

NewsFlash

A kereskedelmi törvény változásáról

Changes to the Trade Act

PricewaterhouseCoopers Kft.
Telephone: (36-1) 461-9100
Facsimile: (36-1) 461-9101
Internet: www.pwc.com/hu

Réti, Antall és Madl Ügyvédi Iroda
Telephone: (06-1) 461-9888
Facsimile: (06-1) 461-9898
Internet: www.landwellglobal.com/hu

Kedves Ügyfelünk!

Newsflash-ünk jelenlegi száma a 2006. június 1. napjával hatályba lépő új kereskedelmi törvény egyes, a kereskedelmi vállalkozások és beszállítóik közötti viszonyrendszert szabályozó rendelkezéseit mutatja be, és ismerteti, hogy milyen jogai lesznek a jelentős piaci erővel rendelkező vállalkozások beszállítóinak.

Dear Client,

In this edition of our Newsflash we discuss certain provisions of the Trade Act that will take effect on 1 June 2006. These provisions deal with the relationship between retailers and their suppliers, and the rights of companies that supply products to retailers with significant market power.

Tilos a jelentős piaci erővel történő visszaélés a beszállítókkal szemben.

Ki bír jelentős piaci erővel?

Azon vállalkozás,
- amely a konszolidált mérleget készítő külföldi és belföldi anya- és leányvállalataival, illetve a beszerzési szövetségek tagjai együttesen legalább 100 milliárd forint árbevételt ér el; vagy
- amely a piacon ténylegesen fennálló piaci viszonyok miatt egyoldalúan előnyös alkuhelyzetben van.

Mi minősül visszaélésnek?

A törvény példálózó jelleggel felsorolja a visszaélések alábbi tipikus fajtáit.

- a) a beszállító indokolatlan megkülönböztetése;
- b) a beszállító értékesítési lehetőséghez való hozzáféréseinek indokolatlan korlátozása;
- c) a tisztességtelen, a kereskedő számára egyoldalúan előnyös kockázatmegosztást eredményező feltételek előírása a beszállítóval szemben, különösen a kereskedő üzleti érdekeit is szolgáló – így raktározási, reklámozási, marketing és más – költségek aránytalan áthárítása a beszállítóra;
- d) a szerződéses feltételek beszállító hátrányára történő indokolatlan utólagos megváltoztatása, illetve ilyen lehetőség kikötése a kereskedő részéről;
- e) a beszállítónak a kereskedővel, illetve más kereskedővel kialakítandó üzleti kapcsolataira vonatkozó indokolatlan feltételek előírása, különösen a legkedvezőbb feltételek alkalmazásának kikötése, ennek

Abuse of significant market power is prohibited.

Who has significant market power?

A company is considered to have significant market power if:

- combined with its foreign or Hungarian parent company and foreign or Hungarian affiliates whose financial information is consolidated in a single annual financial statement, it has a turnover of at least HUF 100 billion, or if it is a member of a purchasing association that has the same sales revenue level;
- it has a dominant bargaining position under market conditions.

What qualifies as an abuse?

The Act lists examples of typical abuses:

- a) discrimination against a supplier;
- b) unreasonable restriction of a supplier's access to sales opportunities;
- c) setting unfair risk-sharing terms that unilaterally favour the retailer, including, in particular, recharging costs that also serve the retailer's business interests (e.g. warehousing, advertising and marketing) to suppliers;
- d) unreasonable modification of contractual terms to the detriment of a supplier, and the inclusion in the underlying contract of a provision allowing such modification;
- e) setting unreasonable requirements for a supplier with respect to its relationship with the retailer or other retailers, including, in particular, requiring the supplier to grant the retailer the most favourable terms or enforcing such terms retroactively, and requiring the supplier to

visszamenőleges érvényesítése, illetve annak előírása, hogy azonos időszakra adott termékre csak az adott kereskedőnek biztosítson akciót, valamint a kereskedő védjegyével vagy márkanevén árusított termék gyártásának előírása a beszállító számára a beszállító bármely termékének forgalmazása érdekében;

f) a különféle - különösen a kereskedő beszállítóinak listájára vagy árukészletébe való bekerülésért, más, a beszállító által nem igényelt szolgáltatásokért fizetendő - díjak egyoldalú felszámítása a beszállítónak;

g) a szerződés felbontásával való fenyegetés, az egyoldalú előnyt jelentő szerződéskötési feltételek kikényszerítése érdekében;

h) harmadik személy beszállító vagy a kereskedő saját külön szolgáltatója igénybevételének indokolatlan rákényszerítése a beszállítókra;

i) ha a termék nem a kereskedő tulajdona, a szerződésben megállapított számlázott átadási ár alatt meghatározott eladási ár alkalmazása, ide nem értve a minőséghibás termék értékesítése vagy a minőségmegőrzési határidő lejártát hét nappal megelőző kiárusítás során alkalmazott ár, továbbá a legfeljebb tizenöt napig alkalmazott bevezető ár, valamint a legfeljebb tizenöt napig alkalmazott szezonvégi, illetve típus- és profilváltással vagy az üzlet végleges bezárásával kapcsolatos készletkiárusítási ár alkalmazását.

A fentiekén kívül más visszaélés típusok is szankcionálhatók.

