



ÁLTALÁNOS MÓDSZERTAN

AZ ÖSSZEFONÓDÁSOK ELEMZÉSÉNEK MÓDSZERTANI MEGKÖZELÍTÉSE

1. Mit vizsgál a GVH összefonódások esetén?

1.1. A fúziós elemzések alapvető módszertanát az úgynevezett *versenyhatásteszt*¹ alapozza meg 2009 júniusa óta Magyarországon. A tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. törvény (továbbiakban: Tpv.) 30. §-a (2) bekezdésének 2009 június 1-je óta hatályos szövege szerint ugyanis „a Gazdasági Versenyhivatal nem tagadhatja meg az engedély megadását, ha - az (1) bekezdésben foglaltakat figyelembe véve - az összefonódás nem csökkenti jelentős mértékben a versenyt az érintett piacon (Tpv. 14. §), különösen gazdasági erőfölény létrehozása vagy megerősítése következményeként.”²

1.2. Ez a teszt a korábban alkalmazásra kerülő erőfölénytesztet váltotta fel,³ kitégítva az összefonódásokkal kapcsolatos versenyproblémák megfogalmazásának és vizsgálatának lehetőségét. A versenyhatásteszt alkalmazása esetén az *erőfölény bizonyítása már nem szükséges feltétel*, a törvény csak azt mondja ki, hogy az erőfölény létrejötte vagy megerősödése az összefonódás versenyre gyakorolt káros hatásának egyik esete.⁴

¹ A jelentős versenyhatás magyar megfelelője a „*substantial lessening of competition*” (SLC) kifejezésnek, amelyet a kontinentális versenypolitika a „*significant impediment of effective competition*” (SIEC) kifejezéssel közel egyenértékűen használ, így a versenyhatásteszt SLC-teszt néven is ismert.

² E rendelkezést az ezen időpontot követően megvalósított összefonódások esetében kell alkalmazni [2009. évi XIV. törvény 17. § (2 bek.)].

³ A Tpv. 30. §-a (2) bekezdésének korábbi szövege: „A Gazdasági Versenyhivatal nem tagadhatja meg az engedély megadását, ha – az (1) bekezdésben foglaltakat figyelembe véve – az összefonódás nem hoz létre vagy nem erősít meg olyan gazdasági erőfölényt, amely akadályozza a hatékony verseny kialakulását, fennmaradását vagy fejlődését az érintett piacon.”

⁴ Egy egyszerű hipotetikus példával érzékeltetve, ha egy piacon három, közel azonos piaci erejű szolgáltató található, akkor bármelyik kettő összefonódása esetén kérdéses az egyéni erőfölény kialakulása, ugyanakkor a vállalatok egymásra gyakorolt versenynyomása feltehetően csökken és a két szolgáltató piaci ereje megnő, vagyis valószínűsíthető (és ezért komolyabban vizsgálandó) az árak esetleges jelentős emelkedése.

A jelen összegzésben leírtak nem érintik azt, hogy az összefonódások engedélyezésére vonatkozó érdemi döntést a GVH Versenytanácsa minden esetben az ügy egyedi körülményeinek megfelelő mérlegelésével, kizárólag a Tpv. alapján, az abban meghatározott szabályok szerint hozza meg.

2. Mik lehetnek egy összefonódás lehetséges versenyhatásai?

2.1. A továbbiakban az egyszerűség kedvéért az összefonódás fogyasztókra nézve káros hatása az áremelkedésen keresztül kerül szemléltetésre. Egyes összefonódásoknak természetesen hatása lehet más releváns tényezőkre is, így például a vállalatok által forgalmazott termékek és szolgáltatások minőségére, a szerződési feltételekre (például szállítási-, vagy garancia-feltételek) vagy az innovációs tevékenységre, amelyek a megfelelő esetekben vizsgálándók, az árat érintő hatások viszont majdnem minden összefonódás esetén jelentkezhetnek.

2.2. Az összefonódásoknak elkülöníthetőek *horizontális és nem-horizontális hatásai*.⁵ Horizontális hatások akkor jelentkeznek, ha az összefonódás azonos releváns piacon (jelenleg vagy a jövőben reálisan) található versenytársak között történik;⁶ nem-horizontális hatások pedig akkor, ha az összefonódás résztvevői különböző, de egymással valamilyen kapcsolatban lévő releváns piacokon aktívak.⁷

2.3. Az egyes hatások jelentkezhetnek úgy, hogy a piacon fennmaradó vállalatok piaci ereje egyenként vagy kollektíven megnő, ez alapján vizsgálhatóak *nem-koordinatív* (más néven *unilaterális*) és *koordinatív hatások*.⁸ Az összefonódások esetén leggyakrabban vizsgált hatások a nem-koordinatívak, amelyek az egyik versenytárs okozta versenynyomás kiesése miatt jelentkezhetnek: ez minden piacon maradó vállalat (tehát nem feltétlenül csak az összefonódás után kialakuló vállalat) piaci erejét megnövelheti, és ezáltal áremelkedést okozhat.⁹ A koordinatív hatások vizsgálata pedig arra vonatkozik, hogy a megváltozott piaci helyzet mennyiben könnyíti meg valamilyen (hallgatólagos vagy tényleges megállapodáson alapuló) összejátszás kialakulását, amelynek révén áremelkedésre lehet számítani.

