

Retail & Consumer Newsletter

Hungary • Issue 4 • 13 November 2009



Contacts:

Péter Biczó
Director, R&C Industry Leader
Assurance
E-mail: peter.biczo@hu.pwc.com
Tel: +36 1 461 9235

Anita Mekler
Senior Manager
Tax & Legal Services
E-mail: mekler.anita@hu.pwc.com
Tel: +36 1 461 9372

Gorge Surguladze
Manager
Advisory
E-mail: gorge.surguladze@hu.pwc.com
Tel: +36 1 461 9127

Dr. Judit Firniksz
Manager
Réti, Antall and Madl Landwell Law Firm
E-mail: judit.firniksz@landwellglobal.hu
Tel: + 36 1 461-9202

PricewaterhouseCoopers
Wesselényi utca 16.
Budapest
H-1077
Tel: + 36 1 461 9100

www.pwc.com/hu

Tartalom

- Az élelmiszer termékpálya piaci szereplőit érintő új törvény (2. oldal)
- A magyar élelmiszeripar beszállítóinak nehézségei és a lehetséges megoldás (5. oldal)
- Az Európai Bizottság vertikális korlátozásokra vonatkozó átdolgozott csoportmentességi rendelete (8. oldal)
- Szolgáltatásaink (10. oldal)

Contents

- New legislation affecting economic operators in the food industry (Page 2)
- Providing a possible solution to the difficulties faced by suppliers in the Hungarian food industry (Page 5)
- The European Commission's recast block exemption regulation on vertical restraints (Page 8)
- Our services (Page 10)

Kiskereskedelem és fogyasztási cikkek kerekasztal-beszélgetés

Nyelve: Magyar

Ezúton szeretnénk tájékoztatni, hogy 2009. december 10-én egy szakmai kerekasztal-beszélgetés keretében elemezzük a tisztességtelen forgalmazásra vonatkozó törvény alkalmazásának nyitott kérdéseit, valamint a kereskedelmi szereplők közötti szolgáltatások, promóciós ügyletek adóvonzatait. A rendezvényen a hatóság képviselői valamint a PricewaterhouseCoopers szakértői folytatnak interaktív beszélgetést az iparág legfontosabb szereplőivel.

A kerekasztal-beszélgetésről bővebb információt hamarosan küldünk Önnek.

Retail and Consumer roundtable

Language: Hungarian

We would like to inform you that PricewaterhouseCoopers's Retail & Consumer Group is organising a roundtable discussion on 10 December 2009 where we will analyse outstanding issues concerning the application of the act on unfair trading practices and the tax implications of services and promotional transactions between commercial operators. During the event, the representatives of the competent authorities and PricewaterhouseCoopers's experts will have an interactive discussion with the key sectoral players.

We will send you further information about the event in the near future.

1. Az élelmiszer termékpálya piaci szereplőit érintő új törvény

Októberben az Országgyűlés elfogadta a *mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek vonatkozásában a beszállítókkal szemben alkalmazott tisztességtelen forgalmazói magatartás tilalmáról szóló 2009. évi XCV. törvényt („Törvény”).*

A Törvény fontos szabályokat és súlyos szankciókat tartalmaz az élelmiszeripar és a kiskereskedelmi ágazat szereplői számára, elfogadása azonban nem volt bírálattól mentes. A Törvény tervezetét Sólyom László köztársasági elnök 2009. július 15. napján megfontolásra visszaküldte az Országgyűlésnek. A visszaküldés háttérében elsősorban az állt, hogy a tisztességtelen forgalmazói magatartások megfogalmazása és a jogszabály szabályozási rendszerben betöltött szerepe nem volt tisztázott, hiányzott a szabályozás szükségességét megalapozott háttér tanulmány, nem volt világos az eljáró hatóságok hatáskörének felosztása, továbbá a tervezet kodifikáció-technikai ellentmondásokat is tartalmazott. A köztársasági elnök kiemelte, hogy mivel a Törvény hatálya kizárólag a Magyar Köztársaság területére, illetve a Magyarországon honos jogalanyokra terjedhet ki, felmerülhet az, hogy a kereskedők külföldi beszállítóktól szerzik majd be termékeiket, így a Törvény végeredményben az eredeti célkitűzéssel, azaz a magyar élelmiszergazdaság fejlődésének elősegítésével szemben éppen ellenkező hatást érhet el.

A köztársasági elnök álláspontjához hasonlóan a Gazdasági Versenyhivatal („GVH”) is hangsúlyozta a Törvény tervezetéről készített tanulmányában, hogy a hatásvizsgálat készítése elengedhetetlen az élelmiszer termékpálya piaci szereplőinek viszonyát ilyen jelentős mértékben érintő szabályozás kidolgozásához. A GVH szerint helyesebb lett volna a Törvény tervezetét visszavonni, és külön jogszabály helyett a *kereskedelemről szóló 2005. évi CLXIV. törvénynek („Kereskedelmi törvény”)* a jelentős piaci erőre vonatkozó szabályai közé

1. New legislation affecting economic operators in the food industry

In October 2009, the Hungarian Parliament adopted Act XCV of 2009 on the prohibition of unfair retailer-to-supplier trading practices concerning agricultural and food products (“the Act”).

