

**VERSENYJOGI SZABÁLYZAT**  
**LAKBERENDEZŐK ORSZÁGOS SZÖVETSÉGE**

**hatályos:**  
**2019. április 1-től**

I	BEVEZETÉS.....	3
	1.1 MIÉRT FONTOS A VERSENYJOGI SZABÁLYOK BETARTÁSA? .....	3
	1.2 A VERSENYJOGI SZABÁLYZAT CÉLJA, HATÁLYA .....	3
	1.3 A TÁRSASÁG MUNKATÁRSAIVAL SZEMBENI ELVÁRÁSOK.....	<b>HIBA! A KÖNYVJELZŐ NEM LÉTEZIK.</b>
II	KARTELLJOGI MEGFELELÉSI SZABÁLYOK.....	4
	2.1 A MAGYAR VERSENYJOG ÉS AZ EURÓPAI UNIÓ VERSENYJOGA .....	4
	2.2 A VERSENYKORLÁTOZÓ MEGÁLLAPODÁSOK .....	4
	2.2.1 Mikor valósul meg versenykorlátozó megállapodás?.....	4
	2.2.2 Versenykorlátozó megállapodást eredményező tipikus magatartások .....	5
	2.3. ELJÁRÁS AZ ESETLEGES VERSENYTÁRSAK KÖZÖTTI VERSENYKORLÁTOZÓ MEGÁLLAPODÁS ESETÉBEN .....	6
	2.3.4 Versenyzetetéssel, tenderekkel kapcsolatos, versenytársak közötti összejátszás.....	10
	2.3.6 Szakmai szövetségekben való részvétel .....	12
	2.4. ELJÁRÁS AZ ESETLEGES VERTIKÁLIS VISZONYBAN FELMERÜLŐ VERSENYKORLÁTOZÓ MEGÁLLAPODÁS ESETÉBEN .....	13
	2.4.1. A továbbértékesítési árak meghatározása .....	13
	2.5 A VERSENYJOGI JOGSÉRTÉS KÖVETKEZMÉNYEI .....	14
	2.5.1 Bíróság.....	14
	2.5.2 Érvénytelen/kikényszeríthetetlen megállapodások .....	14
	2.5.3 Kereskedelmi gyakorlat megtiltása.....	14
	2.5.4 Ideiglenes intézkedés.....	14
	2.5.5 Harmadik személynek okozott kár.....	15
	2.5.7 Negatív publicitás.....	15
III	A HELYSZÍNI VIZSGÁLAT SZABÁLYAI.....	<b>HIBA! A KÖNYVJELZŐ NEM LÉTEZIK.</b>
	3.1 A VERSENYHATÓSÁG ELJÁRÁSA.....	<b>HIBA! A KÖNYVJELZŐ NEM LÉTEZIK.</b>
	3.1.1 Vizsgálói jogkörök .....	<b>Hiba! A könyvjelző nem létezik.</b>
	3.2 A TÁRSASÁG ALKALMAZOTTAINAK FELADATAI ÉS KÖTELEZETTSÉGEI A VERSENYHATÓSÁGI ELJÁRÁS SORÁN .....	<b>HIBA! A KÖNYVJELZŐ NEM LÉTEZIK.</b>

## I BEVEZETÉS

### 1.1 MIÉRT FONTOS A VERSENYJOGI SZABÁLYOK BETARTÁSA?

Az elmúlt években jelentősen megnőtt a versenyjogi szabályok ismeretének és betartásának jelentősége.

A versenyjog megsértésének komoly anyagi következményei lehetnek – a jogsértésért kiszabható bírság akár az eljárás alá vont **vállalkozás éves árbevételének 10%-át is elérheti**. A versenyjogi jogsértésekért kiszabható bírsággal járó kockázaton felül további hátrányos következmények (pl.: versenyjogba ütköző szerződések semmissége, kártérítési igények, közbeszerzés / koncesszió esetén büntetőjogi jogkövetkezmények, stb.) elkerülése miatt is alapvető fontosságú a versenyjog betartása.

### 1.2 A VERSENYJOGI SZABÁLYZAT CÉLJA, HATÁLYA

Jelen versenyjogi szabályzat célja a versenyjogi előírásokkal kapcsolatos tájékoztatás nyújtása a Lakberendezők Országos Szövetségének és a Szövetség tagjainak, valamint a lakberendezőkkel szakmai, üzleti kapcsolatot ápoló, lakberendezési termékek gyártását, forgalmazását folytató partnerek számára. Rendkívül fontos, hogy a Szövetség tisztségviselői az egyes tagok és a lakberendezők üzleti partnerei is ismerjék a vonatkozó versenyjogi szabályokat és képesek legyenek az abból fakadó egyes kérdések gyakorlati felismerésére is.

Jelen szabályzat kizárólag a versenykorlátozó megállapodások tilalmával kapcsolatos magatartás bemutatására (II. fejezet: Kartelljogi megfelelés) koncentrálni, és nem érinti a versenyjog további előírásainak ismertetését, amelyek a lakberendezői szakma számára a piac jellegénél fogva kevésbé jelentősek. A szabályzat igyekszik egyértelműen tisztázni a fontos fogalmakat és példákon keresztül felismerhetővé tenni a legfontosabb cselekvési pontokat.

