



GAZDASÁGI
VERSENYHIVATAL

VERSENYTANÁCS

Vj-142/2007/30.

A Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsa a **Hoya Lens Hungary Kereskedelmi Zrt.** eljárás alá vont vállalkozással szemben vállalkozások közötti összefonódás, versenykorlátozó megállapodás és összehangolt magatartás miatt indult versenyfelügyeleti eljárásban – tárgyaláson kívül – meghozta az alábbi

h a t á r o z a t o t

A Versenytanács megállapítja, hogy , a Hoya Lens Hungary Kereskedelmi Zrt. és optikus kereskedő vállalkozások között 2007. október 28-én létrejött, az OPTICNET hálózat létrehozásában testet öltő egyesülés nem minősül sem összefonódásnak, sem versenykorlátozó megállapodásnak, illetve összehangolt magatartásnak.

A határozat felülvizsgálatát az eljárás alá vont vállalkozás a kézbesítéstől számított harminc napon belül kérheti a Fővárosi Bírósághoz címzett, de a Gazdasági Versenyhivatalnál benyújtandó keresettel.

I n d o k o l á s

I.

Az eljárás tárgya

1. A Gazdasági Versenyhivatal (a továbbiakban: GVH) rendelkezésére álló információk szerint az optikai lencséket gyártó Hoya Lens csoport magyar leányvállalata, a Hoya Lens Hungary Kereskedelmi Zrt. 14 optikus kiskereskedővel egyesülést alapított, amely az OPTICNET hálózat létrehozásával részben a Hoya Lens termékeinek forgalmazását, részben a tagok beszerzési és értékesítési együttműködését kívánja segíteni. Társult tagként csatlakozott a megállapodáshoz még több tucat egyéni vállalkozó optikus is. A GVH azt vizsgálta, hogy az együttműködés versenykorlátozó megállapodásnak (illetve összehangolt magatartásnak), vagy engedélyköteles összefonódásnak minősül-e.

II.

Tényállás

II.1. Az eljárás alá vont vállalkozás

2. A Hoya Lens Hungary Kereskedelmi Zrt. (a továbbiakban: Hoya Lens) cégbírósági bejegyzésére 2006. novemberében került sor. Főtevékenysége az anyavállalat által gyártott optikai, fényképezési eszközök magyarországi forgalmazása. Anyavállalata a Hoya Vision Care Europe, amely felelős a regionális managementért, logisztikai

központért, értékesítési és marketing tevékenységeikért, támogatást nyújt az európai leányvállalatoknak, valamint export tevékenységet folytat Európában, a Közép-Keleten és Afrikában. A hazai szemüveglencse piacnak jelentős, mintegy 30 %-os részesedéssel bíró szereplője.

3. A vizsgált megállapodás további aláíróit, akik optikus kiskereskedők, a GVH vizsgálói nem tartották szükségesnek bevonni az eljárásba, mivel nem játszottak meghatározó szerepet a vizsgált megállapodás tartalmának formálásában.

