

Miért tiltják a viszonteladói árrögzítést?

A vállalkozások alapérdekeit érinti a vállalkozások közötti együttműködés szabadsága. Az együttműködés különböző formái az értékesítés bonyolult részfolyamatait segítik összehangolni. Miért bünteti mégis a Gazdasági Versenyhivatal az árrögzítést? A versenyjogi jogszabályok alapvetően a gazdasági versenyt korlátozó megállapodásokat kívánják megakadályozni, mivel a kívülállók részére hátrányosak és ezek a résztvevők számára biztosítanak előnyt. A tiltott magatartáshoz tartoznak az olyan vertikális típusú megállapodások is, amelyek az eladási árat határozzák meg a forgalmazási lánc különböző szintjein.

A viszonteladási ár meghatározásának súlyos versenykorlátozó hatásai lehetnek. A rögzített ár megakadályozza a szállítót abban, hogy az értékesítés növekedéséből előnye származzon, és így a forgalmazói felé csökkentse az árakat. Elősegítheti továbbá a forgalmazási szinten megvalósuló összejátszást. Általánosságban enyhítheti a gyártók és a kiskereskedők közötti versenyt, és csökkentheti a gyártó árrésére nehezedő nyomást.

A GVH **Vj/104/2014.** ügyszámú aktuális határozata is ezt hangsúlyozza. Az eljáró versenytanács a konkrét eset indoklásában arra hivatkozik, hogy már az Európai Unió versenyjogot kell alkalmazni, ha a vizsgált magatartások alkalmasak lehetnek arra, hogy a tagállamok közötti kereskedelemre gyakoroljanak hatást. Érdekesség, hogy **ezt abban az esetben is meg lehet állapítani, ha a nagy és kiskereskedők ugyan kizárólag Magyarországon tevékenykednek, de a viszonteladók által forgalmazott termékeknek a gyártója Magyarországon kívüli másik uniós tagállam területén működik.**

A vertikális megállapodásra vonatkozó EU rendelet értelmében **a megállapodás fogalmának fő eleme a szerződő felek közötti akarategység. A vizsgált magatartás vertikális megállapodásnak minősülhet abban az esetben is, ha az akaratok egyezését kifejező egyértelmű megállapodás nem létezik, mert a GVH még ekkor is bizonyíthatja, hogy az egyik fél egyoldalú politikája a másik fél beleegyezését élvez.** Kiemelendő, hogy **a megállapodásra irányuló szándékot közvetett módon is ki lehet fejezni.** Az ajánlott ár elfogadása már önmagában utalhat arra, hogy akarategység jött létre.

A vizsgált ügy kapcsán az is elmondható, hogy az eljáró versenytanács két esetben könnyen hoz döntést az akarategység megállapításáról. Az egyik esetben, **ha konkrét bizonyítékokat szerez** például az e-mailen történő kommunikáció vizsgálatakor.



A nagykereskedő a kiskereskedőnek például az alábbi módon tesz javaslatot: „*Szerintem át kéne árazni. Ezen nem keresel és a piacnak sem tesz jót.*”, amelyre az következő válasz érkezik, “*Javítottam az árakat*”. A másik egyértelmű eset, és ekkor az akarategység és ezzel együtt a kiskereskedő jogsértése könnyen ki is zárható, **ha az áremelésre vonatkozó kérés elutasításra kerül** és a kiskereskedő kifejezetten elhatárolta magát a verseny korlátozására tett kísérlettől.