



GAZDASÁGI
VERSENYHIVATAL

TÁJÉKOZTATÓ

a viszonteladási ár
megkötéséről



BUDAPEST, 2026

Tartalomjegyzék

I.	Kinek szól a tájékoztató?	3
II.	A viszonteladási ár rögzítése versenyjogi szempontból	4
III.	Vertikális kapcsolatok vállalkozások között	5
IV.	Az árörögzítés hatása a kereskedőkre, fogyasztókra és a piaci versenyre	6
V.	Viszonteladási ár rögzítése a gyakorlatban – mire figyeljen beszállítóként és viszonteladóként	8
	1. Szempontok a beszállítók számára	8
	2. Szempontok a viszonteladók számára	9
VI.	Mely megállapodások nem számítanak jogsértő viszonteladási árörögzítésnek?	11
	1. Ajánlott viszonteladási árak	11
	2. Azonos irányítás alatt álló vállalkozások közötti egyeztetés	12
	3. Különleges szabályozás alá eső termékek	12
	4. Marketingstratégia egyeztetése	12
	5. Maximális viszonteladási árak	12
	6. Ügynöki megállapodások	12
	7. Egyedi mentesülés	13
VII.	Hogyan fordulhat a GVH-hoz?	14
	1. Panasz és Bejelentés	14
	2. Kartell-chat	14
	3. Engedékenységi kérelem	14
VIII.	Viszonteladási árörögzítéssel kapcsolatos további gyakorlati példák	15
IX.	Jogszabályi háttér és további tájékoztató anyagok	16

I. Kinek szól a tájékoztató?

Fontos, hogy a fogyasztók élvezhessék a verseny előnyeit, így például azt, hogy a termékeket és szolgáltatásokat jó minőségben és kedvező áron vásárolhatják meg. Mivel a legtöbb terméket nem közvetlenül a gyártótól, hanem kereskedőn keresztül vásároljuk, a versenynek nemcsak a beszállítók, hanem a viszonteladók között is működnie kell.^[1]

Ha a verseny valamilyen módon csökken – például azért, mert a beszállító meghatározza, hogy mennyiért lehet eladni a termékét –, az a fogyasztók számára magasabb árakat jelenthet anélkül, hogy cserébe jobb terméket vagy szolgáltatást kapnának.

Azt a magatartást, mikor a beszállító előírja a viszonteladónak, hogy milyen áron adhatja tovább a terméket, viszonteladási árrögzítésnek nevezzük. Ezen tájékoztató valamennyi piaci szereplőnek segít az ilyen magatartásra vonatkozó szabályok megismerésében és átlátásában. A cél, hogy a vállalkozások elkerülhessék a jogsértéseket, és tevékenységükkel hozzájáruljanak a tisztességes piaci versenyhez.

Fontos tudni, hogy a versenyjogi szabályok minden piaci szereplőre érvényesek, legyen szó nagyvállalatról vagy kisvállalkozásról. A kis- és középvállalkozásoknak (KKV) gyakran kevesebb jogi és megfelelési erőforrásuk van, ezért különösen fontos, hogy tisztában legyenek ezekkel a szabályokkal, és időben felismerjék a kockázatokat.

A jelen tájékoztatóban foglalt információk nem tekinthetők konkrét ügyben adott jogi tanácsadásnak, és nem értékelhetők jogi szakvéleményként sem. Az abban foglaltak nem kötik sem a bíróságokat, sem a hatóságokat.

Az, hogy egy üzleti magatartás versenykorlátozó megállapodásnak minősülhet-e, minden esetben az adott ügyben felsorakoztatott bizonyítékok és a feltárt tényállás alapján kerül megítélésre. Jelen tájékoztató alkalmazása nem helyettesíti a vállalkozások számára az üzleti magatartásuk alapos felülvizsgálatát és szükség esetén szakértő jogi tanácsadás igénybevételét.

