

# Versenytükör

- Fúziós ügyáttételi tapasztalatok
- GVH antitröszt bírság közleményének jövője a bírói gyakorlat tükrében
- Brit bírósági ítélet a munkavállalók kartell bírságért való személyes felelősségéről
- Európai bírósági ítélet a nemzeti versenyhatóságok döntéshozatali korlátairól
- Holcim/VSH fúzió közgazdasági tanulságai
- Vertikális megállapodások fogalmi keretrendszere
- Ajánló: Economics for competition lawyers

# Versenytükö

2011/1 (VII. évfolyam, 1. szám)

A Versenytükö a Gazdasági Versenyhivata szakmai folyóirata

**Megjelenik:**

évente két alkalommal,  
a nyári és a téli hónapokban

**Kiadja:**

a Gazdasági Versenyhivatal  
Versenykultúra Központja

**A kiadásért felel a szerkesztőbizottság:**

dr. Tóth András, főszerkesztő,  
dr. Dobos Gergely,  
dr. Maier Norbert,  
dr. Szilágyi Pál,  
dr. Tóth Tihamér

A folyóirat ingyenes.

Megrendelni és lemondani  
az alábbi e-mail címre  
küldött üzenettel lehet: versenytukor@gvh.hu

A Versenytükö egyes számai elérhetők  
és letölthetők a  
www.gvh.hu Kiadványok/Versenytükö oldalról

A www.gvh.hu Kiadványok/Versenytükö/szerzőknek  
oldalról letöltött módszertani útmutató alapján  
készült publikálására szánt írások  
a versenytukor@gvh.hu e-mail címre küldhetők

## Tartalom

dr. Tóth András: Beköszöntő..... 3

### Tanulmányok

Csorba Gergely és McLean Aliz: Koordinatív horizontális hatások  
vizsgálatának keretrendszere ..... 4

Nagy Aranka: Áttételi kérelmek – tagállami nagyító alatt ..... 13

Nagy Csongor István: A vertikális megállapodás  
mint a kartelltilalom küszöbfogalma:  
összehasonlító jogi elemzés és értékelés ..... 20

### Esetek

Hargita Árpád: Bírságközlemény saga lezárulása,  
vagy most kezdődik csak igazán? ..... 36

Karádi Csaba: Nem kell tartaniuk a munkavállalóknak  
az Office of Fair Trading bírságától  
– A Safeway Stores Limited v. Twigger ügy ..... 41

Lánchidi Péter: EU Bíróság: nemzeti versenyhatóság  
EU-jog alapján indított eljárásában  
jogsértés hiányát megállapító határozatnak nincs helye .... 45

### Szemle

Szilágyi Pál: Economics for competition lawyers..... 49

---

# Beköszöntő

## Tisztelt Olvasó!

*A Gazdasági Versenyhivatal kiadványainak átalakítása első lépéseként a megújult Versenytekercs első példányát tartja a kezében. A Gazdasági Versenyhivatal 2005-ben indította útjára ezen a néven a működését bemutató kiadványát, amelyben szakmai írások is helyet kaptak. A Hivatal kiadványainak megújítása jegyében a jövőben évente kétszer, a nyári és a téli hónapokban megjelenő Versenytekercs ezentúl kizárólag a versenyjoggal, versenypolitikával foglalkozó jogi és közgazdasági írásoknak ad helyet, míg a Hivatal tevékenységét és működését egy rendszeresebben megjelenő hírlevél fogja majd bemutatni az érdeklődők számára. Mindkét kiadvány célja azonban, hogy naprakészen tájékoztassa az érdeklődőket a versenyjog, versenypolitika, illetve a Hivatal működésének aktuális fejleményeiről.*

*Bízom abban, hogy a GVH átalakított kiadványai, benne a megújult Versenytekercsrel, elnyerik a GVH tevékenysége, illetve a versenyjog, versenypolitika iránt érdeklődők tetszését és a jövőben legalább annyian kísérik majd figyelemmel ezeken keresztül a munkánk, illetve a magyar és európai versenyjog, versenypolitika fejleményeit, mint korábban.*

**dr. Tóth András,**  
főszerkesztő, a GVH elnökhelyettese,  
a Versenytanács elnöke

# Koordinatív horizontális hatások vizsgálatainak keretrendszer<sup>1</sup>

## 1. Bevezetés

Ez a cikk azt mutatja be, milyen közgazdasági megfontolások állnak fúziók esetében a koordinatív hatásokon alapuló kompetitív aggályok mögött, és ez alapján milyen általános elvek fogalmazhatóak meg. Ehhez kapcsolódóan több közelmúltbeli eseten keresztül bemutatjuk az elmúlt évtizedben egyre jobban kikristályosodó európai gyakorlatot, majd részletesen is szemléltetjük ezen elvek alkalmazását a Gazdasági Versenyhivatal (GVH) Holcim/VSH fúzióban meghozott döntésén keresztül.<sup>2</sup>

Egy fúzió különböző hatásai jelentkehetnek úgy, hogy a piacon fennmaradó vállalatok piaci ereje önállóan vagy kollektíven megnő, ez alapján vizsgálhatóak nem-koordinatív (vagy más néven unilaterális) és koordinatív hatások.<sup>3</sup> Az összefonódások esetén leggyakrabban vizsgált hatások a nem-koordinatívak, amelyek szerint az egyik versenytárs okozta direkt versenynyomás kiesése minden piacon maradó vállalat piaci erejét megnöveli, és ezáltal önállóan ár-emelkedést okozhat. A koordinatív hatások vizsgálata pedig arra vonatkozik, hogy a megváltozott piaci helyzet mennyiben könnyíti meg a hallgatólagos vagy tényleges megállapodáson alapuló összejátszás kialakulását, amely egy együttes ár-emelkedést okozhat. Ebben a cikkben mi csak a koordinatív hatásokra koncentrálnunk és csak ezekhez kapcsolódva érintjük röviden a nem-koordinatív hatásokat. Ugyanakkor mivel tényleges összejátszás vagy annak kialakulása fúziók esetében általában nem bizonyítható, ezért a

továbbiakban csak hallgatólagos összejátszásról beszélünk.<sup>4</sup>

Az összefonódásoknak elkülöníthetőek horizontális és nem-horizontális hatásai.<sup>5</sup> Horizontális hatásokról akkor beszélünk, ha az összefonódás azonos releváns piacon található versenytársak között történik; nem-horizontális hatásokról pedig akkor, ha az összefonódás által érintett vállalatok különböző, de egymással valamilyen kapcsolatban lévő releváns piacokon aktívak. Elméletileg elképzelhető ugyan,<sup>6</sup> hogy egy nem-horizontális fúzió koordinatív hatásokhoz vezet, amennyiben egy fúzió megváltoztatná a vertikum valamely szintjén kizáró hatással járó összejátszásra való ösztönözöttség feltételeit, és a fúziós iránymutatások röviden meg is említik ezt a lehetőséget,<sup>7</sup> ugyanakkor a szerzők tudomása szerint nem-horizontális koordinatív aggály egyetlen konkrét fúzióban sem fogalmazódott meg.<sup>8</sup> Ezért a továbbiakban csak a horizontális koordinatív hatásokat tárgyaljuk.

## 2. A hallgatólagos összejátszás közgazdasági modelljeiből levonható következtetések

A hallgatólagos összejátszás azon az alapgondolaton nyugszik, hogy az egymással folyamatos (dinamikus) piaci interakcióban levő vállalatok felismerik, hogy számukra egyénileg racionális lehet korlátozni a másira gyakorolt

\* Vezető közgazdász, Gazdasági Versenyhivatal – Vezető Közgazdász Irodája.

\*\* Vizsgáló, Gazdasági Versenyhivatal – Vezető Közgazdász Irodája.

1 A cikk a szerzők saját véleményét tükrözi, nem tekinthető a Gazdasági Versenyhivatal hivatalos álláspontjának. Köszönjük a két szerkesztő, valamint Farkas Dávid és Szántó Tibor cikkhez fűzött hasznos észrevételeit.

2 Vj-153/2009. sz. ügy, Holcim Auslandsbeteiligungs GmbH és Východoslovenské stavebné hmoty a.s. közötti összefonódás (továbbiakban Holcim/VSH).

3 Ezt a standard elkülönítést használja az európai (Iránymutatás a horizontális összefonódások értékeléséről, HL [2004] C 31, 2004.2.5., 10-23. o.) és a magyar fúziós iránymutatás is (A fúziók értékelésére vonatkozó iránymutatások, lásd:

[http://www.gvh.hu/gvh/alpha?do=2&st=1&pg=288&m5\\_doc=6726&m81\\_act=4](http://www.gvh.hu/gvh/alpha?do=2&st=1&pg=288&m5_doc=6726&m81_act=4)).

4 A két típusú összejátszásra vonatkozó elméleti modellek és az abból levonható következtetések amúgy szinte teljesen megegyeznek.

5 A legjellemzőbb nem-horizontális hatások a vertikális és portfólió hatások.

6 Lásd például NOCKE–WHITE (2007): Do vertical mergers facilitate collusion? *American Economic Review* 97 (4), 1321–1339., NORMANN, H.-T. (2009): Vertical mergers, raising rival's cost and upstream collusion, *European Economic Review* 53 (4), 461–480 és NOCKE–WHITE (2010): Vertical merger, collusion, and disruptive buyers, *International Journal of Industrial Organization* 28, 350–354. o.

7 Lásd Iránymutatás a nem horizontális összefonódásoknak a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről szóló tanácsi rendelet alapján történő értékeléséről, HL [2008] C 265, 2008. 10. 18., 7–25. o., 120. pont.

8 BISHOP, Simon és MIKE WALKER (2010): *The Economics of EC Competition Law*, Sweet and Maxwell, harmadik kiadás, 8-043-as bekezdés szerint ezek az aggályok a gyakorlatban általában beleilleszthetőek a kizáráshoz vezető nem-koordinatív hatások körébe.

verseny nyomást, mivel ha a többi versenytárs is ezt teszi és ez az állapot fenntartható, akkor ez az egyensúly mindegyikük számukra nagyobb profitot biztosít hosszú távon, mint a versenyző állapot. Jelen fejezetben nem mutatjuk be részletesen a hallgatólagos összejátszás közgazdasági hátterét és elméleti modelljeit,<sup>9</sup> ugyanakkor rögzítünk pár fontos következtetést, amelyek tisztáznak néhány gyakori félreértést (félremagyarázást) a hallgatólagos összejátszással kapcsolatban.

A hallgatólagos összejátszás nem feltétlen egységes árak megállapítását jelenti, differenciált termékeknél vagy vevőként egyedileg meghatározott áraknál például sem a versenyző magatartásánál, sem monopólium esetén nem az lenne az optimális állapot. Ezen felül a koordinációnak nem is feltétlen az árakra kell vonatkoznia, különösen effektív lehet, ha piacfelosztásra áll elő egy szembetűnő megoldás.<sup>10</sup> Ha például ismert, hogy azonos árak mellett a vevők körülbelül fele az A, illetve B céget választaná, bár bármelyik cég egy néhány százalékos árcsökkenéssel meg tudná szerezni a másik cég vevőinek egy jelentős részét, akkor a cégek számára egy szembetűnő, kölcsönösen felmerülő racionális választás lehet, ha a két cég csak a hozzá (preferenciában vagy fizikailag) közel helyezkedő vevőknek tesz ajánlatot. Amennyiben a másik cég nem tesz komolyan versenyző ajánlatot, akkor nyilvánvalóan mindkét cég jelentősen magasabb árakat tud érvényesíteni az effektív versenyármál.

A hallgatólagos összejátszás nem jelenti azt, hogy tökéletesen koordinált árakat vagy „leosztott” piacokat kell megfigyelnünk, illetve nem is feltétlen vezet monopolárakra.<sup>11</sup> A vállalatok kölcsönösen felismerhetik, hogy egyes piaci szituációkban (például hirtelen keresletnövekedés vagy egy kiemelkedően nagy kereslettel rendelkező terület esetén) túl nagy az ösztönözottség a profitábilis kiugráásra, ezért ezekben az időszakokban vagy területeken „visszaállhatnak” egy versenyzőibb magatartásra, míg más időszakokban, vagy más területeken fennállhat a koordináció.

A hallgatólagos összejátszáshoz nem szükséges, hogy abban minden piaci szereplő azonos mértékben vegyen részt. Ha például két nagy szereplő jelent egymásra jelentős verseny nyomást és egy harmadik kisebb, kapacitásainak határán termelő szereplő is jelen van a piacon, akkor ha a két nagy vállalat között megvalósulhat a hallgatólagos összejátszás, arra a harmadik peremszereplő nem tud befolyást gyakorolni.

A hallgatólagos összejátszás fenntarthatósága kapcsán a vállalatok annak követésére való egyéni ösztönözöttségének megértése miatt fontos. A koordinatív viselkedés követése akkor kifizetődő, ha az attól való egyéni eltérés hosszú távon ennél kisebb profitot hozna. Az eltérést követő versenytársi válaszreakciók következtében beálló állapotot gyakran büntetési szakasznak hívják, de ez nem feltétlen jelent szó szerinti retorziót az összejátszásból a rövid távú profitszerzés reményében kiugró vállalattal szemben, ha-

nem általában csak az egymással versenyző piaci állapot (statikus piaci egyensúly) visszaállítását, amely profitszökkenést eredményez a későbbi periódusokban (jellemzően valamennyi résztvevő számára).

A versenytársak büntetésre való képessége mellett az összejátszás fenntarthatóságához fontos másik tényező az, hogy amennyiben az egyik vállalat eltér a koordinatív magatartástól, akkor ezt a versenytársak képesek legyek észlelni. Fontos látni, hogy ehhez nem feltétlen szükséges, hogy a versenytársak megfigyelhessék a piacon kialakuló árakat. Ha például a koordinatív viselkedés a fentebb ismertetett példához hasonlóan piacfelosztó jellegű, akkor a vállalatnak nem szükséges tudnia, hogy a versenytárs milyen ajánlatokat tett, csak azt, hogy a versenytársak nem szereztek meg az ő ügyfeleit. Ez olyan piacon, ahol egyéni ajánlattételek történnek, közel triviálisan teljesül.

A hallgatólagos összejátszás közgazdasági modelljei számos olyan piacjellemzőt / strukturális tényezőt azonosítottak, amelyek valószínűbbé teszik az összejátszás kialakulását. Hangsúlyozzuk, hogy ezek a feltételek nem feltétlenül szükségesek és nem is elégségesek a hallgatólagos összejátszás kialakulásához, mindössze annak megvalósulását teszik valószínűbbé. Egy-egy tényező több feltételhez is hozzárendelhető, mi a legjellemzőbb előfordulási helyen említjük azokat.

1. Az összejátszásra / könnyebb koordinációra való képességet növeli a
  - kevesebb szereplő,
  - szereplők szimmetrikussága részesedés, költségstruktúra, kapacitás és/vagy integráltsági fok szempontjából: ezek mind a hasonlóbb ösztönzők irányába hatnak,
  - kevesebb dimenzió mentén folyó verseny: ez lehet ár, termékválaszték, minőség, innováció, stb.; kevesebb tényező mentén könnyebb megvalósítani koordinációt,
  - stabilabb / kiszámíthatóbb kereslet és kínálat,
  - kereszttulajdonlás a cégek között: a személyi / strukturális kapcsolatok nagyban megkönnyítik a koordinációt, és a profitrészesedések is csökkentik a résztvevők eltérésre való ösztönözöttségét,
  - számottevő vevői erő hiánya.
2. A koordinatív viselkedés résztvevők általi ellenőrizhetőségét növeli, ha
  - minél inkább transzparens a versenytársak koordinatív viselkedése: mint fentebb említettük, ez nem feltétlen az árakat jelenti, a vevőkör ismerete hasonló előnyt jelenthet,
  - kevesebb a szereplő: különösen lényeges ez a tényező két jelentős cég esetén, mivel ekkor a másik cég magatartásában bekövetkező jelentős változás könnyebben azonosítható az aggregált piaci mutatók és a cég saját mutatói alapján,

<sup>9</sup> Erre vonatkozóan lásd részletesen MOTTA, Massimo (2007): Versenypolitika, GVH Versenykultúra Központ, Budapest, 4. fejezet.

<sup>10</sup> Ez a szembetűnő megoldás megfeleltethető a játékelmélethez ismert „focal point” kifejezésnek.

<sup>11</sup> Ez a megállapítás explicit kartellekre is fennáll.

- stabilabbak / kiszámíthatóbbak a piaci viszonyok: ilyen esetben szintén könnyebb az aggregált piaci mutatók alapján mások magatartására következtetni.
3. Hatékonyabb egy elrettenési mechanizmus, aminek hatására a résztvevők kevésbé ösztönöztek egyoldalúan eltérni a koordinált viselkedéstől, ha
- minél rendszeresebbek a tranzakciók: gyakoribb, illetve nagyobb számú tranzakció mellett gyorsabban és nagyobb mértékben lehet reagálni egy esetleges eltérésre, így a koordinációtól való eltérés kevésbé vonzó,
  - több piacon is versenyeznek egymással a cégek: az egyik piacon való eltérés így a másik piacon is büntethető,
  - nagymértékű szabad kapacitás áll rendelkezésre: a szabad kapacitások lehetővé teszik a termelt mennyiség gyors növelését, amelynek révén kivitelezhető egy alacsonyabb árú és / vagy agresszívabb ügyfélszerzésre alapozott büntető stratégia.
4. Külön szokták említeni a koordinációt potenciálisan destabilizáló (angol terminológiával *maverick*) cég hiányát, bár ez lényegében az első pont alá tartozik. Ez nem azt jelenti ugyanakkor, hogy nem létezhet a hallgatólagos összejátszásban nem vagy nem olyan erős mértékben részt vevő cég. A fontos az, hogy a „kivülálló” ne legyenek képesek jelentős mértékben befolyásolni a piaci folyamatokat, vagyis megszerezni az összehangolt viselkedést folytató cégek ügyfeleit. A destabilizáló cég hiánya annál inkább valószínű, minél magasabbak a belépési / terjeszkedési korlátok, különös tekintettel a kapacitáskorlátokra, a termék minőségére / választékára, illetve a váltási költségekre.

Komolyan felmerülő koncepcionális kérdés, hogy lehet-e egyszerre koordinatív és nem-koordinatív versenyhatás alapján versenyagályokat megfogalmazni egy fúzióval szemben. Az általunk ismert elméleti versenypolitikai munkák és fúziós irányelvek elkülönülten kezelik a nem-koordinatív és koordinatív hatásokat: kölcsönhatásokra vonatkozóan sem pozitív, sem negatív állításokat nem tesznek. Az elméleti válasz véleményünk szerint az, hogy a két hatás elvileg felmerülhet együttesen, de ha érdemben megváltoznak a hallgatólagos összejátszás feltételei is, akkor a koordinatív hatás végül magában foglalja a nem-koordinatív hatásként fellépő áremelést is.

Szemléltetesképp egy egyszerű példában tegyük fel, hogy a fúzió előtti A állapotban a piaci ár 100 és ez maradna a fúzió nélkül bekövetkező állapot (ellenhipotézis vagy an-

gol terminológiával *counterfactual*).<sup>12</sup> Ha a fúzió után csak annyi történne, hogy a felvásárolt vállalat által támasztott versenynyomás kiesése miatt a létrejövő vállalatnak, illetve a versenytársaknak is érdekében áll egyoldalúan 125-re emelni az árat (B állapot), akkor ez a 25%-os áremelkedés egy nem-koordinatív hatás lenne. Tegyük fel ugyanakkor, hogy a fúzió olyan minőségi változást is okoz (ehhez pusztán a versenytársak számának változása is elégséges lehet),<sup>13</sup> hogy lehetőség nyílik hallgatólagos összejátszásra (C állapot), amelynek következtében kialakul egyensúlyi (nem feltétlen monopol) ár 150. A „végső” állapot a koordinatív hatás következményeként alakul ki, és nagyságát a fúzió nélkül bekövetkező A állapothoz kell mérni, mivel ez a valós ellenhipotézis és nem a fúzió csupán nem-koordinatív hatásainak bekövetkezése esetén előálló B állapot.

### 3. Az európai gyakorlat koordinatív hatások terén

A már klasszikusnak számító Airtours ügyben hozott európai elsőfokú bírósági döntés lefekteti azt a négy kumulatív feltételt, amelynek szükséges fennállnia ahhoz, hogy koordinatív hatások valószínűsíthetőek legyenek:<sup>14, 15</sup>

0. A szereplők képesek legyenek a koordinációra.
1. A szereplők képesek legyenek ellenőrizni, hogy minden résztvevő követi a koordinatív viselkedést.
2. Végrehajtható legyen valamilyen büntetési, elrettenési mechanizmus, aminek hatására a résztvevők nem térnek el egyoldalúan a koordinált viselkedéstől.
3. Ne legyen olyan külső szereplő, amely képes, és amelynek érdekében áll destabilizálni a koordinációt (maverick cég).

Ezek a feltételek lényegében az előző fejezetben bemutatott közgazdasági gondolatokat tükrözik, és ezek épülnek be az EK Horizontális Iránymutatásába is.<sup>16</sup> Az Airtours-kritériumok nyomán egyre több európai ügyben részletes elemzés történt koordinatív hatások témakörében, az ezek nyomán kialakuló gyakorlatot foglaljuk össze a továbbiakban.

Az Airtours kritériumok nem egy merőben új megközelítést jelentenek, hanem a korábbi, közös erőfőlény kialakulását vagy megerősödését elemző megközelítésnek adnak tartalmat, keretet. A 2004-es fúziós reform ebből a szempontból kisebb változást jelentett a koordinatív hatásokat felvető összefonódások kezelésének kérdéseiben, mivel ezen hatások esetén sokkal kisebb jelentősége van annak,

12 Ez az elméleti példa egy listaáron forgalmazott termékre vonatkozik, a kapott egyensúlyi értékek előállíthatóak például egy Cournot-modellben, amelyben a fúzió előtt négy szimmetrikus, költségmentesen termelő vállalat található  $P = 500 - Q$  keresleti görbe mellett. A logika ugyanígy működne azonban bármilyen más oligopol modell (például differenciált termékes Bertrand-modell) esetében.

13 Ismételt piaci interakciókban az összejátszó stratégia akkor tud egyensúlyi viselkedés lenni, ha a vállalatok a jövőbeli profitot kellően magasra értékelik. Modellezési nyelvre lefordítva ez azt jelenti, hogy az összejátszás feltétele, hogy a vállalatok diszkontrátája egy kritikus szint feletti legyen, és mivel ez a kritikus érték a vállalatok számának növekvő függvénye, ezért a versenyző vállalatok számának csökkenése átbillentheti az iparágat a koordináló állapotba.

14 T-342/99. sz. ügy Airtours kontra Bizottság, [EBHT 2002, II-02585. o.] 61. pont. A döntés magyar nyelven: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:61999A0342:HU:HTML> Az 1–3. feltételekre gyakran csak számokkal hivatkoznak és a nulladik feltétel magától értetődősége miatt általában nem említődik külön, ezért választottuk ezt a nullával kezdődő számozást a listánál.

15 Az itt felsorolt 0–3. pontok rendre az előző alpontbeli 1–4 pontokkal állnak összefüggésben.

16 Európai Bizottság (2004): Iránymutatás a horizontális összefonódások értékeléséről, HL [2004] C 31, 2004.2. 5., 10–23. o., 41. pont.

hogy az érvényben lévő fúziós szabályozás formailag az Erőfölény vagy a Versenyhatás (SLC) tesztet használja.<sup>17</sup> Amennyiben egy piacon létrejönnek vagy megerősödnek a hallgatólagos összejárás feltételei, annak pont az a feltétele, hogy azt egyéb versenytársak és vevők ne tudják destabilizálni, vagyis a hallgatólagos összejárásban érintett vállalatok kellő mértékben függetlenül tudjanak cselekedni. Ennek megfelelően a koordinatív hatások bizonyítása lényegében továbbra is a közös erőfölény kialakulásának / megerősödésének bizonyításával egyenlő.

### 3.1. A Sony/BMG (Impala) fúzió

A legjelentősebb vita a Sony és a BMG összefonódása körül zajlott.<sup>18</sup> A két cég Európa számos országában foglalkozott lemezkiadással (a művészek szerződtetésétől a végső fogyasztókhoz eljutó CD-lemezek előállításáig és promótálásáig terjedő teljes vertikumot felölelve). E két cég mellett további három nagyméretű nemzetközi cég tevékenykedett ezeken a piacokon, az öt nagy szereplő együttesen (az egyes országokban) 72-93% közötti piaci részesedéssel bírt. A piac fennmaradó részét ún. független lemezkiadók alkották, ezek a kis szereplők gyakran csak egy-egy országban, vagy a vertikális lánc egy-egy pontján voltak jelen.

A Bizottság (többek között) a koordinatív hatások (közös erőfölény) vizsgálatát követően a fúziót 2004-ben jóváhagyta, a döntést azonban megfellebbezte a független lemezkiadók egy szervezete (Impala). Az európai elsőfokú bíróság (CFI) új eljárás lefolytatására kötelezte a Bizottságot,<sup>19</sup> majd a Bizottság 2007-ben a fúziót újra jóváhagyta egy sokkal részletesebb és a fúziót követő három év adatait is figyelembe vevő elemzés alapján.<sup>20</sup> Eközben a Európai Unió Bírósága (ECJ) új eljárás lefolytatására kötelezte a CFI-t,<sup>21</sup> amely eljárás azonban a Bizottság újabb eljárása nyomán oka fogyottá vált.<sup>22</sup> Az ügyben ugyanakkor számos fontos megállapítás született a Bizottság, a CFI és az ECJ részéről.

A CFI döntése kiemeli, hogy szükséges megmutatni, pontosan mi is az a koordináció szempontjából lényeges körülmény, amelyet az összefonódás megváltoztat.<sup>23</sup> Ez továbblépést jelent az Airtours-kritériumok sokat kritizált „kipipálás megközelítéséhez” (*checklist approach*) képest, amelyet sokan úgy értelmeztek, hogy a felsorolt piaci felté-

telek fennállása esetén automatikusan megfogalmazhatóak koordinatív aggályok. Ugyanakkor ez mégsem jelent extrém bizonyítási elvárásokat. Ahogy az ECJ is kimondja, hallgatólagos összejárás empirikus bizonyítékokkal ritkán lehet alátámasztani, és erre nincs is szükség.<sup>24</sup> Az összejárás fennállására következtetni lehet a piaci szereplők viselkedése, a piac szerkezete stb. alapján. A büntetési mechanizmusokkal kapcsolatban a CFI is kimondja azt,<sup>25</sup> hogy attól még, hogy konkrét büntetés (pl. árháború formájában) még nem volt megfigyelhető, nem jelenti azt, hogy ilyen mechanizmus nem is létezik.<sup>26</sup>

Az ügyben a koordinatív hatások kapcsán az egyik központi kérdés volt, hogy kellően transzparens-e a piac ahhoz, hogy egy esetleges hallgatólagos összejárásból való eltérés a versenytársak számára érzékelhető legyen. A CFI szerint abban az esetben, ha a piacon az árak az elmúlt releváns időszakban szorosan együttmozogtak, az effektív versenyárnál magasabbak, és erre az együttmozgásra nem található más racionális magyarázat, a transzparencia feltételezhető, azaz közvetlenül nem feltétlenül szükséges bemutatni, hogy az információk megosztása pontosan hogyan történik.<sup>27</sup>

A bizottsági döntés kitér a termékek homogenitásával kapcsolatos problémákra is. A lemezkiadás piacán a végtermék heterogén, olyannyira, hogy szerzői jog védi: egy lemezkiadó nem tudja pontosan reprodukálni egy másik kiadó termékét. Heterogén termékek esetében elméletileg nehezebben értelmezhetőek koordinatív hatások. Ugyanakkor a Bizottság és a CFI is lehetségesnek tartotta, hogy koordinatív hatások fellépjenek, figyelemmel arra, hogy a koordináció nem csak az egyes termékek árai alapján fordulhat elő.<sup>28</sup> A Bizottság által második vizsgálata során figyelembe vett lehetőségek például: koordináció árazási mechanizmusok tekintetében, vagy koordináció egyes kiemelkedő termékek árazása tekintetében. A termék szigorúan vett homogenitása tehát nem szükséges feltétele koordinatív hatások fennállásának.

### 3.2. Az ABF/GBI fúzió

A Bizottság 2008-ban vizsgálta az ABF és a GBI összefonódását.<sup>29</sup> Az ügy során a Bizottság az Airtours-kritériumokat elemezte végig alaposan, figyelembe véve az Impala

17 Ez nem-koordinatív hatások esetén korántsem teljesül, erre vonatkozóan lásd például CSORBA Gergely (2007): A fúziókontroll módszertanáról: Dominancia- vagy versenyhatástereszt?, in: Verseny és Szabályozás 2007, 96–110. o.

18 COMP/M.3333 sz. ügy (Sony/BMG), HL [2005], L 62., 2005. 3. 9., 30–33. o.

19 T-464/04. sz. ügy Impala kontra Bizottság, HL [2006] C 224, 2006. 9. 16., 39.o. [EBHT 2006, II-2289. o.].

20 COMP/M.3333 sz. ügy (Sony/BMG), HL [2008], C 94., 2008. 4. 16., 16–39. o.

21 C-413/06. sz. ügy, Bertelsmann and Sony Corporation of America kontra Impala, HL [2008] C 223, 2008.8.30., 7. o. [EBHT 2008, I-4951. o.].

22 T-464/04. sz. ügy Impala kontra Bizottság, HL [2009] C 205, 2009. 8. 29., 37. o. [EBHT-ban nem jelent meg].

23 Lásd T-342/99. sz. ügy Airtours kontra Bizottság, [EBHT 2002, II-02585. o.], 61. pont.

24 C-413/06. sz. ügy, Bertelsmann and Sony Corporation of America kontra Impala, HL [2008] C 223, 2008. 8. 30., 7. o., [EBHT 2008, I-4951. o.] 123. pont.

25 T-464/04. sz. ügy Impala kontra Bizottság, HL [2006] C 224, 2006. 9. 16., 39.o., [EBHT 2006, II-2289. o.] 102. pont.

26 Ugyanakkor természetesen azt sem jelenti, hogy mindenképpen létezik. Empirikus bizonyítékok hiányában nehéz megkülönböztetni egy olyan büntetési mechanizmust, amelyet hatékonysága miatt még sosem kellett használni egy olyan helyzettől, ahol ilyen mechanizmus, és így hallgatólagos összejárás, nincs. Lásd OXERA (2009): The Impala judgement: law and economics singing from the same hymn sheet? A cikk elektronikusán érhető el: <http://www.oxera.com/main.aspx?id=5724>.

27 T-464/04. sz. ügy Impala kontra Bizottság, HL [2006] C 224, 2006. 9. 16., 39.o., [EBHT 2006, II-2289. o.] 74. pont.

28 COMP/M.3333 sz. ügy (Sony/BMG), HL [2008], C 94., 2008. 4. 16., 16–39. o. Lásd a döntés 110. pontját.

29 COMP/M.4980 sz. ügy (ABF / GBI), HL [2009], C 145., 2009. 6. 25., 10–16. o.

döntés következményeit is.<sup>30</sup> A Bizottság vizsgálata során arra jutott, hogy a fúzió két elkülönült földrajzi piacon, Spanyolországban és Portugáliában, koordinatív hatásokkal járt volna a sűrített élesztő termékpiacán.

Az ABF az élelmiszeripar több szegmensében jelen van, világszinten a két vezető élesztőtermelő egyike, a Lesaffre mellett. A tranzakció a GBI európai érdekeltségeinek eladásáról szól.<sup>31</sup> A fúziót megelőző piaci részesedéseket mutatja be a két problémás piacon az alábbi táblázat:

	Spanyolország	Portugália
ABF	30-40%	20-30%
GBI	10-20%	40-50%
Lesaffre	40-50%	20-30%

Míg a fúzió Spanyolországban két, közel azonos részesedésű vállalatot hagyna a piacon, addig Portugáliában egy kevésbé kiegyenlített kétszereplős piac jönne létre. A szimmetria hiánya ellenére a Bizottság Portugáliában is koordinatív hatásokra hivatkozva emelt kifogást a fúzió ellen. Az érvelés szerint Portugália esetében a koordináció úgy valósulhat meg, hogy a fuzionált cég árvezérlőként működik, a Lesaffre pedig követi. A koordinációtól való eltérés nem valószínű, mivel az a szomszédos Spanyolországban is büntetést vonhatna maga után a másik cég részéről. A Bizottság véleménye szerint a GBI a fúziót megelőzően egy fennálló koordinációt destabilizáló cég lehetett, ez a szerepe szűnt volna meg a fúzióval.

A vizsgálat során a Bizottság megállapította, hogy a sűrített élesztő piaca számos olyan tulajdonsággal bír, ami valószínűbbé teszi a koordinációt (homogenitás, innováció hiánya). Az egyik kulcskérdés ebben az esetben is az volt, hogy hogyan ellenőrizhető a koordináció betartása, azaz mitől válnak a szereplők számára ismertté a koordinációhoz szükséges információk (ebben az esetben az ár). A vizsgálat alapján az információ hordozói a terjesztők, mivel akár több évtizedes kapcsolat áll fenn a terjesztők és a felhasználók (pékek), illetve a terjesztők és a termelők között.