## II KARTELLJOGI MEGFELELÉSI SZABÁLYOK

### 2.1 A MAGYAR VERSENYJOG ÉS AZ EURÓPAI UNIÓ VERSENYJOGA

A magyar versenytörvény (1996. évi LVII. törvény, „**Versenytörvény**”) szabályai irányadóak a Szövetség és tagjai azon tevékenységére, amely nem érinti az Európai Unió tagállamai közti kereskedelmet, tehát amelynek nincs legalább országos kihatása. Az Európai Unió Működéséről szóló Szerződés („**EUMSz.**”) 101. cikke tartalmazza azokat a versenykorlátozás tilalmára vonatkozó szabályokat, amelyek a Szövetség vagy tagjai potenciálisan és legalább közvetett módon több európai uniós tagállamot is érintő tevékenységére vonatkoznak. A két rendszer lényegi azonossága miatt a jelen Szabályzat az uniós és a magyar versenyjogi szabályokat együttesen mutatja be és kezeli, azzal, hogy az egyes eltérésekre külön utal. Megjegyezzük továbbá, hogy jóllehet a lakberendezői szakma jellegénél fogva a tagállamok közötti kereskedelem érintettsége általában nem valószínűsíthető, azonban a Gazdasági Versenyhivatal állandó gyakorlata szerint, éppen a két jogszabály jelentős tartalmi azonossága miatt az uniós joggyakorlat és megközelítés is rendre felhívásra kerül.

Az alábbiakban röviden ismertetjük ezeknek a szabályoknak a lényegét, példákat hozva fel a könnyebb érthetőség és a kockázatot jelentő helyzetek felismerésének elősegítése érdekében.

### 2.2 A VERSENYKORLÁTOZÓ MEGÁLLAPODÁSOK

**Tiltottak** az egymással versenytársi viszonyban álló, sőt az egymással vevő-eladó kapcsolatban lévő vállalkozások közötti **versenykorlátozó megállapodások**. Ugyancsak tiltottak az olyan **döntések**, ajánlások amelyeket vállalatok érdekvédelmi szervei, szakmai képviseletei hoznak, ha az képes a tagjaik közötti versenyt korlátozni. (Részletes szabályokat lásd a Versenytörvény 11. §-ában, illetve az EUMSz. 101. cikk (1) bekezdésében). Valamennyi ilyen megállapodás, döntés vagy gyakorlat jogellenes, hacsak nem mentesül egyes, a Versenytörvényben és az EUMSZ-ben hasonlóan meghatározott feltételek teljesítésre tekintettel. (Részletes szabályok: Versenytörvény 17. §, illetve EUMSz. 101. cikk (3) bekezdés.)

#### 2.2.1 Mikor valósul meg versenykorlátozó megállapodás?

A versenyjog a „**megállapodás**” fogalmát rendkívül szélesen értelmezi, és az értelemszerűen e körbe tartozó szerződések mellett azt kiterjeszti számos további magatartásra is. Ilyen lehet, ha a felek szóban egyeznek meg, ha érzékeny információkat osztanak meg egymással várható piaci viselkedésükről (**információ csere**), vagy az is, ha egyikük csak egyoldalúan közli várható piaci magatartását és a többiek attól nem határolódnak el, az egyoldalú közléssel szemben nem lépnek fel, és így hagyják, hogy a másik féltől érkező bizalmas információk saját magatartásukat is befolyásolják (**összehangolt magatartás**). Ugyancsak megállapodásként minősülnek a Szövetség döntései, vagy az általa megfogalmazott ajánlások, azok kötelező erejére, szankcionáltságára vagy szankcionálhatóságára tekintet nélkül (**vállalkozások társulásainak döntése**).

Ennek megfelelően egy megállapodás **létrejöhét írásban vagy szóban**, lehet aláírt vagy nem aláírt, jogilag kötelező, vagy nem kötelező jellegű is. A megállapodás megkötéséhez az sem szükséges, hogy a felek ténylegesen találkozzanak. Ha a felek megegyeznek abban, hogy miként fognak cselekedni, vagy abban hogy milyen magatartás tanúsításától fognak tartózkodni, a megegyezés létrejöttéhez elegendő a levél- illetve email váltás, vagy akár egy telefonbeszélgetés is.

Az a körülmény, hogy egy vállalkozás csupán korlátozott mértékben vett részt a megállapodás kidolgozásában, vagy nem kívánja azt maradéktalanul végrehajtani, illetve más vállalkozások nyomására vett részt a megállapodásban, nem változtat azon, hogy a vállalkozás részese a megállapodásnak.

Néhány kevésbé egyértelmű példája azon intézkedéseknek, amelyeket a versenyjog megállapodásnak minősíthet:

- Iparági érdekképviselői szervezet piaci információkat gyűjt és oszt meg az adatok egyedi, bizalmas jellegének megtartásával (pl: aggregálás nélkül) tagjai között;
- Iparági érdekképviselőt előzetes becslést tesz közzé a tekintetben, hogy a fogyasztói árak várhatóan hogyan emelkednek a következő időszakban;
- Két vagy több vállalkozás tájékoztatja egymást (akár közvetlenül vagy közvetve, például a sajtón keresztül) arról, hogy a jövőben milyen magatartást fognak tanúsítani, valamennyi vállalkozás annak tudatában tudja kialakítani piaci stratégiáját, hogy a többi hogyan fog cselekedni.