The Act introduces significant rules and severe sanctions for economic operators in the food industry and the retail sector; however, its adoption was subject to criticism. On 15 July 2009, Hungarian President László Sólyom refused to sign the proposed legislation into law and sent it back to Parliament for reconsideration. The main reason for the President’s rejection of the bill was that the definition of unfair trading practices and the scope of the proposed legislation were unclear; no background studies had been prepared on whether there was a need for such regulation, the division of competences between the authorities had not been clarified, and a number of technical issues arising from the bill’s codification had also been uncovered. In particular, President Sólyom argued that because the Act’s scope is limited to the Republic of Hungary and legal entities resident in Hungary, it is possible that merchants will acquire their products from foreign suppliers, which would contradict the legislator’s original intention and would hinder, rather than facilitate, the development of the Hungarian agrifood economy.

The Hungarian Competition Authority (“Competition Authority”) expressed a similar view in a study prepared on the draft legislation, stating that an impact assessment was indispensable for drafting a regulation that would have such a significant effect on economic operators in the food industry. According to the Competition Authority, the draft legislation should have been withdrawn, and instead of drafting a separate law, the relevant provisions of Act CLXIV of 2005 on Trade (“Trade Act”) on significant market power should have been amended to include the proposed new regulations (where necessary), thereby avoiding regulatory duplication, which would endanger legal certainty.

beépíteni a Törvény tervezetében megfogalmazott - indokolt - rendelkezéseket, ezzel elkerülve a jogbiztonságot veszélyeztető párhuzamos szabályozást. A GVH által javasolt másik megoldás az lett volna, hogy a jelentős piaci erővel rendelkező kereskedők ágazati szintű magatartási kódexei kiegészítésre kerüljenek a Törvény tervezetének szabályozási céljával egyébként összhangban álló tartalmi és eljárásjogi minimum elvárásokkal.

A Törvény szabályozási céljaként a tisztességes üzleti magatartás érvényesülésének biztosítását jelöli meg. A beszállítóknak a kiskereskedőkkel szembeni hátrányos helyzetét a jogszabály azáltal kívánja rendezni, hogy tisztességtelen forgalmazói magatartásnak minősít egyes magatartásokat. A tisztességtelen forgalmazói magatartás körébe tartozik egyebek között a polcpénz, a belistázás, a beszállítók részéről történő egyoldalú kockázatviselés, a beszállítói visszavásárlási kötelezettség, költségáthárítás, az indokolatlanul hosszú fizetési határidők, valamint a kizárólagos értékesítési kötelezettség kikötése.

A jogalkotói szándék szerint a Törvény hozzájárul ahhoz, hogy kiegyenlített alkupozíció alakuljon ki az élelmiszer-termékpálya piaci szereplői között, valamint hogy etikus üzleti magatartás érvényesüljön az élelmiszeripari szektoron belül.

A Törvény címzettjei nemcsak az élelmiszer-termelő, élelmiszer-feldolgozó piaci szereplők, amelyek kereskedelmi forgalomban értékesítik a megtermelt, illetve feldolgozott terméket ("beszállítók"), és a mezőgazdasági és élelmiszer-ipari termékeket a végső fogyasztó részére értékesítő piaci szereplők ("kereskedők"), hanem a beszállítóknak a termék beszerzésével kapcsolatban szolgáltatást nyújtó közreműködők is.

A Kereskedelmi törvény által szabályozott jelentős piaci erővel való visszaélés tilalmához képest a jogalkotó a Törvény által tisztességtelennek minősített magatartásokat kizárólag a további feldolgozást nem igénylő

The other solution recommended by the Competition Authority was that merchants with significant market power should amend their code of ethics by adding procedural and content-related minimum requirements that were in line with the regulatory goals of the proposed legislation.

The Act's main regulatory goal is to encourage fair business conduct by classifying certain retailer-to-supplier trading practices as unfair. Under the Act, unfair trading practices include certain obligations which merchants (retailers) may place on suppliers, such as slotting allowances, listing charges, the suppliers' sole assumption of risks and repurchase obligation, cost externalization, unreasonably prolonged payment deadlines, and an insistence on exclusive supply.

It is expected that the Act will balance out the bargaining power of economic operators and encourage ethical business conduct in the food industry.

The Act is aimed not only at economic operators in food production and food processing engaged in the commercial supply and retail distribution of agricultural and food products (suppliers and retailers respectively), but also at intermediaries that provide services to suppliers in connection with the supply of goods.

In contrast to the prohibition on the abuse of a dominant market position as prescribed by the Trade Act, trading practices deemed unfair under this Act have been determined only in respect of agricultural and food products that will not be processed further. This means that the protection the Act intends to provide will only apply to food products specified in Regulation (EC) No 178/2002 of the European Parliament and of the Council of 28 January 2002 laying down the general principles and requirements of food law, establishing the European Food Safety Authority and laying down procedures in matters of food safety. Accordingly, the Act does not apply to products such as animal feed, pre-harvest crops, tobacco products or medicines; however, it does apply to products such as beverages and chewing gum.

mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek körére vonatkoztatva állapította meg: a Törvény által biztosítandó védelem kizárólag az élelmiszerjog általános elveiről és követelményeiről, az Európai Élelmiszerbiztonsági Hatóság létrehozásáról és az élelmiszerbiztonságra vonatkozó eljárások megállapításáról szóló, az Európai Parlament és a Tanács 2002. január 28-i 178/2002/EK rendeletében meghatározott élelmiszerek vonatkozásában valósul meg. A Törvény hatálya ennek megfelelően nem terjed ki különösen a takarmányra, a betakarítás előtti növényekre, dohánytermékekre, vagy a gyógyszerekre, de kiterjed például az italokra és a rágógumira.