Ismeretünk szerint ez az első ügy, amelyben a Bizottság nem zárta ki explicit módon a nem-koordinatív hatások fennállását koordinatív hatások mellett. A nem-koordinatív hatásokról ugyanakkor a döntés mindössze annyit mond, hogy azok részletes elemzése nem szükséges, mert ha felforrulnának ilyenek, akkor az elfogadott kötelezettségvállalások ezt rendezik.

A Bizottság végül csak egy többlépcsős kötelezettségvállalás-csomag mellett engedélyezte a fúziót. Ez a GBI megfelelő elosztórendszerének leválasztásával egyrészt megszüntetett minden horizontális átfedést a két piacon, ugyanakkor a Bizottság kulcsfontosságúnak nyilvánította, hogy az új szereplő versenyben betöltött érdemi szerepéhez elengedhetetlen, hogy rendelkezzen termelési kapacitásokkal.<sup>32</sup> Ezt a Bizottság csak úgy látta biztosítottnak, hogy a vevő megszerzi a GBI egy másik fúziójában éppen leválasztandó angol gyárát is és onnan vállalni tudja a spanyol és portugál elosztórendszerek ellátását,<sup>33</sup> vagy ennek az opciónak a megíúsulása esetén az ABF spanyolországi gyárát.

### 3.3. Egyéb releváns európai fúziók koordinatív hatások témakörben

Az előzőekben említett fontosabb fúziók mellett érdemes megemlíteni három esetet, amelyek mindegyikében megalapozott koordinatív aggályok kerültek megfogalmazásra, és amelyekben a transzparencia, illetve annak növekedése döntő tényezőnek bizonyult.<sup>34</sup>

A Dán Versenyhatóság 2008-ban koordinatív hatásokra alapozva megtiltott egy fúziót két, több ezer különböző bar-kácsterméket árusító nagykereskedő között.<sup>35</sup> A nagykereskedők listaáraikból különböző diszkontokat adtak a vevőiknek, ugyanakkor a listaárak nyilvánosan elérhetőek és könnyen összehasonlíthatóak voltak. Bár a diszkontok nem voltak közvetlenül megfigyelhetőek, de mivel azok a listaárhoz viszonyítottan (általában százalékos formában) kerültek meghatározásra, ezért a listaárak is jó összehasonlítási alapot képezhettek. Ezen felül a vevők és a nagykereskedők között közeli és folyamatos kapcsolat állt fenn, egy vevőnek tipikusan volt egy fő beszállítója, de kapcsolatban állt több nagykereskedővel is. Számos indikáció volt arra, hogy a vevők rendszeresen megpróbálták „egymás ellen kijátszani” a nagykereskedőket, amely elősegítette az árakra vonatkozó információk áramlását a nagykereskedők között. A fentieknek köszönhetően a több ezer különböző eladott termék ellenére transzparensnek volt tekinthető a piac, és a Dán Versenyhatóság véleménye szerint egyszerűbbé vált mind az árban való koordináció létrejötte, mind az attól való esetleges eltérés ellenőrzése.

Az angol Competition Commission 2003-ban több potenciális szupermarket-fúzió lehetőségét vizsgálta, és azt vetítette előre, hogy azok esetében komoly koordinatív aggályok merülnének fel.<sup>36</sup> A dán esethez hasonlóan a szuper-

30 Az ügy igen jó rövid összefoglalását lásd: AMELIO, Andrea, Pablo ASBO, Miguel DE LA MANO, Ruben MAXIMIANO és Viktor PORUBSKY: ABF/GBI Business: coordinated effects baked again, Competition Policy Newsletter 2009/1., 91–96. o.

31 Kivéve az Egyesült Királyságbeli üzletreszt, amelyet a Lesaffre vett meg. Lásd COMP/M.5020 sz. ügy (Lesaffre / GBI UK), HL [2008], C 308., 2008. 12. 3., 7. o.

32 A felek által ajánlott első kötelezettségvállalás-csomag csak egy hároméves szállítási szerződést tartalmazott a GBI olaszországi gyárából.

33 Lásd a korábban említett Lesaffre/GBI UK fúziót (31. lábjegyzet).

34 Az esetek bővebb tárgyalását lásd: ALBÆK, Svend, Peter MØLLGAARD és PER BALTZER OVERGAARD (2010): Transparency and Coordinated Effects in European Merger Control, Journal of Competition Law and Economics, megjelenés alatt.

35 Lemvig-Müller/Brdr. A & O Johansen, a tiltó határozat a Dán Versenyhatóság honlapján érhető el, eredeti nyelven:

[http://www.konkurrencestyrelsen.dk/fileadmin/webmasterfiles/konkurrence/afgoerelser/2008/14.05.08/Raadsafgoerelse\\_14\\_maj\\_2008.pdf](http://www.konkurrencestyrelsen.dk/fileadmin/webmasterfiles/konkurrence/afgoerelser/2008/14.05.08/Raadsafgoerelse_14_maj_2008.pdf)

36 A Safeway-t potenciálisan az Asda, a Morrisons, a Sainsbury vagy a Tesco vette volna meg. Lásd „Safeway plc and Asda Group Limited (owned by Wal-Mart Stores Inc); Wm Morrison Supermarkets plc; J Sainsbury plc; and Tesco plc: A report on the mergers in contemplation”, UK Competition Commission 2003. A vizsgálat honlapja: [http://www.competition-commission.org.uk/rep\\_pub/reports/2003/481safeway.htm](http://www.competition-commission.org.uk/rep_pub/reports/2003/481safeway.htm).



marketekben is több ezer, különböző terméket árulnak. Ennek ellenére a vizsgálat megállapította, hogy a szupermarketek által eladott egyes konkrét termékek, illetve az ezekből létrehozott fogyasztói kosarak könnyen összehasonlíthatók az egyes szupermarketek között. Ilyen összehasonlításokra ráadásul rendszeresen sor is kerül, számos erre specializálódott piackutató cég is létezik. Ez a vizsgálat szintén ráirányítja a figyelmet arra, hogy a nagyszámú, első látásra nem összehasonlítható termék esetében is lehet transzparens a piac.

Az Európai Bizottság 2007-ben, az Antalis/Map (papírtérjesztő iparágban történt) fúzió esetében tett lényeges megállapításokat a transzparenciára vonatkozóan.<sup>37</sup> A dán esethez hasonlóan ezen a piacon is fontos szerepet játszanak a vevők a transzparencia kialakításában, az egyéni diszkontokról szóló tárgyalások alkalmával. Bár sok különböző termék van, ezek árai egymással összefüggenek, például azért, mert a termékek csak valamilyen adalékanyagban vagy méretükben különböznek. Ennek megfelelően egy iparági tudással rendelkező piaci szereplő az egyik termék árai alapján következtetni tud más termékek áaira is.

## 4. Koordinatív hatások elemzése a GVH közelmúltbeli gyakorlatában

A koordinatív hatások vizsgálatára és kezelésére vonatkozó gyakorlatot egy GVH által 2009–2010-ben vizsgált eset, a Holcim/VSH fúzió kapcsán is szemléltetjük.<sup>38</sup> Mind a Holcim, mind a VSH aktív a cement-, az aggregátum- és a betontermelés (és kereskedelem) piacain. A VSH nem rendelkezik magyarországi üzemekkel, Magyarországra csak cementet szállít be, annak vonatkozásában ugyanakkor a legjelentősebb importőr.

Horizontális koordinatív hatások a cementpiacon merültek fel, így a továbbiakban erre a piacra fókuszálunk. Emellett káros vertikális hatások is azonosításra kerültek olyan transzportbeton-piacok kapcsán, ahol a Holcim betongyárral volt jelen, a VSH pedig tényleges vagy potenciális cementbeszállítóként működött,<sup>39</sup> de ezeket itt nem tárgyaljuk. A fúziót a Versenytanács végül kötelezettségvállalások mellett engedélyezte.

### 4.1. A magyarországi cementpiac bemutatása

A vizsgálat érintett termékpiacnak a szürke cement piacát tekintette.<sup>40</sup> Az érintett földrajzi piac országos kiterjedésűként lett definiálva, amelyre a 200-300 km-en (relatív nagy szállítási költségek miatt előálló racionális szállítási távolság) belül elhelyezkedő külföldi importőrök gyakorolhatnak különböző mértékű versenynyomást.<sup>41</sup>

A magyarországi piacon a Heidelberg a legnagyobb részesedésű szereplő, őt követi a Holcim, majd a VSH. A 2009-es értékesítések alapján számított piaci részesedéseket mutatja az alábbi táblázat:

Cég	Részesedés (%)
Heidelberg	40-50%
Holcim	30-40%
VSH	5-15%
Összes más import	0-10%

Amint látható, a magyarországi cementértékesítés túlnyomó többsége hazai termelésű, az import túlnyomó többsége pedig a VSH-hoz köthető.<sup>42</sup>

A Holcim Magyarországon két cementgyárral rendelkezik, Látatlanban és Hejőcsabán.<sup>43</sup> A VSH Szlovákiában, a Kassához közeli, magyar határ melletti Tornán (Turňa nad Bodvou) üzemeltet cementgyárat, amelyből szállít Magyarországra is.<sup>44</sup> A Holcim két gyára mellett Magyarországon a Heidelberg két gyárában folyik cementgyártás, Beremenden és Vácott.<sup>45</sup>

A bemutatott gyárak mellett a Strabag-csoport tervez megnyitni egy új gyárat (a Pécshez, és így a Heidelberg beremendi gyárához közeli Királyegyházán). A beruházó tervei szerint a gyár 2011-ben kezdi el a termelést, a kihasználható kapacitása a megnyitást követően fokozatosan emelkedik.<sup>46</sup> Ugyanakkor a fúzió vizsgálata közben, 2010. májusában az Európában kiemelkedő cementipari szereplő, a Lafarge-csoport megállapodott a Strabag-csoporttal egy holding-társaság létrehozásában, amelynek következtében a királyegyházi gyár 70%-ban a Lafarge-csoport tulajdonába kerül. A tranzakció engedélyeztetése a Holcim/VSH fúzió lezárásáig folyamatban volt.

Az említett hat gyár elhelyezkedését mutatja az alábbi térkép.

37 COMP/M.4753 sz. ügy (Antalis/Map), HL [2007] C 289., 2007. 12. 1., 3. o. A felmerülő koordinatív aggályokat csak kötelezettségvállalásokkal lehetett eloszlatni és a fúziót engedélyezni. Nem-koordinatív hatások ugyanakkor nem merültek fel a fúzióval kapcsolatban.

38 Vj-153/2009, Holcim Auslandbeteiligung GmbH és Východoslovenské stavbyné hmoty a.s. közötti összefonódás (továbbiakban Holcim/VSH). A fúziót az osztrák és a szlovák versenyhivatal is engedélyezte, utóbbi kötelezettségekkel.

39 Lásd Vj-153-397/2009 (VT-határozat) 97–102. pontok.

40 Vj-153-397/2009, 76. pont.

41 Vj-153-397/2009, 77–78. pont.

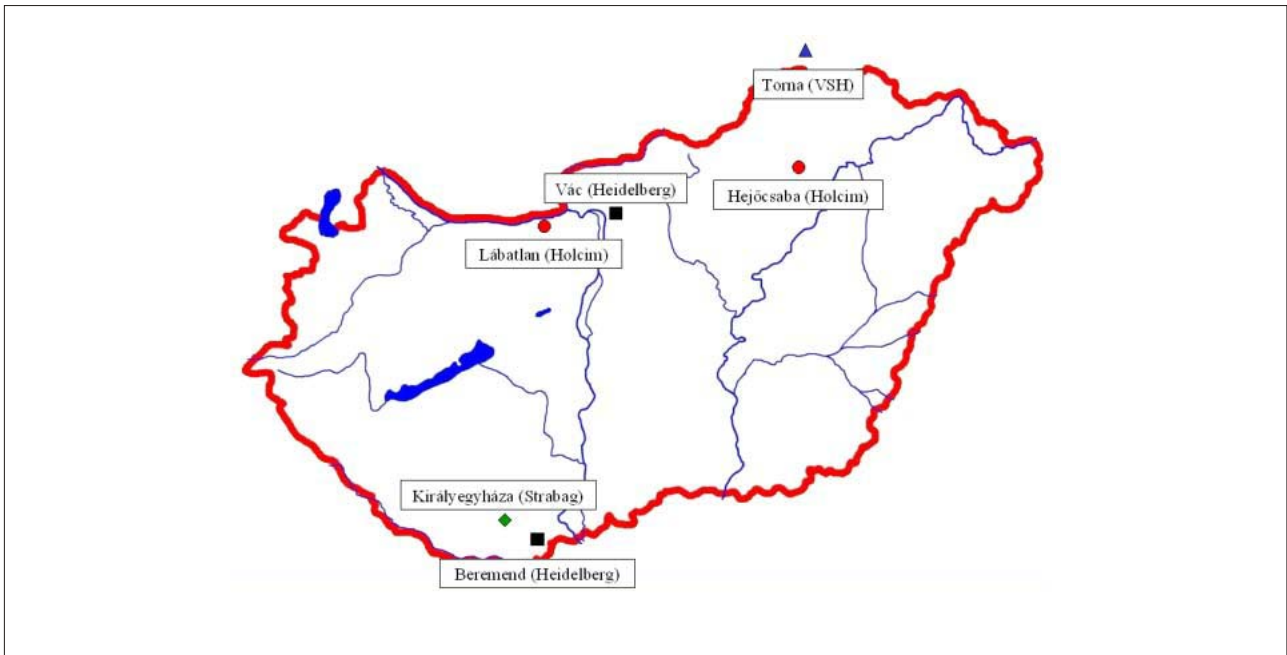
42 Vj-153-397/2009, 29. pont.

43 Vj-153-397/2009, 7. pont.

44 Vj-153-397/2009, 16. pont.

45 Vj-153-397/2009, 28. pont.

46 Vj-153-397/2009, 40. pont.



A Holcim több más cementpiacon aktív vállalkozásban is üzletrésszel bír. Az összefonódást megelőzően már 49%-ban tulajdonosa volt a VSH-nak (a maradék 51% a CTR Holding tulajdonában volt).<sup>47</sup> Továbbá, a Holcim és a VSH is 35-35%-os tulajdonrészrel bírnak a debreceni központú, cement nagykereskedelemmel foglalkozó DTG Optimus Kft-ben (a továbbiakban: DTG).<sup>48</sup> A DTG csak zsákos cementértékesítési tevékenységet folytat, nagy felhasználóknak (például transzportbeton gyárak) ömlesztett cementet nem értékesít, ellentétben a VSH-val és a Holcimmal.<sup>49</sup>

A magyarországi gyárak és a kiemelt vevők elhelyezkedése alapján Magyarországon belül több területet lehet elkülöníteni: Közép-Magyarországot (Budapest és Pest megye), illetve a Dunától keletre, illetve nyugatra elhelyezkedő területeket. A három terület között közel azonos arányban oszlik meg a kereslet, a piaci részesedések azonban az egyes területeken jelentősen eltérnek. A Holcim hejőcsabai gyárában termelt mennyiségnek alig 10%-át értékesíti az ország nyugati felében, míg Kelet-Magyarország három régiója közül kettőben (Észak-Magyarország, Észak-Alföld) a Holcim és a VSH együttes részesedése 60% feletti.<sup>50</sup>

A piacon a vevők jellemzően nem listaárakkal, hanem egyedi árakkal szembesülnek, ami az egyedi megrendelések és mennyiségi diszkontok mellett nagyrészt abból fakad, hogy a vevők eltérő távolságra helyezkednek el az eladóktól, ami jelentősen befolyásolja az adott vevő által elér-

hető alternatívák körét, és a szállítási költségeket.<sup>51</sup> A felek szállításairól beszerzett tranzakciósintű adatok alapján ökonometriai elemzésekkel kimutatható volt, hogy a Holcim által kínált diszkont mértékét szignifikánsan befolyásolja a vevőnek a VSH gyárától való távolsága, míg a más eladóktól számított távolság nem befolyásoló tényező.<sup>52</sup> Ez megerősítette a cementvevők azon véleményét, hogy a VSH erős versenytársnak tekinthető és árai is kompetitívek.<sup>53</sup>

#### 4.2. Koordinatív hatások értékelése

A fúzióval kapcsolatban felmerülő fő aggály az volt, hogy az hallgatóságos összejárás kialakításához vagy megerősítéséhez járul hozzá azáltal, hogy a VSH felvásárlásával eltűnik az a szereplő, amely a felvásárlás előtt megakadályozhatta, vagy legalábbis kevésbé eredményessé tehetette a Holcim és a Heidelberg közötti piaci koordinációt. A cementpiac struktúrája, a gyárak földrajzi elhelyezkedése miatt eleve adódik egy „természetes”, területi alapú piacfelosztás, és komolyan valószínűsíthető volt, hogy az ezen alapuló koordináció lehetőségét, illetve hatásosságát az összefonódás tovább erősítené.<sup>54</sup>

A koordinatív hatások értékelésekor a Versenytanács a fent bemutatott Airtours-döntésre támaszkodott, az egyes Airtours-kritériumok fennálltát alátámasztó tényezőket bemutatva.<sup>55</sup>

47 Vj-153-397/2009, 13. pont.

48 További 30%-os üzletrésszel bír a KKVJ Kft, lásd Vj-153-397/2009, 6. pont.

49 Vj-153-397/2009, 17. pont.

50 Vj-153-397/2009, 33-34. pont.

51 Vj-153-397/2009, 36. pont.

52 Vj-153-397/2009, 39. pont.

53 Vj-153-397/2009, 38. pont.

54 Vj-153-397/2009, 93. pont.

55 Vj-153-397/2009, 94. pont.

0. Számos piaci feltétel teljesül arra nézve, hogy a Holcim és a Heidelberg képesek lehetnek a koordinációra. A piac koncentrált, a Holcim és a Heidelberg összefonódást követő részesedése igen magas és közel szimmetrikus. Ráadásul a két cég igen hasonló egymáshoz több szempontból is, például hasonló integráltsági fokkal rendelkeznek és hasonló a költségstruktúrájuk. A cement viszonylag homogén termék, a verseny viszonylag kevés dimenzió mentén zajlik és a kereslet kellően kiszámítható. Számos európai példa mutatja azt is, hogy a cementpiacok különösen ki vannak téve az összejátszás veszélyének, több kartellt is felderítettek ebben az iparágban.<sup>56</sup>
1. A Holcim és a Heidelberg feltehetően képesek lennének ellenőrizni, hogy a másik követi-e a koordinatív viselkedést, az ehhez szükséges transzparencia több szempontból is teljesül. A legfontosabb érv, hogy a fúziót követően csak két nagy szereplő lesz jelen, és a kétszereplős koordináció ellenőrzése jelentősen egyszerűbb, mint ha több szereplő lenne a piacon – vagyis a transzparencia még a koordináció szempontjából kedvezőbb irányba is változik a fúzió következtében. Emellett transzparens a cégek ügyfélköre is, a nagy vevők kiléte minden szereplő számára ismert, és a transzparenciát elősegítheti a jól működő iparági szövetség.
2. A cementpiacon elvileg végrehajtható olyan büntetési mechanizmus, amelynek révén fenntartható egy koordinált viselkedés. Ez fennállhat annak révén, hogy a piacon rendszeresek a tranzakciók, azaz gyorsan lehet reagálni a versenytárs lépésére; illetve, nagymértékű szabad kapacitások állnak rendelkezésre, ami pedig hatásosabbá teszi az esetleges büntetést. A cégek emellett több piacon is egymás versenytársai, ami lehetővé teszi a több piacon való büntetést egy esetleges eltérés esetén.
3. A VSH-n kívül nem volt azonosítható olyan külső szereplő, amely képes és ösztönzött destabilizálni a koordinációt. A VSH *maverick* szerepére utalt a VSH kompetitív árazása és a Holcim árazására való hatása, illetve hogy Magyarország tekintetében nem teljesen vertikálisan integrált. A VSH a Holcimmal és a Heidelberggel ellentétben nem egy nagy, nemzetközi építőipari csoport része, és nem vett részt korábban bizonyított nyílt összejátszásban sem.
- A VSH-n kívül ugyanakkor más ilyen szereplő nem volt azonosítható a piacon. A VSH-n kívüli importőrök

szerepe marginális, termékportfóliójuk korlátozottabb. A Strabag királyegyházi gyárának belépése – figyelemmel az induló kapacitások mértékére, és azon belül a külső szereplőknek (tehát nem a Strabag betongyárainak) való szállítások arányára – nem vezet kellő szabad kapacitások megjelenéséhez az összefonódást követő belátható időben (3-4 év).<sup>57</sup> Az esetleges koordináció destabilizálására ez a gyár a VSH-nál kisebb mértékben ösztönzött, mivel a cég a Holcimhoz és a Heidelberghez hasonlóan vertikálisan integrált és számtalan más európai cementpiacon is jelen van. A magas piacralépési korlátok miatt új zöldmezős belépés nem volt valószínűsíthető.

A fúzióknak nem voltak kizárhatóak horizontális nem-koordinatív hatásai sem, figyelemmel arra, hogy a VSH igen erős versenynyomást gyakorol a Holcimra, ami a fúzió következtében megszűnne.<sup>58</sup> A döntés szerint ugyanakkor a lehetséges egyoldalú hatások a piac sajátosságai (földrajzi kiterjedtség, országon belüli területi eloszlás, lehetséges földrajzi piacfelosztás alapú koordináció) következtében a feltárt káros koordinatív hatásokkal egy irányba mutatnak, és mivel a koordinatív hatások, mint az elméleti fejezetben bemutattuk, szükségszerűen erősebbek (károsabbak) mint az egyoldalú hatások, így az utóbbiak külön részletes elemzésére nem került sor.

#### 4.3. Kötelezettségvállalás

A Holcim/VSH fúzióval kapcsolatban felmerülő versenyaggályok rendezésére a felek kötelezettségeket fogalmaztak meg. A Versenytanács álláspontja szerint a koordinatív hatások forrása alapvetően a cementpiac struktúrája, és ennek megfelelően az aggályok elsődlegesen strukturális feltétellel lehetnek feloldhatók.<sup>59</sup> A cementpiacon különösen jelentős szerepe van a cementgyártó kapacitásnak, annak, hogy az adott piaci szereplő saját gyárral rendelkezik-e, vagy más cementgyárra támaszkodva, arra rászorulva kell-e kialakítania piaci stratégiáját. Egy strukturális feltételnek tehát elsősorban a gyártókapacitásokat lenne szükséges érintenie,<sup>60</sup> a jelen ügyben azonban nem lehetett azonosítani olyan gyártóegységet a felek oldalán, amelynek leválasztása a kompetitív aggályokat feloldaná.<sup>61</sup>

A végül elfogadott vállalás szerint a Holcim és a VSH értékesíti a DTG-ben meglévő üzletrészét a VSH korábbi többségi tulajdonosa, a CTR Holding részére.<sup>62</sup> Kötelezettséget vállaltak továbbá az ügyfelek arra, hogy a DTG számára meghatározott feltételekkel – a CTR Holding irá-

56 Vj-153-397/2009, 92. pontja is említi ezeket az ügyeket. Európai cementkartell: IV/33.126-os és 33.222-es ügy, 94/815/EC döntés, 1994. 11. 30. HL [1994] L 343, 1. o.), az Elsőfokú Bíróság megerősítette a döntést; lengyel cementkartell: DOK-7/2009-es döntés; német cementkartell: a döntést több fokon is vizsgálta a bíróság, és a jogsértés ténye tekintetében azt fenntartotta, csak a kiszabott bírságok módosultak.

57 A *maverick* hiányán nem változtat az sem, ha a királyegyházi gyár a Lafarge irányítása alá kerül, hiszen az a cég a Holcimhoz és a Heidelberghez hasonlóan vertikálisan integrált, számtalan más európai cementpiacon is jelen van, így esetében nem tételezhető fel olyan mértékű ösztönöztség a koordináció destabilizálására, mint a független VSH esetében.

58 Vj-153-397/2009, 95–96. pont.

59 Vj-153-397/2009, 108. pont.

60 Vj-153-397/2009, 109. pont.

61 Vj-153-397/2009, 110. pont.

62 A CTR Holding, mint vevő, egyrészt mint a korábbi *maverick* VSH (és ezen keresztül a DTG) társtulajdonosa, másrészt, mint a vertikálisan integrált cementipari vállalatoktól független befektető került szóba, lásd Vj-153-397/2009, 112. pont.

## ■ Tanulmányok

---

nyitásszerzését követő 5 éven át – szállítanak cementet.<sup>63</sup> A vállalat strukturális része tehát nem gyártó, hanem disztribúciós egység leválasztására vonatkozik, ezt kiegészítően azonban szállítási kötelezettséget is előír, amely a gyártókapacitásokhoz való hozzáférést hivatott biztosítani.<sup>64</sup> A vállalat egyértelmű célja az volt, hogy a VSH he-

lyére egy lehetséges koordinációt megakadályozni képes piaci szereplő létrejöttét segítse elő. A DTG egyrészt a saját infrastruktúrája, disztribúciós eszközei, másrészt a szállítási szerződés révén képes lehet arra, hogy cementpiaci stratégiáját önállóan alakítsa ki, és akár lényeges, nagy vevők kiszolgálójává váljon.<sup>65</sup>

---

63 Vj-153-397/2009, 67. pont.

64 A szállítási szerződésben található konkrét értékek meghatározásában a vertikális aggályok feloldásának célja is szerepet játszott.

65 Vj-153-397/2009, 110. és 115. pont.

# Áttételi kérelmek – tagállami nagyító alatt –

## Bevezetés

Az utóbbi időben több heves kritika is érte a Bizottságot a fúziós eljárásokkal kapcsolatos áttételi kérelmekhez való következetlen viszonyulása miatt.<sup>1</sup> Jelen tanulmány célja, hogy a szabályozási környezet bemutatását követően érdekeltes példákon keresztül járjon utána az ebben a kérdésben felmerült anomáliáknak.

## 1. Jogsabályi háttér

A 139/2004-es EK tanácsi rendelet<sup>2</sup> nem teremt konfliktust a tagállami és a Bizottsági jogalkalmazói kompetenciák között, ugyanis egyértelműen exkluzív hatáskört biztosít a Bizottságnak az 1. cikkben felvázolt elsődleges és másodlagos (alternatív) küszöbszámok teljesülése esetén a közösségi dimenziójú fúziókkal kapcsolatos eljárások lefolytatására.

Az érdekeltek alapvetően osztják azt az álláspontot,<sup>3</sup> hogy a közösségi dimenziójú fúziós eljárásokban alkalmazott ún. egyablakos fúzióellenőrzés elve nemcsak költség-hatékony, de nagyban hozzájárul a jogbiztonság megteremtéséhez, illetve a konzisztens jogalkalmazás meghonosodásához az unión belül.<sup>4</sup> Bár a jelen szabályozást megelőző 4064/89/EGK rendeletben<sup>5</sup> is irányító elvként szerepelt az egyablakos fúzióellenőrzés elve, a brüsszeli hatóság akkori erőteljes központosító politikája mellett kevesebb korrekciós mechanizmus állt a hatóságok és a felek rendelkezésére. Az, hogy jelenleg több korrekciós mechanizmus áll a hatóságok és a felek rendelkezésére három jelentős tendencia

együtthatásának köszönhető: (i) a '80-as évek vége óta eltelt időszakban majdnem az összes tagállam kialakította saját fúziós szabályozását, gyakorlatát (ii) a gazdasági élet változásának eredményeképp egyre több olyan tranzakció jött létre, ami az ügyallokációs rendszer újragondolását tettené szükségessé és (iii) az unió folyamatos bővülésével új kihívásoknak kellett megfeleltetni a fennálló rendszert.<sup>6</sup> Hasonlóképpen közrejátszottak a 2004-es reformban a Bizottság azon törekvései, hogy egy rugalmas mechanizmusokra épülő fúzióellenőrzési rendszert hozzanak létre, illetve, hogy elkerüljék az ún. „forum shopping” nem kívánatos hatásait a fúzióellenőrzések területén.

## 2. Korrekciós mechanizmusok

A Bizottság 2004 környékén körvonalazódó decentralizációs politikája következtében egyértelművé vált, hogy a korrekciós mechanizmusok rendszerét a szubszidiaritás alapelvével összhangban meg kell reformálni. E folyamat vezetett el a jelenlegi fúziós szabályozás létrejöttéhez, amely a '89-es szabályozási rendszerhez képest új korrekciós mechanizmusokat vezetett be. Jelen tanulmány a létező csoportosítási lehetőségek közül azt követi, amelyek három nagy csoportba sorolja a korrekciós mechanizmusokat. Így először a kétharmados szabályról fogok pár szót ejteni, ezt követően a többi korrekciós mechanizmust aszerint fogom két csoportra osztani, hogy időben hol helyezkednek el a bejelentés megtörténtehez képest: ennek megfelelően részletezni fogom a pre- és a post-notifikációs (a továbbiakban „bejelentés előtti áttételek” és a „bejelentés utáni áttételek”) korrekciós intézkedéseket is.<sup>7</sup> Mivel elsősorban a bejelentés utáni áttételek-

\* Vizsgáló, Gazdasági Versenyhivatal – Nemzetközi Iroda.

1 Mlex 2011. Április 1. „EC confirms limited jurisdiction in upward-referral merger reviews” A cikk megtalálható az Mlex honlapján az alábbi címen: <http://www.mlex.com/EU/Content.aspx?ID=138719>

2 A Tanács 139/2004/EK rendelete (2004. január 20.) a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről (a továbbiakban „139/2004-es EK tanácsi rendelet”) HL L 24., 2004. 1. 29., 1. o.

3 Communication from the Commission to the council, Report on the functioning of Regulation No 139/2004, Brussels, 18.6.2009, COM(2009) 281final. (a „Bizottság jelentése”) A jelentés megtalálható a Bizottság honlapján az alábbi címen: [http://ec.europa.eu/competition/mergers/studies\\_reports/studies\\_reports.html](http://ec.europa.eu/competition/mergers/studies_reports/studies_reports.html).

4 A jogirodalom a „level playing field” fogalmával írja le a közös piac létéből adódó – az érdekeltek számára előnyös attribútumot, melynek megfelelően minden közösségi dimenziójú fúzióban részt vevő félre azonos eljárási szabályok, illetve jogok és kötelezettségek vonatkoznak.

5 A Tanács 1989. december 21-I 4064/89/EGK rendelete a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről.

6 Az összefonódási ügyek áttételéről szóló bizottsági közlemény („Közlemény az ügyek áttételéről”) HL C 56., 2005., 4. bekezdés.

7 Más csoportosítási mechanizmust alkalmaz Richard Whish, Versenyjog, HVG-ORAC 2010. 830–836. o. A szerző ugyanis a kétharmados szabályon túli másik két csoportot aszerint különbözteti meg, hogy milyen irányba történik meg a korrekció – az eredetileg közösségi dimenziójú fúzió irányából a tagállami hatáskörtelepítés felé [4. cikk (4) bekezdés, 9. cikk] vagy fordítva [4. cikk (5) bekezdés, 22. cikk].

kel kapcsolatos problémákra fogok koncentrálni, így a kétharmados szabály és a bejelentés előtti áttételekkel kapcsolatos szabályok csak felületesen kerülnek bemutatásra.

### 2.1. A kétharmados szabály

Az első „kivételi” mechanizmus a közelmúltban heves kritikák<sup>8</sup> keresztjébe került ún. kétharmados szabály,<sup>9</sup> amelynek megfelelően az adott összefonódás nem minősül közösségi dimenziójúnak, amennyiben az érintett vállalkozások mindegyike teljes közösségi szintű forgalmának több mint kétharmadát egy és ugyanazon tagállamon belül éri el. E szabály lényege az, hogy ne kerüljenek ki az egyértelműen helyi érdekeltsgű ügyek a „legjobb eljárási pozícióban” lévő tagállami hatóság hatásköre alól még akkor sem, ha méretükből adódóan közösségi dimenziójuk lennének. Az, hogy a kétharmados szabályt a közelmúltban több kritikai észrevétellel is illették, abból az ellentmondásból adódik, hogy bár az ügyek nagy többségében e szabály alkalmas mutató arra, hogy megkülönböztesse a közösségi és a túlnyomó mértékben helyi érdekeltsgű tranzakciókat, ám bizonyos esetekben azt eredményezi, hogy az egyértelműen határokon átnyúló hatással bíró tranzakciók megítélésének lehetőségét visszatelepíti a tagállamokhoz. Ez a jelenség pedig nyilvánvalóan nem kívánatos az egyablakos elv mellett felsorakoztatható érvek miatt. A 139/2004/EK tanácsi rendelet eddigi működését elemző 2009-es bizottsági jelentés statisztikai adatokkal is alátámasztja a kétharmados szabállyal kapcsolatos aggályokat: ezek szerint 2001 és 2008 között 126 ügy esett e szabály hatálya alá, mely ügyek mindegyike területileg és jelentőségében is kiemelkedő tagállamok területén zajlott le (Franciaország, Németország, Olaszország, Spanyolország és az Egyesült Királyság).<sup>10</sup> A brüsszeli hatóság részéről jogos félelem lehet, hogy a kétharmados szabály által érintett ügyekben tagállami szinten inkább a közérdekű megfontolások fognak dominálni a versenypolitikai – szakmai megfontolásokkal szemben, mely utóbbi érvek sok esetben versenyproblémákat azonosíthatnak volna az egyébként engedélyezett tranzakciók esetében.<sup>11</sup>

### 2.2. A bejelentés előtti áttételi kérelmekkel kapcsolatos eljárások

Már esett szó a tanulmány elején azokról a trendekről és hatásokról, amelyek a Bizottság és a tagállamok közötti

együttműködési rendszer újragondolását tették szükségessé a 2004-es évben – e folyamat következményeként kerültek bevezetésre a korrekciós mechanizmusok második csoportját alkotó, a bejelentés előtti időszakra vonatkozó áttételi eljárások. Így a 139/2004/EK tanácsi rendelet 4. cikk (4) bekezdés illetve 4. cikk (5) bekezdés alapján bizonyos feltételek teljesülése<sup>12</sup> esetében lehetőség van az eredetileg a Bizottság vagy a tagállamok hatásköre alá tartozó ügyet áttenni a 4. cikk (4) bekezdés esetében a tagállamokhoz, a 4. cikk (5) bekezdés esetében a Bizottsághoz. Habár a 4. cikk (4) bekezdés esetében mind a Bizottság, mind a tagállamok, a 4. cikk (5) bekezdés esetében pedig a tagállamok egyetértésére van szükség a korrekciós mechanizmusok alkalmazásához, a kezdeményezés joga mindkét esetben a feleket illeti meg a Bizottságnak címzett indokolással ellátott kérelmük benyújtásával.<sup>13</sup> Érdemes ez esetben is megvizsgálni a mechanizmusokhoz kapcsolódó statisztikát:<sup>14</sup> a felek a 4. cikk (4) bekezdésre vonatkozóan 2005-ben 14, 2006-ban 13, 2007-ben pedig 5 „indokolt kérelmet” terjesztettek elő, amelyek közül egy sem került elutasításra.<sup>15</sup> A 4. cikk (5) bekezdéshez kapcsolódó együttműködés még az előbbieknél is aktívabbnak mutatkozik a rendelkezésre álló számok tükrében: 2005-ben 28, 2006-ban 38, 2007-ben pedig 57 esetben kezdeményezték az ügyek Bizottsághoz való előzetes áttételét, amit ugyan nem 100%-ban, de nagyon magas arányban fogadott be a Bizottság.<sup>16</sup> Ahogy azt az előbbieknél ismertetett statisztika is érzékelteti, a 2004 óta létező bejelentések előtti áttételi eljárások igen népszerűek a felek körében és nagyban hozzájárulnak a hatékony uniós ügyallokációhoz.