### **2.2.2 Versenykorlátozó megállapodást eredményező tipikus magatartások**

A vonatkozó jogszabályok a megállapodások két fő kategóriáját különbözteti meg:

- a horizontális megállapodásokat: olyan megállapodások, amelyek versenytársak, azaz a termelés vagy forgalmazás azonos szintén aktív vállalkozások között jönnek létre akár közvetlenül, akár közvetítő igénybevételével; és
- a vertikális megállapodásokat: olyan megállapodások, amelyeket a termelési vagy forgalmazási lánc különböző szintjein elhelyezkedő vállalkozások hoznak létre (például a gyártó és a forgalmazó között létrejött szerződés).

#### (a) Horizontális versenykorlátozások

A **versenytársak közötti versenykorlátozó megállapodások** főbb típusai az alábbiak:

- árrögzítés
- piacfelosztás;
- összejátszás pályázatokon, tendereken;
- közös eladás/vétel;
- információcsere.

A horizontális versenykorlátozó megállapodásokat a versenyjog általában szigorúbban kezeli.

#### (b) Vertikális versenykorlátozások

A **szolgáltatási vagy forgalmazási lánc különböző szintjein elhelyezkedő vállalkozások által létrehozott megállapodásokat** „vertikális megállapodásoknak” nevezik.

A vertikális versenykorlátozó megállapodások főbb típusai az alábbiak:

- továbbértékesítési ár meghatározása;
- továbbértékesítés területi korlátozása;
- kizárólagos értékesítésre vagy beszerzésre vonatkozó megállapodások.

Nem vertikális, hanem horizontális megállapodásnak minősülhet, ha a gyártó és üzleti partnerei között megvalósuló egyeztetések célja annak biztosítása, hogy egy adott piaci magatartás (pl: jutalék mértéke, forgalmazott termék ára) minden üzleti partner esetében azonos legyen vagy egységesen alakuljon (**ún. csillagpont vagy A-B-C kartell**). E magatartási kört ezért a horizontális megállapodások körében mutatjuk be.

### 2.3. ELJÁRÁS AZ ESETLEGES VERSENYTÁRSÁK KÖZÖTTI VERSENYKORLÁTOZÓ MEGÁLLAPODÁS ESETÉBEN

#### *A versenykorlátozás felismerése*

Éppen a megállapodás fogalmának összetettsége miatt, nem minden esetben könnyű felismerni, hogy versenykorlátozó megállapodásként minősíthető magatartás részeseivé válunk. A versenykorlátozó megállapodásként minősülő esetek felismerésében segítséget annak szem előtt tartása jelenthet, hogy a versenyjog alapvető **elvárása** az, hogy a **vállalkozások a versenytársaiktól függetlenül, önállóan hozzák meg üzleti döntéseiket**. Ezért ha azt tapasztaljuk, hogy a versenytárs felénk irányuló tevékenysége a piaci magatartásunk befolyásolására lehet alkalmas, úgy felmerülhet a versenykorlátozás gyanúja.

Az alábbiakban bemutatjuk a versenykorlátozás jellemző eseteit és példákat hozunk fel – a nyilvánvalótól a kevésbé triviálisig terjedően – amelyek felismerése és alaposabb átgondolása, adott esetben megfelelő fórumon történő jelzése szükséges lehet a jogszabályoknak megfelelő piaci jelenlétéhez.

#### 2.3.1 Árrögzítés

A versenytársakkal való árak meghatározására irányuló megállapodás egyike a legsúlyosabb versenyjogsértéseknek. Árrögzítésnek minősül valamennyi olyan versenytársak közötti megállapodás, amely **korlátozza az árversenyt vagy arra irányul**, és amely

- árelemek, árképzési módszerek rögzítésére;
- termékek vagy szolgáltatások minimális árára;
- jövőbeni áremelés mértékére; illetve
- kötelező ársávok meghatározására

vonatkozó megállapodást tartalmaz.

#### **Példák:**

E körbe tartozik értelemszerűen, ha valamely lakberendező versenytársunk arra próbálna **rábírni**, hogy egyeztetett módon alakítsuk ki vagy emeljük meg szolgáltatási árainkat, például azonos négyzetméterenkénti szolgáltatási díj vagy egyéb díjemelés meghatározásával. Ide tartozik azonban az is, ha akár csak **általánosságban jelzi** versenytársunk áremelés szükségességét, például a piaci környezetre hivatkozva, vagy ha jelzi, hogy cégük áremelést tervez. Ugyancsak e körbe tartozhat, ha a piacon jelentkező, minden szereplőt érintő új **költségelem** (pl: új adó, alapanyagár emelkedés) kapcsán jeleznél

a kívánatos piaci magatartást (szolgáltatási díjban való megjelenítés, fogyasztók felé történő továbbhárítás sürgetése üzleti partnernél, stb.).

