

A mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek vonatkozásában a beszállítókkal szemben alkalmazott tisztességtelen forgalmazói magatartás tilalmáról szóló 2009. évi XCV. törvény alkalmazásának hatósági végrehajtási szempontú áttekintésének, III. módosított változata

(Jelen dokumentum szakmai munkaanyagnak minősül, peres vagy közigazgatási eljárás során nem felhasználható, hivatkozási alapnak nem tekinthető. A jogértelmezés a jogalkalmazó mindenkori feladata és felelőssége.)

1.) Alapelvek

- a) A mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek vonatkozásában a beszállítókkal szemben alkalmazott tisztességtelen forgalmazói magatartás tilalmáról szóló 2009. évi XCV. törvényt (a továbbiakban: Törvény) a Mezőgazdasági Szakigazgatási Hivatal (a továbbiakban: MgSzH) különös jelentőségű, nagy horderejű törvénynek ítéli, melynek végrehajtását komoly és fontos feladatnak tekinti.
- b) Az MgSzH érzékeli, hogy a Törvény előírásainak való megfelelés valamennyi jogalkalmazó részéről eddigi üzleti gyakorlatának jelentős mértékű felülvizsgálatát igényli, és nagyfokú alkalmazkodást követel meg. A Törvény végrehajtása az MgSzH-től tevékenységének folyamatos fejlesztését követeli meg, melyet széles szakmai egyeztetésen, folyamatos párbeszéden, az egyes tapasztalatok visszacsatolásán és a hivatali eljárás transzparenciáján keresztül kíván megtenni.
- c) Az MgSzH a Törvény végrehajtása során alapvetően szigorú, de egyúttal objektív, a vállalatok közötti tisztességes üzleti kapcsolatokat elősegítő szerepet kíván betölteni. Mivel a Törvénynek nem célja a piaci verseny korlátozása, illetve az éles piaci és üzleti viták felszámolása, ezért az MgSzH is ebben a szellemben végzi majd tevékenységét.
- d) Az MgSzH a Törvény által biztosított szankcionálási lehetőség fokozottabb kihasználására a minősített esetekben (ismétlődő, nem együttműködő, kijátszó vagy széleskörű kedvezőtlen hatással járó, stb.) törekszik.
- e) Az MgSzH számára egyaránt fontos a Törvény által számára teremtett lehetőség és a Törvény céljában foglalt felelősség érvényesülése.
- f) Az MgSzH a végrehajtás során fokozottan együtt kíván működni a társhatóságokkal és figyelembe kívánja venni a társhatóságok tapasztalatait.

2.) Az MgSzH eljárása

- a) Hogyan indulhat hivatali eljárás?
 - o Bejelentésre (közzétett formanyomtatványon és az elvárt minimális tartalommal, érdekelt fél által az MgSzH Elnökének megküldött beadvány alapján)
 - o Hivatalból (bejelentés alapján lefolytatott vizsgálat során az MgSzH által tapasztaltak vagy egyéb módon az MgSzH tudomására jutott információk alapján)
- b) Mire terjed ki az MgSzH vizsgálata?

Két vagy több személy vagy személyiség közötti üzleti kapcsolatra.
- c) Vizsgálati lépések –
 - Első lépés:
 - o Személyi hatály megállapítása azzal, hogy