### 2.3. A bejelentés utáni áttételi kérelmekkel kapcsolatos eljárások

A harmadik csoportot értelemszerűen a bejelentés (kérelem) benyújtását követő időszakban lezajlott korrekciós intézkedések alkotják: az ún. post-notifikációs szakaszban történő áttételi eljárások. Ezen áttételeknek a Bizottság oldaláról való megítélése szigorúbb, mint a bejelentés előtti időszakban elbírált áttételi kérelmek esetében, hiszen ahogy arra a „Közlemény az ügyek áttételéről” dokumentum 13. bekezdése is utal: nyomós indok kell ahhoz, hogy a már

8 Mario MONTI, A New Strategy for the Single Market, 9 May 2010, Lásd: [http://ec.europa.eu/bepa/pdf/monti\\_report\\_final\\_10\\_05\\_2010\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/bepa/pdf/monti_report_final_10_05_2010_en.pdf), 88. o.

9 139/2004/EK tanácsi rendelet 1. cikk (2) bekezdés, 1. cikk (3) bekezdés.

10 Lásd a „Bizottság jelentése” (l. 3.) 5. o.

11 Claude RAKOVSKY – Manuel GODHINO DE MATOS Alexander KOPKE–Peter OHLANDER–Paul SHIELS: EC Merger Regulation contributes to more efficient merger control in EU, Competition Policy Newsletter, No. 2 (2009), 20. o.

12 A felek akkor kérhetik az ügynek a 4. cikk (4) bekezdés szerinti, a tagállamokhoz való áttételét, ha az összefonódás jelentős mértékben érintheti a versenyt az adott tagállami piaco(n) és ha az érintett piacok valamely tagállamon belül rendelkeznek az elkülönült piac valamennyi jellemzőjével. A 4. cikk (5) bekezdés szerinti, a Bizottsághoz való áttételét a felek akkor kezdeményezhetik, ha az összefonódás legalább három tagállam nemzeti versenyjoga szerint felülvizsgálandó.

13 Az ún. RS „Reasoned submission” formanyomtatvány egyidejű kitöltésével.

14 Lásd WHISH (l. 7.) 2010, 833. o.

15 Götz DRAUZ–Stephen MAVROGHENIS–Sara ASHALL: Recent Developments in EU Merger Control 1 September 2009–31 August 2010, Journal of European Competition Law & Practice, 2011, Vol. 2, No. 1, 49. o. A legfrissebb 2010-es statisztikák szerint a 4. cikk (4) bekezdés szerinti indokolt kérelemre 5 alkalommal került sor 2010-ben.

16 Lásd DRAUZ–MAVROGHENIS–ASHALL (l. 15.) A 4. cikk (5) bekezdésre vonatkozó statisztika szerint a 2010-es évben 24 kérelem került előterjesztésre.

eredetileg egy meghatározott hatóság hatáskörébe sorolt ügyet áttelepítsenek egy másik hatóság hatáskörébe. A rendelkezésre álló adatok szerint, a 9. és 22. cikkek által biztosított mechanizmusok a 2004 és 2008 közötti időszakra vonatkozóan körülbelül 150-re szűkítették annak a potenciálisan több ezer eljárásnak a számát, amelyek e cikkek hiányában zajlottak volna le a különböző tagállamokban párhuzamosan.<sup>17</sup> Az ún. német klauzula<sup>18</sup> [9. cikk (2) bekezdés] alapján a Bizottság az alábbi feltételek fennállása esetén átteheti az érintett tagállamhoz egészben vagy részben az adott tranzakcióval kapcsolatos eljárást, amennyiben

„a) az összefonódás azzal fenyeget, hogy jelentősen befolyásolja a versenyt az adott tagállamon belül egy olyan piacon, amely rendelkezik egy elkülönült piac valamennyi jellegzetességével; vagy

b) az összefonódás egy adott tagállamon belül olyan piacon befolyásolja a versenyt, amely rendelkezik egy elkülönült piac valamennyi jellegzetességével, és nem képezi a közös piac jelentős részét.”

Az ún. holland klauzula<sup>19</sup> (22. cikk) alapján egy vagy több tagállam arra kérheti a Bizottságot, hogy vizsgáljon meg egy olyan fúziót, amely ugyan nem közösségi léptékű, de (i) hatással van a tagállamok közötti kereskedelemre<sup>20</sup> és (ii) azzal fenyeget, hogy jelentősen befolyásolja a versenyt a kérelmező tagállam(ok) területén.

A párhuzamos eljárások és jogbizonytalanság elkerülése végett egyértelműnek tűnik, hogy a bejelentés utáni áttételi kérelmek létjogosultsága megkérdőjelezhetetlen. Továbbra is kérdés azonban, hogy a Bizottság sokszor megnyilvánuló erőteljes központosító törekvései<sup>21</sup> ellenére mivel magyarázható az egyes áttételi eljárások során alkalmazott következetlennek vélt hozzáállás a brüsszeli hatóság részéről.

### 3. Gyakorlati példák a bejelentések utáni áttételi kérelmek sorából

A „Közlemény az ügyek áttételéről” dokumentum a 33–45., illetve 50–51. bekezdésekben részletezi a bejelentést követő időszakban sorra kerülő 9., illetve 22. cikk alap-

ján lefolytatott áttételi eljárásokra vonatkozó alapelveket. A 139/2004/EK tanácsi rendelet és a „Közlemény az ügyek áttételéről” dokumentum sorrendiségét megfordítva először a 22. cikkel kapcsolatos ügyek kerülnek bemutatásra a következő bekezdésekben.

A „Közlemény az ügyek áttételéről” dokumentum 50. bekezdésében hangsúlyozza, hogy a 22. cikk szerinti áttétel esetén a Bizottság az adott tagállam(ok) kérésére és nevében jár el. Ebből következően a Bizottság limitált hatáskört gyakorol: nem vizsgálja az összefonódás hatásait azoknak a tagállamoknak a területén, amelyek nem csatlakoztak az áttételi kérelemhez.<sup>22</sup> A Bizottság mind- ezidáig meglehetősen szűkszavúan nyilatkozott abban a kérdésben, hogyha a fennálló szabályozási környezetben eleve korlátozott hatáskör gyakorlására kíván szorítani a 22. cikk alkalmazása kapcsán, akkor milyen szempontrendszer áll a tagállamok rendelkezésére azt megállapítandó, hogy mely esetekben fogja úgy vélni a brüsszeli hatóság, hogy a közösségi szinten való eljárás hozzáadott értéket fog tartalmazni a tagállami szinten lefolytatott eljáráshoz képest. Az alábbi ügyek vizsgálata kapcsán erre a kérdésre igyekszem megtalálni a választ.

A limitált hatáskörre építő hozzáálláshoz több helyütt tartotta magát a Bizottság, amelynek iskolapéldája a *Coca-Cola Hellenic Bottling Company/Lanitis Bros* ügy.<sup>23</sup> A ciprusi versenyhatóság 2006. január közepén arra kérte a Bizottságot, hogy vizsgálja meg a Lanitis Bros Public Co. Ltd („Lanitis Bros”) Coca-Cola Hellenic Bottling Company („CCHBC”) feletti irányításszerzését. Tekintve, hogy a ciprusi versenyhatóság 2006. január 4-én kapta meg a felek kérelmét, a 139/2004/EK tanácsi rendelet által megkövetelt 15 munkanapos határidőnek megfelelt a kérelem, így a Bizottság érdemben reagált rá. Ahogy azt már korábban is említettem, a Bizottság eljárása a 22. cikk kapcsán kiterjed annak a vizsgálatára, hogy (i) hatással van-e a fúzió a tagállamok közötti kereskedelemre és (ii) jelentősen befolyásolja-e a versenyt a kérelmező tagállamok területén. Az előbbi kérdéssel kapcsolatban a Bizottság megállapította, hogy tekintettel arra, hogy a Lanitis Bros jelentős exportforgalmat bonyolít Görögországban, illetve arra, hogy mindkét fél egymás versenytársának tekinthető a saját honos tagállama

17 Lásd RAKOVSKY–GODHINO DE MATOS–KOPKE–OHLANDER–SHIELS (11. lj.) 21. o.

18 Az elnevezés onnan származik, hogy a fúziós rendelet megalkotásakor a fúziós szabályozás területén már komoly tradíciókkal rendelkező Németország attól tartott, hogy a német piacokat érintő fúziók esetében a Bizottság nem értékelné kellő szigorral az esetlegesen felmerülő versenyjogi problémákat. Lásd Az Európai Unió gazdasága (Szerk. Marján Attila), HVG Kiadói Kft. (2005) 302. o.

19 Az elnevezés onnan származik, hogy a fúziós rendelet megalkotásakor Hollandia még nem rendelkezett fúziós szabályozással, így ennek a klauzulának a bevezetésével azt szerették volna elkerülni, hogy a problémásnak tűnő tranzakciókat engedély nélkül lehessen végrehajtani. Lásd Az Európai Unió gazdasága (lj. 18.) 302. o.

20 A „Közlemény az ügyek áttételéről” dokumentum (lj. 6.) 36. lábjegyzete a kérdés elemzése kapcsán visszaül a közlemény formájában elfogadott „Iránymutatás a tagállamok közötti kereskedelem érintettségének fogalmáról az EKSZ 81. és 82. cikkében” iránymutató rendelkezéseire is, OJ C 101, 27.4.2004, p. 81. („Közlemény a tagállamok közötti kereskedelem érintettségéről”).

21 Neelie KROES: Introductory remarks on „Mergers in the Internal Market”. A beszéd megtalálható a Bizottság honlapján az alábbi címen: <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=SPEECH/06/172&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en>

22 Lásd a „Közleményt az ügyek áttételéről” dokumentumot (lj. 6.) 45. lábjegyzet. Előfordulhat azonban olyan eset is, amikor annak az értékelése kapcsán, hogy a kérelmező tagállamon belül milyen hatása lesz a fúzióknak, mégis szükséges értékelni a másik – az áttételi kérelemhez nem csatlakozó – tagállamra kifejtett hatásokat is. (Különösen ha a az érintett földrajzi piac túlnyúlik a kérelmező tagállam területén.)

23 COMP/M.4124. – *Coca-Cola Hellenic Bottling Company / Lanitis Bros*.

területén,<sup>24</sup> valószínűsíthető, hogy a fúzióknak érezhető hatása lesz Ciprusnak a többi tagállammal való kereskedelmi tevékenységére. A második kérdéssel kapcsolatban a Bizottság hangsúlyozta a kérelmező tagállamra háruló azon kötelezettséget, hogy demonstrálja a Bizottságnak, hogy a kérdéses tranzakció valós kockázat abban a tekintetben, hogy jelentős mértékben negatív hatással lehet a kérelmező tagállam(ok)ban folytatott versenyre, és ezért szigorú vizsgálatot igényel.<sup>25</sup> Kiemelte továbbá a Bizottság a „Közlemény az ügyek áttételéről” dokumentum 45. bekezdését, ami az alábbi két nagy csoportba tartozó ügyekkel kapcsolatban tartja a legvalószínűbbnek a 22. cikk alkalmazhatóságát:

„– *Ügyek, amelyek komoly versenyproblémákat vetnek földrajzilag a nemzetiéknél szélesebb piacokon, vagy, amelyekben az előreláthatólag érintett piacok szélesebbek, mint a nemzeti, és, amelyekben az összefonódás fő gazdasági hatása ilyen piacokhoz köthető.*

– *Ügyek, amelyekben olyan komoly versenyproblémák vetődnek fel, amelyek az EU-országokon belül található nemzeti vagy annál szűkebb piacok egész sorát érinti, olyan körülmények között, amikor követelmény az eset egységes megítélése (a jogorvoslatokat illetően, de, bizonyos esetekben, a vizsgálati erőfeszítéseket illetően is), és ahol az összefonódás fő gazdasági hatása ilyen piacokhoz köthető.*”<sup>26</sup>

Az első kategóriával kapcsolatban a Bizottság egy korábbi érvelését<sup>27</sup> hozta fel példaként, ahol megállapították, hogy a kólák, gyümölcsös italok, sörök és tejtermékek földrajzi piaca nem haladja meg Ciprus földrajzi határait, így az ügyek fent meghatározott első halmazának értelmezési körébe nem vonható be a ciprusi ügy. Az ügyek második csoportjával kapcsolatban azt hangsúlyozta a Bizottság, hogy a kérelemhez egyetlen másik tagállam sem csatlakozott (különösen Görögországnak lehetett volna még potenciálisan versenyproblémája a tranzakcióval kapcsolatban), de ha még csatlakozott is volna, a Bizottság akkor is csupán a ciprusi piacra való hatását vizsgálhatta volna a fúzióknak, ami nem jelentene hozzáadott értéket abból a szempontból, hogy a Bizottság vagy a ciprusi versenyhatóság végzi a vizsgálatot.<sup>28</sup> Mint láthatjuk, a Bizottság limitált hatáskör gyakorlása kiemelt szerepet kapott az ismertetett ügy kapcsán, hiszen főleg ezen érvre alapítva döntött úgy a brüsszeli hatóság, hogy nem veszi át a ciprusi versenyhatóságtól a CCHBC/Lanitis Bros ügyet.

A következő jelentős – a *Syngenta/Monsanto* – ügyben<sup>29</sup> nyert igazán megerősítést, hogy a Közlemény az ügyek áttételéről dokumentum 45. bekezdésében foglalt két ügycsoportot rendkívül komolyan veszi a Bizottság az áttételi kérelmek mérlegelése során, azaz az olyan ügyek esetében, amelyek nem tartoznak bele ebbe a közleményi szinten meghatározott két csoportba, komoly esély van rá, hogy nem fogja átvenni őket a Bizottság. A *Syngenta/Monsanto* ügyben a brüsszeli hatóság indokoltan találta azt, hogy Spanyolország és Magyarország helyett a Bizottság járjon el, hiszen a tranzakciónak valószínűsíthetően hátrányos versenyhatásai lehetnek volna az érintett piacokon. Hasonlóképp mérlegelték, hogy amennyiben korrekciós intézkedések elfogadására kerülne sor, azok megítélésével kapcsolatban a Bizottság lenne a legjobb helyzetben lévő eljáró hatóság.<sup>30</sup> A fúzió áttétele magyar szempontból több érdekes eljárási sajátosságot is felvetett, először is az eljárási határidőkre vonatkozóan. Spanyolország 2009. október 1-jén küldte el áttételi kérelmét a Bizottságnak (két héttel a Bizottság által alkalmazott 15 munkanapos határidő leteltét követően), a Bizottság pedig haladéktalanul értesítette a tagállamokat az áttételi kérelem megérkezéséről és biztosította a lehetőséget a kérelemhez való csatlakozáshoz. Mivel féltő volt, hogy a spanyol áttételi kérelem késve érkezett a Bizottsághoz, meglehetősen bizonytalan helyzet alakult ki arra vonatkozóan, hogy amennyiben a Gazdasági Versenyhivatal („GVH”) élni kíván a 22. cikk alapján biztosított lehetőségével, akkor azt milyen kérelem (önálló vagy csatlakozó) formájában fogja tudni megtenni. Mivel végül a Bizottság megállapította, hogy a spanyol kérelem időben érkezett a brüsszeli hatósághoz, a GVH a felek hiánypótlását kézhez kapva megszüntette az eljárása felfüggesztését, és 2009. október 14-én csatlakozott a spanyol áttételi kérelemhez.

Itt érdemes megjegyezni, hogy az időzítés és a határidők kérdésköre régóta szignifikáns részét képezi az Európai Versenyhálózaton belüli, több tagállamot érintő fúziókkal kapcsolatos gondolkodásnak. Ez elsősorban azzal magyarázható, hogy az eljárások lefolytatására nyitva álló határidők, a felfüggesztési szabályok és az egyes eljárási szakaszokra vonatkozó időbeli követelmények tagállamonként élesen elkülönülnek egymástól. Az időzítéssel kapcsolatos problémák hűen demonstrálhatóak a *Syngenta/Monsanto* ügy kapcsán is, ahol a Bizottság elfogadta a spanyolok érvelését, mely

24 Így pedig joggal feltételezhető, hogy a saját honos tagállamuk területén mind Görögország, mind pedig Ciprus potenciális jelöltek lesznek a Coca-Cola és más márkás termékek párhuzamos importjára a fúzió hatásaként. Lásd a 2006. február 24-én az áttételi kérelem tárgyában hozott döntést, 14. bekezdés (az „áttételi kérelem tárgyában hozott döntés”). A döntés megtalálható a Bizottság honlapján az alábbi címen: [http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m4124\\_20060224\\_201314\\_1693335\\_EN.pdf](http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m4124_20060224_201314_1693335_EN.pdf)

25 Lásd az „áttételi kérelem tárgyában hozott döntés” (Ij. 24.) 18. bekezdés.

26 Lásd az „áttételi kérelem tárgyában hozott döntés” (Ij. 24.) 20. bekezdés.

27 Lásd az „áttételi kérelem tárgyában hozott döntés” (Ij. 24.) 21. bekezdés – Case IV/M.794 *Coca-Cola Enterprises/Amalgamated Beverages Great Britain*, 22 January 1997, 95. bekezdés.

28 Lásd az „áttételi kérelem tárgyában hozott döntés” (Ij. 24.) 22. bekezdések.

29 COMP/M.5675. – *Syngenta/Monsanto*. A döntés megtalálható a Bizottság honlapján az alábbi címen: [http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m5675\\_20101117\\_20600\\_1556193\\_EN.pdf](http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m5675_20101117_20600_1556193_EN.pdf)

30 Elsősorban azért, hogy biztosítsa azoknak a nemzeti piacoknál szélesebb piacokon való teljesülését/betartását. Lásd a 2009. november 12-én az áttétel tárgyában hozott döntést („az áttételi kérelem tárgyában hozott döntés”) 22. bekezdés. A döntés megtalálható a Bizottság honlapján az alábbi címen:

[http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/M5675\\_20091112\\_201310\\_844145\\_EN.pdf](http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/M5675_20091112_201310_844145_EN.pdf)



szerint a nemzeti határidejük felfüggesztésére azért volt szükség (és azért lépték túl a 15 munkanapos bizottsági határidőt), hogy legyen elég idejük összegyűjteni a 22. cikk szerinti áttétel szükségességét megalapozó adatokat, bizonyítékokat.<sup>31</sup> A Bizottság ebben az ügyben rendkívül rugalmasnak mutatkozott a határidők túllépése ellenére a spanyol érvek és egyúttal az áttételi kérelem elfogadásával kapcsolatban, de érdekes kérdés lehet a jövőre vonatkozóan, hogy hogyan kezelhetők azok az ellentmondások, amelyek a nemzeti versenyjogok határidőkre vonatkozó rendelkezéseinek eltéréseiből adódhatnak az ügyallokációs mechanizmusok alkalmazása során. Így – többek között – problémákat okozhat a magyar versenytörvény<sup>32</sup> 28. § (2) bekezdésében alkalmazott 30 napos határidő alkalmazása a 9. cikk szerinti áttételek kapcsán, a nemzeti határidők felfüggesztésének az értékelése a 22. cikk szerinti áttételek során (amennyiben a Bizottság nem mutat az előzőekben ismertetett rugalmas hozzáállást az adott üggyhez), illetve az alkalmazandó határidők kérdése az olyan áttételek esetén, ahol a GVH-nak nincs közvetlenül hatásköre az adott tranzakcióra vonatkozóan (lásd az *Sara Lee/SC Johnson* ügynél).

A másik érdekes eljárási sajátosság az ügy kapcsán abból az alapvetésből adódott, hogy a 22. cikk szerinti áttételi kérelmek elfogadását követően a Bizottság értelemszerűen nem a tagállami, hanem a 139/2004/EK tanácsi rendelet eljárási és anyagi szabályait alkalmazza az eljárási során, ideértve a felfüggesztési kötelezettség<sup>33</sup> szabályait is. E jogintézmény alkalmazása ellenére a Bizottság eljárása idejére a tranzakciót – a fuzionáló felek nyilatkozatai alapján – már végrehajtották Magyarországon<sup>34</sup> (Spanyolországban még nem), ráadásul egy olyan üggyel összefüggésben, ahol a Bizottság versenyaggályokat azonosított, kétfázisú eljárást vezetett és kötelezettségvállalásokat fogadott be. E jogintézmény hiányából adódóan fennáll az elvi lehetősége az olyan a 139/2004/EK rendelet 9. cikk, illetve 4. cikk (4) bekezdés szerinti részleges áttételnek is, aminek az eredményeképp ugyanazon tranzakció egyik részét a felfüggesztési kötelezettséget alkalmazó Bizottság, míg a másik részét az e jogintézményt nem alkalmazó tagállam vizsgálná (pl. Olaszország, Magyarország), ami feltételezhetően nagyban megnehezítené a tranzakció egységes megítélését.

A Bizottság a *Syngenta/Monsanto* ügyben azzal igazolta az áttételi kérelem befogadását a magyar piacra vonatkozóan, hogy a tranzakció a 2008-as adatok alapján a napraforgóvetőmag-üzletág első és harmadik legnagyobb szereplőjének egyesülésével járna, valamint a piacot magas belépési

korlátokkal lehet jellemezni – így a tranzakció potenciális következményei lehetnek Magyarországra nézve az ár-emelkedés, a vásárlói választási lehetőségek korlátozása és az innovációs kedv csökkenése is. Mindehhez hozzá kell tennünk azt is, hogy a Bizottság stratégiai jelentőséget tulajdonított az üggynek, amit az is alátámaszt, hogy Joaquin Almunia, a Versenypolitikáért felelős biztos azt nyilatkozta az eljárással kapcsolatban megjelent Bizottsági sajtóközlemény szerint, hogy:

„A napraforgóvetőmag-ágazat az elmúlt pár évben kiemelt jelentőségűvé vált, így a Bizottságnak kötelessége biztosítani, hogy a hatékony verseny fennmaradjon a piacon, teret engedve az innovációs törekvéseknek [...]”<sup>35</sup>

Az előbbieket alapján a Bizottság mindenképpen indokoltan tartotta a fúziókat a közösségi szinten való megvizsgálását, amit aztán kötelezettségvállalások befogadását követően összegegyeztethetőnek nyilvánított a közös piaccal.

A jelentőségét tekintve mindenképpen a kiemelt áttételi ügyek közé kell sorolni a *Sara Lee* nagyszabású tranzakciót a közelmúltból. A *Sara Lee* 2009 végén meghirdetett üzletpolitikája révén forrásait és figyelmét az élelmiszerek irányába kívánta fordítani, így több üzletágát értékesítette. A testápolási üzletágát az Unilevernek,<sup>36</sup> a légfrissítő üzletágát a Procter and Gamble-nak,<sup>37</sup> a rovarölő üzletágát az SC Johnson-nak.<sup>38</sup> Az Unilever-rel kapcsolatos fúzió meghaladta a 139/2004/EK tanácsi rendelet által alkalmazott küszöbszámokat, így az eredetileg is a Bizottság hatáskörébe tartozott, míg a másik két tranzakció maradt tagállami kompetenciában. (Jóllehet, hogy mindkét tranzakcióval kapcsolatban sor került a 22. cikk szerinti áttételi kérelmek benyújtására.) Magyar szempontból a Procter and Gamble-lel kapcsolatos, a légfrissítő üzletág értékesítésére vonatkozó fúzió érdemel elsősorban figyelmet. Ezt a tranzakciót számos tagállamban bejelentették, mely bejelentéseket követően Németország nyújtotta be áttételi kérelmét a Bizottságnak, amelyhez aztán az alábbi országok csatlakoztak: Belgium, Spanyolország, Portugália, Magyarország és az Egyesült Királyság. A Bizottság végül a magyar kérelem kivételével az összes ország áttételi kérelmét elfogadta.

A magyar kérelem elutasítása során a Bizottság azzal érvelt, hogy bár a tagállamok közötti kereskedelem érintettségére *prima facie* valószínűsíthető, nem áll rendelkezésre elegendő bizonyíték arra vonatkozóan, hogy a fúzió jelentősen befolyásolná a versenyt Magyarország területén. Ez utóbbi bizonyítékaul szolgált, hogy a fuzionáló felek között nem

31 Lásd az „áttételi kérelem tárgyában hozott döntést” (l. 30.) 4. bekezdés.

32 1996. évi LVII. törvény a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról.

33 Az uniós jogban ún. „Standstill obligation”, a 139/2004/EK tanácsi rendelet 7. cikk (1) bekezdése. E szabály alapján nem valósulhat meg mindaddig a közösségi léptékű/a Bizottság által egyéb okból vizsgálandó (lásd pl.: 4. cikk (5) bekezdés) összefonódás, amíg a Bizottság nem nyilvánítja azt összeférhetőnek a közös piaccal.

34 Lásd a döntés (l. 29.) 5., 202., 274., illetve 277. bekezdéseit.

35 A sajtóközlemény megtalálható a Bizottság honlapján az alábbi címen:

<http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/10/770&format=HTML&aged=1&language=EN&guiLanguage=en> (fordította a szerző).

36 COMP/M.5658. *Unilever/Sara Lee*.

37 COMP/M.5828. *Procter&Gamble/Sara Lee* HL [2010] C 259., 2010. 9. 25., 5. o.

38 COMP/M.5969. *SCJ/Sara Lee*.

volt kimutatható horizontális átfedés, a GVH által indokolásul felhozott lehetséges ún. portfólió hatások létét a Bizottság úgy vélte még *prima facie* alapon sem tudja mérlegelni, ezáltal pedig nyilvánvalóvá vált, hogy a Bizottság nincs abban a helyzetben, hogy megállapítsa hogy befolyásolhatja-e a versenyt jelentős mértékben a fúzió a GVH által feltételezett portfólió hatások révén.<sup>39</sup>

Több szerző véli úgy,<sup>40</sup> hogy a Sara Lee-ügyek demonstrálják a 22. cikk speciális és kiszámíthatatlan természetét a leginkább, hiszen mindkét ügyben több versenyhatóság nyújtotta be áttételi kérelmét a Bizottsághoz, amelyeket később a brüsszeli hatóság eltérő érvekre hivatkozva fogadott el vagy utasított el – létrehozva ezzel egy rendkívül ellentmondásos helyzetet a felek szempontjából. Az érdekcsoportok és a felek ugyanis gyakran hivatkoznak a 22. cikk bírálata kapcsán annak kiszámíthatatlan természetére, ami egyrészt jogbizonytalanságot és többletköltségeket jelent nekik, másrészt bizonytalan jövőbeli időpontra halasztja el a tranzakció végrehajtását.<sup>41</sup> A *Procter and Gamble/Sara Lee* ügy kapcsán tisztán modellezhetőek ezek az aggodalmak, hiszen a Bizottság több, mint egy hónappal azután nyilvánította a közös piaccal összeegyeztethetőnek a fenti fúziót, hogy a ciprusi versenyhatóság saját hatáskörében engedélyezte azt. Ráadásul a felek olyan eljárási helyzetbe kerültek, amelynek a során egyszerre több versenyhatóságnak kellett bejelenteniük a tranzakciójukat, így egyszerre kellett megfelelniük a tagállami és bizottsági eljárási követelményeknek, irányelveknek. Végeredményben, míg az egyik hatóság saját hatáskörében engedélyezte a fúziót, addig több másik a Bizottság hatáskörébe utalta azt, jelentősen késleltetve ezzel a tranzakció végrehajtását az összefonódások felfüggesztésének alkalmazása folytán.

Érdeemes továbbá pár szót ejteni a *Sara Lee/SC Johnson* fúzióról is, hiszen a korábban részletezett *CCHBC/Lanitis Bros*-ügy kapcsán a Bizottság által alkalmazott limitált hatáskörgyakorlás kérdése ismét felmerült ennek az ügynek a vizsgálata során is. A tranzakciót hat ország (Belgium, Csehország, Franciaország, Görögország, Olaszország és Spanyolország)<sup>42</sup> kérelmének az előterjesztését követően fogadta el a Bizottság, mivel úgy találta, hogy a 139/2004/EK tanácsi rendelet 22. cikk (1) bekezdésében foglalt feltételek maradéktalanul teljesültek. Az, hogy a Bizottság az áttételi kérelmek elfogadása mellett döntött ebben az ügyben, jelzés értékű lehet a továbbiakban, hiszen korábban kérdéses volt, hogy kérhetik-e a tagállamok a 22. cikk szerinti áttételt abban az esetben, ha a saját joguk szerint nincs hatáskörük az adott tranzakcióval kapcsolat-

ban, mert az nem teljesíti a vonatkozó küszöbszámokat.<sup>43</sup> (Az ügyben több versenyhatósággal kapcsolatban hatásköri problémák merültek fel, a Bizottság mégis elfogadta azok áttételi kérelmét.) A Bizottság már korábban is rámutatott<sup>44</sup> arra, hogy a hatásköri problémák mérlegelésekor elsődlegesen az tartalmi/anyagi kérdések kerülnek terítékre, míg a formai/eljárási kérdések csak másodlagosan, a tartalmi kérdések tisztázását követően kerülnek górcső alá. Ebből a hozzáállásból kiindulva a Bizottság egyéni mérlegelésének a kérdése, hogy a saját tagállami területére vonatkozóan a versenyt jelentősen befolyásoló hatásokat valószínűsítő, de hatáskörrel nem rendelkező hatóság áttételi kérelmének mi lesz a sorsa. Ami biztosnak tűnik, az az, hogy a Bizottság a jövőben sem fogja automatikusan elutasítani az olyan kérelmeket, amelyeket hatáskör hiányában nyújtottak be a tagállamok.<sup>45</sup> Amennyiben ez a hozzáállás gyakorlattá válik, az egyrésztől komoly eljárásjogi problémákat vethet fel több tagállamban, másrésztől számolnia kell a Bizottságnak a felek és érdekeltek panaszával arra vonatkozóan, hogy ezzel a gyakorlattal a brüsszeli hatóság egy újabb bizonytalansági faktort építene be a 22. cikk szerinti áttételi folyamatokba.

A Bizottságnak a korábbi ciprusi ügy kapcsán hangsúlyozott vállalására tekintettel érdekes kérdés lehet az is, hogy hogyan fog eljárni a brüsszeli hatóság abban az esetben, ha a *Sara Lee/SC Johnson* ügyben folytatott II. fázisú eljárása során olyan kötelezettségvállalások befogadására lesz szükség, ami esetlegesen túlterjeszkedik az áttételi kérelmet előterjesztő tagállam területéről olyan államok területére is, amelyekhez nem jelentették be a fúziót, vagy ha be is jelentették, azok nem kerültek áttételre a Bizottsághoz.<sup>46</sup> A Bizottság II. fázisú eljárásának határideje hamarosan lejár (2011. május 12.), így e tanulmány írásakor még nem voltunk birtokában annak az információnak, hogy milyen döntésre fog jutni a Bizottság amennyiben kötelezettségvállalások befogadásától teszi függővé a fúzió összeférhetőségét a közös piaccal.