II.2. A megállapodás tartalma

4. Az OPTICNET Hungary Érdekképviselői Egyesülést létrehozó társasági szerződést – melynek létrehozását a Hoya Lens szorgalmazta - 2007. október 28-n írták alá. A Hoya Lens szövegezte meg úgy a társasági szerződést, mint az OPTICNET működése szempontjából lényeges egyéb dokumentumokat, megállapodásokat is. Az eljárás alá vont vállalkozás adta a tagok vagyoni hozzájárulásának jelentős részét is.
5. Az egyesülés céljaként az optikai termékek és a hallókészülékek kereskedelmével foglalkozó tagok gazdálkodásának eredményessége javítása, a tagok résztevékenységeinek egyesítése, a tagok szakmai érdekei képviselete került meghatározásra.
6. Az egyesülés a társasági szerződés szerint elsődlegesen külső és belső kooperációs feladatokat lát el, ennek keretében értékesítési forrásokat kutat fel és tárgyal az optikai termékek és hallókészülékek szállítóival (beleértve az árakra és a garanciákra vonatkozó tárgyalásokat is) a tagok képviseletében, reklámkampányokat szervez a tagok érdekében, ezzel kapcsolatban a promóció által érintett termékek biztosítását felügyeli, vásárlási napokat szervez, informálja a tagokat a szakmai újdonságokról. Az OPTICNET a társasági szerződésben meghatározottak szerint a szállítókkal együttműködési megállapodást írhat alá. A szállítók kiválasztása az eljárás alá vont nyilatkozata szerint a tagok és partner optikusok igényeinek megfelelően történik.
7. A tagok érdekében évente reklámkampányokat és promóciós akciókat szervez, mely során az abban résztvevő optikusok maximált ajánlott árakat, árkedvezményt, vagy ajándéktárgyat biztosítanak. A promócióban való részvétel nem kötelező, arról a tag maga dönt.
8. A tagok jogosultak az OPTICNET (társasági szerződés aláírása idején bejegyzés alatt álló) védjegy használatára. A védjegyet és a logót azonban csak abban a boltban használhatják, amelyre a megállapodás vonatkozik. Teljesen egységes arculatról nem beszélhetünk, az egyesüléshez való tartozást alapvetően a kezdőcsomagként biztosított OPTICNET világító tábla, a zárva-nyitva tábla, az asztali display, a kis méretű, 15x30 cm-es matricák, a nagy méretű, 70x50 cm-es matricák, illetve a promóciók bolti anyagai biztosítják. Ezenkívül egységes újsághirdetések is megjelennek az adott tag optikus üzletének nevével.
9. Az egyesülési tagság feltétele a megfelelő üzleti hírnév, csőd- illetve felszámolási eljárás hiánya, az egyesülés üzleti érdekei sérelmének hiánya a belépés kapcsán, e körben különösen: a tagjelölt az általa értékesített, az egyesülés tagja által forgalmazott optikai termékfajták legfeljebb 20 %-át szerzi be az egyesülés tagjaitól eltérő harmadik személyektől, kizárólag optikai kiskereskedelmi boltokat működtet,

nem tagja az egyesüléshez hasonló tevékenységet végző egyéb szervezetnek, boltja más OPTICNET tag, vagy együttműködő partner boltjától legalább 100 méterre van.

10. Az egyesülés a benne tagi viszonyt a jogszabályi korlátok miatt létrehozni nem tudó, jellemzően egyéni vállalkozó optikai kiskereskedőkkel (optikusok) együttműködési megállapodást köthet, amennyiben egyébként megfelelnek a tagokkal szembeni elvárásoknak. Az együttműködés felbontásának feltételei is hasonlóak a tagsági viszony megszüntetésének feltételeihez. Ezekkel a megállapodásokkal a partner optikusok a társasági jogon alapuló jogok és kötelezettségek kivételével az egyesülés tagjaival azonos jogokat és kötelezettségeket nyernek.
11. A tagok akkor jogosultak az egyesülés szolgáltatásainak igénybevételére, ha a meghatározott mértékű marketing díjat megfizették.
12. Az egyesülésből a tag legfeljebb egy éven belül kiléphet, illetve a partner optikus az együttműködést az egyesüléshez intézett egyoldalú nyilatkozattal 3 hónapos felmondási idő gyakorlásával minden naptári év utolsó napjára jogosult felmondani.

II. 3. A megállapodással érintett piacok

13. Tekintettel a vizsgált megállapodás tárgyára és az abban résztvevő vállalkozások piaci helyzetére, a széles értelemben vett optikai áruk piacának több szegmensét szükséges megvizsgálni.
14. Magyarországon mintegy ezeregyszáz optikai szaküzlet van. A fővárosban és a nagyobb városokban nagyobb számban fordulnak elő, mint a kisebb településeken. Sok olyan (kisebb) település van Magyarországon, ahol optikai szaküzlet nem működik.
15. Az optikai kiskereskedelmi piac polarizáltnak mondható, egyik oldalán a kisszámú optikai lánc található egységes megjelenéssel és kínálattal, érzékelhető reklámtevékenységgel, a másik oldalon pedig a jellemzően egyboltos optikai kiskereskedők, különböző megjelenéssel és kínálattal, elhanyagolható reklámtevékenységgel. A vizsgálat szerint a független kiskereskedők összességében nagyobb piaci részarányt képviselnek, mint az optikai láncok.
16. Az értékesítési láncok közül a legjelentősebb a 2005 végétől kezdődően a Pearl Europe B.V. tulajdonába tartozó Ofotért Kft. érdekkörébe tartozó Ofotért és Vision Express hálózat, amelyek együttesen mintegy 90 optikai szaküzletből állnak. A Pearl Europe B.V. Nyugat-Európa egyik legnagyobb beszerzési társasága. A hazai Ofotért és Vision Express boltok 90 %-a saját tulajdonú, a fennmaradó 10 % pedig franchise üzletként működik. A két hálózat különböző forrású becslések szerint mintegy 20-30 %-os piaci részesedéssel bír a hazai optikai kiskereskedelmi piacon. Említést érdemel még az Optiris 32 üzlettel és az Optirex 13 üzlettel.
17. A feltárt információk szerint 82 üzlet tartozik az OPTICNET-hez, amely az összes optikai üzlet 7.5 %-át teszi ki. Forgalom alapú adat nem áll a Versenytanács rendelkezésére. A boltok lefedik az ország egész területét. Az egyesülés tagjai az ország területén elszórtan helyezkednek el, jellemzően egy településről csak egy bolt tag, kivétel Budapest, ahonnan két vállalkozás lett tag.