- ha legalább az egyik fél a Törvény hatálya alá tartozik - függetlenül attól, hogy melyik fél az -, akkor a vizsgálat lefolytatható;
 - a személyi hatály teljes körű kivizsgálása érdekében a vizsgálat más érintett szereplőkre is kiterjeszthető;
 - az érintett feleknek a törvényi definícióba való besorolását az MgSzH – az önmeghatározásra vonatkozó esetleges nyilatkozatokat figyelmen kívül hagyva – saját maga határozza meg.
- Második lépés:
- o A tárgyi hatály megállapítása, miszerint a felek közötti üzleti kapcsolat
 - forgalmazói magatartást testesít-e meg vagy
 - a Törvény, illetve hatóság által előírt kötelezettségre vonatkozik-e.
- Harmadik lépés
- o Minősítés, miszerint
 - a tárgyi hatály alá eső magatartás tisztességtelen vagy nem tisztességtelen azzal, hogy a minősítéshez a magatartás előzményeit és a magatartásból eredő hatásokat (következményeket) is vizsgálja az MgSzH;
 - a kötelezettség elmulasztásra, megszegésre vagy teljesítésre került-e.
- Negyedik lépés
- o Ténymegállapítás azzal, hogy
 - a ténymegállapítás véglegesítéséhez – amennyiben szükséges – az érintett felek véleménye előzetesen megkérhető, észrevételezhető;
 - indokolt-e a vizsgálat kiterjesztése vagy új vizsgálat kezdeményezése az MgSzH-n belül vagy társhatóságoknál.
- Ötödik lépés
- o Szankció-megállapítás
- Hatodik lépés
- o Tájékoztatás
 - az ügyfelek felé;
 - nyilvános irányba;
 - eseti ügyek tapasztalatainak leszűrése, értékelése megosztása tekintetében.
- Hetedik lépés
- o Visszaellenőrzés
 - a szankció teljesüléséről;
 - a tisztességtelen forgalmazói magatartás megszűnéséről;
 - a kötelezettség teljesítéséről.

3.) **Végrehajtási elvek**

a) Az MgSzH

- a kérelemre induló eljárásban a kérelemben megjelölt forgalmazói magatartást vizsgálja, míg a hivatalból indított eljárás az adott kereskedő által folytatott tevékenység teljes körű vizsgálatát is jelentheti;
- a bejelentés vizsgálata során tapasztalt további jogsértést hivatalból indított eljárás keretében külön ügyként vizsgálja;
- kapcsolódó vizsgálat keretében a beszállítónál is folytathat ellenőrzést;
- a személyes adatokat zártan kezeli;
- a bejelentésre indított eljárást jellemzően kötelezettségvállalási szankcióval zárja, a hivatalból indított eljárás keretében jellemzően a bírságolás szankcióját alkalmazza;

- minősített (ismétlődő, nem együttműködő, kijátszó vagy széleskörű kedvezőtlen hatással járó, stb.) esetekben elsődlegesen a bírságolás szankcióját alkalmazza;
 - egy szerződés vagy szerződés elem semmisségének megállapítására nem illetékes, de vizsgálata során erre vonatkozóan ténymegállapítást tehet, közvetlen jogkövetkezmény nélkül.
- b) Hatósági eljárásban megállapított jogkövetkezmény miatt a kereskedő által a beszállítóval szemben érvényesített egyoldalú és a beszállító számára hátrányos intézkedés a Törvény 8. § (2) bekezdés szerinti körülmények lényeges megváltozásának minősül.
- c) Üzletszabályzat
- Az MgSzH az üzletszabályzatban foglaltakat a kereskedelmi szerződésben foglaltakkal együtt értelmezi. Az egyes szerződéses kondícióknak a kereskedelmi szerződésben is írásban meg kell jelenniük, amennyiben eltérnek az üzletszabályzatban rögzített, általános szerződési feltételnek minősülő tartalomtól illetve, ha üzletszabályzat maximális értékben határozza meg az egyes díjak mértékét.
 - A Törvény módosítása kiterjedt az üzletszabályzat tartalmi előírásának változására, így a szolgáltatásért fizetendő legmagasabb díj mellett meg kell határozni az annak elszámolásánál alkalmazandó számítás módját is.
 - Az MgSzH az üzletszabályzat egyértelmű megfogalmazását várja el.
 - A felszámított díj költségarányosságát konkrét (bejelentésre vagy hivatalból indult) eljárás kapcsán vizsgálja az MgSzH.
- d) Kötelezettségvállalás
- A kereskedőnek teljes körűen kell kötelezettséget vállalnia minden jogsértésére.
 - A kötelezettségvállalás esetén nincs általános jellegű teljesítési határidő, az az adott esetre vonatkozóan kerül meghatározásra.
- e) Beszerzési szövetség (társulás, franchise, stb.) által megvalósított tisztességtelen forgalmazói magatartás szankcionálásakor az MgSzH a teljes nettó árbevétel és a jogszabály-sértés jellegét, súlyát, területi kiterjedését és annak általános alkalmazását együttesen veszi figyelembe.
- f) A hatósági eljárásban a beszállító, illetve a kereskedő nyilatkozata arról, hogy a kereskedővel kötött szerződés és a szerződő felek közötti viszonyrendszer mindenben megfelel a Törvény előírásainak – összhangban a Törvény 3. § (4) bekezdésével – nem mérvadó.
- g) Ugyanazon forgalmi célhoz kötődő két vagy több bónusz elem, illetve díj kikötése tisztességtelen.

