia minél kevesebb állami beavatkozás mellett. Ezt követelné meg a deregulációról szóló kormányhatározat és tágabb értelemben a versenyhez fűződő közérdek.

Az elmúlt években a kereskedelem szerkezete óriási átalakuláson ment át: a nagyméretű kereskedelmi létesítményeket működtető nemzetközi vállalatok és ezek áruházláncai egyre nagyobb piacot nyertek az addig megszokott áruválasztékhoz képest lényegesen gazdagabb kínálatukkal, relatíve alacsonyabb árszintjükkel, hétfégi és ünnepi nyitva tartásukkal, ami érthető módon kivívta a hagyományos kereskedők ellenszenvét. A kiskereskedelmi piacról való kiszorulástól



való félelem természetes védekező reflexeként a szakma ellentámadásba lendült, felhasználva a médiát és segítségül hívva a szabályozó államot. A hipermarketekre nem csak a versenytársak, hanem a beszállítók is panaszkodtak, akik rendszerint egymástól elkülönülve igyekeznek értékesíteni termékeiket és a nagyméretű vállalkozóval szembeni érdekérvényesítő képességük az áralku során gyenge. Sikk lett szidni a „multikat”, pedig a kereskedelmi forgalmi adatok alapján nyilvánvaló, hogy a fogyasztási cikkek piacán megélénkült versenynek köszönhető a fogyasztói árszint növekedési ütemének lassulása, az infláció mérséklődése.

A kereskedői szakma és a hazai termelők erőteljes lobbitevékenységének és a politikai közhangulatnak engedve a kormányzat a törvény első tervezeteibe olyan, a nagyméretű kiskereskedelem további térnyerését akadályozó direkt szabályokat épített be, melyeket versenykorlátozó hatásuk miatt az államigazgatási egyeztetés minden fázisában következetesen ellenezünk. A szabályok kö-

zül említésre méltó a nyitvatartási idő korlátozása, a nagy alapterületű üzletek építésének megakadályozása, és nem utolsósorban a beszerzési ár alatti értékesítés általános tilalma.

A többfordulós államigazgatási egyeztetés folyamán a GVH – tapasztalva a kereskedelmi kormányzat szabályozási iránti elkötelezettségét –, igyekezett egy szűkebb kereskedői körre alkalmazható, értelmes szabályozási alternatívát körvonalazni a vevői erővel szemben kiszolgáltatott, KKV-szektorba tartozó vállalkozások hatásosabb védelme érdekében.

A GVH a törvénytervezet előkészítésének során minden lehetséges alkalmat megragadott, hogy szakmailag alátámassza a kormányzat által javasolt szabályozási cél elérésére való alkalmatlanságát. A szokásos államigazgatási egyeztetéseken túl munkatársaink tollából a témát alaposan feldolgozó publikáció jelent meg,<sup>1</sup> valamint – ahogyan arról előző számunkban beszámoltunk – kétnapos konferenciát szerveztünk neves külföldi szaktekintélyek előadásaival a beszerzési ár alatti értékesítés és a vevői erő kérdéseiről. A rendezvényre a témában érintett tárcák munkatársai, valamint a Parlament egyes bizottságai és képviselőcsoportjai is meghívást kaptak. A szakértők egyöntetűen helytelenítették a kiskereskedelmi versenybe való direkt, ver-

<sup>1</sup> Bassola Bálint–Zubriczky Barbara: A vevői erő (buyer power) és a beszerzési ár alatti értékesítés (sales below cost) versenyjogi megítélése a nemzetközi tapasztalatok tükrében – Külgazdaság Jogi melléklet 2005/5–6.

**– Franciaországban 1996 óta van hatályban a beszerzési ár alatti értékesítést – a korábbinál is szigorúbban – tiltó Galland-féle törvény. Jelenleg a viták arról folynak, hogyan, milyen ütemben lehetne visszavonni, mert bebizonyosodott, hogy a tilalomból származó többletbevétel egyértelműen a kereskedőt gazdagította, abból a fogyasztó nem részesült, a fogyasztói árszint felfelé küszött.**

**– Az írországi kereskedelmi statisztikai adatok szerint 2000 óta az általánosan tapasztalható árcsökkenés (4–16%) ellenében a tiltással érintett élelmiszertermékek árai átlagosan 10%-kal növekedtek. Náluk 1987 óta hatályos tilalom, s 2005. november 8-án jelentették be az eltörlését.**