#### **Mit tegyünk:**

- A nyilvánvalóan jogellenes, vagy akár csak gyanús kapcsolatfelvétel esetében jelezzük a minket megkereső versenytársnak, lehetőleg a későbbi bizonyítást is lehetővé tevő módon (pl: e-mailben) a javaslattól való elzárkózást.
- Amennyiben a megkeresés jellege miatt indokoltnak tűnik, forduljunk jogi szakértőhöz, vagy jelezzük a felmerült problémát a Szövetség felé, hogy az megfelelő jogi tanácsot kérhessen és a jogsértés elkerüléséhez szükséges lépések megtétele érdekében intézkedhessen.
- A versenyjog elvárása, hogy az árképzésre vonatkozó **döntések** a versenytársaktól **függetlenül, önállóan kerüljenek meghozatalra.**
  - Mindazonáltal az árakkal kapcsolatos döntések során természetesen szabadon felhasználhatóak a nyilvánosan hozzáférhető piaci információk, beleértve a versenytársak által nyilvánosságra hozott információkat.
  - A versenyjog nem tiltja az ún. párhuzamos magatartást sem, amikor a versenytársak azonos, hasonló magatartása a pénzügyi, gazdasági körülmények, események értékelésének következménye. Azonban ebben az esetben a „párhuzamos magatartás” mögött a piaci szereplők önállóan meghozott döntése áll, és nem a versenytársak megállapodása, vagy összehangolt magatartása.
  - Ugyancsak nem tilos a szakmában szokásos ár kialakítási módszerek alkalmazása, feltéve, hogy az az ár nagyságát nem befolyásolja (pl: lehet iparági standard a négyzetméter alapon számított honorárium alkalmazása, ha az nem jár együtt valamiféle minimális, elvárt, vagy általános díj alkalmazásával).
  - Felhasználhatóak a versenytársra vonatkozó információk, ha azok jogszerűen, harmadik forrásból kerültek megismerésre (piackutató cég tanulmánya, újságcikk, közös üzletféltről érkező információ). Fontos azonban, hogy az információ forrása azonosítható legyen (ne kerülhessen fel annak gyanúja, hogy valójában a versenytárstól származik), illetve figyelemmel kell lenni az A-B-C kartellek problémakörére is (ld. a 2.3.2. pont).

#### **Mit ne tegyünk:**

- **Semmi esetre se** egyezzünk bele a versenytárs által javasolt, az árképzésünkre vonatkozó felvetésbe. Erre vonatkozóan tárgyalásokat és megbeszéléseket se folytassunk, mert adott esetben ez önmagában is jogsértő lehet.
- **Ne** folytassunk tárgyalásokat, megbeszéléseket, illetve ne kössünk megállapodást a versenytársakkal vagy a versenytársak munkavállalójával olyan kérdésekről, amelyek árképzéssel, vagy üzleti feltételeik megváltoztatásával kapcsolatosak (beleértve árengedményeket, árváltozásokat, vagy az árképzés során alkalmazott módszereket).

- **Ne vegyünk részt** versenytársakkal folytatott olyan tárgyalásokon, amelyek során árak (beleértve az ajánlott árakat) vagy árelemek (pl. árengedmények, akciók) kerülnek megvitatásra. Ennek érdekében minden olyan találkozó esetében, ami versenytársakkal kerül megrendezésre, előzetesen tájékozódjunk a napirendről és ne járuljunk hozzá az attól való eltéréshez.
- **Ne** folytassunk, illetve ne egyezzünk meg versenytársakkal vagy szakmai szövetséggel (pl. Agrárkamara) az árakra vonatkozó (nem historikus) információk cseréjének folytatásában, továbbá az ajánlott árak, díjak mértékében.
- **Ne jelezzük az áraink tervezett változását a versenytársak felé.**

### 2.3.2. Az A-B-C kartell

Az árak versenytársak közti rögzítésére irányuló megállapodásként kezeli a versenyjog, ha a versenytársak nem közvetlenül egymással egyeztetik áraikat, hanem az egymás közti egyeztetések egy **harmadik félen, jelesül közös vevőjükön vagy beszállítójukon keresztül történik** (A és B egymással C-n keresztül köt kartell megállapodást). A-B-C kartellként minősítheti a hatóság például, ha az egymással versenyző szolgáltatók egységes piaci magatartásukat oly módon valósítják meg, hogy közös üzleti partneren keresztül állapodnak meg a beszállító termékeinek értékesítése után járó jutalékok egységesítésében. Az ilyen kartellek esetében nem csak az egymással versenyhelyzetben lévő szolgáltatók, hanem a magatartásuk összehangolása céljából felhasznált **harmadik fél (pl: beszállító) is részesévé válik a jogsértésnek**. Nem tartozik ugyanakkor e körbe, ha a beszállító saját elhatározásából alkalmaz egységes jutalékot a vele kapcsolatban álló szolgáltatók esetében.

#### Példák:

A lakberendező a vele üzleti kapcsolatban lévő dizájntermék forgalmazó felé jelzi, hogy egy versenytárs lakberendező jelentősen alacsonyabb áron értékesíti termékeit és kéri, hogy jelezze felé a magasabb árszínvonal elérésének szükségességét. A forgalmazó jelzi másik partnere felé a felvetést, amitől az nem határolódik el, és rövidesen érzékelhető mértékben emeli árait.

Az A-B-C kartell megvalósulásának lehetősége mindig vizsgálendő lehet, ha az üzleti partneren keresztül a szolgáltatók árképzésére vonatkozó információk áramlanak át. Ez az árképzési információ lehet áremelés időpontjára, mértékére, tényére irányuló adat, vagy más az árazást a fogyasztók hátrányára történő befolyásolását érintő adat (pl: akciókhoz kapcsolódóan).