4.) A Törvény egyes rendelkezései

a) Hatály

- A Törvényt a jogalkotásról szóló 2010. évi CXXX. törvénnyel együttesen kell értelmezni, így a hatályra vonatkozó rendelkezéseket is. Ennek értelmében a személyi hatályt megalapozza a beszállító, illetve kereskedő egyikének magyarországi székhelye, telephelye, fióktelepe.

- A Törvény tárgyi hatálya – többek között – kiterjed:
 - o szerződéses viszonyokban megjelenő, kereskedő által beszállító felé tanúsított forgalmazói magatartásokra, beleértve az európai uniós tagállamban vagy harmadik országban székhellyel rendelkező beszállítók felé tanúsított forgalmazói magatartásokat;
 - o a kereskedő és kereskedő közötti viszonyrendszerre (külföldi és hazai kereskedő közöttire egyaránt, legyen az akár anyavállalat-leányvállalat viszony);
 - o a fenti magatartásokhoz kapcsolódó jogviszonyokra, dokumentumokra (például szerződések, üzenetváltások, szállító levelek, számlák, üzletszabályzat);
 - o a kereskedő és azon vállalkozások közötti viszonyrendszerre, amelyek egyszerre állítanak elő mezőgazdasági, élelmiszeripari terméket és értékesítenek más beszállítótól származó terméket;
 - o azon viszonyrendszerekre, amelyekben a mezőgazdasági és élelmiszeripari terméket előállító vállalkozás az általa gyártott terméket kereskedelmi tevékenységet folytató vállalkozásán keresztül (közreműködő szereplő közbeiktatásával) értékesíti;
 - o a beszállító és a vele a termék beszerzésével, illetve értékesítésével kapcsolatban szolgáltatás nyújtása révén a kereskedő érdekkörében eljáró, vagy helyette közvetlen üzleti kapcsolatba kerülő harmadik közreműködő vállalkozás viszonyrendszerére.
- A Törvény alkalmazásában kereskedőnek minősül a terméket átalakítás nélkül továbbértékesítő nagykereskedő, továbbá a gasztróértékesítést végző vállalkozás.
- A beszállító fogalma kiterjed a beszállító vállalkozások kizárólagos irányítása alá tartozó kereskedőcégekre is, beleértve a több kereskedőn keresztül történő értékesítést is, ha a kizárólagos irányítás, mint feltétel teljesül.
- Tevékenysége alapján a beszállító egyben kereskedő is lehet.
- A Törvény alkalmazásában a TÉSZ vagy termelői csoport, értékesítési pozícióban beszállítónak, felvásárlási pozícióban kereskedőnek minősül.
- A Törvény személyi hatálya alá tartozik valamennyi beszerzési társulás vagy szövetség, franchise alapon működő vagy más konstrukcióban együttesen beszerző, és kedvezményeket együttesen érvényesítő kereskedő.
- A „beszerzési szövetség” fogalomnak nincs törvényi szintű meghatározása, a beszerzési szövetséget a közös, összehangolt beszerzés, a szövetségszerű együttműködés alapozza meg. A beszerzési szövetség a résztvevők együttműködésének nem formai, cégszerű megjelölése, az együttműködésnek a tartalma vizsgálendő, az üzletszabályzat, valamint a szerződéses rendszer alapján.