^[1] Jelen tájékoztatóban az egyértelműség érdekében a beszállító kifejezés alatt a gyártókat és nagykereskedőket egyaránt értjük. A gyártó, illetve nagykereskedő kifejezés csak akkor kerül használatra, ha az adott szövegkörnyezetben egyértelműen elkülönül a szerepük. Viszonteladó alatt azon vállalkozásokat értjük, amelyekkel szemben a viszonteladási árrögzítést a beszállító alkalmazza (jellemzően kiskereskedő vagy nagykereskedő).

II. A viszonteladási ár rögzítése versenyjogi szempontból

A viszonteladási ár rögzítése és a kartellek első ránézésre eltérő jelenségek, azonban a piaci versenyre és a fogyasztókra gyakorolt hatásuk hasonló. Mindkét esetben olyan magatartásról van szó, amely súlyosan torzíthatja a piaci versenyt, ezáltal hátrányt okozva nemcsak a fogyasztóknak, hanem a tisztességesen működő vállalkozásoknak is.

Kartellról akkor beszélünk, amikor több egymással versenyben álló vállalkozás – például beszállító, szolgáltató, vagy kereskedő – megállapodik abban, hogy nem versenyeznek egymással. Ilyen lehet például, ha egységes árakat állapítanak meg, felosztják egymás között a piacot, vagy korlátozzák a kínálatot. A cél ezekben az esetekben az, hogy megszüntessék az árversenyt, és mesterségesen magasan tartsák az árakat.

Ezzel szemben a viszonteladási ár rögzítése egy vertikális kapcsolatban valósul meg: a beszállító előírja, hogy a viszonteladó milyen áron értékesítheti a terméket. Ez lehet fix ár, minimális ár, vagy más olyan elvárás, amely ténylegesen korlátozza a viszonteladó árképzési szabadságát. Bár ebben az esetben nem versenytársak egyeztetnek, a végeredmény hasonló: az árverseny gyakorlatilag megszűnik.

A viszonteladási ár rögzítése nem csak abban az esetben lehet jogsértő, ha azt a felek írásban, szerződésben rögzítik, hanem más, akár szóbeli megállapodások, e-mailben történő egyeztetések is jogsértésnek számíthatnak, ha a viszonteladási ár rögzítését szolgálják.

A Gazdasági Versenyhivatal akkor is jogsértést állapíthat meg, ha:

- az árrögzítés „véletlenül” került a szerződésbe (például egy sablonból),
- nem ellenőrizték a megállapodás betartását,
- végül nem is alkalmazták a megállapodásban rögzített árat.

A viszonteladási árakat lehet közvetlenül, fix vagy minimum ár előírásával, de akár közvetett módon is rögzíteni. Ez utóbbi eset állhat fenn, ha a beszállító garantálja, hogy a viszonteladó mindig ugyanakkora árrést kap, így a végső fogyasztói ár automatikusan követi a beszerzési ár változását.



Az indirekt megvalósulást mutatja be az alábbi, a GVH által egy jogsértés bizonyításához felhasznált e-mail, amely bizonyos eltérést engedélyez a kereskedő által meghatározott árlistától: „weben megjelenő árak kizárólag +/- 5%-kal térhetnek el az ajánlott fogyasztói ártól. Az ilyen esetek kereskedői szankciókat vonnak maguk után”

III. Vertikális kapcsolatok vállalkozások között

A viszonteladási ár rögzítése vertikális értékesítési rendszerekben fordulhat elő. A vertikális értékesítési rendszer olyan együttműködés, ahol egy termék több vállalkozáson keresztül jut el a gyártótól a végső fogyasztóhoz. A rendszerben különböző szereplők dolgoznak együtt, mindegyik a maga szintjén járul hozzá a termék forgalmazásához.

ÍGY MŰKÖDIK EGY VERTIKÁLIS ÉRTÉKESÍTÉSI RENDSZER



Ezek a szereplők különböző szinteken működnek, és együtt alkotják a vertikális értékesítési láncot. A szereplők száma és pontos feladata az egyes forgalmazási rendszerek sajátosságaihoz igazodva változhat.

