

Tisztességtelen forgalmazói magatartás gyakori kérdések és válaszok

Magyarországon 2010. óta törvény szabályozza a tisztességtelen forgalmazói magatartás tilalmát. A törvény jogsértés igazolása esetén lehetőséget biztosít szankcionálásra is.

A mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek vonatkozásában a beszállítókkal szemben alkalmazott tisztességtelen forgalmazói magatartás tilalmáról szóló 2009. évi XCV tv. (Tfmtv.) általános célja, hogy a kereskedelmi gyakorlatokat a mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek tekintetében a beszállítók és kereskedők között oly módon szabályozza, hogy tiltja azoknak a kereskedői módszereknek az alkalmazását, amelyek lehetőséget biztosítanak a kereskedőnek a két fél közötti egyenlőtlen piaci alkupozícióval és a gazdasági erővel való visszaélésre.

A törvény hatálya (kire és mire vonatkozik)

1. Mi minősül mezőgazdasági terméknek?

Mezőgazdasági és élelmiszeripari terméknek minősül az Európai Parlament és a Tanács 2002. január 28-i 178/2002/EK rendeletének 2. cikke szerinti fogalom alá tartozó termék, amely a végső fogyasztó számára való értékesítéshez további feldolgozást nem igényel.

2. A gyógyszernek nem minősülő gyógyhatású készítményekre kiterjed-e a Tfmtv. hatálya?

A Tfmtv. hatálya alá tartoznak a kizárólag növényi összetevő(ke)t vagy növényi összetevőt is tartalmazó gyógyszernek nem minősülő gyógyhatású készítmények közül a tabletták, teák és teakeverékek.

3. Külföldi székhelyű vállalkozás hazai székhelyű vállalkozással kötött kereskedelmi szerződésére vonatkozik-e törvény?

Hatósági eljárás során a magyarországi székhellyel, telephellyel, fiókteleppel rendelkező, forgalmazói tevékenységet végző vállalkozás kereskedelmitevékenységéhez kapcsolódó valamennyi szerződése vizsgálható.

4. A magyarországi és a külföldi jogi személy közötti szerződéses kötelezettségekre a felek által választott jog az irányadó?

A tisztességtelen forgalmazói magatartás tilalmának megsértése miatt indított eljárás közigazgatási ügy. A választott jog (593/2008/EK rendelet 1. cikk (1) bekezdés) nem alkalmazható közigazgatási ügyekre.

Árakkal (árváltozás, árkedvezmény), akciós értékesítéssel kapcsolatos kérdések

5. Árváltozás bejelentése, elfogadása és/vagy elutasítása és az ezzel összefüggő szállítási kötelezettség szabályozása.

Amennyiben a beszállító az árváltozási kérelmét annak tervezett hatálybalépése előtt a szerződésben rögzített időpontban bejelentette a kereskedőnek, de a kereskedő az árváltozást a jelzett határidőig írásban nem fogadta el, a beszállító jogosult felfüggeszteni a további szállításokat. Az árváltoztatás hatálybalépésének késleltetése, további határidők érvényesítése a döntés elfogadására, illetve az árváltoztatás elutasítása esetén meghatározott ideig tartó szállítási kötelezettség előírása a korábbi átadási áron, egyoldalúan előnyös kockázatmegosztást eredményező szerződéses feltétel, ami tisztességtelen forgalmazói magatartásnak minősül.

6. Mi minősül beszerzési, vagy önköltségi ár alatti értékesítésnek?

A beszerzési ár alatti értékesítés akkor valósul meg, ha egy adott árutétel bruttó beszerzési ára, vagy számított önköltsége magasabb, mint a vizsgált tételből értékesített mennyiség fogyasztói ára. Az önköltségi ár alatti értékesítés vizsgálata a kereskedő által végzett élelmiszer előállításra, illetve feldolgozásra vonatkozik.

7. Az önköltségi ár alatti forgalmazás milyen termékekre terjed ki?

Önköltségi ár alatti értékesítés a terméknek a kereskedő általi saját előállítás esetén (pl. helyben sült pékáru) értelmezhető.

8. Forinttól eltérő valutában történő számlázás esetén hogyan számítják át a beszerzési árat HUF-ra?

Azoknál a számláknál ahol az átadási árat a beszállító nem HUF-ban határozta meg, az átadási ár átszámítása a beszállító általi teljesítés időpontjában érvényes MNB középárfolyam figyelembe vételével történik.