#### Mit tegyünk:

Fontos felismerni azt, hogy magunk is képesek vagyunk hozzájárulni az üzleti partnereink közötti egyeztetésekhez azzal, hogy az ahhoz szükséges információt biztosítjuk számukra. Csökkenthető vagy kizárható lehet ugyanakkor a kartellezés kockázata, ha már publikus információkat osztunk meg partnereinkkel.

#### Mit ne tegyünk:

Kerüljük az üzletfelekkel történő kommunikáció során a versenytársakra beazonosítható módon történő utalásokat. Ne közöljünk olyan árazáshoz kapcsolódó adatot, ami nem



nyilvános forrásból származik, különösen a jövőbeli piaci magatartásra vonatkozó adatokat. Ne továbbítsuk a partnertől kapott, az ő piaci magatartására vonatkozó adatokat a többi partner felé.

### 2.3.3 Piacfelosztás

Piacfelosztásnak minősülnek azok a versenytársak között létrehozott megállapodások, amelyek a **piac felosztására irányulnak a termékek, területek, ügyfelek mérete vagy bármely egyéb szempont** (pl. hirdetések korlátozása, tiltása; értékesítési mennyiség) alapján. Az ilyen megállapodások és adott esetben egyeztetések alapvetően versenykorlátozó hatásúak, és ezért jogellenesek.

#### Példák:

Piacfelosztásnak minősül értelemszerűen, ha a versenytárssal megállapodunk abban, hogy egymás fő vevőit kölcsönösen nem keressük ajánlatokkal, hogy egyeztetjük, a tőlünk árajánlatot kérő vevő kapcsolatba lépett-e már a versenytárssal, de ide tartozik, ha **egyeztetést** folytatunk arról, hogy ki melyik üzleti partnerrel (pl: csempe márkával, dizájntermék gyártóval) dolgozik együtt, vagy ha **megosztjuk egymással, hogy saját elhatározásból nem adunk árajánlatot** egy adott vevőnek.

#### Mit tegyünk:

- Utasítsuk el a nyilvánvalóan jogellenes, vagy akár csak gyanús kapcsolatfelvételt kezdeményező versenytársat.
- Kétség esetén kérjünk segítséget a jogi probléma megítélésében jogi szakértőtől.

A versenyjog elvárása, hogy az árképzésre vonatkozó **döntések** versenytársaktól **függetlenül, önállóan kerüljenek meghozatalra**. Az ehhez kapcsolódóan a harmadik felektől származó információk és a párhuzamos magatartás kapcsán az áröngzítés tekintetében fentebb elmondottak ugyanúgy alkalmazandóak.

#### Mit ne tegyünk:

- **Ne kössünk megállapodást valamely versenytárssal a piac bármely formában (földrajzi terület, vevőkör, pályázatok) történő felosztására, vagy ügyfelek meghatározott körének valamely termék, szolgáltatás nyújtásából való kizárására.**
- **Ne állapodjunk tehát meg:**
  - **az ügyfelek felosztásában** (pl. megegyezés egy adott versenytárssal arról, hogy ki melyik lakberendezési ajánlatkérésre ad be terveket és árajánlatot);
  - **a piac területi megosztásában** (pl. egyezés a piac egyes területek szerinti felosztásában, így annak vállalása, hogy az érintett településen ki hol folytat például szórólapos reklámtevékenységet);
  - a fentiekre vonatkozóan egyoldalúan se közöljünk információt versenytársunkkal, illetve ne fogadjuk ilyen információk közlését a versenytárstól.

### 2.3.4 Versenyeztetéssel, tenderekkel kapcsolatos, versenytársak közötti összejátszás

A versenyeztetésen, tendereken való versenytársi egyeztetések tartalma kapcsán a fentiekben bemutatott árrögzítésre és piacfelosztásra vonatkozó tilalmak alkalmazandóak. A tenderek külön említése annyiban indokolt, hogy egyfelől a **közbeszerzési eljárások esetében a versenykorlátozás bűncselekményt is megvalósít**. Másfelől pedig a tenderen koncentráló verseny miatt fokozott jelentősége van annak, hogy az azon való részvétel vagy éppen a részvételtől való tartózkodás kapcsán történt-e kapcsolatfelvétel versenytársakkal.

A versenyeztetési illetve közbeszerzési eljárások esetében is az a versenyjog elvárása, hogy az ajánlattevők **önállóan** kell, hogy döntsenek indulásukról (értelemszerűen a konzorciális indulás esetét ide nem értve) és önállóan kell, hogy elkészítsék és benyújtsák ajánlatukat. Következésképpen, bármely egyeztetés a versenyeztetési eljárások során nagy valószínűséggel jogellenes.

#### Példák:

A versenytárs javasolja az azonos időszakban kiírt pályázatok kapcsán „kölcönösen előnyös” indulási stratégia alkalmazását, amely szerint mindkettőn egy-egy jelentősen túlárazott ajánlat benyújtásával támogatjuk a másik sikerét egy-egy ügyfél kapcsán.

#### Mit tegyünk:

- Ha nyilvánvalónak gondoljuk a kapcsolatfelvétel jogellenességét, **határolódjunk el** az egyeztetéstől. Tegyük meg mindent a hasonló kezdeményezések ismétlődésének elkerülése érdekében.