Mivel e tanulmány alapvetően a 22. cikk alapján megvalósuló együttműködésre kívánt koncentrálni, a másik jellemző post-notifikációs korrekciós mechanizmus, a 9. cikk hatálya alá tartozó ügyek közül aktualitására és érdekességére való tekintettel csak egy ügy kerül megemlítésre, az *EDF/Segebel* ügy.<sup>47</sup>

Általánosságban kijelenthetjük, hogy jóval ritkábbak a 9. cikk alatti ügyek esetében az anomáliák és a kérdéses esetek, mint a 22. cikk alá tartozó ügyek esetében. Mégis ki-

39 Lásd a 2010. március 31-én az áttételi kérelem tárgyában hozott döntést, 19. bekezdés. A döntés megtalálható a Bizottság honlapján az alábbi címen: [http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m5828\\_20100331\\_201314\\_1687664\\_HU.pdf](http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m5828_20100331_201314_1687664_HU.pdf)

40 Lásd DRAUZ–MAVROGHENIS–ASHALL (Ij. 15.) 50. o.

41 Lásd a Bizottság jelentése (Ij.3.) 19., 21. bekezdések.

42 Az ügyet a portugál versenyhatósághoz is bejelentették, a hatóság azonban úgy döntött, hogy nem csatlakozik a spanyol áttételi kérelemhez.

43 Lásd WHISH (Ij. 7.) 835. o.

44 Lásd a Bizottsági jelentést (Ij. 3.) kíséző „Staff working paper”-t az alábbi címen:

[http://ec.europa.eu/competition/mergers/studies\\_reports/staff\\_working\\_paper\\_report\\_139\\_2004\\_de.pdf](http://ec.europa.eu/competition/mergers/studies_reports/staff_working_paper_report_139_2004_de.pdf), 144–145. bekezdések

45 Lásd a Staff working paper-t (Ij. 44.) 144. o.

46 Lásd a Vapona márkát, amelynek területi kiterjedése túlterjed a referáló tagállamok területén.

47 COMP/M.5549. *EDF/Segebel* HL [2010] C 57, 2010. 3. 9., 9. o.

emelhető egy olyan példa, ami a tanulmány által eddig nem értelmezett körülményt is behoz a korrekciós mechanizmusok értékelésének a körébe: a politikát. Az *EDF/Segebel* ügy stratégiai jelentőségű volt mind Belgium, mind Franciaország számára, mivel az ügy alapjául szolgáló tranzakció révén EDF megvásárolta a Centrica érdekeltségeit a Segebel-ben, aminek a hatására annak SPE-ben fennálló 51%-os részesedését is megszerezte.<sup>48</sup> A belga versenyhatóság a 9. cikk (3) bekezdés b) pontja alapján részleges áttétel iránti kérelmet nyújtott be a Bizottsághoz. Az ügy kifejezetten politikai jellegét az adta, hogy a belga gazdasági miniszter nyilvánosan felemelte a hangját a fúzió ellen, és hangsúlyozta a francia kormány jelentős térryerésével járó lehetséges veszélyeket a belga elektronika piacán a koncentráció eredményeképp.<sup>49</sup> Bár az áttétel feltételei maradéktalanul teljesültek, a Bizottság mégis úgy ítélte meg, hogy ő a legjobb helyzetben lévő hatóság a vizsgálatot lefolytatni. Az alábbi szempontok vezették a brüsszeli hatóságot ilyen döntésre:<sup>50</sup> egyrészt figyelembe vették az EDF tiltakozását, másrészt hangsúlyozták saját fennálló részletes piacismereteiket a belga elektronikai piaccal kapcsolatban, illetve hivatkoztak a Törvényszék korábbi állásfoglalására a *Royal Philips ügyben*.<sup>51</sup> Ezen szempontok együttes értékelése vezetett a belga versenyhatóság kérelmének elutasításához. Jogpolitikai okokból a belga versenyhatóság még azelőtt visszavonta a kérelmét, hogy a Bizottság elutasíthatna volna azt, de a történet ezzel még közel sem zárult le, hiszen egy belga fogyasztói jogvédő szerv fellebbezett<sup>52</sup> a Bizottságnak azon döntése ellen, amely a felek által felajánlott kötelezettségvállalásokat elfogadva a közös piaccal összeegyeztethetőnek nyilvánította a fúziót. Így akár csak a *Sara Lee/SC Johnson* ügyben, az *EDF/Segebel* üggyel kapcsolatban is érdeklődve várhatjuk, hogy a korábban említett problémák milyen fórumokon és milyen eredménnyel kerülnek majd megtárgyalásra.

## Konklúzió

Jelen tanulmány célja az volt, hogy jellegzetes példákön keresztül mutassa be a referáló mechanizmusok működését, illetve azok hatékonyságát – egyúttal rávilágítva a rendszer létezéséből adódó mindennapi problémákra, ellentmondásokra is. Talán nem túlzás kijelenteni, hogy az áttételi mechanizmusok jelentősen hozzájárulnak az unión belüli jogbiztonság és konzisztens jogalkalmazás kialakulásához, továbbá megteremtik a tagállamok és a Bizottság együttműködésének egy igen hatékony területét, ami mind a feleknek, mind a hatóságoknak megkönnyítheti az amúgy rengeteg adminisztrációval és koordinációval járó fúzióellenőrzési eljárásokat.

Látnunk kell azonban azt is, hogy a rendszer közel sem tökéletes, így mint minden működő gépezet, további fejlesztést és gondoskodást igényel. A szerző elképzelése szerint a fejlődésnek három oldal együtthatásából, törekvéséből kell kialakulnia. Egyrészt a Bizottságnak törekednie kell arra, hogy jogalkalmazása egységesítésével, következetességével egyértelmű iránymutatást adjon a tagállamoknak arra vonatkozóan, hogy mik az áttételi mechanizmusok rendszerének a pontos feltételei és melyek ennek a gyakorlatban elfogadott megvalósulásai. Másrészt a tagállamok felelőssége alkalmazkodni a brüsszeli hatóság irányelveihez, gyakorlatához, továbbá a határon átnyúló fúziók esetében a többi tagállammal való gyors és gördülékeny kommunikáció kialakítása. Harmadrészt a fuzionáló felek aktív közreműködésére lenne szükség, különös tekintettel a határon átnyúló fúziók esetében a bejelentések időzítésére, adatok szolgáltatására és az érintett hatósággal való lehető legmagasabb fokú együttműködés megvalósítására vonatkozóan.

48 A belga versenyhatóság azzal érvelt, hogy a francia kormány érdekeltségei ezzel a tranzakcióval olyan jelentősek lettek az Electrabel-ben (részlegesen a GDF-Suez tulajdonában van) és a Segebel-ben is, ami lehetővé tenné az árak egyeztetését a két vállalat között.

49 Mlex, 2009 Október 23. „Commitments offered to smooth EC review of EDF’s takeover of Centrica’s Segebel” A cikk megtalálható az Mlex honlapján az alábbi címen:

<http://www.mlex.com/EU/Content.aspx?ID=74735>

A belga gazdasági miniszter leginkább attól tartott, hogy az EDF és a GDF-Suez a bennük lévő nagy francia érdekeltség miatt össze fognak játszani a belga elektronikai piacon.

50 Lásd a 2009. november 12-én az áttételi kérelem tárgyában hozott döntést, 47–48., illetve 262. bekezdések (az „áttételi kérelem tárgyában hozott döntés”). A döntés megtalálható a Bizottság honlapján az alábbi címen:

[http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/additional\\_data/M.5549\\_1015\\_5.pdf](http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/additional_data/M.5549_1015_5.pdf)

51 Lásd az „áttételi kérelem tárgyában hozott döntés” (l.j. 50.) 261. bekezdés, Case T-119/02 *Royal Philips Electronics NV*, 354. pont – A Törvényszék megállapítása szerint, az ügy „szétaprózódásához” vezető, 9. cikk alatti részleges referáló mechanizmust a fennálló szabályok alapján lehetséges ugyan, de „mégsem kívánatos” alkalmazni.

52 Az ehhez kapcsolódó sajtóközlemény megtalálható az alábbi címen:

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:209:0041:0041:EN:PDF>

# A vertikális megállapodás mint a kartelltilalom küszöbfogalma: összehasonlító jogi elemzés és értékelés

Ugyan a versenyjogászok általában nagyobb hangsúlyt fektetnek annak a kérdésnek a megvitatására, hogy vertikális viszonyban miről lehet (vagy inkább: szabad) megállapodni, ugyanilyen gyakorlati jelentősége van annak a kérdésnek, hogy mikor mondhatjuk a felekről, hogy megállapodtak; ti. a megállapodás fogalma a kartelljogi (tartalmi) vizsgálódás előfeltételét jelenti. A megállapodás fogalma a vertikális kapcsolatok versenyjogi gyakorlatának egyik sarkalatos kérdése, amelynek vizsgálata nélkül nem értelmezhetők és értékelhetők a vertikális korlátozásokkal kapcsolatos tilalmak. Nem lehet összehasonlítani két külön jogrendszer vertikális megállapodásokkal kapcsolatos megközelítését annak megvilágítása nélkül, hogy ezek a versenyjogi rendszerek mit értenek a megállapodás fogalma alatt.

Az alábbiakban a vertikális megállapodás fogalmát vizsgálom, tekintettel annak kiemelkedő jelentőségére a vertikális korlátozásokkal kapcsolatos joganyag értékelése szempontjából.<sup>1</sup> A tanulmány gerincét az EU és a USA versenyjogának elemzése és összehasonlítása képezi, azt a joggyakorlat értékelése és a szerző javaslatai zárják.

Az elemzés nem tér ki a magyar versenyjogra, illetve annak gyakorlatára. Ennek oka, a terjedelmi korlátok mellett, hogy a magyar versenyjogi gyakorlat ezen a területen korlátozott, valamint érdemben az EU-versenyjogot követi; így sem lehetőség, sem szükség nincs arra, hogy azt az USA vagy az EU versenyjogával szembeállítsuk.

## 1. A gyártók és a forgalmazók közötti vertikális megállapodások az EU-versenyjogban: „gondolatbűn”?

Az EU-versenyjogban a megállapodás fogalma egy rendkívül tág kategória, amely látszólag egyoldalú magatartást is magában foglal.<sup>2</sup> Mind a Bizottság, mind az EU-bíróság-

gok nagyon rugalmasan kezelik a megállapodás fogalmát, különösen, ha az vertikális kontextusban merül fel. A piaci integráció célja által vezetve az Európai Bíróság gyakran alkalmazta az EUMSZ 101. cikkét (továbbiakban: 101. cikk) olyan ügyekben, ahol – legalábbis köznapi értelemben – a felek között nem állnak fenn kölcsönös akarati elemek (konszenzus), és ezért a megállapodás létezése kétséges.<sup>3</sup> Ezek az ügyek olyan vállalkozásokat érintettek, amelyek nem voltak erőfölényes helyzetben, és ennek megfelelően nem voltak címzettjei az EUMSZ 102. cikkének (továbbiakban: 102. cikk), amelyek azonban kísérletet tettek a közös piac nemzeti határok szerinti felosztására, a párhuzamos kereskedelem megszüntetésére, és különböző árak fenntartására az egyes tagállamokban. A megállapodás fogalmának kiterjesztését gyakran az a törekvés motiválta, hogy az olyan vitathatóan egyoldalú magatartást is meg lehessen ragadni, amely szembemegy a piaci integráció céljával.<sup>4</sup> Mindazonáltal ezek a megfontolások, amelyeket az EU versenyjogának végső célja inspirál, elviekben nem befolyásolhatnák a megállapodás fogalmának értelmezését és alkalmazását. A megállapodás létezése független annak állítólagos céljától vagy versenyhatásától.<sup>5</sup> A kérdés az, hogy volt-e a felek között konszenzus vagy sem, és nem az, hogy vajon az egyik félnek voltak-e az EU-jog számára ellen-szenves motivációi.

A megállapodás fogalmának történetét, a kezdetektől napjainkig, folyamatos eltolódás jellemezi: az EU-bíróságok eleinte mesterségesen tág felfogást követtek, amelyet a későbbiekben korrigáltak, illetve szűkítettek. A megállapodás fogalmának alkalmazási köre azonban még mindig rendkívül tág.

Mielőtt utat vágnánk magunknak a joggyakorlat eme dzsungelében, tanácsos lenne felszerelkezni egy fogalmi iránytűvel. Álláspontom szerint két elmélet létezik, amely lehetővé teszi a gyártó egyoldalú magatartásának a gyártó

\* Egyetemi adjunktus, ügyvéd.

1 A 101. cikk első bekezdése nemcsak a megállapodásokat, hanem az összehangolt magatartást is átfogja (és emellett természetesen a vállalkozások társulásai által hozott döntéseket is). Az Európai Bíróság a *Pioneer* ügyben megerősítette, hogy összehangolt magatartás vertikális viszonyban lévő vállalkozások között is megvalósulhat. 100-103/80. sz., *SA Musique Diffusion française és mások kontra Bizottság* ügyben hozott ítélet (EBHT 1983., 1825. o.), 79–80. pont. Az alábbiakban együttesen vizsgálom a vertikális együttműködés valamennyi formáját, tekintettel arra, hogy a megállapodás és az összehangolt magatartás közötti különbségtételnek nincs gyakorlati jelentősége; irreleváns, hogy egy meghatározott összejátszást megállapodásnak vagy összehangolásnak minősítünk, Joanna Goyder, *EU Distribution Law 21* (4th ed., 2005); emellett a vertikális ügyek döntő többsége a megállapodás fogalmával foglalkozik.

2 Lásd: Joanna GOYDER, *EU Distribution Law 20* (4th ed., 2005).

3 Morten BROBERG–Peter Stig JAKOBSEN, *The Concept of Agreement in Article 81 E.C.: on the Manufacturers' Right to Prevent Parallel Trade within the European Community*, 23(3) *European Competition Law Review* 128 (2002).

4 Ioannis LIANOS, *Collusion in Vertical Relations under Article 81 EC*, 45 *Common Market Law Review* 1027, 1037 (2008).

5 Ezzel ellentétes álláspontot képvisel: Ioannis Lianos, *Collusion in Vertical Relations under Article 81 EC*, 45 *Common Market Law Review* 1027, 1036 (2008).

és a forgalmazók közötti szinallagmatikus viszonyrendszerbe történő átfordítását: a „folyamatos üzleti kapcsolatok” elmélete<sup>6</sup> és a „hallgatólagos elfogadás” fogalma. Az első elmélet értelmében a gyártó és a forgalmazó közötti tartós üzleti viszony, különösen a szelektív forgalmazási rendszerekben, olyan forgalmazási keretmegállapodásnak minősülhet, amely felhatalmazza a gyártót az egész forgalmazási rendszert érintő egyes döntések meghozatalára; ezek egyoldalú természetük ellenére részeivé válnak a felek közötti konszenzuális térnek; vagyis a gyártó egyoldalú felhívásai és nyilatkozatai automatikusan a felek közötti megállapodás részének tekintendők. A második elmélet azon az elgondoláson alapul, hogy a forgalmazók hallgatólagosan elfogadják a gyártó felhívását, amely esetleg arra irányul, hogy ne értékesítsenek egy meghatározott ár alatt, vagy ne értékesítsenek egy adott területről származó ügyfeleknek. Mindazonáltal kérdéses, hogy a forgalmazó pusztán hallgatása elegendő-e: megállapítható-e megállapodás létrejötte pusztán annak alapján, hogy a forgalmazó nem kifogásolta a gyártó körleveleit, avagy az is szükséges, hogy ez utóbbi egyoldalú nyilatkozata a forgalmazó magatartásában tárgyasuljon.

Az első jelentős eset,<sup>7</sup> amely a megállapodás fogalmát vertikális összefüggésben értelmezte, az *AEG-Telefunken* ügy volt,<sup>8</sup> ahol az Európai Bíróság megállapította: egy szelektív forgalmazási rendszerben<sup>9</sup> a megállapodás fogalma átfogja a gyártó egyoldalú magatartását, amennyiben ez utóbbi megtagadja új forgalmazók felvételét a rendszerbe. A Bíróság döntését a „folyamatos üzleti kapcsolat” elméletre alapította. A gyártó döntését, amellyel elutasította további forgalmazók felvételét a rendszerbe, úgy tekintette, mint amely része a gyártó és a kereskedők közötti szerződéses viszonyrendszernek, és így az beleakadt a 101. cikk (1) bekezdés hálójába. A Bíróság úgy vélte, hogy új forgalmazó felvétele esetén a gyártó döntése a rendszer tagjai közötti azon hallgatólagos vagy ténylegesen megállapodáson nyugszik, hogy azok ebben a vonatkozásban elfogadják a gyártó üzletpolitikáját. Ez a megközelítés magában foglalja, többek között, hogy a gyártó kizárhat a rendszerből minden olyan forgalmazót, amely ugyan teljesíti a szelektív forgalmazási rendszer minőségi követelményeit, azonban

nem engedelmeskedik a gyártó általános üzletpolitikájának. Ebből az következik, hogy a szelektív forgalmazási rendszerhez való csatlakozásról szóló döntéseket a szerződéses forgalmazók és a gyártó közötti konszenzuális jogviszony összefüggésében kell értékelni: még a felvételt elutasító döntésekre is a szerződéses forgalmazókkal fennálló szerződéses viszonyok összefüggésében kerül sor, amennyiben az a céljuk, hogy egy, a gyártó és a szerződéses forgalmazók közötti szerződések alapját képező versenykorlátozó megállapodás betartását garantálják.<sup>10</sup>

Azzal az érveléssel kapcsolatban, hogy az elutasítások nem jelentettek szisztematikus üzletpolitikát, hanem csak sporadikus esetek voltak, a Bíróság gyakorlatilag megállapította: amennyiben a Bizottság bizonyítja, hogy néhány forgalmazót eseti jelleggel kizártak a rendszerből annak ellenére, hogy megfeleltek a szelektív forgalmazási rendszer minőségi követelményeinek, a bizonyítási teher áttolódik a vállalkozásra; az utóbbinak kell bizonyítania, hogy az eseti kizárások nem képviselnek szisztematikus üzleti stratégiát.<sup>11</sup> A Bíróság úgy vélte, hogy a jogsértések korlátozott száma nem jelenti azt, hogy ez a gyakorlat nem volt a vállalkozás üzletpolitikájának része: ilyen következtetésre csak akkor lehetne jutni, ha megállapítható lenne, hogy ugyan sporadikus esetekben előfordult, de nem ez volt a vállalkozás stratégiája.<sup>12</sup>

Az *AEG-Telefunken* ügy után nem volt egyértelmű: a megállapodás fennállásának bizonyítása szempontjából van-e jelentősége annak, hogy feleknek egyaránt érdekében állt-e a megállapodás fenntartása. A Bíróság indokolása nem említette, azonban ebben az esetben a gyártónak és a szerződéses kereskedőknek ugyanaz volt az érdeke: mind egyik előnyére szolgáltak a magas árak. Ugyanakkor az Európai Bíróság *Ford-Werke AG and Ford of Europe INC* ügyben<sup>13</sup> hozott ítélete arra utal: irreleváns, hogy vajon a megállapodást illetően a gyártónak és a forgalmazóknak közösek-e az érdekei vagy sem.<sup>14</sup> A tényállás értelmében egy gépkocsigyártó leányvállalata elutasította, hogy a német forgalmazóknak olyan gépkocsikat szállítson, amelyek jobb oldali kormányval voltak ellátva. Ennek az volt az indoka, hogy az Egyesült Királyságban az árak jelentősen magasabbak voltak, mint Németországban, és Albionban egyre növekvő kereslet volt az ilyen gépkocsik iránt; ez a

6 Lásd: COMP/37.975 *PO/Yamaha*, Bizottság 2003. július 16-án hozott határozata (nem került publikálásra; elérhető:

<http://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/decisions/37975/en.pdf>), 87. pont. Lásd: Valentine KORAH, *Distribution Agreements under the EC Competition Rules 286 (2002)*. Lásd továbbá: Ioannis LIANOS, *Collusion in Vertical Relations under Article 81 EC*, 45 *Common Market Law Review* 1027, 1037 (2008).

7 Nem ez volt azonban a legelső ügy ebben a kérdésben. Az Európai Bíróság már korábban, a *BMW Belgium SA* ügyben foglalkozott azzal a kérdéssel, hogy vajon a gyártó egyoldalú nyilatkozatai megállapodásnak minősülhetnek-e. A Bíróság itt úgy találta, hogy a gyártó körlevele a 101. cikk (1) bekezdése alkalmazási körébe esik. 32/78, 36/78-82/78. sz., *BMW Belgium SA és mások kontra Bizottság* ügyben hozott ítélet (EBHT 1979., 2435. o.), 28–30. pont.

8 107/82. sz., *Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft AEG-Telefunken AG kontra Bizottság* ügyben hozott ítélet (EBHT 1983., 3151. o.)

9 A szelektív forgalmazást általában márkás termékek értékesítéséhez használják. Ennek a rendszernek az a lényege, hogy a gyártó csak kiválasztott (szelektált) forgalmazóknak értékesít, amelyeket meghatározott feltételek alapján válogatott ki. Ezek a kritériumok többnyire az adott márka vagy termék jellegéhez kapcsolódnak. A forgalmazási rendszer tagjai csak végső fogyasztóknak vagy olyan forgalmazóknak értékesíthetnek, amelyek szintén felvételt nyertek a rendszerbe.

10 38–39. pont.

11 Lásd: Morten BROBERG & Peter Stig JAKOBSEN, *The Concept of Agreement in Article 81 E.C.: on the Manufacturers' Right to Prevent Parallel Trade within the European Community*, 23(3) *European Competition Law Review*, 129 (2002).

12 46. pont.

13 25/84 és 26/84. sz., *Ford – Werke AG and Ford of Europe Inc. kontra Bizottság* egyesített ügyekben hozott ítélet (EBHT 1985., 2725. o.)

14 Ebben az ügyben a gyártó és a forgalmazó között az érintett üzletpolitikai kérdésben érdekellentét volt. Lásd: Morten BROBERG & Peter Stig JAKOBSEN, *The Concept of Agreement in Article 81 E.C.: on the Manufacturers' Right to Prevent Parallel Trade within the European Community*, 23(3) *European Competition Law Review*, 130 (2002); Richard WHISH: *Competition law* 108 (2009).

helyzet pedig stimulálta a párhuzamos kereskedelmet. A gyártó – annak érdekében, hogy megvédje brit forgalmazóját – tájékoztatta a német kereskedőket, hogy nem fogja elfogadni jobb oldali kormánnyal ellátott gépkocsikra vonatkozó megrendeléseiket, és ezt követően az ilyen gépkocsikat a brit forgalmazótól kell megvásárolni.<sup>15</sup> Az Európai Bíróság megállapította, hogy ez a magatartás a 101. cikk alkalmazási körébe esik. A Bíróság indokolása szerint:

*Azokat a megállapodásokat, amelyek szelektív forgalmazási rendszert hoznak létre és (...) olyan specializált kereskedelem fenntartására irányulnak, amely képes specifikus szolgáltatásokat nyújtani magas technológiai szintű termékek számára, általában arra kötik, hogy ezen termékek forgalmazását meghatározott éveken keresztül rendezzék. Mivel a technológia fejlődése egy ilyen időszakra vonatkozóan nem mindig látható előre, ezek a megállapodások egyes kérdésekben szükségszerűen döntési jogot adnak gyártónak.<sup>16</sup>*

A Bíróság szerint az előtte fekvő tényállás ilyennek minősült: a szelektív forgalmazási megállapodás felhatalmazta a gyártót, hogy jövőbeli kérdésekkel kapcsolatban döntsön, és ő ennek megfelelően cselekedett. Ezt követően az Európai Bíróság gyakorlatilag megismételte az *AEG-Telefunken* ügyben tett megállapításait: a gyártó magatartásának egyoldalú természete csak látszólagos volt, mivel a magatartás a gyártó és a forgalmazók közötti szerződéses jogviszony részét képezte, és a forgalmazási rendszerbe való belépéssel ez utóbbiak elfogadták a gyártó üzletpolitikáját azon kérdés vonatkozásában, hogy milyen modelleket szállít a német piacra.<sup>17</sup>

Ford azzal is érvelt, hogy még ha megállapítható is lenne, hogy a felek között volt megállapodás, ezt a megállapodást nem lehet a forgalmazási keretmegállapodás részének tekinteni, hanem az csupán egy ettől független megállapodás lehet. Ugyanis a keretmegállapodás nem érintette a jobb oldali kormánnyal ellátott gépkocsikkal kapcsolatos kereskedelmet, mivel ezeket a gépkocsikat egy külön megoldás keretében szállították, amely kizárólag az ilyen gépkocsikra vonatkozott. A Bíróság azonban megállapította, hogy a szállítások leállítása a forgalmazási keretmegállapodásnak a kontextusában történt. Az Európai Bíróság álláspontját az alábbi érvekkel támasztotta alá: a két szerződéses rendszer forgalmazói ugyanazok voltak és a gyártó körlevelét kizárólag azon kereskedőknek címezte, amelyek részese voltak a keretmegállapodásnak.<sup>18</sup>

*A Ford-Werke AG and Ford of Europe Inc.* ügyben hozott ítélet felfedi a megállapodás fogalmának erőltetett ki-

terjesztését. Az ítélet ugyanis arra utal, hogy egy szelektív forgalmazási rendszer esetén a gyártó egyoldalú magatartását a megállapodás részének kell tekinteni akkor is, ha a keretmegállapodás hatálya nem terjed ki a kérdéses termékre. Sőt mi több, a jobb oldali kormánnyal ellátott gépkocsik szállításának megszüntetése nem kívánt meg kifejezett vagy hallgatólagos elfogadást a forgalmazók részéről, a gyártó stratégiájának végrehajtása szempontjából a forgalmazók piaci magatartása tökéletesen irreleváns volt.

A *Sandoz* ügyben<sup>19</sup> az Európai Bíróság tovább tágította a megállapodás fogalmát. A Bizottság úgy vélte: mivel a gyártó szisztematikusan küldött „export tiltva” megjelöléssel ellátott számlákat, amelyeket a forgalmazók nem kifogásoltak, az exporttilalom a felek közötti keretmegállapodás részévé vált.

*Ennek megfelelően, a számla nem tekinthető egyszerűen az egyoldalú magatartás kifejeződésének, hanem az részét képezi egy olyan megállapodásnak, amelynek okirati bizonyítékát képezi. Az a tény, hogy a számlákat állandó jelleggel és szisztematikusan használták, arra enged következtetni, hogy a [gyártó] Sandoz PF ügyfelei azt impliciten elfogadták. Ezért a Sandoz PF által használt számlákon megjelenő „export tiltva” kifejezés a 85. cikk [jelenlegi 101. cikk] szempontjából a megállapodás integráns részét képező szerződéses klauzulanak minősül, amelyre Sandoz PF és ügyfelei tranzakcióikat alapították. Ezt megerősíti, hogy a számlák első oldalán más, az ügyfél számára releváns kereskedelmi kikötések is megjelennek.<sup>20</sup>*

Nagyon fontos hangsúlyozni, hogy a jelen esetben – szemben az *AEG-Telefunken* és a *Ford-Werke AG and Ford Europe Inc.* ügyekkel – a felek között nem volt írásos megállapodás. Bár a Bizottságnak tökéletesen igaza volt, miként azt az Európai Bíróság is megerősítette, amikor azt mondta, hogy egy ilyen körülmény bizonyosan nem akadályozza a megállapodás létezésének a 101. cikk alapján, mivel a megállapodás létezését a felek folyamatos üzleti kapcsolata tanúsította,<sup>21</sup> nem hagyható figyelmen kívül, hogy a jelen ügyben – szemben az *AEG-Telefunken* és a *Ford-Werke AG and Ford of Europe Inc.* ügygel – nem létezett keretmegállapodás, amelyből kifacsarható lett volna a gyártó arra vonatkozó hatalma, hogy a felek üzleti jogviszonyának tartalmát egyoldalú magatartással alakítsa. Emellett, a *Sandoz* ügyben nem volt szelektív forgalmazási rendszer, amely vonatkozásában abból lehetett volna kiindulni, hogy a gyártó „uralmi” jogokkal rendelkezik a védjegy konzisztenciájának, imázsának és jó hírnevének megőrzése érdekében. A bizottsági határozatból és annak bírósági megerősítéséből következik, hogy amennyiben a gyártó szisz-

15 6. pont. Érdemes kiemelni, hogy ezek az ügyek forgalmazási keretmegállapodások egyedi mentesítésével voltak kapcsolatosak. A Bizottság a szállítások leállítását ebben a kontextusban vizsgálta, és ennek alapján tagadta meg a forgalmazási keretmegállapodás egyedi mentesítését.

16 20. pont.

17 21–22. pont.

18 23–25. pont.

19 C-277/87. sz., *Sandoz prodotti farmaceutici SpA kontra Bizottság* ügyben hozott ítélet (EBHT 1990., I-45. o.). Az ügy gyógyszerekkel volt kapcsolatos, amelyek vonatkozásában a tagállamok között – többnyire a tagállami árszabályozásnak köszönhetően – jelentős árkülönbségek vannak. Mindez virágzó párhuzamos kereskedelem termékeny táptalaját képezi.

20 87/409/EGK *Sandoz* ügyben hozott bizottsági határozat (HL 1987., L 222/28.), 26–27. pont.

21 25. pont.

tematikusan kifejezi akaratát forgalmazói felé, és ez utóbbiak nem tiltakoznak, a gyártó kommunikációja a felek közötti megállapodás részévé válik. Ebben a vonatkozásban irreleváns, hogy vajon a kereskedők a gyártó óhajának megfelelően cselekszenek-e, vagy vajon a gyártó által óhajtott magatartás a kereskedők érdekében áll-e. A Bizottság ugyanis nem vizsgálta, hogy vajon a kereskedők a számlán található felhívásnak megfelelően cselekedtek-e („export tiltva”), míg az áruk újraexportálásával kapcsolatos érdekük egyértelmű volt.<sup>22</sup>

Az EU-intézmények a megállapodás fogalmának erőltetett felhívásával kinyitották Pandora szelencéjét, amely lényegében a gyártó minden egyoldalú magatartására a gyanú fojtó árnyékát vetette. Ennek a megközelítésnek az indoklása mind fogalmi, mind közgazdasági értelemben kérdéses. Az egyoldalú magatartással kapcsolatos versenyjogi tilalom ugyanis a 102. cikkben található, amely azonban csak erőfölényes vállalkozásokra vonatkozik. A megállapodás fogalmának megfoghatatlan felhívásával az EU-versenyjog gyakorlatilag nem erőfölényes vállalkozásokra vetett ki olyan kötelezettségeket, amelyek a jelentős piaci erővel rendelkező vállalkozások számára kerültek kialakításra. Az Európai Bíróság legutóbbi joggyakorlata, minden bizonnyal az előző megfontolásokra tekintettel, megpróbálta visszatuszkolni a dzsinnit a palackba, és gyakorlatilag érvénytelenítette a fenti joggyakorlat néhány elemét, amelynek elveit jelentősen finomítani kellett. Ugyanakkor nem lehettünk tanúi igazi áttörésnek, és a megállapodás fogalma egy testtelen és tág kategória maradt.

Az Európai Bíróság ítélete a *Bayer* ügyben<sup>23</sup> az első jelentős lépés volt a fenti tekintetben. A párhuzamos kereskedelmet korlátozó gyártói erőfeszítések összefüggésében a Bíróság megállapította, hogy nem áll fenn megállapodás, amennyiben a gyártó a forgalmazóknak szállított mennyiséget csökkenti vagy az utóbbiak megrendeléseit csak olyan mértékben teljesíti, amennyire az a helyi piacon fennálló kereslet kielégítéséhez szükséges. Így erőfölényes helyzet hiányában a gyártó üzletpolitikája nem sérti az EU-versenyjogot.

A tényállás a következő volt. Az egyes tagállamokban érvényesülő gyógyszerárak között, elsősorban az eltérő árszabályozások miatt, jelentős különbségek vannak. Az Egyesült Királyság és a francia, illetve a spanyol piacok közötti különbség a 40%-ot is elérte; ez a párhuzamos kereskedelem termékeny táptalaját jelentette, ami viszont majdnem 50%-kal csökkentette az egyesült királysági disztribútor forgalmát.<sup>24</sup> Annak érdekében, hogy megszüntesse a párhuzamos kereskedelmet, a gyógyszer (Adalat) gyártója megtagadta a francia és spanyol forgalmazók egyre növekvő megrendeléseinek teljesítését, és csak olyan mennyiséget szállított a részükre, amelyekről úgy gondolta, hogy az a he-

lyi piac kielégítéséhez szükséges. A gyártó így megakadályozta a kereskedőket abban, hogy „túlimportálják” a terméket, és ezt követően a többletet az Egyesült Királyságba újraexportálják.<sup>25</sup> A Bizottság elítélte a Bayert azért, mert exporttilalmat illesztett a nagykereskedőkkel fennálló kereskedelmi viszonyába.<sup>26</sup> A bizottsági határozat szintén előadta: a Bayer arra törekedett, hogy az exportáló nagykereskedőket azonosítsa és amennyiben valamelyikükről kiderült, hogy re-exportál, a Bayer csökkentette a szállított mennyiséget. Ezekből a körülményekből a Bizottság azt a következtetést vont le, hogy a Bayer csak azzal a feltétellel volt hajlandó szállítani, hogy az exporttilalmat elfogadják; azaz kötelezte a nagykereskedőket, hogy fogadják el az exporttilalmat és azok ennek megfelelően ahhoz hallgatólagosan hozzá is járultak.<sup>27</sup> A gyártó az exporttilalomra történő utalással szállította az árukat, és automatikusan csökkentette a mennyiséget, amint kiderült, hogy a nagykereskedő exportált.