A Törvény a húsz milliárd forintot meghaladó éves nettó árbevétellel rendelkező kereskedők számára többletkövetelményeket állapít meg: ezek a kereskedők kötelesek a beszállítóik számára, a termékek forgalmazásához kapcsolódóan nyújtott szolgáltatások feltételeit rögzítő üzletszabályzatukat elkészíteni és közzétenni, valamint az üzletszabályzatot a mezőgazdasági igazgatási szerv részére megküldeni. A Törvény az ilyen üzletszabályzatok egyes kötelező tartalmi elemeit is meghatározza, így például azt, hogy abban rögzíteni kell a kereskedő beszállítói körébe való bekerülés és az onnan való kikerülés feltételeit.

A tilalmazott tisztességtelen forgalmazói magatartás kapcsán kiszabható bírság legkisebb mértéke 100 000 Ft, legmagasabb mértéke 500 000 000 Ft, de legfeljebb a kereskedő nettó árbevételének tíz százaléka. Két éven belül ismételten tanúsított tisztességtelen forgalmazói magatartás esetén, a bírságplafon jelentősen emelkedik, ekkor ugyanis legalább 500 000 Ft, legfeljebb 2 000 000 000 Ft róható ki a jogsértő vállalkozásra.

For merchants whose annual net sales revenues exceed HUF 20 billion, the Act specifies additional requirements. Such merchants will be required to draw up and publish their general contracting terms concerning the services they provide to suppliers in connection with the distribution of products. In addition, they will also have to submit their general contracting terms to the competent agricultural authority. The Act specifies the mandatory content of the contractual terms, such as the conditions of inclusion for suppliers in a merchant's contract offers, as well as the conditions of exclusion from such offers.

Under the Act, the fines imposed for unfair trading practices prohibited by the relevant legislation will range from HUF 100,000 to HUF 500 million, or up to 10% of the net sales revenue of the merchant concerned. In the case of a repeated offence within a period of two years, the upper limit of fines that may be imposed on infringing businesses will be significantly higher: fines will range from HUF 500,000 to HUF 2 billion.

2. A magyar élelmiszeripar beszállítóinak nehézségei és a lehetséges megoldás

A magyar élelmiszeripar helyzete

Magyarországon az élelmiszer kiskereskedelem jelentős átalakuláson ment keresztül a '90-es évek eleje óta. Az önálló kisboltok világának vége, helyettük a koncentráció jegyében bolthálózatok, üzletláncok jelentek meg, beléptek a piacra a multinacionális cégek. Ezzel párhuzamosan megjelent az ún. *vevői erő* fogalma, amely lényegében a kereskedők és a beszállítók közötti egyenlőtlen alkuhelyzetet írja le. Az üzletláncok és a multinacionális cégek ugyanis szükségképpen, a koncentrációból fakadóan befolyásos piaci helyzetben vannak, és alkuerejüket használják is a szerződéses feltételek kialakítása során. A beszállítói oldal az alábbiakat jelzi leginkább problémásnak:

- a.) harmadik személyek (például logisztikai szolgáltató, polcpakolók) kötelező igénybevétele;
- b.) szerződések tartalmának egyoldalú meghatározása;
- c.) az ún. *kilistázással* fenyegetés, vagyis a beszállító termékeinek a polcokról történő ideiglenes vagy végleges száműzésének kilátásba helyezése;
- d.) olyan díjak és engedmények megkövetelése, amelyekért gyakran semmilyen tényleges vizontszolgáltatás nem jár;
- e.) akciós árak márkaimázs-romboló hatása és a *visszárulás* gyakorlata;
- f.) a fizetési határidők meghatározása során ún. *toleranciaidő* kötelező kikötése;
- g.) valamint a kereskedelmi láncok saját márkajelzéssel ellátott termékei által támasztott verseny.

A koncentrációs folyamat az egységes közösségi élelmiszerpiacon gyakorlatilag elkerülhetetlen tény, azonban nem szükségszerű, hogy a sok, egymástól független beszállító külön-külön álljon szembe a kereskedelmi láncok koncentráltabb és erősebb mezőnyével folytatott alkuk során.

2. Providing a possible solution to the difficulties faced by suppliers in the Hungarian food industry

The situation of the Hungarian food industry

The retail food market in Hungary has undergone a significant transformation since the early 1990s. Smaller grocery stores have now largely gone out of business, having been replaced by large food retailers and supermarket chains run by multinational corporations. "Buyer power" has also surfaced as a determining factor, which refers to the imbalance in bargaining positions which exists between retailers and suppliers. This is because supermarket chains and multinational corporations are in a dominant market position resulting from their concentration, and they can use their bargaining power when setting contractual terms and conditions. On the suppliers' side, the following are the most problematic issues:

- a.) the need to use third parties (such as logistics services providers, shelf stackers);
- b.) contractual terms are often determined unilaterally;
- c.) being threatened with "de-listing", which means that a given supplier's products are temporarily or permanently removed from the store shelves;
- d.) retailers imposing fees and requiring discounts without providing any services in return;
- e.) the detrimental effect of promotional (reduced) pricing on brand images, and reserving the right to return goods to the supplier;
- f.) specifying a mandatory "period of grace" for payment deadlines; and
- g.) facing competition from the retail chain's own branded products.