18. Ami az optikus üzletekben forgalmazott árukat illeti, ezek közül a megállapodás a lencsét, kereteket, napszemüvegeket, kontakt lencsét érinti. Az optikai keretek magyarországi termékpiacán közel 80 szállító, illetve terméke van jelen, melyek közül az OPTICNET 8 beszállítóval folytatott tárgyalást. Az optikai lencsék vonatkozásában 3 nagyobb, 3-4 kisebb, és 5-6 kizárólag ún. raktári lencsékkel foglalkozó beszállító működik a piacon. A Hoya lencsét számos optikus értékesít, a jelen eljárásban érintett OPTICNET-en keresztül a forgalom harmada bonyolódik. A napszemüvegek piacán 50 beszállító, a kontaktlencsék termékpiacán 3 nagyobb méretű beszállító, és 2-3 kisebb, a kontaktlencse folyadék piacán pedig 5-6 nagyobb és 3-4 kisebb beszállító van jelen.

III.

Jogi háttér

III.1. Vállalkozások összefonódása

19. A Tptv. 23. § (1) bekezdés c) pontja szerint vállalkozások közötti összefonódás valósul meg, ha több, egymástól független vállalkozás közösen hoz létre általuk irányított olyan vállalkozást, amely egy önálló vállalkozás valamennyi funkcióját tartósan képes ellátni. A 24. § szerinti küszöbszámok teljesülése esetén az érintett vállalkozások kötelesek a GVH előzetes engedélyét kikérni.

III.2. A versenykorlátozó megállapodások tilalma

20. A Tptv. 11.§-ának (1) bekezdése szerint tilos a vállalkozások közötti megállapodás és összehangolt magatartás, valamint a vállalkozások társadalmi szervezetének, a köztestületnek, az egyesülésnek és más hasonló szervezetnek a döntése, amely a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását célozza, vagy ilyen hatást fejthet, illetve fejt ki. A (2) bekezdés szerint e tilalom vonatkozik különösen:
- a) a vételi vagy az eladási árak, valamint az egyéb üzleti feltételek közvetlen vagy közvetett meghatározására,
 - b) az előállítás, a forgalmazás, a műszaki fejlesztés vagy a befektetés korlátozására vagy ellenőrzés alatt tartására,
 - c) a beszerzési források felosztására, illetve a közülük való választás lehetőségének korlátozására, valamint a fogyasztók meghatározott körének valamely áru beszerzéséből történő kizárására.
21. A Tptv. 13. § (1) bekezdése alapján nem esik a tilalom alá a megállapodás, ha csekély jelentőségű. A (2) bekezdés szerint csekély jelentőségű a megállapodás, ha a megállapodást kötő feleknek és az azoktól nem független vállalkozásoknak az együttes részesedése az érintett piacon a tíz százalékot nem haladja meg kivéve, ha az
- a) a vételi vagy az eladási árak versenytársak közötti közvetlen vagy közvetett meghatározására, vagy
 - b) a piac versenytársak által történő felosztására vonatkozik.

IV.

A Versenytanács döntése

22. A Versenytanács előre bocsátja, hogy jelen eljárásban nem értékelhette az egyesülés és azon optikai szaküzletek közötti – a társasági szerződéssel lényegében egyező tartalmú - megállapodásokat, mivel egyik aláíró fél sem szerepelt ügyfélként az

eljárásban. Az eljárás kiterjesztését ugyanakkor nem tartotta szükségesnek, mert e megállapodások értékelése sem vezetett volna összességében eltérő eredményre.