A Törvényszék megsemmisítette a bizottsági határozatot arra hivatkozással, hogy ez utóbbi nem bizonyította a megállapodás létezését. A forgalmazók magatartása ugyanis semmilyen mértékben sem tükrözte az exporttilalom elfogadását. Különböző gyakorlatok alkalmazásával a nagykereskedők továbbra is arra törekedtek, hogy jelentős Adalat mennyiséget szerezzenek be, és azt ezt követően exportálják. Emellett a Bizottság szintén nem bizonyította, hogy a Bayer ténylegesen valamilyen magatartást követelt volna meg a forgalmazók részéről, előírva, hogy tartózkodjanak az exportálástól.<sup>28</sup> A Törvényszék elutasította a Bizottság azon érvelését is, hogy a felek közötti megállapodás önmagában abból a körülményből levezethető, hogy a nagykereskedők nem szüntették meg az üzleti kapcsolatokat a Bayerrel azt követően, hogy azok tudomást szereztek a gyártó exportellenes üzletpolitikájáról. A Törvényszék definiálta a megállapodás fogalmát, amely a kölcsönös akarati elemek létezésének követelményén alapul.

*A vállalkozások közötti megállapodás bizonyítása a Szerződés 85. cikk cikk (1) bekezdése [jelenlegi 101. cikk (1) bekezdés] alapján a megállapodás fogalmát jellemző szubjektív elemek közvetlen vagy közvetett megállapításán kell alapuljon, azaz a piaci szereplők közötti akarategyezségen valamely üzletpolitika végrehajtására, egy cél elérésére vagy egy adott irányvonal elfogadására a piacon, függetlenül attól, hogy milyen módon fejeződik ki a felek szándéka megállapodás feltételeinek megfelelő magatartás tanúsítására (...). A Bizottság tévesen ítéli meg az akarategyezség fogalmát amikor megállapítja, hogy a kereskedelmi kapcsolatok fenntartása a nagykereskedők részéről azt követően, hogy a gyártó új, egyoldalúan vég-*

22 Vö. Morten BROBERG & Peter Stig JAKOBSEN, *The Concept of Agreement in Article 81 E.C.: on the Manufacturers' Right to Prevent Parallel Trade within the European Community*, 23(3) *European Competition Law Review*, 131 (2002).

23 C-2/01 és C-3/01. sz., *Bundesverband der Arzneimittel-Importeure eV and Commission kontra Bayer AG* egyesített ügyekben hozott ítélet (EBHT 2004., I-23. o.). Lásd: Christopher Brown, *Note, Bayer kontra Bizottság: the ECJ agrees*, 25(7) *European Competition Law Review* 386 (2005).

24 3. pont.

25 4. pont.

26 96/478/EK ADALAT ügyben hozott bizottsági határozat (HL 1996., L 201/1. o.), 184. pont.

27 Uo. 155–188. pont.

28 T-41/96. sz., *Bayer AG kontra Bizottság* ügyben hozott határozat (EBHT 2000., II-3383. o.), 111–157. pont.

rehajtott, üzletpolitikát fogad el, ezen üzletpolitika elfogadását jelenti, annak ellenére, hogy a nagykereskedők tényleges magatartása egyértelműen szembemegy ezzel az üzletpolitikával.<sup>29</sup>

A Törvényszék ugyancsak kiemelte, hogy a gyártó által követett (esetleg elítélendő) cél nem befolyásolhatja azt, hogy miként határozzuk meg a megállapodást.

[F]eltéve, hogy nem valósít meg erőfölénnyel való visszaélést, és nincs akarategyezés közte és a nagykereskedők között, a gyártó olyan szállítási politikát fogad el, amelyet szükségesnek tart, még akkor is, ha ennek az üzletpolitikának a végrehajtása, például a párhuzamos kereskedelem akadályozására irányuló célkitűzése természeténél fogva, versenykorlátozást okozhat és érinteti a tagállamok közötti kereskedelmet.<sup>30</sup>

A Bíróság helybenhagyta a Törvényszék ítéletét, megerősítve annak indokolását. A Bíróság megállapította, hogy csak akkor áll fenn megállapodás, ha az egyik fél felhívása a másik fél részéről kifejezett vagy hallgatólagos elfogadásban részesül. Ez annál inkább igaz, ha a feleknek ellentétes érdekeik vannak.

Ahhoz, hogy a Szerződés 85. cikk (1) bekezdés [101. cikk (1) bekezdés] értelmében egy megállapodás hallgatólagos elfogadással létrejöhessen, szükséges, hogy az egyik szerződő fél óhajának kifejeződése egy versenyellenes cél elérésére egy másik félhez címzett, kifejezett vagy implicit, felhívásnak minősüljön ezen cél együttes elérésére, és ez annál inkább alkalmazandó, amennyiben, akárcsak a jelen ügyben, egy ilyen megállapodás első látásra nem áll a másik fél, vagyis a nagykereskedők érdekében.

Ezért, az Elsőfokú Bíróság [jelenleg Törvényszék] megalapozottan vizsgálta, hogy vajon a Bayer magatartása alátámasztotta-e azt a következtetést, hogy ez utóbbi a további szerződéses kapcsolatok feltételeként megkövetelte a nagykereskedőktől, hogy alkalmazkodjanak új kereskedelempolitikájához.<sup>31</sup>

Az Európai Bíróság elhatárolta a Bayer ügyet az AEG-Telefunken és a Ford Werke AG and Ford of Europe Inc. üggyel: kiemelte, hogy az utóbbi ügyekben egyelőre már létező megállapodás állt fenn, és az volt a fő kérdés, hogy vajon a gyártó intézkedéseit bele lehet-e préselni a megállapodás keretébe.<sup>32</sup> Egyszóval: a Bíróság azt mondta,

hogy az AEG-Telefunken és a Ford-Werke AG and Ford of Europe Inc. ügyek a „folyamatos üzleti kapcsolat” elméleten alapultak, míg a Bayer ügyet a „hallgatólagos elfogadás” elmélet alapján vizsgálta, vagy legalábbis csak ez alapján kellett volna vizsgálni. Az Európai Bíróság ugyancsak megpróbált különbséget tenni a Bayer ügy és a Sandoz ügy tényállása között, azonban gyakorlatilag egyértelműen érvénytelenítette az utóbbit, habár nagyon eufemisztikus módon.<sup>33</sup> A Bíróság megállapította, hogy a Sandoz ítélet nem támasztja alá azt a tételt, hogy megállapodás áll fenn, amennyiben a forgalmazók továbbra is rendelkezéseket küldenek a gyártónak azt követően, hogy ez utóbbi kifejezte óhaját az export korlátozására vonatkozóan. Egy megállapodás előfeltételezi konszenzus meglétét a forgalmazók részéről, ami legalább hallgatólagos kell legyen.<sup>34</sup> Ez a megfogalmazás gyakorlatilag megszünteti a Sandoz ügy precedens értékét, mivel ez utóbbiban a hallgatólagos elfogadást abból vették le, hogy a forgalmazók nem kifogásolták az „export tiltva” kifejezés folyamatos használatát a számlákon és abból, hogy továbbra is megrendeléseket küldtek a gyártónak.

A Bayer ügyben az Európai Bíróság egy nagyon fontos hozzájárulást tett a megállapodás fogalmához, azonban az ítélet alkalmazási köre meglehetősen korlátozott, mivel itt a gyártó egyoldalúan cselekedett és az üzleti stratégia végrehajtása nem kívánta meg a forgalmazók együttműködését. A gyártó üzletpolitikáját szigorúan egyoldalú módon is végrehajthatta és gyakorlatilag végre is hajtotta azáltal, hogy egyszerűen csökkentette a szállított mennyiséget. Így, miután a helyi piacot kielégítették, a nagykereskedőknek nem maradt többletkapacitása az exportra. A Bizottság nem tudta bizonyítani, hogy Bayer megkövetelte volna a forgalmazóktól, hogy ne vegyenek részt a párhuzamos kereskedelemben.

A Volkswagen ügy újabb lehetőséget jelentett az EU-bíróságok számára a megállapodás fogalmának megvilágítására. A tényállás, szemben a Bayer üggyel, olyan egyoldalú cselekményt érintett, ahol a gyártó elvárt egy bizonyos magatartást a forgalmazóitól. A Volkswagen arra utasította német kereskedőit, hogy ne adjanak vagy csak korlátozott mértékben adjanak árengedményt a Volkswagen Passat modellre. A Bizottság ezt az egyoldalú, körlevelekben tárgyiasult felhívást a viszonteladási ár rögzítésére irányuló megállapodásnak minősítette, amely ennek megfelelően sérti az EU-versenyjogot.<sup>35</sup> Az ügy pikantériája az volt, hogy a Bizottság döntését a „folyamatos üzleti kapcsolat” elméletre alapozta anélkül, hogy egyáltalán megemlítette volna a „hallgatólagos elfogadás” elméletet. A későbbiekben ez végzetesnek bizonyult. A Bizottság szerint a felek közötti megállapodás, amely egy

29 173. pont.

30 176. pont.

31 C-2/01 és C-3/01. sz., Bundesverband der Arzneimittel-Importeure eV és Bizottság kontra Bayer AG ügyben hozott ítélet (EBHT 2004., I-23. o.), 102–103. pont.

32 144. pont.

33 Érdemes idézni Tizzano főtanácsnok indítványát, amely hangsúlyozza, hogy ebben az összefüggésben egy megállapodás előfeltételezi egy ajánlat vagy felhívás meglétét a gyártó részéről. Amennyiben ilyen ajánlatra nem kerül sor, nincs mit elfogadni, és ezért megállapodás sem jöhet létre. Ez volt az az elem, amely – Tizzano szerint – elhatárolta a Sandoz ügyet a Bayer üggyel: a Sandoz ügyben a gyártó valóban tett ajánlatot, amelyről meg lehetett állapítani, hogy azt elfogadták. Tizzano főtanácsnok indítványa a C-2/01 és C-3/01. sz., Bundesverband der Arzneimittel-Importeure eV és Bizottság kontra Bayer AG ügyben (EBHT 2004., I-23. o.), 60–61. pont.

34 142. pont.

35 2001/711/EK Volkswagen ügyben hozott bizottsági határozat (HL 2001., L 262/14.).



szelektív forgalmazási rendszert hozott létre, felhatalmazta a gyártót egyoldalú döntések meghozatalára és a későbbiekben ezek részévé váltak a felek közötti megállapodásnak. A Bizottság úgy vélte, hogy a forgalmazók impliciten elfogadták a gyártó értékesítési stratégiáját azzal, hogy aláírták a forgalmazási megállapodást, és így semmi sem akadályozhatta meg a 101. cikk alkalmazását. Mindazonáltal a Bizottság nem vizsgálta, hogy vajon a forgalmazók magatartása ténylegesen visszatükrözte-e a gyártó felhívását; és valójában ez utóbbi bizonyítása nem is lett volna szükséges, amennyiben a „folyamatos üzleti kapcsolat” érve működött volna, és amennyiben a gyártó üzletpolitikája a megállapodás részévé vált volna. Mindazonáltal, mivel mind a Törvényszék, mind az Európai Bíróság vitatta a Bizottság azon álláspontját, hogy a gyártó egyoldalú felhívása a felek „folyamatos üzleti kapcsolatának” részévé vált volna, a Bizottság azzal, hogy elmulasztotta megvizsgálni, vajon a kereskedők magatartása ténylegesen megfelelt-e a gyártó elvárásainak, megpecsételte a határozat sorsát.

A Törvényszék megállapította, hogy „a megállapodás (...) fogalmának középpontjában legalább két fél akarat-egysége áll, amelynek kifejezési formája nem lényeges, feltéve hogy az a felek szándékát hűen tükrözi”.<sup>36</sup> Míg a 101. cikk nem vonatkozik az egyoldalú magatartásra,

*el kell különíteni azokat az eseteket, amelyekben valamely vállalkozás valóban egyoldalú intézkedést tett valamely más vállalkozás kifejezett vagy hallgatóságos részvétele nélkül, azoktól az esetektől, amelyekben az egyoldalú jelleg kizárólag látszólagos. Míg az előbbi nem tartozik az EK 81. cikk (1) bekezdésének [jelenleg EUMSZ 101. cikk (1) bekezdés] hatálya alá, az utóbbit vállalkozások közötti megállapodásnak kell tekinteni, amely így a fenti cikk hatálya alá tartozik. Ez az eset áll fenn különösen akkor, ha a gyártó által a kereskedőivel fennálló szerződéses viszony keretében látszólag egyoldalúan elfogadott versenykorlátozó magatartások és intézkedések e kereskedők legalább hallgatóságos támogatását élvezik.*<sup>37</sup>

A Törvényszék a megállapodás létrejöttének mindkét fenti elméletét vizsgálta. Megállapította, hogy a „folyamatos üzleti kapcsolat” elmélete csak akkor alkalmazandó, ha az üzleti viszony csontvázát jelentő keretmegállapodás ténylegesen felhatalmazza a gyártót arra, hogy a felek közötti üzleti viszonyt egyoldalú döntésekkel alakítsa.

*[V]alamely szerződéses fejleményt előre elfogadottnak lehet tekinteni a forgalmazási szerződés aláírásával, amennyiben ez jogszerű szerződéses módosítást jelent, amelyet a szerződés előre tartalmazott, vagy amelyet a márkakereskedő a kereskedelmi szokások vagy a jogszabályok alapján nem utasíthat vissza. Ezzel szemben nem*

*elfogadható az, hogy egy jogsértő fejlemény előre elfogadottnak legyen tekinthető a jogszerű forgalmazási szerződés aláírásával. Ebben az esetben a jogsértő fejlemény elfogadására csak azt követően kerülhet sor, hogy a márkakereskedő tudomást szerez a gyártó által tervezett fejleményről.*<sup>38</sup>

A Törvényszék szerint a forgalmazási megállapodás nem hatalmazta fel a gyártót a felek közötti konszenzuális viszony kiegészítésére. Mindazonáltal a Törvényszék egy új megközelítést követett ebben a vonatkozásban: vizsgálta a felhatalmazás kérdését, azonban nem általában, hanem a kérdéses forgalmazási megállapodás összefüggésében. Ezzel arra utalt: követelmény, hogy a forgalmazási megállapodás ténylegesen hatalmazza a gyártót a megállapodás kiegészítésére. Önmagában egy olyan keretmegállapodás, amely folyamatos üzleti viszonyt hoz létre, nem elegendő ahhoz, hogy az egyoldalúan kifejezett üzletpolitikát a felek tartós jogviszonyának részévé tegye. Annak konkludálása után, hogy a keretmegállapodás nem tartalmazott ilyen felhatalmazást, a Törvényszék tovább haladt a „hallgatóságos elfogadás” elmélet alapján – vagy, hogy pontosak legyünk – tovább haladt volna, mivel – tekintettel arra, hogy ebben a vonatkozásban semmilyen vizsgálatot nem végeztek – a Bizottság nem bizonyította, hogy a kárhozottatott felhívást a gyakorlatban követték volna.<sup>39</sup> Az Európai Bíróság, bizonyos korrekciókkal, megerősítette a Törvényszék megközelítését, megismételve a Törvényszék legfontosabb megállapításait.

*A felek akarata az adott forgalmazási szerződés rendelkezéseiből és a felek magatartásából következik, különösen a kereskedőnek a gyártó felhívásával való hallgatóságos egyetértéséből (...). A jelen ügyben az előbbi esetet illetően a Bizottság csak a kérdéses forgalmazási szerződés rendelkezéseiből következtetett a felek akarategységére. Az Elsőfokú Bíróságnak ezután azt kellett megvizsgálnia – amit meg is tett – hogy a forgalmazási szerződés kifejezetten rendelkezik-e a vitatott felhívásokról, vagy legalábbis annak rendelkezései felhatalmazzák-e a gépjárműgyártót arra, hogy ilyen felhívásokat bocsásson ki.*<sup>40</sup>

Az Európai Bíróság egyetértett a Törvényszékkel abban, hogy a „folyamatos üzleti kapcsolat” elmélet alkalmazása annak meghatározását követeli meg, hogy „a vitatott felszólítások a Volkswagen és a kereskedői közötti kereskedelmi viszonyok összességének részét képezték-e, az Elsőfokú Bíróságnak azt kellett megvizsgálnia, hogy ezeket a forgalmazási szerződés rendelkezései lehetővé tették-e, figyelembe véve az ezen szerződés által követett célt és a szerződés megkötésének gazdasági és jogi hátterét.”<sup>41</sup> A Bíróság ugyancsak megerősítette a Törvényszék megközelítését, hogy a „szer-

36 T-208/01. sz., Volkswagen kontra Bizottság ügyben hozott ítélet (EBHT 2003., II-5141. o.), 32. pont.

37 35. pont.

38 45. pont. Lásd: 45–46. és 61–63. pont.

39 38. pont.

40 39–40. pont.

41 48. pont.

ződés konkrét vizsgálat[át]” kell elvégezni,<sup>42</sup> megállapítva, hogy a Törvényszék „helyesen támaszkodott a forgalmazási szerződés rendelkezésének szövegezésére”<sup>43,44</sup>.

Az Európai Bíróság egy vonatkozásban finomította a Törvényszék ítéletét. A Bíróság megjegyezte, hogy

*a Bíróság ítélkezési gyakorlatából nem következik az, hogy a szerződéses rendelkezések versenyjoggal való összeegyeztethetősége vagy annak hiánya szükségszerűen döntő ezen vizsgálat keretében. Következésképpen az Elsőfokú Bíróság tévesen alkalmazta a jogot azzal, hogy a megtámadott ítélet 45. és 46. pontjában kimondta, hogy a versenyjognak megfelelő rendelkezéseket nem lehet úgy tekinteni, hogy azok megengedik a versenyjoggal ellentétes felhívások megtételét. Nem lehet kizárni annak lehetőségét, hogy a versenyjoggal ellentétes felhívást a forgalmazási szerződés látszólag semleges rendelkezései által megengedettnek kell tekinteni. Következésképpen az Elsőfokú Bíróság nem mellőzhette téves jogalkalmazás nélkül a forgalmazási szerződés rendelkezéseinek esetről esetre történő vizsgálatát, figyelembe véve adott esetben minden releváns tényezőt, mint például a szerződés célját és a szerződés megkötésének gazdasági és jogi hátterét.*<sup>45</sup>

A Törvényszékhez hasonlóan, az Európai Bíróság nem vizsgálta a hallgatólagos elfogadás kérdését, megismételve az előbbi által alkalmazott érveket.

*A második esetben, vagyis releváns szerződéses rendelkezések hiányában, az EK 81. cikk (1) bekezdése [EUMSZ 101. cikk (1) bekezdés] szerinti megállapodás fennállásának előfeltétele az, hogy a kereskedő kifejezetten vagy hallgatólagosan egyetértsen a gépjárműgyártó által elfogadott intézkedéssel (...). Mivel a jelen ügyben a Bizottság nem hivatkozott a kereskedők kifejezett vagy hallgatólagos beleegyezésére, a második lehetőség nem releváns a jelen eljárás keretében.*<sup>46</sup>

A kérdés még mindig nyitott: mi a jog állapota a *Bayer* és a *Volkswagen* ügy után? Annyi bizonyos, hogy ezek az ítéletek a korábbi joggyakorlat egyes elemeit felülírták. A *Bayer* ügy egyértelművé tette, hogy a gyártó valódi egyoldalú cselekménye nem tartozik a 101. cikk alkalmazási körébe. Ezáltal a gyártó üzletpolitikájának azok az elemei, amelyek nem kívánják meg a forgalmazók követő magatartását, elkerülhetik

a 101. cikk szerinti vizsgálatot. Az Európai Bíróság a *Bayer* ügyben azt is világossá tette, hogy a forgalmazók pusztán hallgatása nem tekinthető elfogadásnak. Az utóbbi tételt a Bíróság a *Volkswagen* ügyben is megerősítette. Emellett a *Volkswagen* ügyben a Bíróság továbbment, és túllépett a *Bayer* ügy tételein. Megállapította, hogy még ha a gyártó nem is akarja a választott üzletpolitikát egyoldalú magatartással végrehajtani vagy nincs lehetősége arra, hogy a kereskedőkre egy meghatározott magatartást kényszerítsen, csak akkor jön létre megállapodás, ha a felek között van egy korábban létező egyetértés, amely ténylegesen felhatalmazza a gyártót kötelező magatartásminták meghatározására, vagy a forgalmazók, akár hallgatólagosan, elfogadják a gyártó felhívását. Ebben a vonatkozásában a forgalmazók tényleges magatartását figyelembe lehet venni annak meghatározása érdekében, hogy vajon volt-e ilyen elfogadás.<sup>47</sup>

A „folyamatos üzleti kapcsolat” elmélet alkalmazhatósága a forgalmazási keretmegállapodás konkrét rendelkezéseinek elemzését kívánja meg, figyelembe véve annak jogi és gazdasági kontextusát. Az a tény, hogy létezik egy általános keretmegállapodás, messze nem elegendő. Szemben a korábbi joggyakorlattal, önmagában a forgalmazási keretmegállapodás megkötése még egy szelektív forgalmazási megállapodás esetén sem implikálja, hogy a forgalmazók felhatalmaznák a gyártót arra, hogy kötelező magatartási mintákat határozzon meg.<sup>48</sup> Éppen ellenkezőleg, a felhatalmazásnak ténylegesnek kell lennie, habár nem kell, hogy szükségszerűen kifejezett legyen; a hipotetikus vagy elképzelt felhatalmazás nem elegendő. A Törvényszék és az Európai Bíróság ítélete a *Volkswagen* ügyben különösen érdekesek az ingyenc versenyjogász számára, mivel a tényállás egy kizárólagos és szelektív forgalmazási rendszert érintett és az EU-bíróságok ebben a vonatkozásban állapították meg, hogy a felhatalmazásnak ténylegesnek kell lennie. Ugyanis az *AEG-Telefunken* és a *Ford-Werke AG and Ford of Europe Inc.* ügyek szelektív forgalmazási rendszerekkel foglalkoztak, amikor az „elképzelt felhatalmazás” elméletet kifejtették egy mesés fogalmi és logikai bravúrral. A *Volkswagen* ügy tényállásának tükrében azonban világos, hogy ez az ítélet nemcsak a szelektív forgalmazási megállapodásokra vonatkozik, hanem általában a forgalmazási rendszerekre.

Ebben a vonatkozásban utalni kell a Törvényszék *General Motors* ügyben<sup>49</sup> hozott ítéletére, amely úgy tűnik, szembe-

42 52. pont.

43 53. pont.

44 Az Európai Bíróság ítéletének 4. pontja foglalta össze a forgalmazási megállapodás releváns kikötéseit.

45 43–45. pont. Ugyanakkor, az Európai Bíróság azt is megállapította az 54. pontban, hogy ez a hiba nem befolyásolja a Törvényszék következtetésének megalapozottságát.

46 46–47. pont.

47 Ali NIKPAY–Lars KJØLBYE et al., *Chapter 3: Article 81, in The EC Law of Competition* § 3.76 (Jonathan FAULL–Ali NIKPAY ed., 2007). Lásd: T168/01. sz., *GlaxoSmithKline Services Unlimited kontra Bizottság* ügyben hozott ítélet (EBHT 2006., II-2969. o.), 83. pont. Lásd továbbá: Ali NIKPAY–Lars KJØLBYE et al., *Chapter 3: Article 81, in The EC Law of Competition* § 3.82 (Jonathan FAULL–Ali NIKPAY ed., 2007).

48 Lásd: T-208/01. sz., *Volkswagen kontra Bizottság* ügyben hozott ítélet (EBHT 2003., II5141. o.), 47. pont. Mario FILIPPONI–Luc PEEPERKORN et al., *Chapter 9: Vertical Agreements, in The EC Law of Competition* § 9.30 (Jonathan FAULL–Ali NIKPAY ed., 2007); Vivien ROSE–Peter ROTH, *Article 81(1), in Bellamy & Child’s European Community Law of Competition* § 2.025 (Peter Roth – Vivien Rose ed., 2008).

49 T-368/00. sz., *General Motors Nederland BV és Opel Nederland BV kontra Bizottság* ügyben hozott ítélet (EBHT 2003., II-4491. o.); C-551/03. sz., *General Motors BV, korábban General Motors Nederland BV és Opel Nederland BV kontra Bizottság* ügyben hozott ítélet (EBHT 2006., I-3173. o.).

megy az előző európai bírósági gyakorlattal, ezért kérdéses precedens értéket képvisel. Habár a Törvényszék ítélete a jogorvoslati eljárás során elérte az Európai Bíróságot, a fellebbező fél meglepő módon nem vetette fel a megállapodás hiányának kérdését; így a Bíróságnak nem volt lehetősége álláspontja kifejtésére. A *General Motors* ügyben a gyártó, többek között, kizárta az exporteladásokat a bónuszrendszerből. A Törvényszék által megerősített bizottsági határozat ezt a magatartást megállapodásnak minősítette a „folyamatos üzleti kapcsolat” elméletnek megfelelően.<sup>50</sup>

## 2. A Sherman Act 1. szakaszának alkalmazási köre: szerződés, társulás és összeesküvés

Az amerikai antitröszt jog, az európai versenyjoghoz hasonlóan, szintén rögzös utat járt végig annak érdekében, hogy a „megállapodás” számára egy működőképes meghatározást alkosson; sajnos hasonló sikertelenséggel. Mindazonáltal az amerikai bíróságok kiindulópontja teljesen más, sőt épp az ellenkező, volt. A *Colgate* ügyben<sup>51</sup> az Egyesült Államok Legfelsőbb Bírósága (továbbiakban: Legfelsőbb Bíróság) kinyilvánította, hogy az egyoldalú magatartás, amely *per definitionem* nem tartozik a Sherman Act 1. szakaszának (továbbiakban: 1. szakasz) alkalmazási körébe, átfogja azokat a helyzeteket, ahol a gyártó általános nyilatkozattal jelzi a nyilvánosság felé, hogy a forgalmazók részéről milyen magatartást remél, ebben az esetben a viszonteladási árral kapcsolatban, és megszünteti az üzleti kapcsolatot azokkal a kereskedőkkel, amelyek nem felelnek meg ezeknek az elvárásoknak. Ez a nagyon tág cselekvési szabadság nyilvánvalóan léket üt a *per se* jogellenesség hájóján a vertikális kapcsolatok tekintetében, mivel a vertikális korlátozásokkal kapcsolatos minden tilalmat könnyen kijátszhatóvá tesz.<sup>52</sup> Ezért a Legfelsőbb Bíróság a későbbiekben megpróbálta korlátozni a *Colgate* kivétel eredetileg nagyon tág alkalmazási körét, amely teljes bizonytalansághoz és homályossághoz vezetett. Bárhogy is legyen, a bírósági joggyakorlat a megállapodás fogalmának egyre tágabb megközelítése irányába mozdult el. Mindazonáltal a helyzet nyilvánvaló túlegyszerősítése lenne, ha azt mondanánk, hogy az amerikai antitröszt és az európai versenyjog a középúton találkoznak.

Bár a Sherman Act 2. szakasza (továbbiakban: 2. szakasz) szerinti monopolizációra vonatkozó tanulmányok és fejezetek idézik, a *Colgate* ügy egy valódi 1. szakasszal kapcsolatos ügy volt. Az alperes *Colgate & Co* szappan- és toalett-termékek gyártásával és értékesítésével foglalkozott

az Egyesült Államok területén. *Colgate* azt akarta, hogy termékei viszonteladási ára egységes legyen és leveleket, telegramokat és listákat köröztetett, amelyek egységes árak alkalmazását javasolták. Sürgette a kereskedőket, hogy tartásuk be ezeket az árakat és jelezte számukra, hogy nem szállít olyanoknak, akik nem tartják be ezt az árpolitikát; és *Colgate* valóban elzárkózott a további szállítóktól azon kereskedők vonatkozásába, amelyek eltértek az árlistáktól. A Legfelsőbb Bíróság a kereskedő cselekvési szabadságából indult ki és megállapította: az egyoldalú magatartás alapvetően nem tartozik az 1. szakasz alkalmazási körébe, és a gyártó jogosult előzetesen kinyilvánítani, hogy nem fog szállítani azoknak a viszonteladóknak, amelyek nem követik az ajánlott árlistákat, valamint megszakítani az üzleti kapcsolatokat azokkal a kereskedőkkel, amelyek nem tartják be az ajánlott árakat.<sup>53</sup> A Legfelsőbb Bíróság szerint addig, amíg nem áll fenn monopolizációra irányuló cél, egy vállalkozás szerződési szabadsága nem korlátozható, hanem szabadon választhatja meg szerződő partnereit.<sup>54</sup> A Sherman Act célja a monopoliumok és a kartellek létrejöttének megakadályozása. Nem célja azonban, hogy a piaci szereplők magatartását más vonatkozásban korlátozza. Az a tény, hogy *Colgate* kihasználta piaci lehetőségeit és korlátozta a versenyt a termelési-forgalmazási lánc alsóbb szintjén, így jelentős árnövekedést okozva, nem tette magatartását jogellenessé.

*Monopólium létrehozására vagy fenntartására irányuló szándék hiányában a Sherman Act nem korlátozza egy teljes mértékben magánüzlettel foglalkozó kereskedő vagy gyártó régóta elismert jogát arra, hogy szabadon gyakorolja a saját független diszkrecionális döntési jogát azon felek tekintetében, akikkel üzletet akar kötni; és természetesen előre kinyilváníthatja azokat a körülményeket, amelyek esetén meg fogja tagadni a szállítást. A kereskedő vagy a gyártó (...) teljes mértékben magánüzlettel foglalkozik, és annak szállít, akinek akar.*<sup>55</sup>

A *Colgate* ügy *ratio decidencijét* a későbbiekben számos vonatkozásban korlátozták. Egyértelmű volt, hogy a *Colgate* privilégium eszközként szolgálhat a viszonteladási ár rögzítése (továbbiakban: VÁR) *per se* jogellenességének megkerülésére. Az egyoldalúság leple, amennyiben rava-szul szövik, elfedhet egy viszonteladási árat rögzítő rendszert. Ezt a veszély kezelni kellett, és mivel a Legfelsőbb Bíróság elutasította a *Colgate* ítélet érvénytelenítését, meg kellett teremteni az összhangot a kereskedő üzleti partnerek kiválasztására vonatkozó ősi joga és az 1. szakasz szerinti tilalom között. A *Colgate* ítélet magvát jelenti az a tétel,

50 98. pont.

51 *United State v Colgate & Co.*, 250 U.S. 300 (1919).

52 Ez a hajó időközben elsüllyedt. A *Leegin* ügyben a Legfelsőbb Bíróság felszámolta a *per se* tilalom utolsó fellegetvárát is a vertikális kapcsolatokban. Lásd NAGY Csongor István, *Mégiscsak lehet viszonteladási árat kikötni?*, 19 (5) *Gazdaság és Jog* 8–12. (2008).

53 250 U.S. 300.

54 Lásd: Csongor István NAGY, *Refusal to Deal and the Doctrine of Essential Facilities in US and EC competition law: a Comparative Perspective and a Proposal for a Workable Analytical Framework*, 32(5) *European Law Review* 664, 667 (2007).

55 *United State v Colgate & Co.*, 250 U.S. 300, 307 (1919). Ki kell azonban emelni, hogy a vád csak *Colgate & Co.* ellen irányult, és nem tartalmazott utalást monopolizációra, hanem kizárólag a versenykorlátozó megállapodás jogalapjára hivatkozott. *United State v Colgate & Co.*, 250 U.S. 302 (1919).

hogy nincs antitroszt jogi jogsértés, amennyiben a gyártó nyilatkozatot tesz a nyilvánosság felé, meghatározva az általa előnyben részesített árakat, és egyszerűen megtagadja azon forgalmazók ellátását, amelyek nem tartják be ezeket az árlistákat. Ugyanakkor, amennyiben a gyártó ennél tovább megy, magatartása az 1. szakasz alkalmazási körébe eshet. Ennek megfelelően felmerül a kérdés: miként határozzuk meg a „hirdetmény/elutasítás plusz”<sup>56</sup> helyzeteket, és hogyan kellene elhatárolni őket az egyszerű „hirdetmény/elutasítás” helyzetektől?

Mielőtt megvizsgálánk a *Colgate* ügy határait kifejtő későbbi esetjogot, előre kell bocsátani a joggyakorlat egyik alapvető jellemzőjét. A Chicagói iskolába tartozó elméletek, amelyek a VÁR számos legitím indokát adják, úgy tűnik, hogy felébresztették a Legfelsőbb Bíróság szimpátiáját az ilyen rendszerekkel szemben. Habár a Legfelsőbb Bíróság majdnem egy évszázadon keresztül elutasította a *Dr. Miles* ítélet érvénytelenítését, a VÁR-megállapodásokkal kapcsolatos megközelítést bevallottan átítták a Chicagói iskola elméletei, aminek következtében visszafogottabb megközelítést alkalmazott.<sup>57</sup>

Ennek következménye az a tétel, hogy bár egy megállapodást mind explicite, mind implicite meg lehet kötni, egy VÁR-megállapodás csak akkor jön létre, ha a felek között kifejezetten az árra vonatkozóan konszenzus áll fenn. Egy forgalmazó kizárása azért, mert az árengedményeket adott, nem minősül VÁR-megállapodásnak. Nem beszélhetünk automatikusan VÁR-megállapodásról akkor sem, ha a forgalmazó kizárására egy másik kereskedő panasa után kerül sor. Amennyiben „A” forgalmazó sürgeti a gyártót, hogy szüntesse meg „B” forgalmazó ellátását, és a gyártó ennek megfelelően cselekszik, „A” és a gyártó közötti megállapodás az árengedményeket adó forgalmazó forgalmazási jogának megszüntetésére irányul, és nem a viszonteladási árak fenntartására; ugyanakkor egy ilyen helyzet egyike lehet a VÁR-ra utaló körülményeknek. Mivel a viszonteladási ár és a minimális viszonteladási ár rögzítése, az azóta érvénytelenített *Dr. Miles* ítélet értelmében, *per se* jogellenes volt, a „megszüntetésre irányuló megállapodások” kivonása a VÁR köréből és azok egy lehetőség szerint független megállapodásként való meghatározása ezeket a megállapodásokat a *rule of reason* dobozba emelte át.