A vertikális forgalmazási rendszerekben szükséges, hogy a szereplők bizonyos árakat megvitassanak és közöljenek egymással. A beszerzési árak megvitatása természetes velejárója az üzleti kapcsolatnak a kereskedő és a beszállító között. Az egyeztetések azonban a viszonteladási ár és az árrések mértékére, garantált kereskedői árrésekre már nem terjedhetnek ki.

IV. Az árrögzítés hatása a kereskedőkre, fogyasztókra és a piaci versenyre

A viszonteladási ár rögzítéséből bizonyos előnyök is származhatnak. Egy új márka vagy innovatív termék bevezetésekor segíthet az egységes árazásban és a márkaépítésben. Emellett a kereskedők befektetéseinek (pl. képzések, bemutatótermek, extra szolgáltatások) megtérülését is biztosíthatja.

Ennek ellenére az európai és a magyar versenyjog a kartellek mellett különösen súlyos versenykorlátozásnak tekinti a viszonteladási ár rögzítést is, annak piaci versenyre, kereskedőkre és fogyasztókra gyakorolt számos negatív hatása miatt.

Ezen magatartások a legsúlyosabb versenyjogi jogsértések közé tartoznak, már céljuk alapján jogellenesnek minősülhetnek. Ennek értelmében a piacra gyakorolt negatív hatásuk erre vonatkozó hatásvizsgálat nélkül is feltételezhető. Ez akkor is így van, ha az érintett vállalkozások a KKV-k közé tartoznak, és nincs jelentős piaci részesedésük. Bármely vállalkozás, méretétől, árbevételeitől függetlenül megvalósíthat jogsértést a viszonteladási ár rögzítésével.

A káros hatások is jelentős részben megegyeznek a két versenykorlátozó magatartás, azaz a kartellek és a viszonteladási árak rögzítése esetében:

- A vállalkozások elveszítik annak lehetőségét, hogy alacsonyabb árral vagy kedvezményekkel új vevőket szerezzenek.
- Csökken a kereskedők forgalma, mivel a magas ár miatt egyes vásárlók inkább lemondanak a vásárlásról.
- Az árverseny hiánya miatt a fogyasztói jólét csökken, mivel drágábban kell megvenni ugyanazt a terméket – vagy le kell mondani róla.
- A piaci szereplők közti verseny csökkenése miatt a vállalkozások kevésbé ösztönöztek az innovációban, a piac kevésbé hatékonyan működik, aminek hatására a fogyasztói jólét összességében visszaesik.

IV. Az árrögzítés hatása a kereskedőkre, fogyasztókra és a piaci versenyre

Összegezve, a viszonteladási ár rögzítése elsőre előnyösnek tűnhet a kereskedők számára, hiszen egységesen magasabb áron értékesíthetik a termékeket, így elméletben nagyobb lehet a nyereségük. Azonban ez a látszólagos előny súlyos hátrányokat okoz a piacon: megszűnik az árverseny, a fogyasztók nem találnak olcsóbb ajánlatokat, és végső soron kevesebben vásárolnak.

Az árverseny hiánya miatt a kereskedők nem képesek önálló üzleti stratégia alapján – például költséghatékonyság vagy ügyfélszerzés céljából – alacsonyabb áron kínálni a terméket, és így elveszítik a növekedés lehetőségét.

A kisebb vállalkozások számára az árrögzítés különösen hátrányos lehet, ugyanis gyakran alacsonyabb áraik miatt (különböző akciók, promóciók, rugalmasabb árpolitika alkalmazásával) tudnak versenyképesek maradni. A viszonteladási ár megkötése azonban elveszi tőlük ezt a lehetőséget, egyenlőtlen versenyfeltételeket teremtve, amely a piac koncentrációjához, a kisebb szereplők piacról való kiszorulásához vezethet.

Emiatt a hatóságok ezt a gyakorlatot jogellenesnek tekintik – még akkor is, ha egyes kereskedők rövid távon hasznot látnának belőle.