9. A forinttól eltérő valutában, fix árfolyamon történő megállapodás esetén hogyan számítják át a beszerzési árat HUF-ra?

Abban az esetben, amikor igazoltan, külön megállapodás alapján, fix árfolyamon lekötött devizával egyenlíti ki a kereskedő a kötelezettségét, amegállapodásban meghatározott árfolyam, amennyiben azt hitelt érdemlően bizonyított, elfogadható.

10. A „kettőt fizet hármát kap” típusú és a „kuponos” akció (a harmadik ajándék, de lehet más termék is) megítélése beszerzési ár alatti értékesítés vizsgálatánál.

Az „ajándékba adott” termékek térítésmentes átadása, valamint a „kupon” átadásával érvényesített kedvezmény nem befolyásolja, nem csökkenti a számlázott átadási árat.

11. Mi minősül akciós értékesítésnek?

Az akció a szokásostól eltérő, forgalomnövelő célzatú kereskedelmi tevékenység. A Tfmtv. a kereskedők fogyasztók részére szervezett olyan akcióit vizsgálja, melynek keretében a kereskedő a termék árából árengedményt ad, amely engedményhez a beszállító az átadási árból adott engedménnyel járul hozzá. A hatóság vizsgálja az akció előtti, az akciós időszakban érvényes, valamint az akciót követő átadási árat. Amennyiben megállapítható, hogy az akció előtti átadási ár lecsökkent az akcióra való tekintettel, majd az akciót követően azonos vagy közel azonos szintre visszaállt az átadási ár, kétséget kizáróan bizonyítható a beszállító hozzájárulásával megvalósított akciós értékesítés.

12. Szervezhető-e akciós értékesítés bizományosi értékesítés alkalmazásával?

A bizományosi értékesítés alkalmazása a kereskedő számára egyoldalúan előnyös kockázatmegosztást jelent, megvalósítja a tisztességtelen forgalmazómagatartást. A bizományosi értékesítéssel történő akciós értékesítés célja a Tfmvtv. megkerülése.

13. Akciós értékesítés elszámolásnak megfelel-e, ha a nagykereskedő bekéri a végső fogyasztónak értékesítőkiskereskedőktől az elszámolásokat és ezeket összesítve számol el a beszállítóval, úgy hogy a nagykereskedő akiskereskedőkkel az adatszolgáltatásuk alapján nem számol el?

A törvény alapján a kiskereskedőnek el kell számolnia a nagykereskedő felé a kapott engedménnyel, ha az engedményt a beszállító adta, majd a nagykereskedőnek kell elszámolnia a beszállítóval a beszállítótól kapott engedményre vonatkozóan.

14. Akciós elszámolás helyett alkalmazható-e az akciós időszak meghosszabbítása?

Igen. Az akciós értékesítés meghosszabbítására elsősorban az in-out akcióknál van lehetőség. A meghirdetett akciós értékesítés befejezését követően az akciós áron történő értékesítés a készlet erejéig meghosszabbítható. Az akciós értékesítés meghosszabbításánál figyelembe kell venni, hogy ugyanazt a terméket azonos időpontban nem lehet többféle fogyasztói áron forgalmazni.

15. A beszállítótól kapott árengedménnyel mennyi időn belül kell elszámolni?

A kereskedő az akciós értékesítés befejezését követő 30 napon belül köteles elszámolni a beszállítóval.

16. Hogyan történik a beszállító hozzájárulásával nyújtott akciós engedmény elszámolása?

Az akciós értékesítéssel az akció végső időpontjától számított harminc napon belül a kereskedőnek el kell számolnia a beszállító felé. A kereskedőnek a nyújtott árengedményről és az azzal érintett termékmennyiségről is el kell számolnia. Az elszámolásból egyértelműen ki kell derülnie, hogy a kereskedő mennyi árut vett át akciós átadási áron, és a rendelkezésére álló készletből mennyit értékesített akciós fogyasztói áron, valamint az akciós időszakban nem értékesített mennyiségre kapott beszállítói árengedmény összegének, amelyet a kereskedő köteles visszafizetni a beszállítónak. Elszámolási kötelezettség nem keletkezik, ha a kereskedő az akciós engedménnyel beszállított mennyiségnél nagyobb mennyiséget értékesít a meghirdetett akciós időszakban. A beszállító nem köteles az akciós áron beszállított mennyiségnél nagyobb mennyiségre biztosítani az engedményt.