A *Monsanto* ítéletben a Legfelsőbb Bíróság a megállapodás következő általános meghatározását adta.

*A megfelelő standard szerint olyan bizonyíték kell fennálljon, amely kizárja a független cselekvés lehetőségét a gyártó és a forgalmazó részéről. Azaz olyan közvet-*

*len vagy közvetett bizonyítéknak kell fennállni, amely egyszerűen bizonyítja, hogy a gyártó és mások tudatosan elkötelezték magukat egy közös rendszer mellett, amely jogellenes cél elérésére irányult.*<sup>58</sup>

### 2.1. A körülményekből következő megállapodások: a követő végrehajtás nem elegendő

Két évvel a *Colgate* ügy után a Legfelsőbb Bíróság a *Cudahy* ügyben<sup>59</sup> egy olyan tényállással került szembe, amely az egész „megállapodás” probléma magvát érintette. A *Colgate* ügy után egyértelmű volt, hogy a kifejezett megállapodások, akár írásbeliek, akár szóbeliek, az 1. szakasz alkalmazási körébe tartoznak,<sup>60</sup> sőt mi több, az is világos volt, hogy a ráutaló magatartással kötött megállapodások is ide sorolhatók. Kétséges volt azonban, hogy az utóbbi mit is jelent. Egy megállapodásra a felek magatartásából két módon következtethetünk. Egyrészt, az egyik fél, tipikusan a gyártó, felhívását nem írásban vagy szóban, hanem ráutaló magatartással fogadják el, amelynek címzettje a felhívást tevő fél: a forgalmazó fejet hajt a gyártó szóban kifejtett terve előtt. Ez az eset nyilvánvalóan az 1. szakasz alkalmazási körébe tartozik. Másrészt, a forgalmazó anélkül csatlakozhat, hogy egy szót is mondana, vagy bármilyen szándékjelzést tenne a gyártó irányába: egyszerűen azzal, hogy azt teszi, amire megkérték. Így megállapodásnak minősülhet, ha a gyártó kifejezi, hogy 10%-os árnövekedést szeretne viszonteladási szinten, és másnap az árak, bár „véletlenül”, de növekednek. A *Cudahy* ügyben a Legfelsőbb Bíróság úgy tűnik, hogy a megállapodás fogalmát szűken értelmezte, ami nem meglepő, tekintetbe véve, hogy másképp kérdésessé tette volna a *Colgate* ügy relevanciáját. A Bíróság megállapította, hogy bár megállapodás fennállására a magatartások folyamából és más körülményekből is lehet következtetni,<sup>61</sup> amint a gyártó magatartását *Colgate* típusú egyoldalúság jellemzi, az 1. szakasz megsértésének megállapításához nem elegendő önmagában annak bizonyítása, hogy a forgalmazók a gyakorlatban a gyártó óhajának megfelelően cselekedtek. Ha a gyártó üzletpolitikájának kinyilvánítására és a renitens kereskedők kizárására korlátozza tevékenységét, az 1. szakasz értelmében nem áll fenn megállapodás még akkor sem, ha bizonyítják, hogy az összes forgalmazó követte a gyártó felhívását. Ebben a tekintetben irreleváns, hogy a forgalmazók nem fejezték ki egyet nem értésüket a gyártó üzleti tervével kapcsolatban, vagy az előbbieket figyelmét több alkalommal felhívták az üzleti tervre vonatkozóan.<sup>62</sup>

Az előző megközelítés megerősítésre került a *Monsanto* ügyben<sup>63</sup>, ahol a Legfelsőbb Bíróság megállapította: „a gyártó előre kinyilváníthatja viszonteladási árait, és eluta-

56 *Russell Stover Candies, Inc. v FTC*, 718 F.2d 256 (1983).

57 Lásd: *Monsanto Co. v Spray-Rite Service Corp.*, 465 U.S. 752, 762–763. (1984).

58 Uo. 768.

59 *Frey & Son v Cudahy Packing Co.*, 256 U.S. 208, 41 S.Ct. 451 (1921).

60 Lásd: *U.S. v A. Schrader's Son*, 252 U.S. 85, 40 S.Ct. 251 (1920).

61 *Frey & Son v Cudahy Packing Co.*, 256 U.S. 208, 41 S.Ct. 451, 451–452 (1921).

62 *Theatre Enterprises, Inc. v Paramount Film Distributing Corp.*, 346 U.S. 537, 540–541 (1954). Lásd: *Klein v American Luggage Works, Inc.*, 323 F.2d 787, 791 (1963). Vö. *Black Gold, Ltd. v Rockwool Industries, Inc.*, 729 F.2d 676, 685–687 (1984).

63 *Monsanto Co. v Spray-Rite Service Corp.*, 465 U.S. 752 (1984).

síthatja a szerződéskötést azokkal szemben, akik ezt nem tartják be. És a forgalmazó szabadon elfogadhatja a gyártó követelését annak érdekében, hogy ne zárják ki”.<sup>64</sup> Érdemes megjegyezni, hogy a *Russell Stover* ügyben a fellebbviteli bíróság felmentette a gyártót egy olyan esetben, ahol a forgalmazók 97,4%-a alkalmazkodott a kihirdetett minimális árakhoz, noha a gyártó nem ment túl a minimális árak egyoldalú kinyilvánításán, és az árengedményt adók következetes kikapcsolásán.<sup>65</sup>

A megállapodás fogalmának fenti szűk felfogása az 1. szakasszal szemben immunitást élvező egyoldalúság birodalmát rendkívül kitérítette. Mindazonáltal a bíróságok ezt követő joggyakorlatának tükrében úgy tűnik, hogy a megállapodás fogalma visszafoglalt néhány grófságot az egyoldalúság birodalmából.

## 2.2. A nagykereskedőket fel lehet hívni arra, hogy ne adjanak árengedményt, azonban nem lehet őket felszólítani arra, hogy kapcsolják ki az árengedményt adókat

A *Beech-Nut Packing*<sup>66</sup> ügyben a Legfelsőbb Bíróság megállapította: „hirdetmény/elutasítás plusz” helyzet áll fenn, és ezért túlmutat a *Colgate* ügy körén, ha a gyártó elutasítja olyan nagykereskedők ellátását, amelyek nem tagadják meg a szállítást a gyártói árlistát nem alkalmazó kiskereskedőktől. Itt a „plusz” elem abban a körülményben rejlett, hogy a nagykereskedők involválódtak, habár a gyártó és a nagykereskedők közötti viszonyt úgy tűnik, hogy a *Colgate* típusú egyoldalúság jellemezte. Mindazonáltal a Bíróság elítélte a kiskereskedőkkel szembeni gyártói magatartást azon ténynél fogva, hogy az utóbbi egyoldalú nyilatkozatot tett a nagykereskedőkkel szemben és megkérte őket, hogy ne árusítsanak a renitens kiskereskedők részére, és megszakította az üzleti viszonyt azokkal a nagykereskedőkkel, akik nem az óhajtott módon viselkedtek, míg a nagykereskedők ennek megfelelően cselekedtek. A határozat elsősorban hatásalapú érveken alapult. Leegyszerűsítve: a Bíróság azt mondta, hogy ugyan a gyártó cselekménye nem minősült megállapodásnak, ugyanolyan hatásai vannak, mintha megállapodás lenne, így ezt a magatartást el kell ítélni.

*Egy ilyen magatartási folyamatból a bíróság arra következtethet – sőt, valójában nem is tudja elkerülni azt a következtetést –, hogy a kiskereskedők közötti versenyt gyakorlatilag elnyomták, mivel a társaság termékeivel foglalkozó összes vállalkozási tevékenység az ajánlott árakon történő értékesítésre korlátozódott. (...) Ugyan-*

*csak nem cáfolja ezt a következtetést az a konklúzió (...), hogy a társaság értékesítési magatartása nem hoz létre olyan szerződést vagy szerződéseket, amelyekben a viszonteladási árat rögzítenék, megkötnék vagy érvényesítenék. A megállapításra került specifikus tények azt mutatják, hogy a versenyszabadság elnyomása a társaság forgalmazói és ügyfelei közötti együttműködés biztosításával valósult meg, amely ugyanannyira hatásos volt, mint az ugyanezen célra irányuló kifejezett vagy hallgatólagos megállapodásoknak. Ezen módszerek révén a társaság számára, bár termékeit a számára kielégítő ár mellett értékesítette, lehetővé vált a verseny megakadályozása az árakkal kapcsolatos további rendelkezés során azáltal, hogy mindenkit, aki nem az általa rögzített áron értékesített, elzárt az áru beszerzésétől.*<sup>67</sup>

Hasonló tényállással találkozott a bíróság a *Bausch & Lomb* ügyben<sup>68</sup>, ahol a Legfelsőbb Bíróság megerősítette a *Beech-Nut Packing* ítéletet.

*Miként a Beech Nut ügyben, ebben az esetben is többről van szó, minthogy a nagykereskedők elfogadták Soft-Lite közzé tett kiskereskedelmi árlistáját. A nagykereskedők elfogadták a Soft-Lite által felajánlott forgalmazási tervet azáltal, hogy az árakkal, az eladások korlátozásával a kiskereskedelmi licenciába vevők részére és a kiskereskedelmi licenciába vevők megerősítésével kapcsolatban együttműködtek. Ez elegendő. (...) Eddig, ami a nagykereskedőket illeti, Soft-Lite, tisztviselői és legalább néhány kereskedő összeesküdt és összefogott egymással annak érdekében, hogy kiválasztott nagykereskedők Soft-Lite termékek alforgalmazóiként történő megjelenésével, a viszonteladási árak rögzítésével, és azzal korlátozzák a kereskedelmet, hogy a nagykereskedők ügyfeleit a nagykereskedők által ajánlott azon kereskedőkre korlátozták, akiket Soft-Line megerősített – mindezt a Sherman Act megsértésével. (...) Lényegtelen, hogy ezt az összeesküvést vagy társulást vajon a nagykereskedők megállapodásával vagy egyetértésével érték el, amelyhez a megvalósítással kapcsolatos segítség kapcsolódott.*<sup>69</sup>

A *Beech-Nut Packing* megközelítést ugyancsak megerősítették és tovább részletezték a *Parke Davis* ügyben<sup>70</sup>, ahol a Legfelsőbb Bíróság újra megállapította: a gyártó elveszti a *Colgate* ítélet által biztosított védelmet, ha felhívja a nagykereskedőit az árengedményt adó kiskereskedőkkel fennálló kapcsolatok megszüntetésére, és az előbbieket ezt ténylegesen megteszik<sup>71</sup>, még akkor is, ha a gyártó nagyke-

64 Uo. 761.

65 *Russell Stover Candies, Inc. v FTC*, 718 F.2d 256, 257 (1983).

66 *FTC v Beech-Nut Packing Co.*, 257 U.S. 441 (1922).

67 Uo. 455.

68 *U.S. v Bausch & Lomb Optical Co.*, 321 U.S. 707 (1944).

69 Uo. 723.

70 *U.S. v Parke, Davis & Co.*, 362 U.S. 29 (1960).

71 Hangsúlyozni kell, hogy a Bíróság nem utalt arra, hogy a nagykereskedők tényleges hozzájárulása követelmény lenne; a fenti ügyekben azonban (*Beech-Nut Packing*, *Bausch & Lomb* és *Parke Davis*) a nagykereskedők ténylegesen ekként cselekedtek.

reskedőkkel szembeni magatartását a *Colgate* típusú egyoldalúság jellemzi.

*Park Davis nem elégedett meg a kiskereskedelmi árakkal kapcsolatos politika kinyilvánításával, és ezt követően azazal, hogy egyszerűen megtagadja üzleti viszony fenntartását olyan kiskereskedőkkel, amelyek nem vették figyelembe ezt a politikát. (...). Bár Park Davis által eredetileg a nagykereskedők vonatkozásában kinyilvánított politika a Colgate ügy alapján nem sértené a Sherman Act-et, amennyiben annak magatartása ennek alapján, minden tovább nélkül, egyszerű elutasításnak minősülne az üzleti kapcsolat fenntartására azon nagykereskedőkkel, amelyek nem tartották tiszteletben a nagykereskedők nettó árlistáját, az egész politikát megmérgezte a „jogellenesség bűne”, (...), amikor ezt Park Davis eszközként használta fel arra, hogy a nagykereskedőknek a programban való részvételét megszerezze annak érdekében, hogy a kiskereskedők csatlakozását az ajánlott kiskereskedelmi árakhoz megvalósítsa.<sup>72</sup>*

Érdekes módon a Bíróság indokolása feltárta a jogelvi, kissé transzcendens természetű, és egy ősi alapszabadságot védő *Colgate* doktrína és a hatások közgazdasági értékelése közötti feszültséget. Ugyan a Bíróság elutasította a *Colgate* ítéletet érvénytelenítését, megpróbált olyan messzire menni, amennyire csak lehetett, anélkül, hogy a fenti szabadság magvát megsemmisítette volna.

*Tény és való, amennyiben mindegyik ügyfél, habár csak és kizárólag a gyártó kinyilvánított üzletpolitikája miatt teszi, egymástól függetlenül úgy dönt, hogy figyelembe veszi a meghatározott viszonteladási árakat, ugyanazok a gazdasági hatások merülnek fel, mint amelyeket a tiltott megállapodás az árverseny elnyomásával okoz. Ameddig a Colgate ítéletet nem érvénytelenítik, ezt az eredményt el kell fogadni, de csak akkor, ha ez pusztán a szállítás megtagadásának következménye, amelynek során a gyártó »szabadon gyakorolja saját független diszkrécióját arra vonatkozóan, hogy kikkel akar szerződés kötni.« (...) Amikor a gyártó cselekménye, ahogy itt, túlmegy az üzletpolitika pusztán kinyilatkoztatásán és a szerződéskötéstől való egyszerű elzárkózáson, és más eszközöket is alkalmaz, amelyek a kiskereskedelmi áraknak való megfelelést eredményezik, ez a kiegyenlítő megfontolás már nincs jelen, és ezért egy olyan társulást eredményez, amely sérti a Sherman Act-et. Így azt, hogy vajon egy jogellenes társulás vagy összeesküvés bizonyított-e, annak tükrében kell megítélni, hogy a felek valójában mit tettek és nem azáltal, hogy milyen szavakat használtak.<sup>73</sup>*

Az előbbi föltárja, hogy a Bizottság megkísérelte összebékíteni a hatásalapú (egészséges) gazdasági megfontolásokat azzal a joggal, amely nem közgazdasági indokok, hanem tradíció révén vált az antitröszt jog részévé. Mindazonáltal a fenti összebékítéssel az a probléma, hogy amennyiben a nagykereskedőket egyoldalúan fölhívják a renitens kiskereskedők ellátásának megtagadására, az semmivel sem kevésbé hatékony, mint ha a gyártó egyoldalúan utasítaná el a kiskereskedők ellátását. Ennek megfelelően a hatások szempontjából nincs különbség a *Colgate* ügyben immunisnak tekintett magatartás és azon helyzet között, amelyet a *Beech-Nut Packing* ügyben elmarasztaltak. Az egyetlen különbség, hogy az első ügyben a gyártó közvetlenül értékesít a kiskereskedőknek, míg az utóbbiban nagykereskedőket alkalmaz a kiskereskedők ellátása érdekében. Az antitröszt jog szempontjából azonban a forgalmazási rendszer rétegződésének nem lenne szabad, hogy jelentősége legyen. A gyártó arra vonatkozó üzleti döntése, hogy vajon közvetlenül ad-e el a kiskereskedőknek, vagy inkább nagykereskedőket alkalmaz, ésszerű gazdasági megfontolásokon kellene, hogy alapuljon, és nem azon az óhajon, hogy elkerüljék az antitröszt jogot. A fenti formalista különbségtétel egy félrevezető ösztönzöt hoz létre: az antitröszt vizsgálat veszélye arra készítheti a gyártókat, hogy nem hatékony döntéseket hozzanak azáltal, hogy egy kétlépcsős forgalmazási rendszert építenek föl (gyártó-kiskereskedők) olyan esetekben is, ahol egy háromszintű rendszer (gyártó-nagykereskedők-kiskereskedők) hatékonyabb lenne. A *Leegin* ügyben azonban a Legfelsőbb Bíróság megállapította, hogy a VÁR-t a *rule of reason* alapján kell elemezni, és ezért a fenti probléma elvesztette gyakorlati jelentőségét:

### 2.3. Harmadik személy részvétele szintén megállapodást eredményez

Az *Albrecht* ügyben<sup>74</sup> – amely sokkal inkább arról ismeretes, hogy érvénytelenítette a maximális viszonteladási ár rögzítésének *per se* jogellenességét – a Legfelsőbb Bíróság a *Beech-Nut Packing* és a *Park Davis* ügyek tételeit általánosította: elmarasztalta a gyártó magatartását abban az esetben, amikor nem nagykereskedőket, hanem más versengő vállalkozásokat vont be stratégiája végrehajtásába. Miután a forgalmazó a javasolt maximális kiskereskedelmi áraknál magasabb árakat érvényesített, a folyóirat kiadója megbízott egy társaságot, hogy az előbbi ügyfeleitől megrendeléseket szerezzen, valamint ugyancsak megbízott egy másik társaságot azzal, hogy juttassa el a folyóiratokat a szolgáltatót váltó fogyasztókhoz. Az útvonalat átvevő fuvarozó tud-

72 *U.S. v Parke, Davis & Co.*, 362 U.S. 29, 45–46 (1960). Az elsőfokú bíróság (District Court) a *Dart Drug* ügyben hozott ítéletében úgy találta, hogy nem áll fenn az antitröszt szabályok megsértése, amennyiben a gyártó felhívását, illetve elutasítását közvetlenül a kiskereskedőknek címezték, anélkül, hogy a nagykereskedőket „hírkökként” használták volna. A Bíróság megállapította, hogy a *Colgate* elv minden korlátozása ellenére továbbra is érvényesül, amennyiben megtagadják egy olyan ügyfél ellátását, aki nem a gyártó által javasolt áron értékesít; ez a Sherman Act alapján megengedett. Ebből a tételből következik, hogy egy ügyfél ellátásának egyszerű megtagadása, bármilyen célból vagy okból, megengedett, feltéve, hogy nem áll fenn törekvés arra vonatkozóan, hogy másokat is erre a magatartásra rávegyenek. *Dart Drug Corp. v Parke, Davis & Co.*, 221 F.Supp. 948, 949–950 (1963), aff'd 344 F.2d 173 (1965).

73 *U.S. v Parke, Davis & Co.*, 362 U.S. 29, 43–44 (1960).

74 *Albrecht v Herald Co.*, 390 U.S. 145 (1968).

ta, hogy „az alperes nem tolerálná a túlárazást és (...) [megértette], hogy esetlegesen vissza kellene adnia az útvonalat, amennyiben a felperes megszüntetné árazási gyakorlatát.”<sup>75</sup> A Legfelsőbb Bíróság, a *Park Davis* ügy alapján arra a következtetésre jutott, hogy a kiadó, a megrendeléseket összegyűjtő társaság és a fuvarozó megállapodást kötöttek:

*Ha összeesküvés jött létre akkor, amikor Park Davis megfenyegette a nagykereskedőit, hogy megszünteti a szerződésüket, hacsak nem helyeznek nyomást a kiskereskedőikre, akkor kétségtelen, hogy összeesküvés merült fel az alperesek, Milne és Kroner, között, amelynek célja, hogy a felperest a reklámozott kiskereskedelmi árak megtartására kényszerítsék.*<sup>76</sup>

#### 2.4. A panaszkodó forgalmazó problémája

A szerződéskötéstől való elzárkózás fegyelmezési intézkedésként való alkalmazásának tipikus esete vertikális kontextusban, amikor a forgalmazási jog megszüntetését megelőzi egy versengő forgalmazó panasz. Néhány évnyi bizonytalanság után a Legfelsőbb Bíróság végül a *Monsanto* ügyben<sup>77</sup> kifejtette véleményét ezzel a kérdéssel kapcsolatban: megállapította, hogy a panaszt követően történő megszüntetés önmagában nem elegendő a megállapodás létrejöttéhez. „Valamivel többre van szükség a panasz bizonyításánál. Olyan bizonyítékra van szükség, amely kizárja annak lehetőségét, hogy a gyártó és a rendszerben maradó forgalmazók egymástól függetlenül cselekedtek.”<sup>78</sup>

A Bíróság a fenti következtetést számos évrre alapította. Annak hangsúlyozását követően, hogy különbségek állnak fent az összehangolt és a független cselekvés között, a Legfelsőbb Bíróság különbséget tett a vertikális ár és nem-ár korlátozások között. Míg elismerte, hogy nem könnyű világos distinkciót tenni e két eset között, tekintettel arra, hogy azoknak gyakran ugyanaz a gazdasági hatása, a bíróság kiemelte, hogy a minősítést körültekintően kell elvégezni, figyelembe véve annak következményeit.<sup>79</sup> Ugyanis amikor a *Monsanto* ügyben ítélet született, a vertikális árkorlátozások *Dr. Miles* ügyben lefektetett *per se* jogellenessége még mindig érvényben volt; ezért jelentősége volt annak, hogy vajon egy megállapodást ár vagy nem-ár korlátozásnak tekintünk. Emellett a Bíróság megállapodással kapcsolatos fogalomalkotását úgy tűnik, hogy jelentős mértékben átítatta a potyautas elmélet és a VÁR iránti szimpátia; ugyanakkor ez a szimpátia nem volt elegendő ahhoz, hogy megdöntsön egy hosszú ideje fennálló precedenst.

*Önmagában az a tény, hogy a gyártó és annak forgalmazói folyamatosan kommunikálnak egymással az árak-*

*ról és a marketing stratégiáról, nem jelenti azt, hogy a forgalmazók ne hoznának független árazási döntéseket. A gyártó és annak forgalmazói legitím indokokkal rendelkeznek arra, hogy információt cseréljenek az árakkal és termékeik piaci fogadtatásával kapcsolatban. Emellett, a gyártó számára a forgalmazók viszonteladási árai különösen akkor lesznek nagyon fontosak, amikor megpróbál előmozdítani egy meghatározott marketing stratégiát egy gyakran költséges nem-ár korlátozásokról rendelkező megállapodás révén. A gyártó gyakran biztosítani akarja, hogy forgalmazói elegendő profitot keressenek az értékesítési programok fedezésére – úgy mint további értékesítési személyzet alkalmazása és képzése, vagy a termék technikai, műszaki jellemzőinek bemutatása –, és nem szeretné azt látni, hogy egy „potyautas” megzavarja ezt a helyzetet. (...) Így a gyártó viszonteladási árakkal kapcsolatosan érzett erős aggálya nem szükségszerűen jelenti azt, hogy többet tett volna, mint amit a Colgate doktrína megenged.*<sup>80</sup>

A Bíróság indokolásából kitűnik, hogy a megállapodás fogalmának „visszafogottabb” értelmezése érdekében ugyanazokat az érveket alkalmazták, mint amelyek alapján a vertikális nem-ár jellegű korlátozásokkal kapcsolatos *per se* jogellenességet a *Sylvania* ügyben feloldották. Úgy tűnik, hogy a bíróság egy olyan helyzetből indult ki, ahol a gyártó a vertikális megállapodásba nem-ár természetű korlátozásokat illeszt be értékesítés előtti vagy értékesítéskori szolgáltatások formájában, azonban a gyártó számára csak azáltal válik nyilvánvalóvá ezeknek a kötelezettségeknek a megsértése, ha a kereskedők árengedményeket adnak, és ugyanakkor ezek az árengedmények azok, amelyek a többi kereskedő gyanúját is fölkelik az árengedményeket adó kereskedő potyázásával kapcsolatban. Az ítélet szövege azt a benyomást kelti az olvasóban, hogy a vertikális ár megállapodás fogalma csak azokat az eseteket fogja át, ahol kifejezetten az árakra vonatkozóan van tényleges konszenzus. Nem vertikális árkorlátozás az áradatok cseréjére vonatkozó megállapodás a gyártó és a forgalmazók között, vagy egy megállapodás arról, hogy egy árengedményt nyújtó forgalmazó forgalmazási jogát megszüntetik azt követően, hogy más kereskedők panaszkodtak.

*Amennyiben a felperes összehangolt árrögzítés alapján perel, arra vonatkozóan kell, a bizonyítási terhét teljesítő, bizonyítékot felmutatnia, hogy volt ilyen megállapodás. Ha egy ilyen megállapodásra vonatkozó következtetést nagyon homályos bizonyítékok alapján vonnánk le, jelentős veszélye állna fenn annak, hogy a Sylvania és a Colgate ügyekben lefektetett elvek jelentősen*

75 Uo. 147–148.

76 Uo. 148–150.

77 *Monsanto Co. v Spray-Rite Service Corp.*, 465 U.S. 752 (1984).

78 Uo. 764. Lásd: *Pink Supply Corp. v Hiebert, Inc.*, 612 F.Supp. 1334, 1341–1342 (1985). Ennek az álláspontnak az elfogadásával az amerikai legfelsőbb bíróság érvénytelenített néhány korábbi alsóbírósági precedenst. Pl. *Girardi v Gates Rubber Co. Sales Division, Inc.*, 325 F.2d 196, 199–200 (1963).

79 *Monsanto Co. v Spray-Rite Service Corp.*, 465 U.S. 752, 763 (1984).

80 *Monsanto Co. v Spray-Rite Service Corp.*, 465 U.S. 752, 762–763 (1984).

erodálódnak. Ha megengednénk, hogy egy megállapodásra lehessen következtetni egyszerűen egy panasz létezéséből, vagy akár abból a tényből, hogy egy forgalmazási jog megszüntetésére egy panaszra »adott válaszként« került sor, ez tökéletesen legitim magatartást is elriaszthatna vagy büntethetne.<sup>81</sup>

Ezt követően a bíróság kifejtette a megfelelő jogi tesztet ebben a vonatkozásban.

*A megfelelő standard szerint a gyártó és a forgalmazó önálló cselekvése lehetőségének kizárhatóságára utaló bizonyíték kell fönnálljon. Azaz olyan közvetlen és közvetett bizonyíték kell legyen, amely ésszerűen bizonyíthatja: a gyártó és a többiek tudatosan elkötelezték magukat egy olyan közös rendszer mellett, amely egy jogellenes cél elérésére irányul.*<sup>82</sup>

A *Monsanto* ügy fenti csapásirányait a *Business Electronics* ügyben<sup>83</sup> bontották tovább, amely megvilágította az előbbi kérdéseket. A tényállás értelmében az egyik forgalmazó panaszkodott a gyártónál egy másik forgalmazó alacsony árai miatt, és a gyártó ezt követően megszüntette a kedvezményt adó forgalmazási jogát. Ugyan a forgalmazási megállapodások nem tartalmaztak VÁR klauzultát, a gyártó ajánlott kiskereskedelmi árlistákat tett közzé. A Legfelsőbb Bíróság abból indult ki, hogy egy árengedményt adó kereskedő forgalmazási jogának megszüntetése azt követően, hogy vele kapcsolatban a gyártó panaszokat kapott, nem egyenlő a konkrét vagy minimális viszonteladási ár rögzítésével. Ez két különböző típusú megállapodás. Az elhatárolás annál is inkább fontos volt, mivel a VÁR *per se* jogellenesnek minősült, míg a forgalmazói státusz megszüntetésére vonatkozó megállapodásokat annak hatásai alapján kellett megítélni (*rule of reason*). A Legfelsőbb Bíróság elutasította azt az érvet, hogy egy árengedményt adó kereskedő kizárása és a viszonteladási árról szóló megállapodások kéz a kézben járnának, és ezért az előbbi jogellenességét az utóbbi megakadályozásának érve indokolná.<sup>84</sup>

A Bíróság legerősebb indoka az volt, hogy amennyiben a viszonteladási ár rögzítését állapítaná meg pusztán amiatt, mert az árengedményt adó kereskedő forgalmazási jogát megszüntették, az igencsak szembemenne a *Sylvania* ügygel, azaz a potyautas effektus elkerülésének céljával. Egy ilyen tág megközelítés ugyanis

*a GTE Sylvania doktrína lerombolásával fenyegetne. Egy gyártó és egy kereskedő közötti bármely megállapodás egy másik, történetesen alacsonyabb árakat alkal-*

*mazó, kereskedő kizárására vonatkozóan megtámadható lenne arra hivatkozással, hogy az állítólag a kizárt kereskedő »árcsökkenése« ellen irányult. Az ügyek döntő többségében rendkívül nehéz a gyártó számára meggyőzni az esküdtszékét arról, hogy a megfelelő szolgáltatások biztosítása volt a indítéka, mivel az árak csökkentése és a szolgáltatás visszafogására vonatkozó intézkedések általában kéz a kézben járnak egymással.*<sup>85</sup>

A *Business Electronics* ügyben szintén úgy tűnt, hogy a Legfelsőbb Bíróság a *Sylvania* ügyet a többségi felfogástól eltérően értelmezi. A *Sylvania* ügy hagyományos olvasata az, hogy ez az ítélet a *rule of reason* alá vonta a vertikális nem-ár korlátozásokat, míg a vertikális árkorlátozások *per se* tilalmát érintetlenül hagyta. Ugyanakkor a bíróság a *Business Electronics* ügyben, a *Monsanto* ügyre építkezve, világossá tette, hogy a *Sylvania* ügy üzenete azt is magában foglalja, hogy a potyautas elmélet nem csupán egyik azon érvek közül, amelyek a vertikális nem-ár korlátozások *per se* jogellenességéből való kivonását alátámasztotta, hanem ez egy olyan elv, amelyet az antitröszt jog általában elismer, vagy legalábbis a vertikális megállapodások vonatkozásában elismert. Ennek megfelelően, a *Sylvania* ügy abból a szempontból is releváns, hogy mikor minősítünk egy korlátozást ár vagy nem-ár jellegűnek. A bíróság érvelési logikájának láncolata a következőképpen foglalható össze. Mindegyik vertikális korlátozást annak hatásai alapján kell megítélni. Még az árkorlátozásoknak is lehetnek pozitív hatásai, például potyautas effektus kizárása, bár azok immansens természete a kartelltevékenység elősegítésére és így a márkák közötti verseny csökkentésére kivonja őket a *rule of reason*-ből. Ugyanakkor ez csak azokra a megállapodásokra vonatkozik, amelyek kifejezetten rögzítik az árat. Egy árkedvezményt adó forgalmazó státusának megszüntetésére vonatkozó megállapodás a *rule of reason* alapján ítélandó meg, mivel egy ilyen megoldás kizárhatja a potyautas effektust, míg nem elegendő ahhoz, hogy előmozdítsa a kartelltevékenységet.<sup>86</sup>

### 2.5. Fenyegetések, figyelmeztetések és kikényszerített együttműködés

Annak megállapítása mellett, hogy egy kiskereskedelmi versenytárs panaszát követő megszüntetés nem elegendő annak a következtetésnek a levonásához, hogy megállapodás áll fenn,<sup>87</sup> a Legfelsőbb Bíróság a *Monsanto* ügyben, amint azt a fentiekben említettem, ugyancsak meghatározta a megállapodás meghatározásának jogi tesztjét.<sup>88</sup> Ennek megfelelően: a bizonyítékoknak ki kell zárniuk a független

81 *Monsanto Co. v Spray-Rite Service Corp.*, 465 U.S. 752, 763–764 (1984).

82 *Monsanto Co. v Spray-Rite Service Corp.*, 465 U.S. 752, 763–764 and 768 (1984).

83 *Business Electronics Corp. v Sharp Electronics Corp.*, 485 U.S. 717 (1988).

84 *Business Electronics Corp. v Sharp Electronics Corp.*, 485 U.S. 717, 731 (1988).

85 *Business Electronics Corp. v Sharp Electronics Corp.*, 485 U.S. 717, 727–728 (1988).

86 *Business Electronics Corp. v Sharp Electronics Corp.*, 485 U.S. 717, 726–727 (1988).

87 *Business Electronics Corp. v Sharp Electronics Corp.*, 485 U.S. 717, 758 (1988).

88 Példaként korábbi „kikényszerített megállapodásra” lásd: *Yentsch v Texaco, Inc.*, 630 F.2d 46, 53–54 (1980). *Jack Walters & Sons Corp. v Morton Bldg., Inc.*, 737 F.2d 698, 707 (1984).



cselekvés lehetőségét (a gyártó és a forgalmazó részéről), azaz „közvetlen és közvetett bizonyíték kell fennálljon, amely ésszerűen bizonyítja, hogy a gyártó és mások tudatosan elkötelezték magukat egy jogellenes célra irányuló rendszer mellett”.<sup>89</sup>

Mivel a fenti teszt alapján „az ügyben meglévő bizonyíték az esküdszékre tartozó kérdést vetett föl, hogy vajon a Spray-Rite-ot egy a Monsanto és annak forgalmazói közötti árrögzítő összeesküvés következtében zárták-e ki”<sup>90</sup>, a tényállás nagyon informatív. A bíróság szerint az alábbi körülmények lényeges bizonyítékot jelentettek a megállapodás fennállásának alátámasztására, és lehetővé tették az esküdszék számára, hogy ésszerűen levonja azt a következtetést, hogy a Monsanto és annak néhány kereskedője egy megállapodás részese volt.