A GVH egy korábbi eljárása során feltárta, hogy egy jelentős hangszer gyártó és forgalmazó 2014-től széles körben rögzítette kiskereskedői felé a termékeinek minimális viszonteladási árait. A rögzített árakat a nyílt írásbeli kommunikáció elkerülése érdekében, a hangszerkereskedők által használt anonim e-mail cím használatával egyeztette a viszonteladókkal. A jogsértés keretében lebonyolított valamennyi horizontális és vertikális megállapodás a termékek közös minimális fogyasztói árának meghatározására irányult.

Az alábbi, az eljárás során bizonyítékként felhasznált e-mailből látható, hogy a viszonteladási ár rögzítésének célja annak elkerülése volt, hogy árverseny alakuljon ki, és egyes kereskedők alacsonyabb árakkal csábítsák magukhoz a fogyasztókat:

„Hiszek benne, hogy ha a vevő 3-4 helyen megnézte az árat, mindenütt ugyanazzal az árral találkozik, akkor nem leszünk ilyen rossz helyzetben, és nem fognak minket egymással szemben kijátszani a vevők.”

Döntés: https://gvh.hu/dontesek/versenyhivatali_dontesek/dontesek_2018/vj-82018535

V. Viszonteladási ár rögzítése a gyakorlatban – mire figyeljen beszállítóként és viszonteladóként

A viszonteladási ár rögzítése egy versenyjogi értelemben vett megállapodás, így azért mind a beszállító, mind pedig a viszonteladó felelősséggel tartozhat. Jellemzően elsődlegesen a beszállítók felelőssége kerül megállapításra, tekintettel arra, hogy többnyire ezen vállalkozásoknak vannak eszközei a rögzített árak meghatározására, illetve azok érvényesítésére.

1. Szempontok a beszállítók számára

Beszállítóként az üzleti gyakorlatának felülvizsgálata során az alábbi kérdésekkel derítheti fel, hogy fennáll-e a lehetősége annak, hogy rögzített árakat határoz meg a viszonteladóinak:

- Kötelező jelleggel előírom a viszonteladónak, hogy milyen áron kell értékesítenie a terméket?
- Olyan szerződési pontot alkalmazok, amely minimum vagy fix fogyasztói árat ír elő?
- „Ajánlott ár” megadásakor elvárom, hogy a viszonteladó ne térjen el tőle?
- Szankcióval fenyegetek (pl. megvonok kedvezményt vagy készletet), ha eltér az ártól?
- Szerződésen kívül telefonon vagy e-mailben „meggyőzőm” a partnert az árról?
- Online ármonitoring rendszert használok a partnerek ellenőrzésére és intézkedem, ha eltérnek?
- Kizártam viszonteladót az együttműködésből árendemértéke miatt?
- Úgy tervezek árkampányt, hogy a partnerek számára nem marad reális mozgástér?
- Kedvezőbb feltételeket biztosítok azon viszonteladóknak, akik betartják az általam meghatározott árakat?

Amennyiben beszállítóként úgy látja, hogy fennáll a lehetősége, hogy rögzített viszonteladási árakat alkalmaz, engedékenységi kérelemmel fordulhat a Gazdasági Versenyhivatalhoz. Ebben az esetben a versenyfelügyeleti eljárás során bírságcsökkentésre, akár bírságelengedésre lehet jogosult. Az engedékenységi kérelemmel kapcsolatos [további információkat jelen tájékoztató VIII. fejezetében találja.](#)

V. Viszonteladási ár rögzítése a gyakorlatban – mire figyeljen beszállítóként és viszonteladóként

2. Szempontok a viszonteladók számára

A viszonteladók jellemzően kisebb döntési szabadsággal rendelkeznek a forgalmazási rendszerekben, mint a beszállítók. Azonban a viszonteladó, ha tudatosan közreműködik az ár rögzítés megvalósításában, maga is felelőssé válhat a jogsértésért. Ez különösen akkor áll fenn, ha nem csupán elfogadja a rögzített árat, hanem például maga kéri a beszállítót, hogy más viszonteladókkal szemben is lépjen fel, nehogy azok árendedményt adjanak. Továbbá akkor is jogsértő magatartást tanúsíthat, ha arra ösztönzi a beszállítót, hogy korlátozza versenytársai árképzési szabadságát.