#### Mit ne tegyünk:

- **Ne** osszuk meg információt (a Szövetségen keresztül, illetve üzleti partnereken keresztül sem) a versenytársakkal arra vonatkozóan, hogy miként kívánunk egy adott pályázati felhívásra reagálni.
- **Ne vitassuk meg** a versenytársakkal, hogy a milyen tartalmú ajánlatot kívánunk tenni.
- **Ne bocsátkozzunk** a tenderek egymás közötti előzetes felosztásába, például megállapodva abban, melyik tender vonatkozásában melyik versenytárs nyújtja be a versenykiírás szerinti legkedvezőbb ajánlatot (vagy, hogy melyik tendereken indul az adott vállalkozás).

### 2.3.5 Információcsere

Az információcsere korlátozhatja a gazdasági versenyt, azáltal, hogy az egymással megosztott információk révén a **versenytársak bizonytalansága** a többiek várható magatartása kapcsán **csökken**. A bizonytalanság csökkenése befolyásolja a felek magatartását, mivel saját stratégiájukat képesek hozzáigazítani versenytársaik előre látható, vagy legalábbis kevésbé bizonytalan jövőbeli magatartásához.

Vállalkozások szövetségei gyakran szolgálnak a vállalkozások közötti, akár intézményesített információcsere színteréül. Ezen túl a versenytársak közti informális kapcsolatok is teret adhatnak az információcserének. Bár önmagában az információcsere sem céljában sem hatásában nem lesz feltétlenül versenykorlátozó, **fokozott óvatossággal** kell eljárni minden esetben, ha saját adataink harmadik felekkel, különösen versenytársakkal megosztásra kerülnek.

### **Példák:**

Különösen a versenytársak közötti rendszeres és szisztematikus, speciálisan az árazásra vonatkozó információcsere vezethet a versenytársak piaci magatartásának összehangolásához, amelyet a versenyhatóság versenykorlátozó magatartásnak és így jogellenesnek minősíthet. Ez vonatkozik azokra az esetekre, ahol a közölt információ a szolgáltatási árakkal, ajánlott árakkal, díjmelések összehangolásával, vagy az árképzés elemeivel, például a kedvezményekkel, a költségekkel, vagy az üzleti feltételekkel és a fizetés árfolyamával, időpontjával kapcsolatosak.

Az **árképzési trendekre** vonatkozó általános információcserével együtt megvalósuló történeti információ-áramoltatás, különösen, ha az információ aggregát formában, és egy független testület által kerül terjesztésre, bizonyos körülmények között nincs jelentős hátrányos hatással a piaci versenyre, így megengedett.

Az a tény ugyanakkor, hogy az adott információ más forrásból is hozzáférhető, önmagában nem zárja ki a versenytársak közötti információcsere jogellenességét.

Más jellegű, nem árral kapcsolatos információ csere (például értékesítési adatok, piaci részesedéssel kapcsolatos információk, beruházásokra vonatkozó információk) szintén hatással lehet a piaci versenyre, és a közölt információ jellegétől függően jogellenes lehet.

### **Mit tegyünk:**

- Minden esetben **kerüljük a versenytársakkal történő ad hoc jellegű információcserét**. Az információk cserére vonatkozó hatósági megközelítés igen komplex elemzési keretet igényel, ezért nehezen mérhető fel a közlés pillanatában, hogy hosszabb távon milyen megítélés alá esik majd a kérdéses adatcsere.
- Mielőtt rendszeres, **intézményesített adatcsere** rendszert kezdeményeznénk, kérjük a kezdeményezőtől a tervezett adatcsere rendszer előzetes versenyjogi elemzésének elvégztetését.

### **Mit ne tegyünk?**

- **Semmi esetre se** küldjünk meg árazással, bérezéssel, jutalékokkal, esetleges pénzügyi nehézségekkel vagy éppen eredményekkel kapcsolatos információt versenytársnak;
- **Ne felejtjük el**, hogy az érzékeny üzleti információ átadás akár szóban, akár írásban történik, tilos! Ne beszéljünk üzleti titkokról még baráti összejöveteleken se versenytársakkal!

### 2.3.6 Részvétel a Szövetségben

A Szövetség tevékenysége, ahogy minden szakmai szervezet tevékenysége értelemszerűen magában foglalja, hogy találkozási és egyeztetési fórumot biztosít a piac szereplői számára. Tudatában kell ezért lenni annak, hogy a Szövetség keretében való egyeztetések adott esetben versenykorlátozó megállapodást valósíthatnak meg, illetve magának a **Szövetségnek** a tagok piaci magatartását összehangoló **döntése, ajánlása, sőt közlése** is versenykorlátozó „**megállapodásként**” **minősülhet**. A vállalkozások tehát nem kerülhetik ki a versenyszabályok alkalmazását a szakmai szövetség, mint közvetítő közbeiktatásával, mivel ezek a szervezetek akkor is a versenyjog alanyai, ha maguk nem végeznek gazdasági tevékenységet, de tagjaik piaci magatartására hatással lehetnek, ill. tagjaik piaci magatartására vonatkozó szabályokat alkothatnak.