*A Monsanto egyik kerületi menedzserének tanúvallomása szerint például a Monsanto 1969 elején legalább két alkalommal, kb. 5 hónappal azután, hogy a Spray Rite-ot kizárták, megkeresett árcsökkentő forgalmazókat és azt tanácsolta nekik, hogy ha nem tartják be az ajánlott kiskereskedelmi árat, nem fognak megfelelő ellátást kapni a Monsanto által szállított új kukoricapermetből. (...) Amikor az egyik forgalmazó nem értett egyet ezzel, ezt az információt a Monsanto regionális hivatalába továbbították, amely a forgalmazó anyavállalatánál panaszkodott. Bizonyíték volt arra vonatkozóan, hogy az anyavállalat utasította a leányvállalatot: fogadja el ezt, és a forgalmazó tájékoztatta a Monsanto, hogy alkalmazni fogja az ajánlott árakat. (...) Az ilyen típusú bizonyíték nyilvánvalóan releváns és meggyőző az akarat-egyezség vonatkozásában.*<sup>91</sup>

A Monsanto ügy után továbbra is megválaszolatlan maradt a kérdés, hogy miként fektethetünk le egy világos határvonalat a Colgate típusú helyzetek és a kikényszerített megállapodások között. Egyértelmű, hogy az árengedményt adó forgalmazó kizárása attól még nem minősül megállapodásnak, hogy erre azt követően kerül sor, hogy ezt megelőzően egy kereskedő panaszt fogalmazott meg az árengedményt adó kereskedővel kapcsolatban. Ugyanakkor mi a helyzet akkor, ha a forgalmazó fejet hajt és követi a gyártó üzletpolitikáját. Fennáll-e kényszerített megállapodás, fenyegetés és figyelmeztetés alapján? *Nota bene*: az általános fenyegetés, amely arról tájékoztatja a kereskedőket, hogy amennyiben nem tartják be a gyártó üzletpolitikáját, ki fogják zárni őket, a Colgate típusú immunitás körébe tartozik. Következésképpen, elvileg csak a magán vagy direkt kommunikációnak lehetne jelentősége. Ugyanakkor értelmetlen lenne azt állítani, hogy a nyilvánosságnak szánt hirdetmények mentesülnek, míg az olyan nyilatkozatok, amelyek meghatározott címzetteknek szólnak, nem. A Monsanto ügy logikus olvasata az lehetne, hogy a határvonal a

hirdetmény, illetve nyilatkozat okában keresendő. Az a kérdés, hogy vajon a gyártó egy általános megállapítást tesz az üzletpolitikájára vonatkozóan, beleértve a be nem tartás lehetséges következményeit vagy egyszerűen csak reagál egy meghatározott árcsökkentésre vagy kedvezményre, amikor is felhívja az árcsökkentő figyelmét az üzletpolitikára és arra kéri, hogy azt, kizárás terhe mellett, tartsa be. Ez az a terület, ahol a gyártó egyoldalú nyilatkozatai és a kereskedő ezt követő, a nyilatkozatnak megfelelő magatartása létrehozhatnak egy megállapodást. Érdemes megjegyezni, hogy az általános bejelentés és a bejelentésnek megfelelő tényleges forgalmazói magatartás együttes fennállása önmagában nem elegendő ahhoz, hogy megalapozza az 1. szakasz megsértését.<sup>92</sup>

Megállapodás fennállásának megállapításához figyelembe kell venni a figyelmeztetések gyakoriságát és kényszerítő természetét, a kereskedők ezt követő magatartásával együtt,<sup>93</sup> a körülmények alapján bizonyítható kell legyen, hogy okozati kapcsolat áll fenn a fenyegetés és a magatartás között.

### 3. Komparatív összefoglalás

A fenti párhuzamos elemzés fölfedi a vertikális megállapodás fogalmának rendkívüli jelentőségét. A megállapodás eltérő felfogása jelentős különbségeket eredményezhet a két szabályozási rezsim között akkor is, ha a tartalom vonatkozásában (vagyis abban a kérdésben, hogy mi az a tartalom, amit tiltanak) azok nagyrészt konvergálnak. A megállapodás fogalmának központi jelenőségét mutatja, hogy egy elviekben a VÁR *per se* jogellenességén alapuló rendszert egy *de facto rule of reason* rendszerbe tud átfordítani. Nem túlzás azt állítani, hogy a VÁR *per se* tilalmának trónfosztása már egy befejezett tény volt, amikor a *Leegin* ügyben a Legfelsőbb Bíróság a minimális viszonteladási ár kikötését átemelte a *rule of reason* dobozba. Nyilvánvaló, hogy az USA antitröszt jogában a *per se* tilalom megszüntetése érdemi változás volt; mindazonáltal a változás messze nem volt pálfordulás. Az VÁR-al szembeni ellenséges hozzáállás már 1984-ben halálos sebet kapott, a *Monsanto* ügyben, míg a régi szabály véglegesen 2007-ben lehelte ki lelkét, a *Leegin* ügyben.

Mind az EU-versenyjog, mind az USA antitröszt jog átfogja a kifejezett megállapodásokat. Hasonlóan, egyikük sem vonja a kartelljog alkalmazási körébe az egyoldalúan végrehajtott üzleti stratégiákat, pl. a szállított mennyiség csökkentése annak érdekében, hogy megakadályozzák a re-exportot. Bár eredetileg nem ez volt a helyzet az EU-versenyjogban, a *Bayer* ügyben az Európai Bíróság kinyilvánította, hogy a valódi egyoldalú magatartás bizonyosan nem tartozik a 101. cikk alkalmazási körébe, azaz a szerződéskö-

<sup>89</sup> *Monsanto Co. v Spray-Rite Service Corp.*, 465 U.S. 752, 768 (1984).

<sup>90</sup> Uo. 768.

<sup>91</sup> Uo. 765.

<sup>92</sup> *Frey & Son v Cudahy Packing Co.*, 256 U.S. 208, 41 S.Ct. 451 (1921).

<sup>93</sup> *World of Sleep, Inc. v La-Z-Boy Chair Co.*, 756 F.2d 1467, 1475–1476 (1985).

téstől való egyoldalú elzárkózás, vagy a szállított mennyiség csökkentése nem megállapodás.

Ezzel szemben a két rendszer homlokegyenest ellentétes megközelítést alkalmaz a hallgatólagos megállapodások vonatkozásában (ráutaló magatartással létrejött megállapodások). Az amerikai antitörzszt jog által követett megengedő megközelítést a jogi hagyományon alapuló *Colgate* doktrína, és a márkán belüli vertikális korlátozások kedvező megítélése magyarázza; ez utóbbi láthatóan befolyásolta a Legfelsőbb Bíróságot a vertikális „megállapodás” fogalmának értelmezésében.

Az EU-versenyjog két elméletet alkalmaz a vertikális hallgatólagos megállapodások vonatkozásában: „folyamatos üzleti kapcsolat” és „hallgatólagos elfogadás”. Az első elmélet régi olvasata értelmében, amennyiben a felek között fennáll egy tartós üzleti kapcsolat, a gyártónak még a valódi egyoldalú nyilatkozatai is részévé válhatnak a felek vertikális viszonyának, és így a 101. cikk alkalmazási körébe tarthatnak. A *Volkswagen* ügyben az Európai Bíróság elutasította a régi olvasatot, és egyértelműen állást foglalt ezzel kapcsolatban, megállapítva: a „folyamatos üzleti kapcsolat” elmélet csak akkor működik, ha a forgalmazási keretmegállapodás ténylegesen felhatalmazza a gyártót bizonyos döntések meghozatalára, azokat a felek üzleti kapcsolatának részévé téve. Bár nincs szükség kifejezett felhatalmazásra, a gyártóra ruházott hatalom nem lehet fiktív. Az amerikai antitörzszt jogban nincs ilyen elmélet. Mindazonáltal, álláspontom szerint, az Atlanti-óceán túloldalán egy ilyen megközelítés csak akkor lenne összhangban a hatályos precedensekkel, ha a gyártó egyértelmű és kétségtelen felhatalmazással rendelkezne, egyfajta egyoldalú szerződésmódosítási jogként.

Az EU-versenyjog által követett másik elméletnek, a „hallgatólagos elfogadás” teóriának, megvan az ellenpárja az amerikai antitörzszt jogban. Mindazonáltal az utóbbi hallgatólagos megállapodással kapcsolatos fölfogásának igencsak korlátozott alkalmazási köre és jelentősége van. Az EU-jogban – részben annak köszönhetően, hogy hosszú ideig tartotta magát az az álláspont, hogy a „folyamatos üzleti kapcsolat” elmélet csak fiktív fölhatalmazást követel meg – nem volt kényszerítő szükség arra, hogy ezt az elméletet kidolgozzák; és valóban igencsak ritkák az olyan ügyek, amelyek ezt a megközelítést alkalmazzák. Így számos értelmezési kérdés továbbra is nyitott. Egy dolog biztos: a hallgatás nem beleegyezés. Ugyanakkor kérdéses, hogy vajon a gyártó felhívása és az ehhez kapcsolódó tényleges forgalmazói megfelelés (felhívásnak megfelelő magatartás) a 101. cikk értelmében megállapodásnak minősülhet-e. Az Európai Bíróság *Volkswagen* ítélete arra utal, hogy igen. Az amerikai antitörzszt jogban a kereskedők tényleges megfelelése önmagában nem elegendő. A *Colgate* doktrína értelmében a gyártó szabadon előre kinyilváníthatja azt a magatartást, amelyet elvár a kereskedőktől, és kizárhatja azokat a kereskedőket, amelyek nem felelnek meg ennek. Az a körülmény, hogy majdnem mindegyik kereskedő a gyártó célzott stratégiájával összhangban cselekszik, nem bizonyítja a megállapodás létét. A *Colgate* ügyet követő esetjog világossá tette, hogy nemcsak a nyilvános-

ságnak szánt, hanem a konkrét címmel rendelkező magánkommunikációk is az egyoldalúság immunitásának körébe tarthatnak; sőt mit több, az ismételt figyelmeztetések is elkerülhetik az 1. szakasz szerinti vizsgálatot, ha azok gyakorisága, intenzitása és a kereskedők követő magatartása nem eredményez kényszerített megállapodást.

## 4. Értékelés

Annak elismerése mellett, hogy nincs tökéletes válasz a fenti problémára, ki kell emelni, hogy az EU és az amerikai föderális versenyjog megközelítésének jelentős hiányosságai vannak. A leginkább egyértelmű hátulütője az amerikai megközelítésnek, hogy az olyan gyártók számára kedvező, amelyeknek van piaci hatalma, mivel ezek azok a vállalkozások, amelyek a szállítás megszüntetésének fenyegetésével képesek a forgalmazók megfelelését kikényszeríteni. Kis alkuerővel rendelkező gyártók egyszerűen nem tudják kihasználni a *Colgate* doktrína által adott lehetőségeket, annak ellenére, hogy éppen a gyártói piaci erőt involváló helyzetek jelentik a vertikális korlátozásokra vonatkozó tilalom tényleges célpontjait, vagy legalábbis ezek kellene, hogy legyenek azok. Az egyik alapvető érv a vertikális márkán belüli korlátozások rugalmasabb kezelése mellett, hogy ezek a megállapodások, amennyiben a gyártónak nincs piaci hatalma, általában nem rendelkeznek versenyellenes következményekkel. Ezért főnek megoldásnak tűnik több mozgásteret adni a piaci hatalommal rendelkező gyártók számára. Az erőfölényes piaci szereplők kizárólagos magatartása a 2. szakasz alkalmazási körébe tartozik. Ugyanakkor a *Colgate* immunitás korlátozás nélküli felhatalmazást ad az erős piaci helyzettel rendelkező vállalkozásoknak, amennyiben azok piaci hatalma nem éri el a 2. szakasz által célzott dominancia szintjét. Másrésztől, a kis gyártóknak, amennyiben befolyásolni szeretnék forgalmazóikat, nyilvánvalóan szükségük lenne a szerződési jog arzenáljára, amelytől a *Leegin* ítélet előtti korszakban megfosztották őket, mivel az 1. szakaszt sértő megállapodások állami úton nem voltak kikényszeríthetők.

A *Colgate* doktrínával kapcsolatos másik probléma, hogy mielőtt a *Leegin* ügyben a VÁR *per se* tilalmát megszüntették volna, az arra vette rá a gyártókat, hogy egy nagyon költséges stratégiába kezdjenek az árak fenntartása érdekében. A jogi tilalmak nyilvánvalóan költséget okoznak a tiltott tevékenységet végző címzettek számára, és természetes, hogy azok, akik megpróbálják megkerülni a jogi tilalmakat, jelentős költségekkel kell szembenézzenek. A *Colgate* doktrínával az a probléma, hogy ugyanolyan közgazdasági hatással rendelkező két stratégia közül az egyiket megtiltotta, míg a másikat jogszerűnek nyilvánította. Sőt mi több, a megengedett módszer költségesebb volt, mint a tiltott. A gyártóknak tulajdonképpen megengedték, hogy fenntartsák (megkössék) az árakat, azonban megakadályozták őket abban, hogy ezt a leghatékonyabb módon tegyék. A leghatékonyabb módszernek az árak fenntartására az tűnik, ha a felek jogilag kikényszeríthető megállapodást kötnek, és közgazdasági értelemben kevésbé hatékonyak tűnik, ha ugyanezt a gyártó rend-

szeres ellenőrzéssel, visszafogott megfogalmazással és körültekintő kommunikációval valósítja meg.

Ebben az összefüggésben – annak az álláspontnak a hangsúlyozásával, hogy a megfelelő jogi teszt a „felhívás plusz engedelmeskedés” elv – az EU-versenyjog logikai önellentmondása abban rejlik, hogy nem tiltja a kényszerítésre vonatkozó kísérletet, azonban tiltja a sikeresen végrehajtott kényszerítést: a gyártó sürgetheti a kereskedőit, hogy ne adjanak árengedményt, hogy ne árusítsanak a szerződéses területen kívül, azonban egy ilyen cselekmény csak akkor jogellenes, ha az hatásos és a fölhívást teljesítik. Egy másik hézag a rendszerben a *Bayer* jelenség: a gyártónak nincs hatalmában, hogy eltiltsa a forgalmazókat az újra exportálástól, azonban olyan mértékben csökkentheti a szállított mennyiséget, hogy az csak a forgalmazó helyi piacának szükségleteit fedezze. Ennek megfelelően, erőfölényes helyzet hiányában,<sup>94</sup> a gyártó egyoldalú magatartással elérheti azt, ami nem foglalható megállapodásba<sup>95</sup>. Természetesen területfelosztás két eszköze között van különbség: a szállított mennyiség csökkentése egy kevésbé pontos eszköz, és részletesebb piaci információt igényel a gyártó részéről, mint egy megállapodásban szereplő exporttilalom; mindazonáltal a releváns kérdés az – vagy legalábbis az kellene legyen –, hogy van-e megállapodás, és nem az, hogy a gyártót milyen indíték vezérli.

A probléma gyökere a vertikális kapcsolatok sajátosságai rejlik. A vertikális márkán belüli korlátozások számos ügyben, szemben a gyártó érdekével és függetlenül az egész forgalmazási rendszer érdekeitől, általában nem szolgálják a forgalmazók egyedi érdekeit, vagy legalábbis oportunistá magatartásra adnak lehetőséget. Ezért azokban az esetekben, amikor a forgalmazók teljesítik a gyártó felhívását, valamilyen megállapodás fennállása levezethető, mivel aligha van más ésszerű magyarázat arra, hogy a kereskedők a saját legjobb érdekeik ellen cselekszenek, mint az, hogy hozzájárultak a gyártó üzletpolitikájához, adott esetben, kényszer hatására. Bár ez a konszenzus az amerikai antitörvényszék jogban nem minősül megállapodásnak, a konszenzuális jelleg nem tagadható.

Mind az amerikai antitörvényszék, mind az EU-versenyjog kiindulópontja, hogy a piaci szereplők főszabály szerint egymástól függetlenül kell meghatározniuk piaci magatartásukat. Márpedig a forgalmazó nyilvánvalóan nem cselekszik függetlenül, ha olyan módon jár el, ahogy azt a gyártó elvárja tőle, egyszerűen azért, mert figyelembe veszi a engedelmeskedés hiányának következményeit. Elméleti síkon plauzibilisen lehet érvelni amellett, hogy a gyártó fölhívása a forgalmazók tényleges engedelmességével együtt megállapodásnak minősül, feltéve, hogy a forgalmazók cselekvésének önállósága kizárható. Másképp fogalmazva: amennyiben a gyártó felhívja forgalmazóit arra, hogy egy bizonyos módon cselekedjenek (beleértve a nyilvános felhívásokat, valamint

a közvetlen kommunikációt) és a forgalmazók ennek megfelelően cselekszenek, a megállapodás léte nem tagadható, mivel a felek nem cselekszenek egymástól függetlenül. Ennek megfelelően az egyetlen lehetőség arra, hogy megmeneküljenek a versenyjogi marasztalástól az, hogy bizonyítják: a forgalmazók amúgy is az inkriminált módon cselekedtek volna. Ebben a tekintetben a forgalmazók saját érdeke központi szerepet kellene játsszon.

Az amerikai antitörvényszék jogban a *Colgate* doktrína megtöri a fenti logikát. Ugyanakkor a *Colgate* doktrína egy kategorikus imperatívuszon, egy quasi alapszabadságon alapul, amely a megállapodás fogalmához képest külső tényező. Egyszerűen fogalmazva: a *Colgate* védekezés nem azért működik, mert a *Colgate* helyzeteket nem lehetne a megállapodás fogalma alá vonni, hanem azért, mert a kereskedőnek van egy természetes joga arra, hogy megválassza a kereskedelmi partnereit, és ez a természetes jog korlátozódna, ha a kereskedőt elmarasztalnánk, amikor egy előzetes felhívást tesz közzé, és ezt követően engedelmességet kap a forgalmazóktól.

Az amerikai antitörvényszék jog egy másik jellemzője is figyelmet érdemel: a Legfelsőbb Bíróság érvelése a *Monsanto* ügyben rámutatott arra, hogy ellenséges érzelmekkel viseltet az VÁR *per se* jogellenességének szabályával szemben, és ez jelentősen befolyásolta a megállapodás fogalmának meghatározását. A *stare decisis* intézményének<sup>96</sup> köszönhetően sokkal sikkesebb volt a *per se* szabállyal szemben minden elégedetlenséget a megállapodás fogalmába csatornázni, mintsem a korábbi precedenst érvényteleníteni. Napjainkra ez a jelenség elvesztette a jelentőségét, mivel a *Leegin* ügyben a *per se* jogellenesség szabályát érvénytelenítették. Mindazonáltal ellentmondásosnak tűnik annak alapján meghatározni a megállapodás fogalmát, hogy a felek milyen tartalommal állapodtak meg.

Mivel az EU-versenyjog nem tartalmazza sem a *Colgate* ügy kategorikus imperatívuszát, sem a *stare decisis* béklyóját, álláspontom szerint, itt a megállapodás fogalmának át kell fognia minden olyan helyzetet, ahol a cselekvés függetlensége, önállósága hiányzik. Ennek megfelelően a „hallgatóság elfogadás” elmélet alkalmazása előfeltételez egy „fölhívás plusz tényleges engedelmeskedés” helyzetet. A „folyamatos üzleti viszony” elméletet az Európai Bíróság már újra fogalmazta úgy, hogy az csak olyan helyzetekre alkalmazható, ahol a gyártónak tényleges felhatalmazása van a felek közötti üzleti viszony módosítására vagy kiegészítésére. Ugyanakkor egy ilyen mandátum hiányában a Bizottság vagy a felperes köteles bizonyítani a tényleges engedelmességet. Továbbá, álláspontom szerint, a VÁR *per se* marasztalásával szemben minden vita és ellenkezés a jogellenesség kérdésébe csatornázandó, és érintetlenül kellene hagyja a megállapodás fogalmát.

94 Ugyanakkor a 102. cikk alapján ítélendő meg, ha egy erőfölényes cég megtagadja amúgy átlagos megrendelések teljesítését annak érdekében, hogy véget vessen a párhuzamos kereskedelemnek. Lásd: C-468/06-C-478/06. sz., *Sot. Lelos kai és mások kontra GlaxoSmithKline* ügyben hozott ítélet (EBHT [2008., 1-07139. o.)

95 Természetesen, a területi felosztás két eszköze között lehet különbség: a szállított mennyiség csökkentése kevésbé pontos eszköz és pontosabb piaci információt igényel a gyártó részéről, mint egy kifejezett export tilalom.

96 A bíró köteles követni a korábbi ítéleteket (precedenseket).

Hargita Árpád\*

# Bírságközlemény saga lezárulása, vagy most kezdődik csak igazán?

## 1. Tények

A Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsa közel hat éve, 2005 decemberében meghozott határozatában megállapította, hogy a gázszigetelésű nagyfeszültségű elektromos kapcsolóberendezések piacán az ABB, az Alstom, a Siemens, a VA Tech és az Areva cégcsoportok eljárás alá vont vállalkozásai piacfelosztó kartellt alakítottak, súlyosan megsértve ezzel a versenytörvényt<sup>1</sup>.

A kérdéses ügyben a GVH vizsgálata feltárta, hogy mintegy tizenöt éven keresztül tartó kartell működött az ún. gázszigetelésű nagyfeszültségű elektromos kapcsolóberendezések piacán. Kilenc európai és öt japán vállalkozás írta alá 1988-ban az ún. GIS-megállapodást, amely az érintett termékek világméretű piacát osztotta fel az európai és japán vállalatcsoportok között. A GIS-megállapodás végrehajtásaként az európai résztvevők az ún. E-megállapodásban rögzítették az elosztás konkrét mechanizmusát, az egyes vállalkozásoknak juttatandó kvótákat.

A GVH vizsgálata felderítette, hogy a vizsgált 1991–2004 közötti időszakban legalább 13 magyarországi projekt került egyeztetés céljából a kartellben résztvevők elé. Ezek között voltak olyanok, amelyeket az egyeztetéseket követően a kiíró visszavont, mások nem kerültek felosztásra. Kettő projekt esetében a GVH bizonyítani tudta azt, hogy azok ténylegesen megbeszélésre, illetve az egyik projekt pedig felosztásra is került.

A Versenytanács valamennyi kartelltag vonatkozásában megállapította, hogy a kartell keretében kifejtett magatartásuk alkalmas volt a magyarországi GIS-piacon versenykorlátozó hatás kifejtésére és összesen 702 millió forint versenyfelügyeleti bírságot szabott ki az Alstom (440 millió), a Siemens (80 millió), a VA Tech (159 millió) és az Areva (23 millió) cégcsoportok eljárás alá vont vállalkozásaira.

A Versenytanács a bírság összegének megállapításakor a bírságközlemény<sup>2</sup> rendelkezései alapján járt el, és egyéves bírság alapösszeget határozott meg (a jogsértésben való részvétel eltérő időtartama miatt), a kartell által elérhető éves potenciális árbevételre figyelembe véve, hiszen a jogsértéssel érintett projektek nagy többségéből – tekintettel a tenderek törlésére – az eljárás alá vontaknak nem származott tényleges bevétele. Mindegyik jogsértő vállalkozás esetében ez képezte az éves releváns forgalom nagyságát<sup>3</sup>. Az érintett forgalomba a Versenytanács bevonta mindkét típusú tendert, a ténylegesen lezajlott tenderek esetében a nyertes ajánlatot tekintette az érintett forgalomnak, míg a törölt tenderek esetében összehasonlító adatok alapján becslést alkalmazott. Mivel az ABB az engedékenységi politika keretében teljes mértékben feltárta a kartell működését és bizonyítékokat szolgáltatott a jogsértés megállapításához, ezért vele szemben bírság kiszabására nem került sor.

Az alábbiakban a határozatot felülvizsgáló bírósági ítéletek bírságra vonatkozó részeit ismertetem.

## 2. Pertörténet

Felperesek keresetet nyújtottak be a határozat ellen, kérve az eljárás jogsértés hiányában történő megszüntetését, illetve a bírság mellőzését vagy csökkentését.

### 2.1. Az elsőfokú bíróság ítélete

A Fővárosi Bíróság ítéletében<sup>4</sup> a határozatot megváltoztatta, és az I. rendű felperesre<sup>5</sup> alkalmazott 159 millió forint bírságot 27,3 millió forintra, a II. rendű felperesre<sup>6</sup> alkalmazott 440 millió forint bírságot 147,38 millió forintra, a III. rendű felperesre<sup>7</sup> alkalmazott 80 millió forint bírságot

\* Irodavezető, Gazdasági Versenyhivatal – Bírósági Képviselési Iroda.

1 Vj-102-174/2004.

2 A GVH elnökének és a Versenytanács elnökének 2003. december 15-i, 2/2003. számú közleménye az antitröszt ügyekben kiszabott bírság összegének megállapításáról.

3 A Versenytanács az érintett projektek összértékét határozta meg, majd ezt elosztotta a kartell éveinek számával, és így jött ki az egy évre eső átlaga az összértéknek. Az egyes vállalkozások esetében a részvételüknek megfelelő időtartammal (évek számával) került megszorzásra az éves alapösszeg.

4 Lásd a Fővárosi Bíróság 7.K.31535/2006/46. számú ítéletét.

5 Siemens Aktiengesellschaft Österreich (jogelőd VA-Tech).

6 Alstom Holding S. A.

7 Siemens AG.

pedig 29,25 millió forintra mérsékelte, ezt meghaladóan a felperesek keresetét elutasította.

Az elsőfokú bíróság a felperesek keresetét kisebb részben találta alaposnak. A Fővárosi Bíróság nem teljesen értett egyet az alperesi bírságszámítással, mivel úgy vélte, hogy a valamilyen módon kihirdetett, de végül ténylegesen kiírásra nem kerülő pályázatok nem képezték az érintett piac részét, azok potenciális piacnak tekinthetők, és a GVH nem bizonyította, hogy a tényleges piacon megvalósult piacfelosztás vezetett a piac beszűküléséhez. Ezért a bírságszámítás alapját képező releváns piaci forgalom csak a tényleges piaci forgalom lehet.<sup>8</sup> Az ítélet szerint a bíróságnak – más mérlegelésre lehetőséget adó adatok hiányában – az alperesi számítás bizonyos elemeit meg kellett tartania és azok jogellenes részeinek mellőzésével és a megfelelő átszámolásával kellett kialakítania a végső bírságösszegeket. A bíróság tehát az alperesi döntés hibáit a közlemény szerinti rendszerben orvosolta és a bírságszámítás alapjaként kizárólag a tényleges piaci forgalomból indult ki, lényegesen csökkentve a bírság alapját, mellőzve a meg nem valósult tenderek becsült értékét.

## **2.2. A másodfokú bíróság ítélete**

Az elsőfokú bíróság ítélete ellen az alperes, valamint a felperesek is fellebbezést terjesztettek elő. A felperesek a jogsértés megállapítása mellett kifogásolták a leszállított bírságösszeget is és annak mérséklését, illetve elengedését kérték.

A Fővárosi Ítéletábrá<sup>9</sup> az elsőfokú bíróság ítéletét helybenhagyta. A másodfokú bíróság ítéletének indokolása szerint az alperes helytállóan állapította meg a jogsértő megállapodás tényét. A másodfokú bíróság osztotta az elsőfokú bíróság azon álláspontját, hogy csak és kizárólag a releváns piaci forgalom vonható értékelési körbe és az egyes vállalkozások terhére rótt bírság esetében a kartellban való részvételi idejük alatt ténylegesen megállapítható projekt értékéből kell kiindulni a bírság alap meghatározásánál. A másodfokú bíróság megállapította azt is, hogy a leszállított bírságösszegek a jogsértéssel arányban állnak.

A jogerős ítélet ellen az alperes nyújtott be felülvizsgálati kérelmet, amelyben a jogerős ítéletnek a bírság összegére és annak indokolására vonatkozó része hatályon kívül helyezését és e tekintetben a jogszabályokkal összhangban álló új határozat meghozatalát kérte, hivatkozva a tisztességtelen piaci magatartás és versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. törvény (Tpvt.) 78. §-ának, valamint a Pp. 221. § (1) bekezdésének megsértésére. Álláspontja szerint a bírságkiszabás során jogsértést nem követett el, és így a kiszabott bírság megváltoztatása tiltott felülmérlege-

lésnek tekintendő. Kiemelte továbbá, hogy a másodfokú bíróság jogsértő magatartásnak tekinti a piacfelosztó megállapodás keretében megvalósított egyeztetést és a meg nem valósult projektek vonatkozásában is a tiltott kapcsolatfelvételt, e projektekkel kapcsolatosan bírságkiszabásra nem látott lehetőséget.

## **2.3. A Legfelsőbb Bíróság végzése**

A Legfelsőbb Bíróság végzésével<sup>10</sup> a Fővárosi Ítéletábrá ítéletét az elsőfokú bíróság ítéletének a felpereseket terhelő versenyfelügyeleti bírság mérséklésére vonatkozó rendelkezését helybenhagyó részében hatályon kívül helyezte és a Fővárosi Ítéletábrát e körben új eljárásra és új határozat hozatalára utasította. A Legfelsőbb Bíróság leszögezte, hogy azért, mert bármilyen okból a megállapodás körébe került projektek kiírása nem történt meg, a megállapodásban részes vállalkozások a jogellenes magatartások szankciójától nem mentesülhetnek. A Legfelsőbb Bíróság hatályon kívül helyező végzésének indoka szerint a másodfokú ítélet mind a Tpvt. 78. § (3) bekezdését, mind a Pp. 221. §-át megsértette.

## **2.4. A másodfokú bíróság megismételt eljárásban hozott részítélete**

A megismételt eljárásban a Fővárosi Ítéletábrá részítéletet<sup>11</sup> hozott, melyben az elsőfokú bíróság ítéletét a felpereseket terhelő versenyfelügyeleti bírság mérséklésére vonatkozó rendelkezései tekintetében is helybenhagyta. A másodfokú bíróság az alperes fellebbezését nem találta alaposnak, és indokolásában hangsúlyozta, hogy – az elsőfokú bíróság álláspontjával ellentétben – mind a versenykorlátozó célzatú, illetve a versenykorlátozásra alkalmas, mind pedig az ilyen hatással ténylegesen járó megállapodás jogellenes, ezért egyaránt bírsággal szankcionálható. Az, hogy a versenykorlátozást célzó vagy arra alkalmas megállapodás végül nem érte el a kívánt eredményt, nem mentesíti a jogsértőket a felelősségre vonás alól.

A másodfokú bíróság elismerte, hogy a Tpvt. feljogosítja a Gazdasági Versenyhivatalt saját jogalkalmazása kiszámíthatóságának növelése érdekében joggyakorlatának, bírságkiszabási alapelveinek – a későbbi döntések során kötelezően figyelembe veendő – közlemény formájában történő közzétételére. Kifejtette azonban, a közlemény nem mentesíti az alperest az alól a törvényi kötelezettsége alól, hogy az egyedi határozatát konkrétan és az ügy sajátosságaira figyelemmel megindokolja. Hangsúlyozta, hogy a közleményhez a bíróság nincs kötve, a bíróság a Pp. 339. §-a alapján végzett jogszerűségi felülvizsgálata körében nem azt vizs-

<sup>8</sup> „A meg nem valósult tenderekre vonatkozó egyeztetések – melyek esetében a külön és tenderekre vonatkozó konkrét megállapodások nem voltak megállapíthatóak – a felek szándékai szerint célozhatták a verseny kizárását vagy korlátozását az esetleges meg nem valósult tendereken. Mivel azonban ilyen célzatú konkrét megállapodások létrejöttét nem lehetett megállapítani, a nemzetközi kartell megállapodás pedig a GIS piacra vonatkozott, melynek nem voltak részei a kiírt, majd ismeretlen okból törölt tenderek, ezért sem a célzat és ezzel összefüggésben hatás sem volt megállapítható.”

<sup>9</sup> Lásd a Fővárosi Ítéletábrá Kf.27.561/2007/18. számú ítéletét.

<sup>10</sup> Lásd a Legfelsőbb Bíróság Kfv.IV.37.058/2009/12. sorszámú végzését.

<sup>11</sup> Lásd a Fővárosi Ítéletábrá 2.Kf.27.525/2009/9. számú részítéletét.

gálja, hogy az alperes határozata megfelel-e a közleményében foglaltaknak, hanem azt is, hogy megfelel-e az alkalmazandó jogszabályoknak.