23. A Versenytanács a vizsgálati indítvánnyal egyetértve egyértelműen megállapíthatónak tartja, hogy az eljárás tárgyát képező megállapodással nem jött létre a Tpv. szerinti értelemben vett összefonódás. Az eljárás során beszerzett adatok alapján az OPTICNET az egyesülés keretében együttműködő vállalkozásoknak nyújt azok beszerzéseit és értékesítését koordináló szolgáltatást, az együttműködői körön kívülieknek azonban nem. Ahhoz, hogy a Tpv. 23. §-a (1) bekezdésének c) pontjában foglaltaknak megfelelően az OPTICNET alapítása összefonódásnak legyen minősíthető, képesnek kell lennie arra, hogy egy önálló vállalkozás *valamennyi* funkcióját tartósan ellássa. A Versenytanács 23.16. sz. elvi állásfoglalása szerint azt, hogy egy közös vállalkozás a Tpv. 23. § (1) bekezdés c) pontjának megfelelően egy önálló vállalkozás valamennyi funkcióját ellátni képes (ún. teljes funkciójú) közös vállalkozásnak minősüljön, általában kizárja, ha tartósan kizárólag alapítóival áll üzleti kapcsolatban (Vj-191/2006.).
24. Az eljáró versenytanács álláspontja szerint az érintett áruipacként az egyes optikai termékek (ezek közül a vizsgálat által kiemelt, az optikai kiskereskedelmi tevékenység szempontjából esszenciálisnak ítélt optikai szemüveglencsék, optikai keretek, napszemüvegek, kontaktlencsék és ápolószerek) kiskereskedelme definiálható. E piacnak mind a beszerzési (gyártó/nagykereskedő – kiskereskedő), mind az értékesítési oldala (kiskereskedő-fogyasztó) vizsgálandó.
25. Az optikusok együttműködésének beszerzési oldala kapcsán annak van jelentősége, hogy honnan szerzik be az általuk értékesített árukat. Az optikai termékek zömében külföldi gyártásúak. Kiskereskedelmi értékesítés céljából ezeket hazai forgalmazóktól (gyártói képviselők, importőrök, nagykereskedők), vagy külföldről lehet beszerezni. Az önálló optikák esetében az a gyakorlat, hogy inkább hazai vállalkozástól szerzik be az értékesítésre szánt termékeket, mint hogy akár olcsóbb külföldi beszerzési forrást keressenek. Földrajzi szempontból így az optikai termékeknek legszűkebb értelemben a magyarországi piacát tekintik érintettnek a versenytanács.
26. Ami az optikai termékek értékesítését illeti, a fogyasztók az optikai kiskereskedelmi szolgáltatás igénybe vétele céljából többet hajlandók, és többet is kénytelenek utazni, mint pl. a napi közszükségleti cikkek beszerzésekor. Ebből adódóan az optikai kiskereskedelmi szolgáltatás földrajzi piaca adott településnél szélesebb, regionális is lehet. A jelentősebb településeken több, egymástól független optikus közül is választhatnak. Mélyebb piacmeghatározást azért sem tartott szükségesnek a versenytanács, mert a megállapodásban található, értékesítési együttműködésre vonatkozó klauzulák között nem talált érdemi versenyproblémát felvető rendelkezést.
27. A megállapodás vertikális eleme folytán érintett piac – legszűkebb értelemben is - a szemüveglencsék magyarországi forgalmazása. A vizsgált megállapodás korlátozó eleme ugyanis a Hoya Lens csoport versenytársai számára nehezíti meg a magyarországi forgalmazást. A piacralépés szempontjából jelentősége nem annak van, hogy adott településen összesen hány optikus közül választhat a végső fogyasztó, hanem az a releváns, hogy a Hoya Lens versenytársai meg tudják-e vetni lábukat az országos szintű piacon (függetlenül attól, hogy hány városban és milyen megoszlásban jelennek meg).
28. A megállapodás magatartáskorlátozó, illetve együttműködést megkívánó elemei a következők:

- Az egyesülés tagja az által értékesített, az egyesülés tagja által forgalmazott optikai termékfajták legfeljebb 20%-át szerzi be nem-tag személytől (ez, mint ahogy az eljárás alá vont is elismerte, gyakorlatilag a Hoya Lens által forgalmazott árukat jelenti)
 - nem lehet tagja más hasonló beszerzési társulásnak
 - az optikus boltjának egy másik tag boltjától legalább 100 méteres távolságra kell lennie (felmentés adható)
 - közös beszerzések platformja a rendes és társult tagok részére
 - közös, de nem kötelező marketingakciók időszakos szervezése
 - közös hirdetési tevékenység szervezése
 - az egyes optikai üzletek azonos logóval, és egyes azonos felszerelési tárgyakkal való ellátása.
29. Ami a megállapodás horizontális versenyhatásait illeti, az egyesülés tevékenysége a beszerzési társulásokhoz hasonlítható, vagyis a tagok nevében és érdekében tárgyal az érintett termékek (az optikákban jellemzően árusított összes termékkör) szállítóival, majd az egyesülés által kialakított, mintegy szállítási keretszerződést alkotó feltételekkel a tagok és a társult tagok bonyolíthatják (kizárólagosságra vonatkozó kötelezettség nélkül) tényleges vásárlásaikat a szállítókkal.
30. Az azonos tevékenységi körű vállalkozások beszerzési társulásai korlátozhatják az egymás közötti, jelen esetben az egyes optikai és azokat kiegészítő cikkek beszerzési piacán folyó versenyt. A közös beszerzés általában egységesülő vételi árakat illetve egyéb üzleti feltételeket eredményezhet (a Tpv. 11. §-a (2) bekezdés a) pontja), másrészt korlátozza a résztvevőket a beszerzési források közötti választásban (a Tpv. 11. § (2) bekezdés c) pontja).
31. A releváns beszerzési piacon a Versenytanács eddigi gyakorlata alapján elviekben tehát nem zárható ki a megállapodás versenykorlátozó hatása, a Tpv. 13. § (2) bekezdésének a) pontjában tiltott vételi árak közvetlen vagy közvetett meghatározása azonban nem valószínűsíthető. A Versenytanács szerint ugyanis a hivatkozott törvényhely csak az olyan megállapodásokra alkalmazandó, amelyek kizárólag az árak meghatározására vonatkoznak, és így céljukban és hatásukban – bármiféle előny nélkül – kizárólag a versenykorlátozás érvényesül. A közös beszerzésre vonatkozó megállapodással kapcsolatban a Versenytanács megállapította, hogy az „nyilvánvalóan nem ilyen jellegű” (lásd a Vj-176/2003 sz. határozat 26. pontját).
32. Az önálló kis optikák sem a beszerzést, sem pedig a forgalmazást tekintve nem rendelkeznek olyan alkupozícióval (figyelembe véve az általuk viszonteladás céljából vásárolt árumennyiség nagyságrendjét is), finanszírozási háttérrel, melyek segítségével eredményesen versenyezhetnének a már meglévő, az egy-szaküzletes optikáknál sokkal jobb pénzügyi háttérrel és lehetőségekkel, nagy forgalommal rendelkező hálózatokkal. A helyi piacokon versenynek kitett optikus kiskereskedők részéről megvalósuló közös beszerzésnek így kifejezetten versenyt serkentő hatása lehet. Jelen esetben, mégha valódi közös beszerzés valósulna is meg (azaz minden beszerzésüket az Egyesülésen keresztül eszközölnék), és így versenykorlátozásról lenne is szó, mivel a tagok/partnerek országosan 10% alatti szereplőknek minősülnek, a versenykorlátozás a törvény által nem tilalmazott csekély mértékűnek minősülne.
33. Ami a piaci részesedés számítását illeti, nem állt a versenytanács rendelkezésére pontos adat az egyes optikai üzletek forgalmáról. A boltok száma alapján is megfelelően értékelhetőnek tartotta a piaci viszonyokat: a tagok, illetve társult tagokról

nem lehetett feltételezni, hogy az országosan egy üzletre vetítette átlagos forgalmat meghaladó forgalmat bonyolítanának (sőt, ennek inkább az ellenkezője lehet igaz).