The process of concentration in the Community's single food market is inevitable; however, independent suppliers need not be isolated in bargaining for better terms with the concentrations of retail chains mentioned above.

Kérdés, hogyan és milyen keretek között lehet ez ellen tenni valamit, hogyan lehet javítani a kiszolgáltatottságon?

A rossz példa

A legkézenfekvőbb megoldás a beszállítók közötti együttműködés megvalósítása. Nem egyszerű ugyanakkor meghatározni, hogy ez milyen formában öltön testet, milyen mélységben valósuljon meg és legfőképpen, hogy mi legyen az együttműködés célja és hatóköre.

A versenyjogi rendelkezések szerint ugyanis tilos az olyan megállapodás és összehangolt magatartás, amely a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását célozza, ilyen hatást fejt vagy fejthet ki.

Pontosan ezért sújtotta 2009. június 4-i határozatában összesen több, mint 71 millió forint bírsággal a Gazdasági Versenyhivatal a Magyar Pékszövetséget, továbbá számos sütőipari vállalatot.

Az érintett együttműködésnek a célja az volt, hogy a sütőipar egyes szereplőinek bevonásával, azok tevékenységét összehangolva elérje a kereskedelmi láncoknál az egységes, országos áremelést. Ennek érdekében az eljárás alá vontak egymás között üzleti titoknak minősülő információkat cseréltek, ezáltal lehetőséget biztosítva az összehangolt áremelésre, és annak a piacon történő elfogadtatására. Mindezt elősegítette egy, a Pékszövetség tulajdonában álló vállalkozás, amelynek keretében az eljárás alá vontak közös termékkel kívántak a piacon megjeleníteni. A tényleges cél ugyanakkor e termék minimális árának meghatározásával szintén a közös, egységes áremeléshez történő segítségnyújtás és felhívás volt.

Végeredményben a Gazdasági Versenyhivatal megállapította, hogy a pékek kartell-tilalomba ütköző módon próbálták meg az érdekeiket érvényesíteni.

A megoldás

Látható tehát, hogy az együttműködés kívánatos és célravezető volna, azonban annak a verseny korlátozása nélkül kell

But what can be done, and under what conditions, to improve the suppliers' bargaining position?

A bad example

The most straightforward solution would be to establish cooperation between the suppliers. However, it would be difficult to set a common objective and scope and to determine what form such cooperation should take.

In accordance with the relevant competition law provisions, agreements or concerted practices which have as their objective or potential or actual effect the prevention, restriction or distortion of economic competition are prohibited.

That is why the Competition Authority imposed a fine of more than HUF 71 million on the Hungarian Bakery Association and several other bakery companies in its decision of 4 June 2009.

The purpose of the cooperation between the parties involved was to make a concentrated, industry-wide effort to persuade retail chains to uniformly increase the prices of bakery products in Hungary. In order to achieve this, the bakery companies that were subjected to legal proceedings exchanged confidential business information, thereby making it possible to increase prices in a concerted manner and to gain market acceptance for the price increase. This was facilitated by an undertaking owned by the Hungarian Bakery Association, which the parties involved intended to use for the joint marketing of a new bakery product. However, the actual purpose of setting a minimum price for this product was to facilitate and raise support for the uniform price increase referred to above.

The Competition Authority finally decided that the bakers had attempted to defend their interests by engaging in cartel activities, which are prohibited under competition law.

megvalósulnia. Ilyen esetekben akár segítséget jelenthet egy értékesítési társulás keretében történő közös érdekérvényesítés. Az ilyen társulásban csak az értékesítésnek bizonyos elemei, valamint az azt elősegítő egyéb tevékenységek (így például a tárolás, hűtés) valósulnak meg együttesen, a résztvevők közötti verseny nem csorbul. A társulás egységesen és ütőképesen képviselheti a tagjait a kereskedőkkel szemben.

A jól felépített, és megfelelően működtetett értékesítési társulás a résztvevők számára hatékonysági előnyöket valósíthat meg, ami egyúttal a fogyasztók számára is előnyös lehet, hiszen a tervezhetőbb szerződési, valamint értékesítési feltételek miatt a forgalmazott termékek ára is alacsonyabb lehet, sőt javulhat a piaci elérhetőségük is. Az ilyen hatásokkal járó társulások adott esetben versenyjogi engedményeket is élvezhetnek (lásd például a 89/467/EGK bizottsági határozatot, melyben az Európai Bizottság megállapította, hogy az eljárás alá vont vállalkozások megállapodása versenytalomba ütköző, de az az érintett termékek hatékonyabb forgalmazását teszi lehetővé, továbbá azáltal javul a termékek elérhetősége is, ezért a megállapodást egyedi mentesítésben részesítette).

Összefoglalva tehát, az értékesítési társulások létrehozása az élelmiszeripar szereplői számára az alábbiak miatt fontos:

- a.) előnyösebb alkupozícióba kerülhetnek a nagyobb befolyással rendelkező kereskedelmi láncokkal szemben;
- b.) a közös értékesítés tervezhetőbb és kiegyensúlyozottabb piacot teremt a számukra;
- c.) az értékesítéssel együtt járó egyéb feladatoknak a központosított és közös elvégzése révén csökkenhet a termékek előállításának költsége.

