

**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 vizsgálandó, 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 többletjeljesítmény 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 többletértékesítés 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 többletjeljesítményhez.
- 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 árkülönbség – akció előtti és akciós ár közötti különbség-), ehhez képest mekkora a kereskedő által fogyasztónak átadott engedmény (eladott mennyiség X fogyasztói árkülönbség – 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 különbséget 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.**