17. Az utólagos árkedvezmény megítélése

Tisztességes forgalmazói magatartás a szerződő felek által megállapított valamely korábbi időszakban elért vagy becsült mértékhez képesti többletértékesítés, forgalomnövekedés alapján megállapított, a termék kereskedelmi forgalmának tulajdonságaival összefüggő, arányos mértékű – utólagos árkedvezmény (progresszív bónusz). Fix bónusz alkalmazása tisztességtelen forgalmazói magatartásnak minősül.

18. Számlaengedmény kiköthető a szállítási szerződésekben?

Igen, amennyiben a szerződő felek a szállítási szerződésben vagy kondíciós lapon a szerződés megkötésekor számlaengedményben állapodnak meg, és minden számlán tételesen érvényesítik az engedményt tisztességes forgalmazói magatartást folytatnak.

Fizetési határidővel kapcsolatos kérdések

19. A fizetési határidő számítása, az ellenérték megfizetésének teljesítési helye

Az áru ellenértékének az átvételt követő 30 napon túli kifizetése tisztességtelen forgalmazói magatartás. A 30 napos fizetési határidő számításának első napja az áruátvételt követő nap. Ha a fizetési határidő utolsó napja munkaszüneti vagy ünnepnap, a termék ellenértékét ezen időpont előtt kell utalni. Ha a beszállító számlája nem érkezik meg a kereskedőhöz 15 napon belül, a kiegyenlítésre nyitva álló határidő a számla megérkezésétől számított 15 nap. A kereskedőnek a hibás számlát a kézhezvételtől számított 5 napon belül vissza kell küldenie a beszállítónak. Az ellenértéket a kötelezett kereskedő akkor fizette meg, amikor bankszámláját a számlavezető bank igazolhatóan megterhelte a számla összegével.

20. Ha a kereskedő önhibáján kívül nem tudja tartani a törvény által előírt 30 napos fizetési határidőt, mentesülhet-e a törvény által előírt szankciók hatása alól?

A kereskedő csak a Tfmvtv-ben meghatározott kivételek (pl. 15 napon túli számlaküldés, hibás teljesítés) fennállása esetén mentesülhet a törvény által előírt szankciók hatása alól. A kivételek tényét hitelt érdemlően igazolni kell.

21. Számlák 30 napon túli kifizetése gyűjtőszámlázásnál

A gyűjtőszámla teljesítésénél az első beszállítás (átvétel) időpontját kell figyelembe venni, ehhez képest kell a számla ellenértékét 30 napon belül kiegyenlíteni.

22. A beszállító által 30 napnál hosszabb fizetési határidővel kiállított számlák teljesítése

Tisztességtelen forgalmazói magatartásnak minősül a termék ellenértékének - hibás teljesítés esetének kivételével - a beszállító részére a 30 napon túli kifizetés abban az esetben is, ha a beszállító a számlát 30 napot meghaladó fizetési határidővel állítja ki.

Háttérszolgáltatással kapcsolatos kérdések

23. Fizethető-e bónuszelőleg?

Nem, mert a bónuszelőleg felszámítása tisztességtelen forgalmazói magatartás.

24. A bónuszok kiszámításánál a termék NETA-val növelt átvételi árának figyelembevétele tisztességtelen forgalmazó magatartásnak minősül-e?

Igen, ha a kereskedő a NETA-t is tartalmazó bruttó összegből számítja a forgalmat. Az utólagos árengedmény csak a forgalmazott termék mennyiségének növelésére lehet ösztönző, tényleges többletértékesítésen kell alapulnia. Ennek a feltételnek nem felel meg, ha a forgalomnövekedés oka a NETA bevezetése miatt előállt megnövekedett átadási ár.

25. A bónuszok számításánál a kereskedők a számítás alapjaként figyelembe vehetik-e a népegészségügyi termékadóval (továbbiakban: NETA) növelt átadási árat?

A progresszív bónusz csak a forgalmazott termék mennyiségének növelésére ösztönző lehet, azaz tényleges többletértékesítésen kell alapulnia. Nyilvánvalóan nem jelent többletértékesítést, ha az nem mennyiségi többletben jelenik meg, hanem a megnövekedett bruttó átvételi árban.