b) Egyoldalúan előnyös feltételek előírása

Az MgSzH eljárása során vizsgálja az egyoldalúan előnyös feltételek előírásának körülményeit. Egyoldalúan előnyös kockázatmegosztást eredményezőnek minősül különösen az a szerződési feltétel, amely:

- a szerződés bármely feltételének értelmezésére a kereskedőt egyoldalúan jogosítja;
- kizárólagosan a kereskedőt jogosítja fel annak megállapítására, hogy teljesítése szerződésszerű-e;
- a beszállítót teljesítésre kötelezi abban az esetben is, ha a kereskedő nem teljesíti a szerződést;
- lehetővé teszi, hogy a kereskedő a szerződéstől bármikor elálljon, vagy azt felmondja, ha a beszállító

ugyanerre nem jogosult;

- kizárja, hogy a beszállító a szerződés megszűnésekor visszakövetelje a már teljesített, ellenszolgáltatás nélküli szolgáltatását, ide nem értve, ha a szerződés megszűnésére a beszállító szerződésszegése következtében kerül sor;
- kizárja vagy korlátozza a beszállító lehetőségét arra, hogy szerződéses kötelezettségeit beszámítással szüntesse meg;
- lehetővé teszi, hogy a kereskedő tartozását más személy a beszállító hozzájárulása nélkül átvállalja,
- kizárja vagy korlátozza a kereskedőnek az általa igénybe vett közreműködőért való felelősségét;
- kizárja vagy korlátozza a beszállító jogszabályon vagy a felek közötti megállapodáson alapuló igényérvényesítési lehetőségeit, kivéve, ha azt egyben más, jogszabályban meghatározott vitarendezési móddal helyettesíti;
- a bizonyítási terhet a beszállító hátrányára változtatja meg.
- a beszállító meghatározott magatartását szerződési nyilatkozata megtételének vagy elmulasztásának minősíti, ha a magatartás tanúsítására nyitva álló határidő ésszerűtlenül rövid;
- a beszállító nyilatkozatának megtételére ésszerűtlen alaki követelményeket támaszt;
- lehetővé teszi, hogy a kereskedő a szerződést egyoldalúan, a szerződésben meghatározott alapos ok nélkül módosítsa, különösen, hogy a szerződésben megállapított pénzbeli ellenszolgáltatás mértékét csökkentse, vagy lehetővé teszi, hogy a kereskedő a szerződést egyoldalúan, a szerződésben meghatározott alapos okkal módosítsa, ha ilyen esetben a beszállító nem jogosult a szerződéstől azonnali hatállyal elállni, vagy azt felmondani;
- a kereskedő teljesítését olyan feltételtől teszi függővé, amelynek bekövetkezte kizárólag a kereskedő akaratán múlik;
- a beszállítót túlzott mértékű pénzüsszeg (kötbér) fizetésére kötelezi, ha a beszállító nem teljesít vagy nem szerződésszerűen teljesít.

c) Egyoldalú visszavásárlás

Az egyoldalú visszavásárlás tilalmához kapcsolódóan rögzítendő, hogy a bizományosi szerződés kötése tisztességtelen forgalmazói magatartásnak minősül, mivel a kereskedő nem viseli az értékesítés kockázatát.

d) Költségek

Tisztességtelen forgalmazói magatartásnak minősül a kereskedő üzleti érdekeit szolgáló, - különösen üzletlétesítéssel, üzemeltetéssel, működéssel a terméknek a kereskedő által igénybe vett logisztikai egységből más logisztikai egységbe vagy az üzletbe történő szállítással összefüggő - költségek részben, vagy egészben történő áthárítása a beszállítóra, vagy például:

- boltnyitási hozzájárulás;
- rezsi, bér, stb.;
- a kereskedelmi működési költségek megváltása.

A logisztikai szolgáltatók szolgáltatásait igénybe vehetik a beszállítók, vagy a kereskedők.