34. A helyi értékesítési piacok kapcsán a marketing korlátozások és a közös marketing akciók potenciális versenyellenes hatása lehet értékelhető. Az egyesülés keretében működő tagok, illetve társult tagok megjelenése az optikai kiskereskedelmi piacon valamilyen szinten egységes lesz, azonos logót használnak, és évente többször közös akciókban vesznek részt, amely alkalmakkor az akció által érintett termékek árai az egyes optikákban azonosak, pontosabban maximáltak lesznek. Látni kell azonban, hogy a rendelkezésre álló információk szerint az érdekelt vállalkozások a fogyasztók felé alapvetően nem egy földrajzi piacon tevékenykednek, az optikai piacra való belépésnek nincsenek jelentős akadályai, továbbá az önálló reklámtevékenység sem került korlátozásra, így az e téren mutatkozó együttműködés összesség nem jár a Tpv. 11. § (1) bekezdésének sérelmével. Az opcionális közös akciókban való részvétel lehetőségében sem talált a versenytanács a fogyasztói jólétre veszélyes versenykorlátozást.
35. Ami a megállapodásból fakadó vertikális korlátozást illeti, elsőképpen azt kell eldönteni, hogy a szerződéses rendelkezés korlátozza-e a tagok szabad beszerzését, s ha igen, az milyen mértékben képes korlátozni a feljebb levő piacon a versenyt. A társasági szerződésben tagsági feltételként szereplő rendelkezés lényegében egy versenytilalmi rendelkezésnek minősül, amely a márkák közötti versenyt korlátozhatja. A csatlakozó optikusoknak azt kell vállalniuk, hogy majdnem kizárólag Hoya lencsét vásárolnak (az összes beszerzésük 20%-a marad szabad forrású, ekkora forgalmat bonyolíthatnak a megállapodás megsértése nélkül a Hoya csoport versenytársaival).
36. A versenytanács szerint e kikötés értékelésekor is a tagok/partnerek együttes, országos szinten számolt piaci részesedését kell alapul venni. Jelenleg az OPTICNET-hez tartozó üzletek a piac csekély részét teszik ki, így a Hoya csoport versenytársai előtt bőven marad értékesítési csatorna, nem kell érezhető piaclezáró hatástól tartani. A versenykorlátozás csekély súlyát tovább gyengíti, hogy az OPTICNET tagok is jogosultak korlátozottan versenytárs márkákat forgalmazni, továbbá az együttműködésből rövid határidővel kiléphetnek (támadható marad a piac a lencsegyártók szemszögéből).
37. Az előző pontokban kifejtettek alapján a versenytanács nem tekinti versenykorlátozásnak a tagok boltjainak egymástól való távolságára vonatkozó, illetve más hasonló beszerzési társulásban való tagságot kizáró, valamint közös hirdetések közzétételét lehetővé tevő rendelkezéseit.
38. Megjegyzendő az is, hogy nem problémamentes az a helyzet, amikor egy gyártói érdekeltségi körbe tartozó egyesülés folytat ártárgyalásokat konkurens gyártókkal, beszállítókkal. Ez elvileg hozzájárulhat a piac versenyellenes módon transzparensé válásához, illetve melegágya lehet egy gyártói, beszállítói szintű kartellnek.
39. Mindezek alapján a Versenytanács a Tpv. 77. § (1) bekezdés i) pontja alapján megállapította, hogy az OPTICNET Hungary Érdekképviselői Egyesülést létrehozó társasági szerződés nem minősül vállalkozások közötti összefonódásnak és nem tartalmaz a Tpv. 11. § (1) bekezdésben foglalt tilalomba ütköző rendelkezést.

V.
Eljárási kérdések

40. Az eljárás alá vont vállalkozás úgy nyilatkozott, hogy nem kéri tárgyalás tartását, és azt a Versenytanács sem tartotta szükségesnek, ezért határozatát a Tpvt. 74. § (1) bekezdése alapján tárgyaláson kívül hozta meg.
41. A Gazdasági Versenyhivatal hatásköre a Tpvt. 45. §-án, illetékessége a Tpvt. 46. §-án alapul. E rendelkezések értelmében a Gazdasági Versenyhivatal kizárólagos hatáskörrel rendelkezik minden olyan versenyfelügyeleti ügyben, amely nem tartozik bíróság (86.§) hatáskörébe, illetékessége pedig az ország egész területére kiterjed.
42. Az eljárás alá vont vállalkozást megillető jogorvoslati jog a Tpvt. 83. § (1)–(2) bekezdésén alapul.

Budapest, 2008. szeptember 1.