2.4. A káros versenyhatás bekövetkezhet a piacon maradó vállalatok *megnövekedett áremelési képessége miatt* direkt módon, vagy a vállalatok *kizáró viselkedésre vonatkozó képessé-*

⁵ Adott összefonódás esetén ugyanakkor többfajta hatás is vélelmezhető és ennek megfelelően vizsgálendő.

⁶ Lásd a *Gazdasági Versenyhivatal elnökének és a GVH versenytanácsa elnökének 3/2009. számú, az egyszerűsített és teljes körű eljárásban engedélyezhető összefonódások megkülönböztetésének szempontjai tárgyban kiadott közleménye* (a továbbiakban: GVH Fúziós Közlemény) 12.a. pontját.

⁷ A nem-horizontális hatások alá soroljuk összefoglalóan a vertikális, a portfólió- és a konglomerátum-hatásokat (lásd: GVH Fúziós Közlemény 12.b–d. pont), még ha a konglomerátum-hatások elsődlegesen nem is a piacok kapcsolódása miatt alakulnak ki.

⁸ Ezek az elnevezések az Európai Bizottság által használt terminológián alapulnak (zárójelben az amerikai elnevezés), lásd a *vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről szóló tanácsi rendelet szerint a horizontális összefonódások értékeléséről szóló bizottsági iránymutatás* (2004/C 31/03 – HL C 31., 2004.2.5., 5–18. o., HL magyar nyelvű különkiadás 8. fejezet, 3. kötet 10–23. o.) (továbbiakban: EU Horizontális Iránymutatás) 22. pontját.

⁹ Ez alá a hatás alá tartozik – de nem kizárólagosan – az eset, ha egyéni erőfölény alakul ki vagy erősödik meg.

gének és ösztönzöttségének megnövekedése miatt, ami indirekt módon a piaci struktúra torzítása révén okozhat áremelkedést. Fontos, hogy kizáró viselkedésnek itt nem csak az minősül, amikor a vállalat megakadályozza a belépést vagy tényleges kilépésre kényszeríti egyes versenytársait, hanem idetartozik az is, amikor képes azok költségeit jelentősen növelni, és ezzel enyhíteni az általuk gyakorolt versenynyomást.¹⁰

2.5. Az egyes hatások kapcsán felmerülő legfőbb (de nem kizárólagos) kompetitív aggályokat tekinti át a következő táblázat.

	<i>Nem-koordinatív</i>	<i>Koordinatív</i>
<i>Horizontális</i>	Direkt versenynyomás enyhülése → (egyéni) áremelkedés	Összejátszás feltételeinek megváltozása → (együttes) áremelkedés
<i>Nem-horizontális</i>	Kizárásra való képesség / ösztönzöttség megváltozása → piacstruktúra torzítása → áremelkedés	Kizáró hatással járó összejátszásra való ösztönzöttség feltételeinek megváltozása

3. Milyen tényezők ellensúlyozhatják az esetleges káros versenyhatásokat?

Ha az összefonódásnak vélelmezhetőek esetleges káros hatásai, akkor az alább felsorolt tényezők ezeket potenciálisan ellensúlyozhatják vagy megakadályozhatják kialakulásukat.¹¹ Az összefonódás versenyhatásának értékelése ezen tényezők együttes mérlegelésével történik.

a) *Belépés*: ha várható, hogy a magasabb árak miatti profitszerzés reményében az esetleges áremelkedés által érintett piacra történő belépés viszonylag gyorsan és költségkímélő módon végrehajtható, akkor ez csökkentheti összefonódó felek áremelésre való képességét, illetve ösztönzöttségét.

b) *Vevői erő*: ha létezik egy olyan vevői kör, amelynek a viselkedése révén megvalósuló árcsökkenés a piac jelentős részére kiterjed, az csökkentheti az összefonódó felek áremelésre való képességét.¹²

¹⁰ Az angol terminológia ezeket összefoglalóan „*raising rivals' costs*” magatartásoknak nevezi. Fúzió utáni kizáró viselkedésre lehet példa a GVH Fúziós Közlemény 12.c., illetve 12.d. pontjában említett árukapcsolás, illetve felfaló árazás.

¹¹ Lásd az EU Horizontális Iránymutatás 64–91. pontját, illetve a *nem horizontális összefonódásoknak a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről szóló tanácsi rendelet alapján történő értékeléséről szóló bizottsági iránymutatás* (2008/C 265/07 – HL C 265., 2008.10.18., 6–25. o.) 12–14. pontját.