A beszállítót a szállítási szerződésben rögzített teljesítési helyig terheli a logisztikai költség. A logisztika nem a termék előállításának része.

e) Értékesítéssel összefüggő szolgáltatások

- Az egyes termékek kereskedelmi árrésének mértékét az MgSzH a Törvény előírásai alapján közvetlenül nem vizsgálja.
- A tilalmazott háttérkondíciók (pl. logisztikai díj) a nettó beszerzési árba való beépülése („nettósítás”) önmagában nem törvénysértő, ha ez nem tisztességtelen forgalmazói magatartásként értékelhető módon (pl. kilistázással való fenyegetés) történik, és a szállító és a kereskedő akaratgyezőségén alapul.
- A Törvény által nem tilalmazott háttérkondíciók (pl. marketing díj) nettó beszerzési árba való beépítése („nettósítás”) a szolgáltatás bármilyen formában történő tényleges nyújtása esetén tisztességtelen forgalmazói magatartásként értékelhető, hiszen ezekért a szolgáltatásokért arányos díjazásra tarthat igényt a kereskedő, továbbá az ilyen típusú kereskedelmi gyakorlat adózási kérdéseket is felvet.
- A hatóság vizsgálati eljárása során különös figyelmet fordít fenti követelmények teljesülésére, az egyes esetekben egyedileg vizsgálva a beszerzési árak alakulását a háttérkondíciók méretének változásának függvényében.
- A szolgáltatásért felszámított díjak arányosságát az adott szolgáltatás nyújtásának összes körülménye vizsgálatával (például marketingszolgáltatásnál a marketingtevékenység hatására létrejött többletforgalom, stb.), egyedileg kell értékelni. A vizsgálat kiinduló pontja az üzletszabályzat, alapelvei a polgári jogi szabályokon nyugszanak, megítélésénél figyelembe vehető APEH vagy más szakértői vélemény.
- A szolgáltatásért felszámított díjak esetében nincs előre meghatározott, az MgSzH által általánosan elfogadott költségarányos profitráta.
- Valós ellenszolgáltatást tartalmazó szolgáltatási díj előlegfizetése tisztességes magatartásnak minősül.
- Ténylegesen nem nyújtott szolgáltatásért felszámított díjnak – ezáltal tisztességtelennek - minősül különösen:
 - o a belistázási díj;
 - o a választéktartási díj (termék meghatározott szélességű választékának fenntartásáért felszámított díj);
 - o az expanziós hozzájárulás;
 - o az adminisztrációs költség, hozzájárulás;
 - o születésnap hozzájárulás;
 - o családi nap rendezvény költségeihez való hozzájárulás;
 - o együttműködési díj;
 - o társulási díj;
 - o ütemezett szállításért felszámított díj.
 - o EDI hozzájárulás (elektronikus adatcserére alkalmas számítógépes rendszer kiépítésével kapcsolatos költségek áthárítása),
- Tisztességtelen forgalmazói magatartásnak minősül a pénzügyi garancia díj felszámítása, amennyiben

azt a kereskedő maga nyújtja a beszállítónak.

- Tisztességtelen forgalmazói magatartásnak minősül a logisztikai díj felszámítása.
- Tisztességesnek minősül a választékbővítésért felszámított díj, amennyiben tényleges többletszolgáltatást jelent a beszállító részére. A többletszolgáltatás tényének kimutathatónak kell lennie a kereskedő és beszállító szerződéseiből.
- Tisztességes forgalmazói magatartásnak minősül például a termék kiemelt helyen való elhelyezéseért (gondolavég, stb.) fizetendő díj, az IT díj, az árubemutató díj felszámítása, amennyiben az valós szolgáltatás és arányos díjazást számítanak fel érte.
- Tisztességes forgalmazói magatartásnak minősül a marketing hozzájárulásnak átalánydíj vagy a forgalom meghatározott százaléka formájában való felszámítása, amennyiben az valós szolgáltatás és arányos díjazást számítanak fel érte. A marketing díj alkalmazása mellett felszámított további marketing tevékenységekért díj felszámítása azonban már tisztességtelen forgalmazói magatartásnak minősül.
- Tisztességes forgalmazói magatartásnak minősül a hibás áruért kezelési díj felszámítása, amennyiben a hiba a beszállítónak felróhatóan merült fel és a díj arányos.
- Tisztességes forgalmazói magatartásnak minősül a termék bevizsgálási költségének beszállító és kereskedő közötti arányos megosztása azzal, hogy kizárólag a hibásnak minősülő termék vizsgálatának költsége áthárítható a beszállítóra.
- Tisztességes forgalmazói magatartásnak minősül a piacszervezési díj (ügynöki díj) alkalmazása, amennyiben mögötte a kereskedő által nyújtott és arányos többletszolgáltatás van.