Az alábbi körülmények arra utalhatnak, hogy viszonteladóként tudatosan vesz részt, és aktív szerepet vállal a viszonteladási ár rögzítésére irányuló rendszer működtetésében:

- Panaszkodtam a beszállítónak más viszonteladók alacsony árai miatt, és kértem fellépést ellenük.
- Arra kértem a beszállítót, hogy korlátozza más viszonteladók árendedményeit.
- Együttműködtem olyan árstratégiában, amely célja az árak egységesen tartása volt.
- Árpoltikám kialakításánál nem a saját üzleti érdekeimet, hanem a beszállító elvárásait vettem figyelembe.

Amennyiben viszonteladóként úgy látja, hogy fennáll a lehetősége, hogy aktívan, tudatosan részt vesz a rögzített viszonteladási árak érvényesítésében, engedékenységi kérelemmel fordulhat a Gazdasági Versenyhivatalhoz. Ebben az esetben a versenyfelügyeleti eljárás során bírságcsökkentésre, akár bírságelengedésre lehet jogosult. Az engedékenységi kérelemmel kapcsolatos [további információkat jelen tájékoztató VIII. fejezetében találja.](#)

V. Viszonteladási ár rögzítése a gyakorlatban – mire figyeljen beszállítóként és viszonteladóként

A viszonteladók sok esetben azonban nem aktív részesei az árak rögzítésére irányuló rendszernek, hanem csak tudomásul veszik a beszállítói akaratot. Amennyiben az alábbiakat tapasztalja, a beszállító partnere feltehetően rögzített viszonteladási árakat alkalmaz az Ön vállalkozásával szemben:

- A beszállító előírja, hogy milyen áron kell értékesítenem egy terméket.
- A beszállító megtiltja, hogy olcsóbban áruljam, mint az ajánlott ár.
- Az árcsökkentésem után elmarad a szállítás vagy megvonják a kedvezményem, bónuszom.
- A beszállító „ajánlott árat” küld, de utal arra, hogy elvárja annak betartását.
- Közvetett nyomást gyakorló e-maileket, telefonokat vagy „figyelmeztetéseket” kapok.
- Más kereskedők is arról számolnak be, hogy nem térhetnek el a megadott áraktól.
- Kedvezőbb feltételekben részesülök, amiért betartom a beszállító által meghatározott árakat.

Ezekben az esetekben is van lehetősége a Gazdasági Versenyhivatalhoz fordulni. Panasz, illetve bejelentés benyújtásával kezdeményezheti a hatóság eljárását. A panaszról, illetve bejelentéses eljárásról *jelen tájékoztató VIII. fejezetében található részletes információ.*



A GVH egy eljárásában feltárta, hogy a horgászciikk-nagykereskedelem egyik legjelentősebb szereplője éveken keresztül előírta a horgászboltoknak az általa forgalmazott termékek internetes minimum-árait. A vállalkozás által „ajánlott”-ként feltüntetett viszonteladási árak betartását folyamatosan ellenőrizte, a megszegőket – vagyis azokat a boltokat, amelyek a megadottnál olcsóbban árusították a termékeket weboldalukon – pedig a beszállítás felfüggesztésével fenyegette. A viszonteladó kiskereskedők akciót, árleszállítást sem tarthattak a vállalkozással való egyeztetés nélkül.