26. A marketing hozzájárulás mértéke meghatározható-e a teljesített forgalom százalékában?

Tisztességes forgalmazói magatartásnak minősül a marketing hozzájárulásnak a forgalom meghatározott százalékában történő felszámítása, amennyiben az valós szolgáltatás és arányos díjat számítanak fel érte. A marketing díjnak a realizált forgalom százalékában történő meghatározásánál is szükséges meghatározni a szolgáltatás maximális díjtételét. A százalékban meghatározott díj érvényesítése mellett az úgynevezett „csomagban nyújtott marketing szolgáltatás” alkalmazása esetén, a csomagban található tevékenységekért további díjak tételes felszámítása már tisztességtelen forgalmazói magatartásnak minősül.

27. Az áruszállítás költségei továbbszámlázhatóak a beszállítók felé?

A szállítási költségek érvényesítésével kapcsolatban szükséges különbséget tenni, hogy a szállítási szolgáltatás nyújtása, ill. igénybevétele a beszállító teljesítése (áru átadása, átvétele) előtt vagy után történik. Ha a teljesítés helye a szállítási szerződésben egy központi raktárbázis, akkor a teljesítés helyére történő szállítás költsége a beszállítót terheli. A szállítást végezheti saját fuvarszkőzzel, de akár a kereskedő fuvarozási szolgáltatását is igénybe veheti. Ebben az esetben a beszállító és a kereskedő a szállítási szerződéstől független szolgáltatási szerződést köt fuvarozásra. A fuvarozási szerződés díjait, a szolgáltatás jellegének megfelelően a fuvarozási normák szerint alakítják ki. A fuvarozási szolgáltatásoknál, mivel a szolgáltatás értéke mérhető paraméterekkel igazolható (áru térfogatsúlya, tömege, mérete, szállítási távolság, speciális szállítási igények, stb.) a szolgáltatás díját tételesen kell meghatározni.

Üzletszabályzattal kapcsolatos kérdések

28. Minden forgalmazói tevékenységet végző vállalkozásnak kötelező üzletszabályzatot készítenie?

Húszmilliárd forint alatti nettó árbevétel esetén nem kell üzletszabályzatot készíteni.

29. Kötelező az üzletszabályzatokat nyilvánosságra hozni?

A kereskedő köteles az üzletszabályzatot internetes honlapján, vagy ha nincs honlapja, akkor az ügyfélforgalom számára nyitva álló helyiségben nyilvánosságra hozni, valamint a NÉBIH-nek elküldeni.

30. Milyen szempontok szerint ellenőrzi a NÉBIH az üzletszabályzatokat?

A hatósági ellenőrzés kiterjed arra, hogy nyilvánosságra hozták-e a hatályos üzletszabályzatot, az alkalmazott gyakorlat megfelel-e a leírtaknak, valamint előírtak-e a beszállítóknak az üzletszabályzatban nem található feltételeket.

31. Milyen szankciók várhatóak, ha az ellenőrzés hibákat tár fel?

A NÉBIH eltilthatja a kereskedőt az üzletszabályzatban szereplő rendelkezés alkalmazásától, ha az nem egyértelmű megfogalmazású, a szolgáltatás, illetve ellenszolgáltatás nincs pontosan meghatározva, vagy a kereskedő által felszámított díj nem költségarányos, valamint jogsértő magatartás igazolása esetén a megállapított jogsértés miatt hatósági eljárást indít.

Egyéb kérdések

32. A kereskedő a leszállított termékek kötelező visszavásárlásáról vagy visszavételéről megállapodhat-e a beszállítóval?

A leszállított termékek visszavásárlásának, illetve visszavételének tilalma általános érvényű, nem csak az akciós értékesítésre vonatkozóan tiltott a visszavásárlás. Kivétel a kereskedő áruválasztékába első ízben történő bevezetés során a kereskedő készletében maradt, valamint a beszállítótól közeli lejáratúként átvett és a fogyaszthatósági, illetve minőségmegőrzési idő lejártát követően a kereskedő készletében maradt termék értékesítése.

33. Alkalmazható-e belistázási, átlistázási és visszalistázási díj a kereskedő áruválasztékába bekerülő termékeknél?

A belistázási, átlistázási és visszalistázási díjak alkalmazása tisztességtelen forgalmazói magatartásnak minősül.