**– Ausztriában az Alkotmánybíróság 1990-ben a beszerzési ár alatti értékesítés tilalmát kimondó törvényt alkotmányellenesnek nyilvánította.**

senyjogon túli állami beavatkozásokat. Előadásukban Dobson professzor és Joe Phillips, az OECD versenyügyi részlegének vezetője arról számoltak be, hogy a hasonló intézkedéseket bevezető országok az infláció meglódulását és a munkanélküliség növekedését tapasztalták ahelyett, hogy árcsökkenést értek volna el, vagy megvédték volna a versenytársakat, illetve a beszállító termelő vállalkozásokat a hipermarkettláncokkal szemben.

A témában általunk felkutatott, viszonylag gazdag szakirodalom szintén

alátámasztja az előadásokban elhangzottakat: a beszerzési ár alatti értékesítés megtiltásával hosszabb ideje kísérletező országok – Írország, Franciaország – egyikében sem járt sikerrel a szabályozás. Nemhogy csökkent volna a beszállítókra gyakorolt nyomás az alacsony árak érdekében, hanem kimondottan növekedett; ha a nagyméretű kereskedő önálló üzletpolitikai döntésként nem csökkentheti reklámértékűen az árat, akkor majd az igen alacsony időszakos árat a beszállító terhére éri el.

Az árnyomáson túl a hipermarketnek számos más eszköze van a szerződéses feltételek önkényes módosítására.

A brit versenyhatóság a kereskedők és a beszállítók közötti kapcsolatok vizsgálata során több mint ötven kifogásolható magatartást azonosított (pl. polcpenz, árubemutató kampány költségeinek áthárítása). A probléma megoldására etikai kódex kidolgozását javasolta, amely szabályozná az általános szerződési feltételeket. A Supermarket Code szerint a feleknek 90 nap áll rendelkezésére a vitarendezésre, utána független mediátorhoz fordulhatnak a vevő költségén, ha pedig ez sem vezet eredményre, akkor a Director General of Fair Trading vizsgálja ki az ügyet. A tapasztalatok szerint azonban ez sem hozta meg a várt eredményt, mivel a beszállítók nem mertek panaszt emelni a nagyméretű kiskereskedők jogsértő magatartása ellen.

Erfeszítéseink eredményeként a Kormány előterjesztése és a Parlamenthez benyújtott törvényjavaslat már nem tartalmazza az általunk leginkább kifogásolt, a beszerzési ár alatti értékesítés tilalmi szabályát. Annak lehetőségét az önszabályozás, a kidolgozandó etikai kódex keretei körébe utalja, ami végül is kompromisszumos megoldásként értékelhető.

Sajnos azonban azt kellett tapasztalnunk, hogy a törvényjavaslatához beadott önálló képviselői indítványok újra elővették a Kormány által már előzőleg elvetett szabályozási módszert. Miután a törvényjavaslat parlamenti vitájában a GVH már csak korlátozottan kaphat szót, november 18-án sajtóközleményt adtunk ki a kereskedelmi törvénnyel kapcsolatos észrevételeinkről, melyben álláspontunkat hét pontban foglaltuk össze.

A tervezett korlátozó intézkedések előre látható hatásaiból azt a következtetést lehet levonni, hogy azok a magyar

fogyasztók érdekeivel ellentétesek lennének, rontanák a magyar gazdaság versenyképességét, és nem látszanak alkalmasnak a KKV-szektor vállalatainak a verseny kihívásaitól való védelmére.

MORVAYNÉ VÍGH KATALIN

**– A beszerzési ár alatti értékesítés tilalma a kereskedelmi verseny mérséklődését vonja maga után, mely a fogyasztói árak növekedését eredményezi.**

**– Az árverseny csökkenése miatt növekszik a nagy méretből fakadó előny, miközben nő a kis méretből eredő hátrány is, aminek eredőjeként a kereskedelemben keletkező jövedelem a nagyméretű láncok javára átcsoportosul.**

**– A koncentrációs folyamat erősödése a kereskedelmi piac versenyző jellegét csökkenti.**

**– Rövid távon a függő helyzetű beszállítók irányába megnő a közvetlen árcsökkentési nyomás, ami tovább gyengíti piaci pozícióikat.**