Az alábbi e-mailt a GVH bizonyítékként használta, és jól szemlélteti azt az esetet, amikor a nagykereskedő figyeli a kiskereskedő árait és fellép a rögzített árak érvényesítése érdekében, az ajánlott árakat valójában kötelezőnek tekinti, és az eltérést szankcionálja: „Sajnálattal tapasztaltuk hogy termékeink nem az árlistánk szerinti ajánlott kiskereskedelmi áron vannak feltüntetve a weboldalán. Kérjük hogy mielőbb árazza át az érintett termékcsaládokat [...] az árlistánk szerinti ajánlott kiskereskedelmi árakra. Felhívjuk figyelmét hogy amennyiben erre nem kerül sor akkor az a kedvezményének automatikus megvonását illetve a kiszolgálás szüneteltetését vonja maga után.”

Döntés: https://gvh.hu/dontesek/versenyhivatali_dontesek/dontesek-2021/vj-312021167

VI. Mely megállapodások nem számítanak jogsértő viszonteladási árrögzítésnek?

Nem minden viszonteladási árral kapcsolatos egyeztetés minősül jogsértőnek, illetve a vállalkozások törvényi tényállás megvalósítása mellett is mentesülhetnek a jogkövetkezmények alól.

Az alábbi általános tájékoztatás iránymutatásul szolgál a KKV-k részére, és segítséget kíván nyújtani annak érdekében, hogy már önellenőrzés keretében is mérlegelhessék, hogy magatartásuk megfelel-e a jogszabályi rendelkezéseknek. Ezen tájékoztatás nem teljes körű, hanem azokat a gyakorlatokat rögzíti általános jelleggel, amelyek a jogszabályi rendelkezések, valamint a Gazdasági Versenyhivatal gyakorlata szerint jellemzően nem minősülnek jogsértő viszonteladási árrögzítésnek.

1. Ajánlott viszonteladási árak

Az ajánlott viszonteladási árak gyakran megjelennek a vertikális értékesítési rendszerekben. Az, hogy a beszállító viszonteladási árakat javasol, nem feltétlenül jogszerűtlen, feltéve, hogy azok ténylegesen nem kötelezőek, csupán javaslatok, és azokhoz nem társulnak szankciók, ösztönzők vagy hangsúlyos követelések. A javasolt ár még akkor sem feltétlenül jelent törvénytelen megállapodást vagy egyeztetett gyakorlatot, ha a viszonteladók úgy döntenek, hogy követik a beszállító javaslatát.

Az alapvető elv az, hogy a beszállítók kommunikálhatják az árakkal kapcsolatos javaslataikat, a marketingstratégiáikat és az árjavaslataik mögött álló okokat, feltéve, hogy nem kényszerítik a viszonteladókat az árak betartására. Nem gyakorolhatnak tehát nyomást, nem ajánlhatnak fel ösztönzőket, és nem ellenőrizhetik a betartást olyan módon, amely korlátozza a viszonteladó árképzési szabadságát. A javasolt árak követésének teljesen önkéntesnek kell lennie a viszonteladó részéről, az azoktól való eltérésnek nem lehet feltétele a beszállító beleegyezése.

A jogszerűség és jogellenesség közötti vékony vonal attól függ, hogy a beszállító cselekedetei megőrzik-e a viszonteladó független árképzési szabadságát, vagy éppen ellenkezőleg, korlátozásokat vezetnek-e be, amelyek aláássák a versenyképes piaci dinamikát.



Az alábbi e-mailből látható, hogy mikor nem tekinthető önkéntesnek az ajánlott ár követése, tekintettel arra, hogy a nagykereskedő a kiszolgálás megtagadásával fenyegeti a kiskereskedőket az eltérés esetében:

„Az árlistáinkban szereplő ajánlott kiskereskedelmi árakat kérjük, tartsák be. Az általunk forgalmazott termékek mindennemű akciójához előzetes egyeztetés szükséges. A nem egyeztetett akcióval érintett termékeket nem szolgáljuk ki.”

VI. Mely megállapodások nem számítanak jogsértő viszonteladási árrögzítésnek?

2. Azonos irányítás alatt álló vállalkozások közötti egyeztetés

Az azonos irányítás alatt álló, egy vállalkozáscsoportba – tehát lényegében az azonos tulajdonosi körbe – tartozó vállalkozások között létrejött megállapodások nem minősülnek versenykorlátozónak.