¹² Önmagában tehát még nem jelent ellensúlyozó tényezőt például jelentős alkupozícióval rendelkező áruházláncok jelenléte a vevői oldalon, különösen ha a beszállítók és az áruházlánc közötti ártárgyalásoknak csak az adott áruházlánc számára alkalmazott árakra van hatása.

c) *Hatékonysági előnyök*: ha az összefonódás a résztvevő vállalatok termeléshez kapcsolódó költségeit csökkenti, annak árcsökkentő hatása lehet. E hatékonysági előnyök vizsgálatánál fontos szempont, hogy azok összefonódás-specifikusak és számszerűen igazolhatóak legyenek, valamint, hogy a realizálódó előnyök megfelelő mértékben jelentkezzenek a fogyasztónál.¹³

d) *Eltűnő vállalat*:¹⁴ ha a felvásárlandó vállalat által eddig gyakorolt versenynyomás a vizsgált összefonódás megvalósulása nélkül is bizonyíthatóan eltűnne az érintett piacról (vagyis nincs kevésbé versenykorlátozó alternatíva), akkor az összefonódás megvalósulása érdemben nem változtatná meg a piaci helyzetet.¹⁵

4. Mit jelent az összefonódásokra vonatkozó elemzések előremutató jellege?

4.1. Az összefonódás hatása az a jövőbeni piaci változás,¹⁶ amelyet az összefonódás hoz ahhoz az állapothoz képest, amely az összefonódás nélkül állt volna elő.¹⁷

4.2. A jövőbeli állapotok előrejelzéséhez (különösen az összefonódás nélküli állapot közelítéshez) ugyanakkor igen jól alapul vehető mind az összefonódás előtti állapot, mind az ide vezető piaci trend folyamata. Emiatt fontos, hogy a múltbeli eseményeket folyamatukban lehessen elemezni, és ezek alapján lehessen következtetéseket levonni.

4.3. Az összefonódás hatásainak értékelésekor a vizsgálat fókuszában azok a piaci hatások állnak, amelyek megvalósulása a „nem túl távoli jövőben” várható, vagyis az összefonódás létrejötte utáni szükségszerűen bekövetkező alkalmazkodási időszak vége és azon időpont közötti időszakban, amikor a vizsgált piac struktúrája is jelentősen megváltozna. Ennek az „időablaknak” a megválasztása erősen függ a piac dinamikájától, így gyorsabban változó piacok esetén kisebb lehet.

5. Mi a kapcsolat a versenyhatások értékelése és a piacmeghatározás között?

5.1. Az összefonódások vizsgálatának fő célja annak azonosítása, hogy az összefonódó felek mekkora versenynyomást gyakoroltak egymásra (amely várhatóan javarészt megszűnik

¹³ A hatékonysági előnyök felsorolt jellemzőinek demonstrálása az összefonódó vállalatok feladata.

¹⁴ A nemzetközi szakirodalomban: „*failing firm*”. Ezen ellensúlyozó tényező bizonyítása szintén az összefonódó vállalatok feladata.

¹⁵ Ez a pont szorosan összefügg *A GVH kvantitatív elemzéseivel felhasznált adatok részletezettségére és minőségére* vonatkozó elvek cím alatt kifejtettekkel.

¹⁶ Elemzési módszerek tekintetében ezért a fúziós vizsgálatok megközelítése némiképp eltér a klasszikus versenyjogba ütköző magatartások (versenykorlátozó megállapodások és erőfölénnyel való visszaélés) esetében alkalmazottaktól, mivel utóbbiak esetében a hangsúly egy már megvalósult vállalati magatartás értékelésén van.

¹⁷ A nemzetközi szakirodalom ezt a megközelítést nevezi úgynevezett „ellenhipotézissel szembeni logikának” („*counterfactual logic*”).

az összefonódás létrejöttével), illetve hogy az érintett piacon jelenlévő egyéb versenytársak mennyire képesek korlátozni egy jelenlegi vagy jövőbeli esetleges áremelést. Ugyanakkor szorosan összefügg egymással az a két állítás, hogy a piacon versenyző vállalatok erősebb (gyengébb) versenynyomást fejtenek ki egymásra, illetve hogy közelebb (távolibb) helyettesítői egymásnak a vállalatok által kínált termékek. Emiatt az érintett piac definiálása szorosan összekapcsolódik az összefonódás kompetitív értékelésével.

5.2.A piacmeghatározás ugyanakkor a versenyhatások elemzését elősegítő és nem egy önmagáért való eszköz. Amíg az összefonódások értékelési alapja az erőfölényteszt volt, szükségszerűen az érintett piac meghatározásán volt a nagyobb hangsúly, hiszen ha azon az erőfölény kialakulása vagy megerősödése nagy bizonyossággal elvethető volt, az összefonódás elfogadásra került. A versenyhatásteszt alkalmazásakor azonban a hangsúly egyértelműen az összefonódás versenyre gyakorolt hatásának értékelésére tolódik, ezért az elemzés legtöbbször nem állhat meg a piacmeghatározást követő egyszerű következtetésnél.