f) Bónuszok

- A progresszív bónusz alkalmazása tisztességes forgalmazói magatartásnak minősül, amennyiben reális többletteljesítmény áll mögötte a kereskedő részéről a beszállító felé. Ezért a progresszív bónusz fogalmával ellentétes, amennyiben a kereskedő indokolatlanul alacsony értékesítési célokat (volumen, érték) kíván az egyes bónuszszávok esetében meghatározni.
- A többlettértékesítés esetén a teljes volumen (nem csak a többlet) tekinthető bónusz számítási alapnak. A progresszivitás ugyanis ott jelenik meg, hogy az előre megállapított szintet meghaladja az értékesítés, azaz az ösztönző elem teljesült, így nem minősül fix bónusznak, aminek a fizetése nem kötődik többlet teljesítményhez.
- A fix bónusz – vagy bármilyen néven, azonos tartalommal bíró bónusz – alkalmazása egyértelműen tisztességtelen magatartás, mivel nem kötődik forgalmi többletteljesítményhez.
- Nem számít fix bónusznak a kereskedő által teljesített éves forgalom után százalékos értékben meghatározott, és kifizetett marketing díj vagy más szolgáltatás díja (ezen díjak nem nettósíthatók).
- Az olyan bónusz, amelyet a beszállítótól árengedményként azért kérnek, mert egy beszerzési társaság tagjainak beszállítójává válik, jellegét tekintve tisztességtelen forgalmazói magatartásnak minősül, figyelemmel arra, hogy a progresszív bónusz ismérveit nem teljesíti.
- Az Eurobónusz nem teljesíti a progresszív bónusz ismérveit, ezáltal tisztességtelen forgalmazói magatartásnak minősül.

- Az előlegfizetés – tekintettel a többletteljesítmény elvárására – a progresszív bónusznál tisztességtelen forgalmazói magatartást eredményez.
- A külön akcióra vonatkozó mennyiségi visszatérítés tisztességtelen forgalmazói magatartásnak minősül, mivel a többletteljesítményt a beszállító által nyújtott árkedvezmény biztosítja, és ezért indokolatlan a beszállítótól utólagos bónusz visszatérítést kérni.