3. Különleges szabályozás alá eső termékek

Mezőgazdasági termékek esetén a megállapodások csak bizonyos, a magyar versenytörvényben (Tpv.) szabályozott esetekben esnek a versenyjogi jogérvényesítés hatálya alá. A mentesülési feltételek fennállását az agrárpolitikáért felelős miniszter állapítja meg.

A Magyarországon fogyasztó részére értékesített könyvek esetében a jogszabály lehetőséget biztosít a viszonteladási ár meghatározására, bizonyos, a muzeális intézményekről, a nyilvános könyvtári ellátásról és a közművelődésről szóló 1997. évi CXL. törvény 72/C. §-ban található feltételekkel.

4. Marketingstratégia egyeztetése

A beszállító ismertetheti a termékkel kapcsolatos marketingstratégiát és javasolhat árakat, de nem kényszerítheti ki azok betartását, nem gyakorolhat nyomást a viszonteladóra, és nem szankcionálhatja az árak eltérését.

5. Maximális viszonteladási árak

A viszonteladók részére maximális ár megadása alapvetően jogszerű, de csak addig, amíg az nem válik burkolt minimumárrá, például úgy, hogy a beszállító megtagadja a kedvezményeket vagy az áruellátást, ha valaki olcsóbban árul.

6. Ügynöki megállapodások

Amennyiben a viszonteladó valódi ügynökként működik, tehát nem visel pénzügyi kockázatot, akkor a beszállító szabadon meghatározhatja az árakat. Abban az esetben azonban, ha a viszonteladó piaci kockázatokat maga viseli, akkor tilos az árak kötelező előírása.

VI. Mely megállapodások nem számítanak jogsértő viszonteladási ár rögzítésnek?

7. Egyedi mentesülés

A viszonteladási ár meghatározása bizonyos esetekben hatékonyságnövekedést is eredményezhet, különösen, ha azt a beszállító kezdeményezi. Ebben az esetben a vállalkozások a törvényi tényállás megvalósítása mellett is mentesülhetnek a jogkövetkezmények alól.

Ha a vállalkozások a viszonteladási ár meghatározása tekintetében a hatékonyságnövekedésre hivatkoznak, azt konkrét bizonyítékokkal kell alátámasztaniuk, és bizonyítaniuk kell, hogy a szóban forgó egyedi esetben a Tpv. 17. §-ában, illetve az EUMSz. 101. cikk (3) bekezdésében foglalt valamennyi feltétel teljesül.

Egyedi mentesülésre alkalmas esetek lehetnek a törvényi feltételek fennállta esetén az alábbiak:

- Új termék bevezetésénél a rögzített ár elengedhetetlen a sikeres piacralépéshez.
- Rövid (2-6 hetes) egységes kampány szervezése.
- Magas színvonalú értékesítés előtti szolgáltatások védelmére van szükség (pl. bemutatótermi tájékoztatás), és fennáll a "potyázás" veszélye.

VII. Hogyan fordulhat a GVH-hoz?

Tekintve, hogy a viszonteladási árak rögzítése különösen súlyos versenykorlátozásnak minősül, az ezen magatartásokkal szembeni fellépés a GVH kiemelt feladatai közé tartozik.

Amennyiben akár fogyasztóként, akár vállalkozásként viszonteladási ár megkötésére utaló magatartást észlel, a Gazdasági Versenyhivatalnál panasszal, illetve bejelentéssel élhet. Jelzését mindkét esetben írásban teheti meg, és azt postai úton, e-mail formájában, ügyfélkapun keresztül, illetve személyes beadás útján nyújthatja be a GVH-hoz, illetékmentesen.

1. Panasz és Bejelentés:

- magánszemélyek, vállalkozások, más hatóságok, egyéb szervezetek is jelezhetik a GVH felé a gyanús tevékenységeket
 - [Bejelentési űrlap](#)
 - Panasz benyújtásával formai kötöttség nélkül lehet jelezni a GVH felé, ha valaki a Tpvt. megsértését észleli.