#### Példák:

A szakmai szervezetek célja általában az iparág általános céljait szolgáló, alapvetően versenysemleges tevékenység kifejtése (pl: jogszabály kezdeményezés és véleményezés, továbbképzések szervezése, szakmai fejlemények megosztása). Esetenként különös figyelmet igénylő tevékenységek is előfordulhatnak, mint például a statisztikai adatgyűjtés folytatása, amely könnyen átcsaphat olyan információcserébe, ami már versenyjogilag kifogásolhatónak minősül. Végül fontos, hogy esetenként a kellő versenyjogi tudatosság hiányában az iparági szervezetek kifejezetten versenykorlátozó célú magatartást fejtenek ki (áremelésre vonatkozó ajánlások megfogalmazása, áremelés szükségességének kifejtése sajtóban, minimális iparági díjak meghatározása, stb.).

#### A szakmai szövetségen belül megengedett:

- a vélemény és tapasztalatcsere (ha egyébként nem valósít meg a fentiekben leírt aggályos magatartást azzal, hogy pl: árak alakulására vonatkozik);
- a közös piackutatás;
- közös statisztikák készítése, feltéve, hogy az alapjául szolgáló információ (pl. eladási adatok) korábbi tevékenységre vonatkozik, és az elkészült statisztika általános jellegű (és nem teszi lehetővé újabb vagy aktuális piaci részesedés kiszámítását).
- a piaci magatartást nem befolyásoló témák megtárgyalása (jogszabályi környezetre vonatkozó megbeszélés, iparágat érintő oktatás-képzés helyzete, stb.).

#### Hogyan vegyünk részt?

- előzetesen tájékozódjunk a szövetségi ülés napirendjéről, és kétséges megítélésű téma helyszínen történő felvetése esetén ne engedjünk eltérést az előre megállapított napirendtől,
- rendelkezünk megfelelő mandátummal, tudjuk, mire terjedhet ki az általunk képviselt cég részvétele,
- tudatosítsuk, hogy passzív magatartás esetén is résztvevői vagyunk mindennek, ami a találkozón történik, csak a kifejezett elhatárolódás jelenti, hogy az elhangzottakkal nem értünk egyet (azaz a hallgatás beleegyezés),
- nem számít, hogy érvényes meghatalmazásunk, képviseleti jogosultságunk van-e, mindig betudható a minket delegáló cégnek a jelenlétünk, adott esetben akkor is, ha

nem hivatalosan nem a cég képviseletében, hanem magánszemélyként, szakértőként veszünk részt az ülésen,

- tudatosítsuk, hogy a többi jelenlévő a versenytársunk, így bármilyen oldott is a légkör, meg kell gondolni mielőtt bármilyen közlést teszünk,
- az ülés jegyzőkönyvét ne mulasszuk el átolvasni, hogy minden megfelelően került-e lejegyzésre, különösen ha érzékeny témák is megvitatásra kerültek,
- akkor is olvassuk el a jegyzőkönyvet, ha nem voltunk jelen az ülésen, hogy ne váljunk ismeretlen egyeztetés részesévé a megküldött és nem kifogásolt jegyzőkönyv passzív „elfogadása” révén.

#### **2.4. ELJÁRÁS AZ ESETLEGES VERTIKÁLIS VISZONYBAN FELMERÜLŐ VERSENYKORLÁTOZÓ MEGÁLLAPODÁS ESETÉBEN**

A fentiekben bemutatott horizontális megállapodásokhoz hasonlóan tiltja a versenyjog az olyan vertikális megállapodásokat, amelyek célja vagy hatása a **továbbértékesítési árak** meghatározása. A lakberendezői és a kapcsolódó piacok jellegére tekintettel az egyéb vertikális korlátozási tilalmaknak, így a továbbértékesítés **területi korlátozása**; vagy a **kizárólagos szolgáltatás-nyújtásra** vonatkozó megállapodások kérdését nem taglaljuk itt részletesebben.

##### **2.4.1. A továbbértékesítési árak meghatározása**

A piaci magatartás önálló meghatározásának követelményét a versenyjog nem csak a fentiekben bemutatottak szerint a versenytársak közötti viszonyban követeli meg, hanem azt is tiltja, hogy valamely nem kiskereskedelmi szintű értékesítési tevékenységet folytató cég (gyártó) üzleti partnereinek **meghatározza, hogy milyen áron értékesíthetik** tovább a tőle vásárolt termékeket. Ez ugyanis korlátozza az egyébként egymástól független viszonteladók közötti (a gyártó szempontjából márkán belüli) versenyt. A versenyjog ezért kizárja a viszonteladói ár meghatározását (árrögzítés), vagy a minimális árak rögzítését, illetve az ilyen hatással járó egyéb megkötések alkalmazását.

Míg tehát az **árak maximalizálása, vagy ajánlott árak alkalmazása megengedett**, ha ezek alkalmazása, számonkérése oly módon történik, hogy lényegében rögzített, vagy minimális árak tekinthetőek, akkor a tilalom ugyanúgy vonatkozik rájuk.

##### **Példák:**

A lakberendező által ügyfeleinek értékesített ülőbútorok minimális fogyasztói árát annak forgalmazója meghatározza a lakberendező számára, vagy ajánlott fogyasztói árat határoz meg, és az attól lefelé történő eltérés esetén e-mailben jelzi a lakberendezőnek, hogy fontos lenne az ajánlott ár betartása.