g) Akció

- A kereskedő és a beszállító által közösen indított akcióknál alapvető szempont, hogy a kereskedőnek a beszállítótól kapott engedményt át kell adnia a fogyasztónak, abból nála nem képződhet árrés. A beszállítói hozzájárulásnak mind időtartamában, mind mennyiségében meg kell egyeznie az engedménnyel.
- A kereskedő nem akciózhat le kevesebb árut a fogyasztók irányába, mint amennyit maga is olcsóbban vásárolt a beszállítótól az akcióra hivatkozva.
- Az akció időtartamaként csak egy, megszakítások nélküli folyamatos időszak értékelhető, mindaddig tart ameddig akciós áron értékesítenek.
- Az MgSzH az akcióra történő beszállítás kezdetét, gyakoriságát, elhúzási lehetőségét, időtartamát és a mennyiséget együtt vizsgálja.
- Aggályos az akciós áron történő beszerzés és a teljes áras beszerzés keverése.
- A kereskedő által a beszállító hozzájárulásával a végső fogyasztónak nyújtott árengedmény fogyasztó irányába történő nyújtásának végső időpontjától számított harminc napon belül a kereskedőnek a nyújtott árengedményről és az azzal érintett termékmennyiségről el kell számolnia a beszállító felé. Az elszámolás alapja a beszállító által nyújtott engedmény értékben (mennyiség X bruttó beszerzési árkülönbözlet –akció előtti és akciós ár közötti különbség-), ehhez képest mekkora a kereskedő által fogyasztónak átadott engedmény (eladott mennyiség X fogyasztói árkülönbözlet – akció előtti fogyasztói ár és az akciós fogyasztói ár közötti különbség -). Az elszámolandó, a tovább nem adott árengedmény összegét megkapjuk, ha a beszállító által nyújtott engedményből kivonjuk a kereskedő által átadott engedményt és a különbözlet pozitív összegű.
- A virtuális karton alapú akciók esetén az akciókra vonatkozó szabályokat kell alkalmazni.
- Az MgSzH a tartósan alacsony ár szerződésbeli kikötését az akciós értékesítéssel azonosan ítéli meg.
- Tisztességtelen forgalmazói magatartásnak minősül a terméknek a beszállító által számlázott átadási ára, illetve a kereskedő általi saját előállítás esetén önköltségi ára alatt történő forgalmazása a kereskedő által a végső fogyasztó felé. (A kivételek megegyeznek az agrárpiaci rendtartásról szóló törvényben korábban szabályozottakkal.) A törvénymódosítással változtak a vizsgálat indításának feltételei (pl. bejelentés, a vizsgálhatóság időtartama, hivatalból indított eljárás stb.), az önköltségi ár alatti forgalmazás. A kivételek között meghatározott „nem teljes értékű termékek kiárusítása” nem változott, azokat elkülönítve jól látható tájékoztató tábla alatt lehet értékesíteni. Az MgSzH az önköltség meghatározásánál a kereskedő önköltség- számítási szabályzata szerint jár el.
- Az MgSzH kizárólag a 2011. február 1. napja után induló - akciókat vizsgálja.

h) Fizetési határidő

- A 30 napos fizetési határidőt meghaladó késedelmes fizetések tolerálásához (türelmi idő biztosításával) a beszállító érvényesen nem járulhat hozzá.
- A fizetési határidő kezdetének az számít, amikor a terméket a kereskedő vagy a javára eljáró más személy birtokba veszi (átveszi).
- A kereskedő nem esik a 30 napon túli fizetési késedelembe, ha a beszállító a számlát az áru átvételét követően tizenöt napon belül nem adja át.
- Tisztességes forgalmazói magatartásnak minősül, ha a kereskedő a számlakompensáció érvényesítése esetén annak tényéről, az érvényesítés napjától számított tizenöt napon belül értesíti a beszállítót.
- Az akciós értékesítés miatti elszámolás nem változtatja meg a termék ellenértékének a birtokba vételt követő 30 napon belüli kifizetési kötelezettségét.
- A hibás számlát a kereskedőnek a kézhezvételtől számított öt napon belül kell visszaküldenie a beszállítónak, abban pontosan megjelölve a hiba mibenlétét ahhoz, hogy tisztességes magatartást tanúsítson.
- A folyamatos áruátvétel – így például a meghatározott mennyiség több ütemben történő átadása, adott esetben naponta meghatározott mértékben – esetén is vizsgálni kell a fizetési határidő betartását. A hatóság olyan vizsgálati módszert alkalmaz, melynek során a gyűjtőszámlák gyakorlata indokolt esetekben ésszerű fizetési ütemezéssel továbbra is fennmaradhat.
- A fizetési határidő lejárta előtt történő számlakiegyenlítésért felszámított díj (skontó) tisztességtelen magatartásnak minősül.

i) Hibás teljesítés

A beszállító általi hibás teljesítéséből eredő követelések polgári jogi igényként érvényesíthetőek.

j) Termékrendeléssel kapcsolatos közlési határidő

Az ésszerű határidő megítélése egyedi esetben, az összes körülmény vizsgálatával történhet, a kialakult üzleti gyakorlat figyelembevételével.

Budapest, 2011. január 30.