Nem minden együttműködés minősül tehát versenyjog-ellenesnek, illetve az egyébként versenyjogba ütköző magatartás annak egyéb, a társadalom

The solution

It is evident that cooperation would be desirable, but it must be achieved without limiting competition. A possible solution would be to establish a sales cooperative for the joint promotion of interests. Such a cooperative would only facilitate certain sales-related aspects and other common activities (such as storage and refrigeration), and competition between the participants would not be restricted. However, such cooperatives would be able to represent their members in a unified and effective way when negotiating with the retailers.

If well conceived and operated, such cooperatives would offer additional advantages related to efficiency of operation, which would also be beneficial to consumers. This is because the contractual terms and the conditions of sale might become more predictable, which could result in price reductions and better customer access to the affected products. Such cooperatives may also be granted certain advantages under competition law (see, for example, Commission Decision 89/467/EEC, in which the European Commission determined that arrangements between the undertakings involved in a particular legal case were prohibited under competition law; however, it was also determined that such arrangements make the supply of the affected products more efficient and improve their accessibility to customers, and therefore the Commission granted individual exemption to the arrangement in question).

In summary, it may be concluded that the establishment of sales cooperatives is beneficial to economic operators in the food industry for the following reasons:

- a.) they can improve the members' bargaining position against large retail chains;
- b.) their joint sales activities would allow for a more predictable and balanced market;
- c.) the prices of products may also be reduced as a result of carrying out related activities jointly and in a centralised way.

számára hasznos hatásai miatt élvezhet bizonyos versenyjogi kedvezményeket. Igencsak nehéz ezért meghúzni a határt a még jogszerű és a már jogellenes magatartások között. Az értékesítési társulásokat éppen ezért nagyfokú körültekintéssel kell megtervezni, a versenyjog szabályainak folyamatos szem előtt tartása mellett.

Not all forms of cooperation are prohibited under competition law, and certain aspects of those activities that do violate the provisions of competition law but that are found to have social benefits may be granted advantages under certain conditions. Therefore, it is difficult to draw the line between lawful and unlawful business conduct, and sales cooperatives must be carefully planned in order to ensure that they meet the relevant requirements of competition law.

3. Az Európai Bizottság vertikális korlátozásokra vonatkozó átdolgozott csoportmentességi rendelete

2010 májusától már csak a 30%-ot el nem érő piaci részesedéssel rendelkező vevők megállapodásai részesülnek kedvezményben.

Neelie Kroes versenypolitikai biztos 2009. szeptember 28-ig nyílt konzultációt hirdetett a szállítási és forgalmazási megállapodásokra vonatkozó új csoportmentességi rendelettel kapcsolatban. A jelenlegi, 2790/1999 EK bizottsági rendelet 2010 májusában ugyanis hatályát veszti és a Bizottság törekszik arra, hogy az új szabályozás kialakításába az érintett piaci szereplőket is bevonja.

A közösségi versenyjog alapvető célja a szabad és torzítatlan versenyfolyamat biztosítása, ennek érvényesítését szolgálja a versenykorlátozó megállapodások tilalma is. A gazdasági életben azonban szükségszerűen jelen vannak és gyakran számottevő előnnyel is járhatnak olyan összehangolt vállalati magatartások, amelyek ugyanakkor formálisan versenykorlátozónak minősülhetnek. A gazdasági élet egyes szereplői akkor tudnak hatékonyan működni, ha adott esetben az általuk kitűzött gazdasági cél elsőbbséget élvezhet a verseny szabadságát garantáló szabályozással szemben. Ezt biztosítja a 2790/1999 EK rendelet, amely a vállalkozások közötti, áruk, szolgáltatások vételére, eladására, illetve viszonteladás során történő értékesítésére (forgalmazására) irányuló

3. The European Commission's recast block exemption regulation on vertical restraints

From May 2010, the benefit will only apply to vertical agreements involving buyers whose market share does not exceed 30%.

Competition Commissioner Neelie Kroes launched a public consultation, which ended on 28 September 2009, concerning the new block exemption regulation on supply and distribution agreements. This is because the current Commission Regulation (EC) No 2790/1999 expires in May 2010, and the Commission seeks to involve stakeholders in the drafting of the new regulation.

The main objective of Community competition law is to keep economic competition free and undistorted, and the prohibition on restrictive agreements has been put in place to that end. However, it is unavoidable in economic life that undertakings act in concert, and this may present significant advantages, even though they may be deemed restrictive from a formal perspective. Economic operators are able to function effectively if, under certain conditions, their economic objectives may take precedence over the relevant provisions ensuring freedom of competition. This is facilitated by Regulation (EC) No 2790/1999, which stipulates that the general prohibition of the restriction of competition will not apply to vertical agreements concluded between undertakings for the purchase, sale or resale (distribution) of goods or services.

vertikális megállapodásokat mentesíti a versenykorlátozás általános tilalma alól.

A Bizottság az elmúlt tíz év tapasztalatai alapján megállapította, hogy a 2790/1999 EK rendelet alapvetően megfelelt a vele szemben támasztott elvárásoknak. A várható módosítások ezért nem kívánnak jelentős reformokat véghezvinni a kialakult szabályozási rendszerben, jóval inkább a piacon bekövetkezett változások figyelembe vételére irányulnak. Ezen változások között a nagy forgalmazók piaci erejének további növekedése és az *online* értékesítések elterjedése tekinthető a leginkább meghatározónak, ennek megfelelően az új szabályozási koncepció röviden az alábbiak szerint foglalható össze.