Etikai kódex

A jelentős piaci erővel bíró vállalkozások 2006. november 30. napjáig kötelesek a tisztességes kereskedelmi gyakorlatot tartalmazó önszabályozó etikai kódexet – amely tartalmazza az abban foglaltak megsértése esetén alkalmazandó eljárási rendet is – megalkotni, és a Gazdasági Versenyhivatalhoz jóváhagyásra benyújtani.

A visszaélések esetén irányadó jogkövetkezmények

A visszaélést megvalósító szerződés, mivel az törvényi tiltó rendelkezés ellenére került megkötésre, részben vagy egészben semmisnek minősülhet. Ezen felül, a Gazdasági Versenyhivatal verseny-felügyeleti eljárást folytathat le a jogsértővel szemben, a versenytörvényben megállapított jogkövetkezményeket alkalmazhatja és az itt meghatározott mértékű bírságot szabhatja ki, amely bírság a versenytörvény 2005. november 1. napján hatályba lépő módosítását követően az érintett vállalkozás, illetve meghatározott esetekben az érintett vállalkozáscsoport előző évi

produce goods marketed under the retailer's brand in exchange for selling the supplier's products in the retailer's outlets;

f) unilaterally charging certain fees, including, in particular, fees charged to a company for its selection as a supplier, or for services not needed by suppliers;

g) threatening to terminate a contract with a supplier to secure unilaterally advantageous terms;

h) unreasonably forcing suppliers to hire the services of third party suppliers or the retailer's own supplier;

i) if the product is not owned by the retailer, setting the retail price below the billing price specified in the underlying contract, excluding retail prices used in clearance sales of damaged or faulty goods and of goods that are within the last week of their best-before date; introductory prices used for not more than fifteen days; and prices set in end-of-season sales and in clearance sales associated with profile changes or the closing down of the retail outlet.

This is not an exhaustive list and there are additional abuses that may be subject to punitive sanctions.

Code of Ethics

Companies that have significant market power are required to draft a code of ethics and submit it to the Economic Competition Office for approval by 30 November 2006. The code should describe fair commercial practices and provide for a self-policing arrangement, and therefore it should include procedures applicable in the case of abuses and violations.

Punitive sanctions for abuses

A contract that is deemed to be an abuse of a company's significant market power is in violation of the law, and therefore it may be declared fully or partially void. Additionally, the Competition Office may launch a competition procedure against the offender. The Competition Office may enforce punitive sanctions stipulated in the Competition Act. It can also impose fines that, under an amendment to the Competition Act that took effect on 1 November 2005, can be as high as 10% of the annual net sales revenue of the relevant company, or in certain cases, of the relevant company group.

nettó árbevételének 10 százaléka is lehet.

Amennyiben a fentekkel kapcsolatban kérdésük merül fel, úgy szakértőink készséggel állnak rendelkezésükre:

Dr. Réti László (06-1-461-9890 vagy laszlo.reti@landwellglobal.com),
Dr. Dux Veronika (06-1-461-9882, vagy veronika.dux@hu.landwellglobal.com),
Dr. Szabó Tibor (06-1-461 9717, vagy tabor.szabo@hu.landwellglobal.com).

If you have any questions in connection with the above, please contact our specialists:

Dr László Réti (+36-1-461-9890 or laszlo.reti@landwellglobal.com),
Dr Veronika Dux (+36-1-461-9882, or veronika.dux@hu.landwellglobal.com) or
Dr Tibor Szabó (+36-1-461-9717, or tabor.szabo@hu.landwellglobal.com).

10 February, 2006

„Adó 2006 – az első tapasztalatok” konferencia 2006. február 22.

Az Országgyűlés a 2005 novemberében elfogadott adó- és járulék törvényeket december 19-én módosította, mely szinte minden adózással kapcsolatos jogterületet érintettek.

Az **előadások és a workshopok** kiváló lehetőséget adnak, hogy a résztvevők megvitassák az eddig felmerült gyakorlati problémákat a **PricewaterhouseCoopers és a Réti, Antall & Madl Ügyvédi Iroda szakértőivel.**

További információ:
Éliás Erika (06-1-461-9707)

„Tax 2006 – the very first experiences” Conference 22 February 2006

The laws on taxes and contributions which affect almost all areas of taxation were adopted by Parliament in November 2005 and amended on December 19.

The **presentations and workshops** provide an excellent opportunity for participants to debate the practical problems that have surfaced to date with the experts from **PricewaterhouseCoopers and Réti, Antall & Madl Law Firm.**

For further information please contact
Erika Éliás (at +36-1-461-9707)

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 szeretné a Tax NewsFlash számaint megkapni, kérjük, írjon a következő címre: tax.newsflash@hu.pwc.com.

The above information is intended to provide general guidance only. It should not be used as a substitute for professional advice or as the basis for decisions or actions without prior consultation with your advisors. While every care has been taken in the preparation of the publication, no liability is accepted for any statement, opinion, error or omission. If you no longer wish to receive Tax NewsFlash, please write to the following e-mail address: tax.newsflash@hu.pwc.com

A fenti témában, illetve egyéb kérdésekben, kérjük, forduljon cégtársainkhoz:
If you have any questions in connection with the above or other issues, please contact our Partners:

Russell W. Lambert, Dr. György Antall, Gabriella Erdős, Paul Grocott,
Dr. Tamás Lőcsei, Dr. Marc-Tell Madl, Dr. László Réti, Zaid Sethi

on +36 1 461 9100.