2. Kartell-chat:

- a GVH részére történő információ-átadás anonim módja
 - [További információk](#) a Kartell chatről

3. Engedékenységi kérelem

Amennyiben vállalkozása viszonteladási árak meghatározására vonatkozó megállapodás, összehangolt magatartás részese, gondolja át a Gazdasági Versenyhivatallal engedékenységi keretében történő együttműködést, ugyanis ebben az esetben fennáll a lehetőség a bírság alóli mentesülésnek, illetve a bírság csökkentésének.

- [Engedékenységre vonatkozó szabályok](#)

VIII. Viszonteladási árörögzítéssel kapcsolatos további gyakorlati példák

A GVH eljárása feltárta, hogy óra- és hangszertermékek hazai forgalmazója, valamint cseh anyavállalata „ajánlott fogyasztói árakat” tartalmazó listákat tettek közzé viszonteladóik számára – azonban a felsorolt árak alkalmazását nem csupán ajánlották, hanem folyamatosan ellenőrizték, eltérés esetén pedig azonnal figyelmeztették a webes kereskedőket.

Egy esetben például a cégcsoport azzal fenyegette meg az egyik kiskereskedőt, hogy nem kap több árut, ha továbbra is 10% kedvezménnyel árulja az általuk forgalmazott órákat. A hatóság a bírság kiszabásakor tekintettel volt arra, hogy a két vállalkozás elismerte a jogsértést és lemondott a bíróság előtti jogorvoslat lehetőségéről, illetve a jövőbeni hasonló jogsértések elkerülése érdekében megfelelési program bevezetését vállalta.

Döntés: https://gvh.hu/dontesek/versenyhivatali_dontesek/dontesek_2018/vj-412018454

A GVH eljárása során feltárta, hogy egy szépségápolási termékek értékesítését végző vállalkozáscsoport tagjai egyrészt megkövetelték a forgalmazóiktól, hogy hazánkban az általuk meghatározott, egységes áron értékesítsék tovább a termékeket, másrészt a külföldi partnereknek előírták, hogy áraiknak magasabbnak kell lennie, mint itthon, annak érdekében, hogy a magyarországi árszínvonalra a külföldi partnerek részéről se helyeződjön nyomás.

A vállalkozáscsoport a versenyhatósági eljárás során kiemelkedő együttműködést tanúsított: ún. egyezségi eljárás keretében elismerte a jogsértést és lemondott a döntéssel szembeni jogorvoslati jogáról, valamint olyan önkéntes vállalásokat tett a versenykorlátozás megszüntetése és hatásainak ellensúlyozása érdekében, amelyek közvetlenül szolgálják a fogyasztók érdekeit is. A versenyhatóság mindezek figyelembevételével, jelentős csökkentést követően 46 millió forint bírságot szabott ki a jogsértésért.

Döntés: https://gvh.hu/dontesek/versenyhivatali_dontesek/dontesek_2017/vj-572017326

IX. Jogszabályi háttér és további tájékoztató anyagok

- 1996. évi LVII. törvény a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról (Tpv.)
- Európai Unió Működéséről Szóló Szerződés (EUMSz.)
- a vertikális megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alóli mentesítéséről szóló 306/2022. (VIII. 11.) Korm. rendelet
- az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének vertikális megállapodások és összehangolt magatartások csoportjaira történő alkalmazásáról szóló 2022/720 Rendelete
- A Bizottság közleménye: Iránymutatás a vertikális korlátozásokról 2022/C 248/01
- 1997. évi CXL. törvény a muzeális intézményekről, a nyilvános könyvtári ellátásról és a közművelődésről
- [Tájékoztató](#) a Tpv. 36. § (4) bekezdése szerinti felszólító levélről
- [Tájékoztató](#) a Gazdasági Versenyhivatallal való együttműködési lehetőségekről és azok előnyeiről



GAZDASÁGI
VERSENYHIVATAL



BUDAPEST, 2026