A vevőkre is irányadó lesz a 30%-os piaci részesedési küszöbérték

A piaci erő további koncentrációjának következtében a 2010 májusától hatályba lépő rendelet alapvető újítása, hogy ezentúl a csoportmentesség alá tartozás vizsgálatánál a vevők piaci részesedését minden esetben figyelembe kell majd venni. Tehát a megállapodás akkor mentesül a tilalom alól, ha sem a szállító piaci részesedése nem éri el a 30%-ot az értékesítési piacon, sem a vevő piaci részesedése nem éri el a 30%-ot a beszerzési piacon.

Előtérbe kerül az *online* kereskedelemmel kapcsolatos szabályozás

Az új rendelet továbbra is fenntartja az aktív és a passzív értékesítés közötti különbségtételt. Az aktív értékesítés során a forgalmazók aktívan fordulnak az egyedi vásárlóhoz, többek között közvetlen levélmegkeresés, elektronikus levelek küldése, vagy látogatások útján. A passzív értékesítés az egyedi vásárlók önkéntes kezdeményezése alapján történő értékesítést jelenti. A magyar gyakorlatra is hatással lehet a Bizottságnak az új rendelethez kapcsolódó iránymutatása, amely nagyobb figyelmet szentel az *online* értékesítéssel kapcsolatos szabályozásnak, ezért az *online* értékesítések tekintetében finomítja az

On the basis of experience over the past ten years, the Commission is of the view that the Regulation has basically lived up to expectations. Therefore, the proposed changes are not expected to have significant impact on the existing regulatory regime; rather, they intend to take market changes into account. The most important changes are a continued increase in the market power of wholesale distributors and the prevalence of online sales. Accordingly, the new regulatory concept can be summarised as follows:

The 30% market share threshold will also apply to buyers

As a result of further concentrations of market power, the new regulation, which is to take effect from May 2010, prescribes that the market share of each buyer will have to be taken into account when deciding on whether an agreement falls within the scope of block exemption. Therefore, the exemption applies on condition that (1) the market share held by the supplier does not exceed 30% of the relevant market on which it sells the goods or services, and (2) the market share held by the buyer does not exceed 30% of the relevant market on which it purchases the goods or services.

Regulations concerning online commerce will become more prominent

The new regulation will continue to make a distinction between active and passive sales. In the case of active sales, distributors actively approach individual customers by (among others) direct mail, e-mail or visits. Passive sales are sales in response to unsolicited requests from individual customers. The Commission's guidelines on the implementation of the new regulation may also affect Hungarian market practices, since the guidelines give greater consideration to regulations concerning online sales and further refine the distinction between active and passive sales in online commerce. The Commission provides a detailed list of relevant practices that are deemed to restrict passive sales (and are therefore prohibited); for example,

aktív marketing eredményeképpen, megvalósult valamint a passzív, a fogyasztó kezdeményezésére létrejött értékesítés közötti különbségtételt. Ebben a körben például a Bizottság a passzív értékesítés alapvető korlátozásának tekintett – ezért tiltott - magatartásokról példálózó felsorolást ad, így különösen tilos a forgalmazó számára előírni, hogy a honlapja hozzáférhetőségét a másik forgalmazó értékesítési területéről érkező fogyasztók tekintetében korlátozza.

Szerző: Dr. Firniksz Judit
Réti, Antall és Madl Landwell
Ügyvédi Iroda
(Tel: + 36 1 461-9202
E-mail:
judit.firniksz@landwellglobal.hu)



Author: Dr. Judit Firniksz
Réti, Antall and Madl Landwell
Law Firm
(Phone: + 36 1 461-9202
E-mail:
judit.firniksz@landwellglobal.hu)

Szolgáltatásaink

A PricewaterhouseCoopers és együttműködő ügyvédi irodája, a Réti, Antall és Madl Landwell évek óta aktívan foglalkozik versenyjoggal, valamint az élelmiszeriparral kapcsolatos ügyekkel. Az élelmiszeriparban – többek között – az alábbi szolgáltatásokkal állunk az ügyfeleink rendelkezésére.

Jogi szolgáltatások

- A kiskereskedelmi láncok és beszállítók között már létrejött szerződések jogi átvilágítása, szerződés-struktúrák és szerződési feltételek tervezése, vizsgálata;
- A kiskereskedelmi láncok és beszállítók közötti mintaszerződések készítése;
- A 2009. évi XCV. törvénynek megfelelő üzletszabályzat elkészítése, a felek közötti egyeztetés lebonyolítása az üzletszabályzat egyes rendelkezéseiről;
- Jogi képviselet a közigazgatási szervek előtti eljárásban;
- Az érintett piaci szereplők teljes körű tájékoztatása a jogszabály-módosításokról, a beszállítói együttműködés lehetséges formáiról, valamint a forgalmazókra irányadó versenyjogi szabályok alkalmazásáról;

Our services

PricewaterhouseCoopers and its correspondent law firm Réti, Antall & Madl Landwell have been actively involved in competition law and food industry-related matters for several years.