**– A versenyhatásos működése garancia arra, hogy a termékek minősége javuljon.**

**– A nagyméretű kereskedelmi létesítmények építésének akadályozása a már piacon levőket erősíti, a verseny csökkenése kényelmes profittöbblet-szintet állandósít.**

**– A szabályozási intézkedések betartatása növekvő bürokráciát feltételez, ami növeli az állam kiadásait.**



# Hangpostacsapda

## Avagy apró sikerélmények a vizsgálók életében

**Az elmúlt év közepe táján párhuzamos eljárás indult két mobiltelefon-szolgáltató – a Vodafone Magyarország Rt. és a T-Mobile Magyarország Távközlési Rt. – ellen, mert a hangposta-szolgáltatást úgy építették föl, hogy a hívó fél számára nem biztosítottak döntési lehetőséget az üzenethagyás illetve a hívás azonnali megszakítása között. A hívó félnek így minden esetben díjfizetési kötelezettsége keletkezett, akkor is, ha a hívott készüléke ki volt kapcsolva. Arról volt tehát szó, hogy a szolgáltatók a hangpostára irányított hívásokat felépült hívásokként kezelték és ezután számláztak.**

A probléma abból keletkezett, hogy a szolgáltatók a hangposta bejelentkezése előtt semmilyen formában nem jelezték a hangpostára irányítást, és a hívó fél díjfizetési kötelezettsége a hangposta bejelentkezésével egy időben megkezdődött, anélkül, hogy azt tudta volna. A Versenytanács mindkét vizsgálat alapján megállapította, hogy a mobiltelefon-szolgáltatók visszaéltek erőfölényükkel és 90 napos türelmi időt biztosítva, megtiltotta a versenytörvényt sértő magatartás folytatását.

A kifogásolt magatartás kétségtelenül anyagi hátrányt okozott a szolgáltatók előfizetőjét hívó azon fogyasztónak, aki nem kívánt hangposta-üzenetet hagyni, ráadásul a hátrány nagysága attól is függött, hogy a hívást indító előfizető milyen díjcsomagra fizetett elő saját szolgáltatójánál. A szolgáltatók előfizetőit hívó fo-



gyasztókat – azáltal, hogy a hívást végződött szolgáltató kikerülhetetlen – olyan feltétel vállalására kényszerítették, amelyeket azok nem feltétlenül akartak igénybe venni. A kifogásolt magatartás a szokásos üzleti gyakorlatból nem következik, hiszen több szolgáltató is valamilyen módon tájékoztatja a hívót arra, hogy a hívott fél nem elérhető, valamint a díjfizetési kötelezettség késleltetett indítása műszakilag megoldható és nem járt volna aránytalan többletköltséggel.

A hívó fél előzetes figyelmeztetésével kapcsolatos technikai megoldások, illetve a figyelmeztetés vagy a késleltetés szükséges időtartama olyan kérdések, amelyek felvetették az egységes szolgáltatói gyakorlat kialakításának szükségességét. Ennek érdekében a versenyfelügyeleti eljárás vizsgálói a jogalkotásról szóló törvény adta lehetőséggel<sup>1</sup> jelezték a szakminisztériumnak a vonatkozó hatá-

lyos rendelet(ek) módosításának szükségességét.

Az Informatikai és Hírközlési Minisztérium áttekintve a jelzett problémát, megtalálta a megoldást: 2006. január 1-jétől a hírközlési előfizetési szerződésekről szóló miniszteri rendelet<sup>2</sup> kiegészül a hangposta-szolgáltatással kapcsolatos rendelkezéssel, mely leszögezi, hogy ha a hívott fél nem érhető el és hangposta-szolgáltatást vesz igénybe, erről a szolgáltató köteles a hívó felet szövegbemondással a hangposta igénybevétele előtt díjmentesen tájékoztatni. Ezt követően két másodpercet kell biztosítani a hívó félnek, hogy az üzenethagyásról dönthessen, illetve díjmentesen megszakíthassa a hívást, ha azt nem kívánja igénybe venni.

Ilyen egyszerű!

**MORVAYNÉ VIGH KATALIN**

<sup>1</sup> 1987. évi XI. tv. 44. §

<sup>2</sup> 16/2003. (XII. 27.) IHM rendelet az elektronikus hírközlési előfizetői szerződésekre és azok megkötésére vonatkozó részletes szabályokról