##### **Mi az, ami megengedett?**

**Viszonteladási árak kapcsán ajánlásokat megfogalmazhat a forgalmazó**, illetve motiválhatja a kiskereskedőt az ár változtatására a beszállítási árban nyújtott kedvezmények vagy akár a beszállítói ár emelése révén. **Nem kérhető** ugyanakkor **számon** az ajánlott ár betartása. Amennyiben azonban arra tekintettel ad kedvezményt, hogy azt a kiskereskedő a fogyasztók felé áthárítsa, úgy van lehetőség a kedvezmény továbbhárításának elmaradásának esetén fellépni az akció keretében meghatározott maximális ár feletti árazásra tekintettel.

## **Mit nem lehet megtenni?**

Nem kérhető számon az ajánlott árak érvényesítése, és jogellenes emiatt szankciót kilátásba helyezni, vagy más módon fenyegetni.

## **2.5 A VERSENYJOGI JOGSÉRTÉS KÖVETKEZMÉNYEI**

Melyek az uniós és a magyar versenyjog megsértésének legfontosabb következményei?

**A versenyjogba ütköző megállapodások semmisek, és nem kényszeríthetőek ki.** Ez különösen hosszú távú vertikális kapcsolatok, vagy azok lényegi elemeinek semmissége esetében eredményezhet rendkívüli komplikációkat. Továbbá a jogsértő megállapodást létrehozó felek magas bírságösszeg megfizetésére kötelezhetőek, emellett harmadik személyek kártérítési követeléssel léphetnek fel velük szemben. Ugyancsak felmerülnek reputációs károk, amelyek egy jól felépített vállalkép esetében komoly pénzügyi hátrányokat jelenthetnek. Egy versenyjog jogsértés hatósági vizsgálata hosszúúra nyúló, akár több éves eljárást jelenthet, ami jelentős mértékben veszi igénybe a menedzsment idejét és energiáit. A versenyjogi jogsértések a közbeszerzésekből való kizárást is eredményezheti, illetve a közbeszerzések során megvalósított jogsértések büntetőjogi következményeket is magukkal hozhatnak.

### **2.5.1 Bírság**

Az eljáró versenyhatóság az adott eset összes körülményeinek mérlegelésével állapítja meg a bírságösszeget, amely akár az előző éves árbevétel 10%-át is elérheti.

**Fontos: A GVH által kiszabott bírság összege kartellezés kapcsán az elmúlt években drasztikusan megemelkedett.**

### **2.5.2 Érvénytelen/kikényszeríthetetlen megállapodások**

Az utóbb versenyjogot sértőnek minősített megállapodások versenyjogba ütköző rendelkezései semmisek és kikényszeríthetetlenek.

### **2.5.3 Kereskedelmi gyakorlat megtiltása**

A versenyfelügyeleti eljárás következtében az eljárás alá vont adott esetben kötelezhető arra, hogy hagyjon fel versenykorlátozó tevékenységével, illetve arra is, hogy módosítsa hatályban lévő szerződéseinek rendelkezéseit, ami adott esetben hosszú távú szerződéses kapcsolat teljes újraalkotását, vagy nagy számú szerződés módosításának átfogó igényét jelentheti.

### **2.5.4 Ideiglenes intézkedés**

A vizsgálat megindítását követően a versenyhatóság ideiglenes intézkedésekkel kötelezheti az eljárás alá vontat, hogy a vizsgálat lezárulásáig hagyjon fel valamilyen piaci tevékenységgel vagy valamely megállapodás végrehajtásával.

### **2.5.5 Harmadik személynek okozott kár**

Harmadik személyek, akik úgy vélik, hogy egy jogellenes megállapodás vagy magatartás következtében káruk keletkezett, kártérítés iránti pert indíthatnak a marasztalt vállalkozás ellen.

### **2.5.7 Negatív publicitás**

Az érintett társaság jó hírneve is csorbát szenvedhet a negatív publicitás következtében. Azok a vállalkozások, amelyeknél versenyjogsértést észlelnek, az újságok címdalára kerülhetnek, és fogyasztói csoportok célpontjává válhatnak, akár részvényeik árfolyama is csökkenhet.

### **2.5.8. Menedzsment idő**

A versenyhatóság eljárása antitröszt ügyekben akár 2-4 éves időszakra is elhúzódhat. Az eljárás során számos adatkérés, ügyfél és tanú meghallgatás történik, ami jelentős energiákat köt le a menedzsment részéről. Az eljárás alá vont cégek saját belső vizsgálata is magas pénzügyi és a menedzsment idejében megjelenő ráfordításokat jelent.

### **2.5.9. Közbeszerzésekből való kizárás és büntetőjogi érintettség**

A versenyjogi szabályok bírsággal sújtott megsértése azt is eredményezi, hogy a vállalkozás három évig nem vehet részt közbeszerzési eljárásokon, illetve azon alkalmasság igazolására, alvállalkozói hozzájárulásra nem vehető igénybe.

Amennyiben valamely kartell megállapodás létrejötte közbeszerzési eljárásban kerül megállapításra, büntetőjogi következményekkel is számolni lehet, mivel a közbeszerzési kartellek akár 5 évig terjedő szabadságvesztéssel is szankcionálhatóak (Btk. 420.§).