We provide the following food industry-related services to our clients (this list is not exhaustive):

Legal services

- Legal review of contracts concluded between retail chains and their suppliers, the drafting and review of the structure, terms and conditions of related agreements;
- Drawing up sample contracts between retail chains and their suppliers;
- Drawing up general contracting terms in accordance with Act XCV of 2009, and promoting settlement of discussions among the parties regarding certain provisions of the general contracting terms;
- Legal representation in proceedings before governmental or administrative authorities;
- Providing market players with comprehensive information on legislative changes, potential forms of cooperation with suppliers and on the competition rules that apply to distributors;

- Peres képviselet mind a piac egyes szereplői közötti, mind pedig a hatósággal szemben folytatott eljárásban;
- Tervezett marketing és promóciós stratégiák áttekintése jogi-, illetve etikai szempontból;
- Reklám- és promóciós struktúra megtervezése, kapcsolódó tanácsadás, különös tekintettel a közvetlen megkeresés módszerével végzett marketingtevékenységre és a karitatív adományozásra;
- Menedzsment tréning az irányadó marketing és promóciós rendelkezések értelmezése és végrehajtása kapcsán;
- Tréning és tanácsadás a Gazdasági Versenyhivatal eljárásaiban alkalmazható ún. „hajnali rajtaütés” kapcsán;
- A versenytársak tevékenységével és az azokra javasolt válaszlépésekkel kapcsolatos jogi segítségnyújtás;
- Az Európai Unió joganyagának való megfelelés teljes körű vizsgálata.

Könyvvizsgálati szolgáltatások

- Könyvvizsgálati szolgáltatások;
- Sarbanes-Oxley szabályozással kapcsolatos tanácsadás;
- IFRS/US-GAAP szabályozással kapcsolatos tanácsadás;
- Átalakulással kapcsolatos számviteli problémák kezelése;
- Számviteli átvilágítás;
- IT rendszerbevezetéssel kapcsolatos tanácsadás: minőségbiztosítás, adatmigráció támogatása, megfelelőségi-, funkcionális- és kontrollvizsgálatok;
- IT rendszerekkel kapcsolatos tanácsadás: konfigurációs kontrollok vizsgálata és optimalizálása, hozzáférések és jogosultságok vizsgálata;
- Szolgáltatóközpontok működésével kapcsolatos szolgáltatások: folyamat- és kontroll audit (SAS70 és UAP), valamint folyamatok és kontrollok optimalizálása, megfelelőségi vizsgálatok;
- Kontrollkörnyezet optimalizálásával és kockázatkezeléssel kapcsolatos tanácsadás;
- Legal representation in proceedings before governmental or administrative authorities;
- Providing market players with comprehensive information on legislative changes, potential forms of cooperation with suppliers and on the competition rules that apply to distributors;
- Legal representation in cases involving market players and in proceedings brought against the authorities;
- Reviewing proposed marketing and sales strategies from a legal and ethical perspective;
- Designing advertising and promotional schemes and providing related advice, with particular regard to donations for charitable purposes and marketing activities involving direct solicitation;
- Management training for the interpretation and implementation of the relevant provisions concerning marketing and sales promotions;
- Providing training and advice on “dawn raids” that may be carried out in proceedings instituted by the Hungarian Competition Authority;
- Legal assistance in connection with competitors’ activities and the suggested countermeasures;
- Comprehensive review of compliance with Community law.

Audit services

- Audit services;
- Advice in connection with the Sarbanes-Oxley regulation;
- Providing advice on IFRS and US GAAP requirements;
- Assistance with accounting issues related to transformations or reorganisations;
- Accounting review;
- Advice on the implementation of IT systems: quality assurance, data migration support, compliance, functional and control checks;
- Providing advice on IT systems: checking and optimising configuration controls, reviewing access rights and privileges;

- Adatkezeléssel kapcsolatos tanácsadás
- Vállalati pénznem változtatásához kapcsolódó rendszer- és kontrollvizsgálatok, minőségbiztosítás, adatmigráció támogatása;
- Elektronikus számlázáshoz és fizetéshez kapcsolódó rendszerek és folyamatok biztonsági vizsgálata.

Adótanácsadás

- Különböző vevői juttatások és kifizetések (termékminták, értékesítéshez kapcsolódó ingyenes termékátadások, ajándékok, szolgáltatások) törvényeknek megfelelő adótervezése;
- Csomagoláshoz kapcsolódó környezetvédelmi termékdíj és hulladékhasznosítási kérdések;
- Adóhatósági vizsgálatok során nyújtott tanácsadás, adóigazgatási eljárás során történő képviselő; Transzferár-nyilvántartás elkészítésével, kapcsolt vállalkozások közötti ármeghatározásokkal, APA-vel kapcsolatos szolgáltatásnyújtás, valamint tanácsadás transzferár képzéssel kapcsolatos hatósági és bírósági eljárásokban;
- Cafeteria rendszer, illetve dolgozói részvényopciós programok kidolgozása;
- Céges juttatások, kifizetések adó- és társadalombiztosítási vonzata, illetve optimalizálása;
- Marketingakciókkal kapcsolatos tervezés és tanácsadás;
- Reprezentációs költségek elszámolhatósága;
- Képzési és oktatási költségek adóvonzatainak meghatározása;
- Élő-munkaterhekkel kapcsolatos átvilágítás;
- Adóhatósági megállapítások felülvizsgálata;
- Külföldön kiküldetésben dolgozó munkavállalók adózási illetve társadalombiztosítási kérdései;
- Külföldi munkavállalók vagy kiküldöttek adó- és társadalombiztosítási helyzetének optimalizálása, nekik nyújtott juttatások adó- és társadalombiztosítási vonzatai, adó- és társadalombiztosítási kalkulációk, bevallások készítése;

- Services provided in connection with the operation of service centres: process and control audits (SAS 70 and UAP), process and control optimisation, and compliance checks;
- Advice relating to the optimisation of control environments and risk management;
- Advice on data management;
- System and control checks, quality assurance and data migration support related to changes in corporate currency;
- Performing security checks of systems and processes related to electronic invoicing and payments.

Tax advisory services

- Tax planning of customer benefits and payments (product samples, supplies of goods provided free of charge for promotional purposes, gifts and services) in accordance with the applicable regulations;
- Issues related to the environmental product fee on packaging and waste management;
- Advice during tax audits carried out by the Tax Authority, legal representation in tax administration proceedings;
- Preparing transfer pricing documentation, determining prices between related parties, providing APA-related services, and giving transfer pricing advice in administrative and court proceedings;
- Preparing transfer pricing documentation, determining prices between related parties, providing APA-related services, and giving transfer pricing advice in administrative and court proceedings;
- Developing cafeteria systems and employee share-option schemes;
- Services related to the tax and social security implications of corporate benefits and payments and their optimisation;
- Developing and providing advice on marketing schemes;
- Accounting of corporate hospitality (entertainment) costs;

- Megfelelő E101-es nyomtatványok beszerzése;
- Munkavállalói részvényopciós programok kidolgozása, meglévő programok véleményezése.

Tanácsadási szolgáltatások

- Fúziókkal és vállalatfelvásárlásokkal kapcsolatos pénzügyi tanácsadás, független értékelések készítése, tőkeszerzési és refinanszírozási tanácsadási szolgáltatások;
- Tranzakcióhoz kötődő átfogó pénzügyi vállalat-átvilágítás;
- Üzleti és vagyoneértékelések készítése, szakértői véleményezések, vételi ár allokációk;
- Ingatlan-tanácsadás és értékbecslés, megvalósíthatósági tanulmányok és vagyonelemzések készítése;
- Állami és EU forrásokból származó támogatások feltérképezésével, igénylésével és pénzügyi projektmenedzsmentjével kapcsolatos átfogó tanácsadási szolgáltatások;
- Forensic szolgáltatások, beleértve a csalásfelderítést, a belső ellenőrzési rendszerek és a vállalati etikai programok átvilágítását, vitás gazdasági ügyek hatékony tisztázása érdekében elemzések és pénzügyi alátámasztások elkészítését;
- Működési hatékonyság vizsgálata, kapcsolódó tanácsadás;
- Pénzügyi hatékonyság vizsgálata, kapcsolódó tanácsadás;
- Vállalati szintű kockázatkezelési tanácsadás;
- Belső ellenőrzési szolgáltatások – internal audit.

- Advice on the tax treatment of training costs and related expenses;
- Conducting reviews relating to labour costs;
- Reviewing the findings of the Tax Authority;
- Tax and social security issues in connection with employees on secondment abroad;
- Optimising the tax and social security positions of foreign or seconded employees, the tax and social security implications of the benefits provided, calculation of related taxes and contributions and return preparation assistance;
- Obtaining the appropriate E101 forms;
- Developing employee share option schemes and providing advice on existing schemes.

Advisory services

- Mergers and acquisitions, independent valuations, finance raising and refinancing related advisory services;
- Financial and tax due diligence;
- Business and asset valuations, independent expert opinion, purchase price allocation;
- Real estate advisory and valuation, feasibility studies and portfolio analysis;
- EU and State Aid advisory services including identifying subsidy opportunities, application and financial project management;
- Forensic services, including fraud investigation, review of internal fraud controls and corporate ethics programmes, financial and other analysis for the efficient resolution of commercial disputes;
- Operational effectiveness related advisory services;
- Financial effectiveness related advisory services;
- Corporate risk management advisory services;
- Internal audit services.

Retail & Consumer Newsletter

Hungary • Issue 4 • 13 November 2009

Megjegyzés: A fentiek csupán általános tájékoztatásul szolgálnak. Ezek az információk nem helyettesítik a szakmai tanácsadást és nem szolgálnak bármely döntés vagy cselekmény alapjául a tanácsadójával való előzetes konzultáció nélkül. Bár e kiadvány a lehető legnagyobb gondossággal készült, nem vállalhatunk felelősséget semmilyen nyilatkozatért, véleményért, hibáért vagy hiányos közlésért.

Amennyiben a jövőben nem kíván tájékoztatást kapni a PricewaterhouseCoopers kiadványairól, kérem, azt a Tax.alert@hu.pwc.com e-mail címre küldött levélben jelezze.

© 2009 PricewaterhouseCoopers. Minden jog fenntartva. A PricewaterhouseCoopers kifejezés a PricewaterhouseCoopers International Limited önálló jogi személynek minősülő tagvállalatokból álló hálózatára vonatkozik.

Legal Disclaimer: The material contained in this alert is provided for general information purposes only and does not contain a comprehensive analysis of each item described. Before taking (or not taking) any action, readers should seek professional advice specific to their situation. No liability is accepted for acts or omissions taken in reliance upon the contents of this alert.

If you no longer wish to receive Retail & Consumer Newsletter please write to the following e-mail address: tax.alert@hu.pwc.com

© 2009 PricewaterhouseCoopers Kft. All rights reserved. "PricewaterhouseCoopers" refers to the Hungarian firm of PricewaterhouseCoopers Kft. or, as the context requires, the network of member firms of PricewaterhouseCoopers International Limited, each of which is a separate and independent legal entity.