A konkrét ügy kapcsán a másodfokú bíróság nem értett egyet sem alperesnek – az általa kiadott közleményhez igazított – matematikai műveletek alkalmazásának lehetőségével, sem pedig az elsőfokú bíróság számításai módjával, mert álláspontja szerint a mérlegelési szempontok értékelése nem jelentheti azoknak számtani műveletekkel való kezelését. A széles mérlegelési jogkör nem ad lehetőséget az Ítéletábla szerint az alperesnek a jogsértő egyedi magatartás megítélése során arra, hogy számításra hivatkozással olyan műveletsort alkalmazzon, amely részben fiktív, azaz nem bizonyított, képzelt, feltételezett adatokon alapul. A másodfokú bíróság nem vitatta, hogy a releváns körülmények részletes számadatainak pontos ismerete hiányában azok a bírság kiszabásánál ne lehetnének figyelembe vehetőek, azonban arra jutott, hogy ha az adatok becsléssel kalkulálhatók csak, akkor azok az „eset összes körülményeire tekintettel”, nem pedig egy számtani műveletsor részeként értékelhetők.

A másodfokú bíróság a felperesekkel szemben kiszabható bírságösszegeket a Tpvt. 78. § (3) bekezdése alapján minősítette és az ily módon – mind az alpereshez, mind pedig az elsőfokú bírósághoz képest – teljesen más alapokra helyezett felülvizsgálata során megállapította, hogy az elsőfokú bíróság bírság mérséklésére vonatkozó döntése érdemben helyes, így a felperesi keresetek teljes egészében való elutasításának, így a határozat szerinti bírságösszegek visszaállítására nem látott lehetőséget. Kiemelte, hogy a bírság összegét a törvényben meghatározott keretek között a releváns enyhítő és súlyosító körülmények figyelembevételével határozta meg. Ennek során feltétlenül figyelembe veendőnek tartotta a megállapodással érintett tenderek értékét, nemcsak a ténylegesen megvalósultakat, hanem azokét is, amelyek bármilyen okból elmaradtak. Ezek ugyanakkor a bírság kiszabásánál kisebb nyomatékkaal bírtak. Súlyosító körülménynek tartotta, hogy a kartellmegállapodások közbeszerzéseket, így közpénzeket érintettek. A közbeszerzési eljárásban való nyertességet és a titkári szerep betöltését súlyosító körülményként nem találta indokoltnak figyelembe venni. A másodfokú bíróság – az elsőfokú bíróság érv és indokolási rendszerének mellőzésével – helybenhagyta azt az elsőfokú bírói ítéletet, amely az alperes által kiszabott versenyfelügyeleti bírságokat jelentős mértékben csökkentette, a korábban kifejtetteknek megfelelően.

## 2.5. A Legfelsőbb Bíróság második végzése

A megismételt eljárás során hozott másodfokú részítélet ellen ismét az alperes terjesztett elő felülvizsgálati kérelmet. A felülvizsgálati kérelemben foglalt hivatkozása szerint a részítélet sérti a Tpvt. 78. §-át, és a Pp. 221. §-ának (1) bekezdését. Az alperes álláspontja szerint a határozatban alkalmazott bírság megfelelt a mérlegelési jogkörben hozott határozat követelményeinek, figyelembe véve a Pp. 339/B. §-át is. Az alperes álláspontja szerint a bírság körében sem a közleményre történő hivatkozást, sem a matematikai műveletek alkalmazását nem lehet jogszerűtlennek tekinteni. Az alperes

hangsúlyozta, hogy azokon a jogterületeken, amelyeken a jogalkotó törvényben előírt számítási módszerrel alapuló bírságkiszabási mechanizmust rendel alkalmazni, a közigazgatási határozat jogszerűsége e mechanizmus megfelelő alkalmazásához kötődik. Az alperes nem vitatta, hogy a Tpvt. 78. §-a alapján a mérlegeléssel kiszabott bírság jogszerűségét a bírósági felülvizsgálat során a Pp. 339/B. § szerint a jogszabályoknak és nem a közleménynek való megfelelés alapján kell megítélni ugyanakkor az alperes álláspontja szerint a határozat a közlemény alkalmazása mellett is maradéktalanul megfelel a törvényi követelményeknek.

Az alperes kiemelte, hogy a másodfokú bíróság részítélete megsértette az indokolási kötelezettséget, figyelemmel a Pp. 221. §-ának (1) bekezdésére. A másodfokú bíróság részítéletének indokolásából nem tűnnek ki a mérlegelés konkrét körülményei, szempontjai, illetőleg az, hogy a bíróság által mellőzött, illetve figyelembe vett súlyosító körülmények az egyes adott felperesek vonatkozásában hogyan befolyásolták a mérlegelést és így a bírság összegét. A másodfokú bíróság részítéletének indokolása ellentmondásokat hordoz alperes szerint abban a tekintetben is, hogy a bíróság meghatározása körében a meg nem valósult beszerzések becsült értékét a bíróság ténylegesen mennyiben vette figyelembe.

A felperesek felülvizsgálati, ellenkérelmükben a jogerős részítélet hatályában való fenntartását kérték.

A Legfelsőbb Bíróság a jogerős részítéletet felülvizsgálva megállapította, hogy a felülvizsgálati kérelem alapos.

A Legfelsőbb Bíróság hangsúlyozta, hogy a Tpvt. 78. §-a alapján az alperes a bírságot mérlegelési jogkörében határozta meg és az általa alkalmazott közlemény, illetőleg ezen belül is a ténylegesen felhívott közlemény pontok jelentették egyben a mérlegelés szempontjait. A közlemény alkalmazása körében nem annak van jelentősége – ellentétben a másodfokú bíróság álláspontjával –, hogy az jogilag a közigazgatási perben eljáró bíróságot nem köti, hanem annak, hogy az alperes milyen szempontok alapján mérlegelte a bírság megállapítását. Amennyiben közlemény került alkalmazásra úgy ez képezi a mérlegelés szempontjait, tehát a bírósági felülvizsgálat során is kizárólag ezek megalapozottságából lehet kiindulni.

A Legfelsőbb Bíróság indokolásában hivatkozott arra, hogy az Alkotmánybíróság az 1392/B/2007. (I.27.) számú határozatában nem tartotta alkotmányellenesnek a Tpvt. 36. §-ának (6) bekezdését és 78. §-ának (8) bekezdését megállapítva, hogy nem sérti a jogállamiság elvét, ha egy jogalkalmazó törvényi felhatalmazás alapján a jogalanyokra és a bíróságokra nem kötelező saját jogértelmezésének alapjait ismertető közleményt ad ki.

A Fővárosi Ítéletábla tévesen hivatkozott arra, hogy az elsőfokú bíróság közleményhez igazított felülvizsgálati eljárása jogszabálysértő. Az előzőek szerint az alperes által alkalmazott közlemény az egyedi határozatokban a releváns körülmények mérlegelési szempontjaként jelentkezik, amelynek törvénysértő volta nem állapítható meg.

A Legfelsőbb Bíróság kiemelte, hogy már több eseti döntésében foglalkozott az alperes elnökének a Versenytanács elnökével együttesen kibocsátott közlemények jelentőségé-

vel, illetőleg értékelhetőségével. A Versenytanács Elvi Állásfoglalása mellett a jogalkotó 2000-ben szükségét látta lehetővé tenni – az EK versenyjogához igazodóan – olyan közlemények kibocsátását is, amelyek akár a konkrét ügyektől elszakadva is koherens módon tükrözik a Gazdasági Versenyhivatal versenyfelfogását, várható jogalkalmazó irányvonalát. Ezek a közlemények ugyan a Tpv. 36. §-ának (6) bekezdése szerint kötelező erővel nem bírnak, rendeltetésük azonban a jogalkalmazás kiszámíthatóságának növelése. A konkrét esetben a bírsághozjárás szempontjait rögzítő közlemény a bírsághozjárás egységességének biztosítása és a kiszámíthatóság érdekében tartalmaz bírsághozjárás mód-szereket, amelyek az objektivitásra törekvés érdekében nem különböző jelzőkkel, hanem matematikai műveletekkel értékelik az egyedi ügyekben előforduló releváns körülményeket. Önmagában tehát az a körülmény, hogy az egyedi határozat a korábbi közleményben közzétett szempontok alapján súlyozza a bírsághozjárás szempontjából releváns körülményeket és indokolt esetben matematikai műveleteket is alkalmaz, önmagában az alperesi határozatot törvénysértővé nem teszi és a felülmérlegelés tilalma folytán a bíróság számára nem biztosít hatáskört a bírság összegének megváltoztatására.

A Legfelsőbb Bíróság emlékeztetett arra, hogy egy korábbi eseti döntése<sup>12</sup> szerint a közlemény kötelező erejének hiánya nem mentesíti az alperest attól, hogy egyedi határozatában annak betartásával határozzon. A közlemény alapvető célját és jelentőségét, a jogalkalmazás kiszámíthatóságát vonná el ettől a jogintézménytől ennek a kötelezettségnek a hiánya. Az azonban előfordulhat, hogy az egyedi ügyben különleges releváns körülmények felmerültére tekintettel az egyedi határozat a közleménytől eltérjen, ennek azonban az egységesség indokál szolgáló körülmény feltüntetése mellett részletes indokát kell adnia az alperesnek. A jogszabályban biztosított mérlegelési jogosultság az alperes elé azt a kötelezettséget állítja, hogy a jogszabályban rögzített szempontok figyelembevételével egységessített és szankciót és a prevenciót, továbbá arányos az elkövetett jogsértés súlyával. A transzparencia érdekében és a túl általános megfogalmazások helyett ezért a matematikai módszerek igénybevétele is törvényes.

Miután az elsőfokú bíróság helyesen minősítette törvényesnek és megengedettnek és alapjaiban figyelembe vehetőnek az alperes bírsághozjárású módját, a másodfokú bíróság

e módszer mellőzésével a lezártított összeg helyességét megállapító ítéleti rendelkezése, illetve annak indokolása ezzel szemben csak a releváns körülmények egységességének értékelése helyett általános megállapításokat, bírságösszegben ki nem fejezhető jelzőket tartalmaz, amely végső soron az alperes határozatának bírságösszegre vonatkozó része tiltott felülmérlegelésének minősül, ezért megalapozottan hivatkozott az alperes felülvizsgálati kérelmében arra, hogy a jogerős részítélet a Tpv. 78. §-át és a Pp. 221.§-ának (2) bekezdését megsértette. A megismételt másodfokú eljárás jelenleg is folyamatban van.

### 3. Az ítélet jelentősége

Előrebocsátandó, hogy a Legfelsőbb Bíróság már korábban, az elmúlt egy-két évben is foglalkozott a GVH által kiadható közlemények jogi kötőerejének egyes kérdéseivel:

- az egyik korábbi ítélet szerint<sup>13</sup> a GVH jogosult közleményt kiadni, és a kiadott közlemény alapelveihez a döntéseiben igazodni köteles, ez azonban nem mentesíti a GVH-t azon törvényi kötelezettsége alól, hogy az egyedi hatósági határozatát konkrétan és az ügy sajátosságaira figyelemmel indokolja;
- egy másik ítélet<sup>14</sup> szerint nem jogsértő a közleményben szereplő „egy jogsértés = egy szorzó” elv alkalmazása, mivel arra a Tpv. kifejezett tilalmat nem tartalmaz, és a törvény a körülmények szabad értékelését teszi lehetővé;
- egy harmadik ítéletben<sup>15</sup> a Legfelsőbb Bíróság elvi élel rögzítette, hogy tiltott felülmérlegelésnek minősül, ha a bíróság a kellően feltárt tényállás, eljárási szabályok betartása, jól ismertett mérlegelési szempontok, megfelelő indokolás elismerése ellenére, a GVH-val egyezően értékelt egyik körülmény (jogsértés időtartama) nyomatékát vitatja, és azt eltérően értékeli.

A most ismertett végzés kiemelkedő jelentősége az, hogy – bár a bírsághozjárású kapcsán részben megkésve – lezárt egy évek óta zajló vitát, mely a közlemény kötelező ereje, illetve a bírósági felülvizsgálat során betöltött szerepével kapcsolatos. Részben megkésve az ítélet, hiszen miután a Fővárosi Ítéltábla – nagyrészt a matematikai módszerek miatt – több ítéletében jogszerűtlennek tartotta a közlemény szerinti bírsághozjárású, a GVH elnöke

12 Lásd a Legfelsőbb Bíróság Kfv.II.37.453/2009/5. számú ítéletét.

13 Lásd a Legfelsőbb Bíróság Kfv.II.37.453/2009/5. számú ítéletét: „Az alperes döntéshozatala során alapvetően a törvényeknek alárendelt, azonban – és ezt tévesen állapította meg a Fővárosi Ítéltábla – saját jogalkalmazási gyakorlatára is támaszkodhat, mivel a Tpv. 36.§ (6) bekezdése feljogosítja és kötelezővé is teszi a jogalkalmazás kiszámíthatóságának növelése érdekében saját joggyakorlatának közlemény formában való közzétételére, kiadására, melynek megtörténte esetén az abban foglalt alapelvekhez az egyes döntéseknél igazodni köteles. A bírsághozjárású közlemény sem mentesíti azonban az alperest azon törvényi kötelezettsége alól, hogy az egyedi hatósági határozatát konkrétan és az ügy sajátosságaira figyelemmel indokolja.”

14 Lásd a Legfelsőbb Bíróság Kfv.II.37.453/2009/5. számú ítéletét.

15 Lásd a Legfelsőbb Bíróság Kfv.II.37.442/2009/12. számú ítéletét: „A másodfokú bíróság azt állapította meg, hogy az alperes a tényállást hiánytalanul feltártta, az enyhítő és súlyosító körülményeket maradéktalanul számba vette, azokat helyesen – azaz irányának megfelelően, a felperes javára illetve a terhére – értékelt, továbbá az alperes eljárásával kapcsolatosan kifogást nem támasztott, azonban a bírság összegét mérsékelte. A tiltott felülmérlegelés körébe esik az, ha a bíróság a fenti tények – azaz kellően feltárt tényállás, eljárási szabályok betartása, jól ismertett mérlegelési szempontok, megfelelő indokolás - elismerése ellenére, az alperessel egyezően értékelt egyik körülmény (jogsértés időtartam) nyomatékát vitatja, és azt az alperesi – állásponttól eltérően értékeli.”

és a GVH Versenytanácsa elnöke visszavonta a bírságközleményt 2009. május 18-án oly módon, hogy azt a már folyamatban lévő versenyfelügyeleti eljárásokban sem tekintette alkalmazandónak. Ettől függetlenül azonban a jövőre nézve mindenképpen hasznos, hogy a Legfelsőbb Bíróság döntést hozott a közlemény kötelező ereje, és a közlemény szerinti mérlegelés bírósági felülvizsgálata kapcsán.

A jelen cikkben vizsgált végzés azonban álláspontom szerint továbbmegy, és mintegy összegzi és általánosítja az eddigi ítéleteket, rögzítve, hogy a GVH jogosult közleményt kiadni, azt alkalmaznia is kell, és az alkalmazott mérlegelés annyiban köti a felülvizsgálat során eljáró bíróságokat, hogy a mérlegelés keretein belül kell maradniuk, azon keretek között kell a felülvizsgálatot elvégezni.

Egy másik kérdéskör, amelyben a Legfelsőbb Bíróság végzései világosan állást foglaltak, hogy a ki nem írt, vagy később visszavont tenderekre vonatkozó versenykorlátozó magatartás is jogsértő és bírságot vonhat maga után. Az már a bírság mértékének megállapítására tartozó kérdés, hogy a magatartás csak célozta, vagy alkalmas volt arra, illetve konkrétan ki is fejtette a versenykorlátozó hatást. Amennyiben bizonyítást nyer, hogy a megállapodás a versenyt korlátozta, torzította, vagy megakadályozta – azaz tényleges hatást gyakorolt –, ez a bírság kiszabása során súlyosító tényező. Amennyiben csak az nyer megállapítást, hogy a megállapodás, illetve a magatartás alkalmas volt a versenyjogi jogsértő hatás kiváltására, a bírság kiszabása szempontjából enyhébb megítélésű lehet.



# Nem kell tartaniuk a munkavállalóknak az Office of Fair Trading bírságától – A Safeway Stores Limited v. Twigger ügy

Az Egyesült Királyság Legfelsőbb Bírósága a magánjogi jogérvényesítés újabb mérföldkövének számító ügy végére tett pontot, amikor elutasította a Safeway kereskedelmi lánc Fellebbviteli Bíróság ítélete elleni jogorvoslati kérelmét. A Safeway keresetében arra a rövid, de igen nehezen megítélhető kérdésre kereste a választ, hogy egy versenyjogi bírsággal sújtott vállalkozás kérhet-e kártérítést azon munkavállalótól, akik személy szerint felelősek voltak a versenyjogot sértő magatartásért.

sértést előzetesen megalapozottnak találta. A kiadott SO hatására az Asda, a Sainsbury, a Safeway (mely vállalkozást időközben megvásárolta a Morrison), a Dairy Crest és a The Cheese Company leegyszerűsített, úgynevezett „early resolution”<sup>5</sup> megállapodást kezdeményezett az OFT-nél, amelyet az angol versenyhatóság elfogadott. A megállapodás eredményeként a Safeway elismerte a jogsértést és együttműködött a hatósággal, amelyért cserébe a versenyhatóság az eredetileg szándékolt 16 449 893 fontról 10 692 431 fontra csökkentette a bírságot.

## 1. Tények

Az ügy előzménye az angol versenyhatóság 2003 szeptemberében megindított versenyfelügyeleti eljárása volt.<sup>1</sup> A 2000-es évek elejétől a fogyasztói közhangulat egyre nagyobb nyomást helyezett a kereskedelmi láncokra, hogy emeljék meg a tejtermelőknek fizetett beszállítói árakat. A kereskedelmi láncok a kialakult helyzetet versenyjogilag tiltott megállapodásokkal kívánták „javítani”. Az Office of Fair Trading (a továbbiakban: OFT) az eljárás megindításakor azt valószínűsítette, hogy egyes szupermarketek és tejfeldolgozók 2002-ben és 2003-ban árjellegű információs kartellt működtettek a tej, a sajt és a vaj piacán, amely magatartással megsértették a Egyesült Királyság versenytörvényének<sup>2</sup> (a továbbiakban: Versenytörvény) első fejezetében lefektetett szabályokat.<sup>3</sup> A megállapodás eredményeként a tejfeldolgozók megnövelték a beszállítói árakat, amellyel párhuzamosan megnöttek az érintett termékek fogyasztói árai is.

Az OFT 2007. szeptember 20-án kiküldött „statement of objection”-je<sup>4</sup> (a továbbiakban: SO) a valószínűsített jog-

## 2. Pertörténet

### 2.1. A felek érvei

Az OFT-vel kötött megállapodást követően a Safeway tulajdonosai keresetet nyújtottak be az elsőfokú kereskedelmi bírósághoz (a továbbiakban: High Court) cégük 11 korábbi alkalmazottja ellen. A tulajdonosok az OFT által megállapított bírság és a versenyfelügyeleti eljárás költségének megtérítését kérték, arra hivatkozva, hogy a korábbi igazgatók és alkalmazottak megsértették

- a munkavállalói szerződésüket,
- a pénzügyi köteleességüket,
- munkájuk során hanyagul jártak el,
- mindezen mulasztásaikról nem tájékoztatták az igazgatótanácsot.

A felperesek szerint mindezen mulasztások következtében veszteség érte őket, amely a versenyjogi bírságban és annak költségeiben ütközött ki.

Az alperesek ellenkérelmükben kérték a bíróságot, hogy utasítsa el a felperesek kérelmét. Álláspontjukat az alábbi két érve alapították.

\* Vizsgáló, Gazdasági Versenyhivatal – Fogyasztóvédelmi Iroda.

1 Az OFT CE/3094-03 számú versenyfelügyeleti eljárása. Az eljárás a cikk megírásának időpontjában még nem zárult le azon eljárás alá vontakkal szemben, akik nem kívántak élni az „early resolution” és „fast track” megállapodás lehetőségével. Az OFT döntésének várható időpontja 2011 első félévére.

Forrás: <http://www.of.gov.uk/OFTwork/competition-act-and-cartels/ca98-current/dairy-products/>, letöltve: 2011. május 8.

2 Competition Act 1998.

3 2 (1) Subject to section 3, agreements between undertakings, decisions by associations of undertakings or concerted practices which – (a) may affect trade within the United Kingdom, and (b) have as their object or effect the prevention, restriction or distortion of competition within the United Kingdom, are prohibited unless they are exempt in accordance with the provisions of this Part.

4 Forrás: <http://www.of.gov.uk/news-and-updates/press/2007/170-07> letöltve: 2011. május 8.

5 Más néven „fast track” megállapodás, az Európai Bizottság „settlement” eljárásához hasonló jogintézmény, amely során az eljárás alá vont elismeri a versenyjogi jogsértést és együttműködik a versenyhatósággal, amelyért cserébe a versenyhatóság csökkentett bírságot szab ki rá.

Forrás: [http://www.of.gov.uk/shared\\_of/policy/of1263.pdf](http://www.of.gov.uk/shared_of/policy/of1263.pdf) letöltve: 2011. június 24.

a) Elsősorban annak a megállapítását kérték, hogy a felperesek kérelme alapvetően sérti az angolszász jog „*ex turpi causa non oritur actio*”<sup>6</sup> elvét, amely szerint a bíróság nem ítéltet olyan fél javára, akinek kártérítési igénye a saját törvénytelen magatartásán alapul.

b) Másodsorban arra hivatkoztak, hogy a Safeway kérelme alapvetően összeegyeztethetetlen az Egyesült Királyság versenyjogi rezsimjével.

## 2.2. A High Court döntése<sup>7</sup>

A 2010. január 15-én meghozott ítéletében az első fokon eljáró Flaux bíró a felperesek kérelmét támogatta.

### 2.2.1. *Ex turpi*

A bíróság indokolásában úgy találta, hogy az *ex turpi* elv csak abban az esetben lehet gátja kártérítési igénynek, amennyiben a kártérítést igénylő maga is részese volt a jogellenes magatartásnak, és ha a jogsértő magatartás elegendően súlyos volt. Flaux bíró alapvetően egyetértett az alperesekkel abban, hogy a versenyjogot sértő magatartások kellően súlyosak ahhoz, hogy velük kapcsolatosan érvényesüljön az *ex turpi* szabály. A bíróság érvelése szerint azok a megállapodások, amelyek sértik az Egyesült Királyság verseny törvényét, egyértelműen jogellenesek, ezért olyan fél, aki résztvevője volt a jogellenes egyeztetésnek, nem kérhet kártérítést olyan kárért, amelyet részben saját maga idézett elő. A bíróság azt is megállapította, hogy ugyan az OFT közigazgatási jellegű büntetést szab ki, azonban annak karakterisztikája mégis sokban hasonlít a büntetőjogi szankciókhoz, kvázi büntetőjogi természetű abban a tekintetben, hogy annak célja egyaránt a büntetés és az elrettentés.

Továbbmenvé a bíróság azt vizsgálta, hogy a versenyjogsértést magvalósító magatartás betudható volt-e a felpereseknek. Flaux bíró a felelősség kérdése körében azt vizsgálta, hogy a versenyjogi jogsértésben a Safeway felelőssége „közvetlen” vagy „közvetett” volt-e. A bíróság úgy ítélte, hogy amennyiben a releváns magatartást jóváhagyta az igazgatótanács vagy a részvényesek közgyűlése, akkor az személyesen betudható a vállalkozásnak, tehát a versenyjogsértés közvetlen volt. Ennek hiányában azonban közvetett felelőssége áll fenn, és nem érvényesül az *ex turpi* szabály. A bíróság az utóbbit látta bizonyítottnak, és elutasította az alperesek ellenkérelmének első pontját.

### 2.2.2. *A kérelem összeegyeztethetősége az Egyesült Királyság versenyjogi szabályozásával*

Az alperesek álláspontja szerint a Verseny törvény a vállalkozásokra vonatkozóan tartalmaz tiltásokat és nem találhatóak benne olyan rendelkezések, amelyek alapján a ter-

mészetes személyek közvetlen felelősségét meg lehetne alapítani. Az alperesek kifejtették, hogy amennyiben a törvényalkotó a munkavállalókra is ki kívánta volna terjeszteni a Verseny törvény hatályát, akkor a 2002-es Enterprise Act-hez hasonló módon külön rendelkezések formájában tette volna azt.<sup>8</sup> Az alperesek rámutattak, hogy a 2002-es törvényt megelőzően nem volt arra lehetőség, hogy versenyjogi jogsértésért természetes személyeket is felelősségre vonjanak. Amennyiben a bíróság megállapítaná az alperesek felelősségét, az ellentétes lenne a törvényalkotó eredeti szándékával, aki csak az Enterprise Act-ben szabályozott külön tényállásban, szigorú feltételek teljesülése esetén látta indokoltnak a természetes személyeket sújtó szankció megállapítását. Ezek a feltételek azonban jelen esetben nem álltak fenn.

Flaux bíró elutasította az alperesek érvelését, kifejtve, hogy a felperesek keresete nem tartalmaz jogi értelemben újdonságot, hanem az a szerződéses, a társasági, a munka- és kártérítési jog alapvető elvein alapul. A bíróság érvelése szerint attól még, hogy a verseny törvény alapvetően a vállalkozásokra vonatkozik, nem jelenti azt, hogy az egyének ne lennének felelősek a munkaadóikkal szemben fennálló kötelezettségeikért. Éppen ezért a volt munkavállalók ellen indított kártérítési per nem összeegyeztethetetlen a Verseny törvénnyel. Flaux bíró szerint amennyiben a törvényalkotó célja az lett volna, hogy a versenyjogi esetekben ne érvényesüljenek az *common law* kártérítési szabályai, akkor ezen szándék a jogszabály szövegében is megjelent volna.

## 2.3. A Court of Appeal másodfokú döntése

Az alperesek jogorvoslattal éltek a High Court döntése ellen, melyet a másodfokú bíróság a 2010. december 12-i döntésében<sup>9</sup> egyhangúlag megalapozottnak ítélte. A Court of Appeal merőben eltérő megközelítéssel élt, mint az elsőfokú bíróság.

A bíróság ítéletében először az *ex turpi* szabály természetével foglalkozott, kifejtve, hogy először egy 1775-re datálható esetben hivatkozott rá a bíróság<sup>10</sup>, legteljesebben pedig egy 2009-es döntésben<sup>11</sup> került összegezésre, mely ügyben a bíróság különbséget tett az elv szűkebb és szélesebb körű alkalmazása között. A szűkebb körű alkalmazás értelmében nem lehet kártérítést követelni olyan kár miatt, amely az igénylőt sújtó büntetőjogi szankcióból eredeztethető. A szélesebb körű értelmezés szerint nem ítéltet meg kártérítés olyan személynek, akinek kártérítési igénye a saját bűncselekményén (kvázi bűncselekményén) alapul. Az utóbbi esetben az okozatiság bizonyításakor elméletben felmerülhetnek problémák, ugyanakkor fontos kihangsúlyozni, hogy az elv lényege a büntető és magánjogi bíróságok konzisztens ítélkezésének biztosítása, mivel inkonzisztenciát szülne, ha ugyanaz a felperes, aki büntetőjogilag és sze-

6 Magyarul: „törvénytelen ség jogot nem alapít”.

7 Safeway Stores Ltd & Ors v Twigger & Ors [2010] EWHC 11 (Comm) (15 January 2010).

8 Az Enterprise Act 2002 188. szakasza rendelkezik a „cartel offence”-ről, a természetes személyek büntetőjogi felelősségéről.

9 Safeway Stores Ltd & Ors v Twigger & Ors [2010] EWCA Civ 1472.

10 Holman v Johnson (1775) 1 Cowp. 341.

11 Gray v Thames Trains Ltd [2009] 1 AC 1339.

mélyesen felelős egy magatartásért, magánjogilag nem lenne az.

A bíróság rámutatott, hogy az ügy bonyolultságát az adja, hogy a felperes egy cég, amely értelemszerűen csak képviselő révén tud eljárni. Az elsőfokú bíróság érvelésével szemben a Court of Appeal megjegyezte, hogy fontos felismerni, hogy a felpereseknek nem mögöttes felelősségük van a versenyjogsértés miatt, mivel a Versenytörvény értelmében csak olyan vállalkozás felelősségét lehet megállapítani, amelyik szándékosan vagy gondatlanul járt el, ezért a bírságot is annak a vállalkozásnak kell kifizetnie, amelyik saját maga szándékosan vagy gondatlanul követte el a jogsértést, ezért a felelősség is személyesen a vállalkozást terheli. A versenyjogi értelemben felelős vállalkozás nem hivatkozhat arra, hogy a felelősség a versenyjogi jogsértés miatt személy szerint nem őt terheli.

A bíróság kitért arra a kérdésre is, hogy alkalmazható-e az ex turpi szabály abban az esetben, ha a munkavállaló szándékosan úgy járt el, hogy annak eredményeképpen a munkaadónak kára származott. A válasz hasonló volt, mint az előzőekben. A bíróság szerint inkonzisztens jogalkalmazáshoz vezetne, ha sikerrel hivatkozhatna felelőssége hiányára egy vállalkozás, amelynek a felelősségét az OFT előzőleg megállapította. A versenytörvény a közérdeket védi, és mindezért a vállalkozásokra vonatkozik. A törvény érvényesülését aknázná alá, ha a vállalkozások képesek lennének áthárítani a felelősséget a munkavállalóikra. A bíróság kifejtette, hogy csak abban az esetben érvényesülhet a közérdek védelme, ha maga a vállalkozás vállalja a felelősséget saját tetteiért. A Court of Appeal a fentiekben kifejtett érvek miatt egyhangúlag elutasította a felperesek kérelmét, és megváltoztatta az elsőfokú bíróság ítéletét.

A felperesek a Court of Appeal döntését követően fellebbezés engedélyezése iránti kérelmet (angolul: „Application for permission to appeal”) nyújtottak be a Legfelsőbb Bírósághoz, azonban a kérelmet a bíróság 2011. április 4-én érdemi vizsgálat nélkül elutasította.<sup>12</sup>

### 3. Következtetések

#### 3.1. Az inkonzisztencia fennállása az OFT értékelésére figyelemmel

Az ügy megítélésének nehézségét az adta, hogy OFT a jogsértést a vállalkozásra figyelemmel határozza meg, ugyanakkor a jogsértéshez vezető cselekmények végső soron természetes személyekhez kötődnek. Ennek a kettőségnak a következménye, hogy a bíróságok más eredményre juthattak.

Az OFT – más versenyhatóságokhoz hasonlóan – azt vizsgálja, hogy bizonyos behatárolt piacokhoz kötődő gaz-

dasági entitások a versenyjogi jogszabályoknak megfelelő magatartást tanúsítanak-e. Ennek megfelelően az OFT a határozataiban a gazdasági erővel rendelkező jogi személyek vonatkozásában állapítja meg a jogsértést és az esetleges szankciókat.

Az elsőfokú bíróság arra a következtetésre jutott, hogy amennyiben egy versenyjogot sértő cselekmény egy természetes személy magatartására visszavezethető, akkor ezen személlyel szemben alkalmazhatóak a common law kártérítési szabályai. Tehát annak ellenére, hogy a jogalkalmazó egy jogi személlyel kapcsolatban állapította meg a jogsértést, attól még a szankcióra okot adó cselekmény mögöttesen betudható egy természetes személy magatartásának, ezért ezen személlyel szemben – hasonló módon például egy természetkárosító magatartáshoz – kártérítés kérhető egy esetleges tiltott megbeszélésen való részvételért, és az abból eredő bírságért.

A Court of Appeal ezzel szemben az ügyet a versenyjog céljára és a jogrendszerben elfoglalt helyére figyelemmel ítélte meg. A másodfokú bíróság felismerte, hogy az OFT határozata olyan jogsértéshez kötődik, amelyet személy szerint az adott gazdasági erővel rendelkező entitás követett el, és nem lehet egy olyan mögöttes természetes személy magatartásának betudni, aki a vizsgált és érintett piacnak nem szereplője. Jogellenes magatartás hiányában viszont nem lehet a munkavállalóktól kártérítést követelni.<sup>13</sup> Ha Court of Appeal másként ítél, akkor végeredményben egy olyan jogsértésre alapította volna a természetes személy felelősségét, amelyet egyébként az a természetes személy tényállászerűen nem követhetett volna el. Ez a megoldás ilyen módon inkonzisztens jogalkalmazást szült volna.

#### 3.2. Hatás az engedékenységi kérelemre és az érintettek magatartására

Amennyiben a kártérítés megítélésétől nem zárkózott volna el a bíróság, akkor az gyengítette volna az engedékenységi politika alkalmazását, figyelemmel arra, hogy a kartellből másodikként (harmadikként vagy többediként) kilépni szándékozó cégvezetőknek a továbbiakban tartaniuk kellett volna attól, hogy azok a bizonyítékok, amelyeket versenyhatóság részére benyújtanak, egy későbbi perben velük szemben is felhasználható lesz.

Ugyanakkor a kártérítési perek komoly elrettentő erőt jelentenének bizonyos szituációkban egy kartellmegállapodás megkötését fontolgató személy számára. Könnyen belátható ugyanis, hogy egy jól kereső, társadalmilag elismert üzletember vonakodva tenné kockára munkássága során összegyűjtött vagyonát, egy kétes kimenetelű pénzügyi siker miatt. További veszélyt jelentene a cég vezetőire, ha a kártérítést igénylő tulajdonosok érdekeltté válnának olyan bizonyítékok nyilvánosságra hozatalában, amelyek később-

<sup>12</sup> Forrás: [http://www.supremecourt.gov.uk/docs/PTA-1104\\_v2.pdf](http://www.supremecourt.gov.uk/docs/PTA-1104_v2.pdf) letöltve: 2011. május 8.

Az „Application for permission to appeal” egy előzetes kérelem arra vonatkozóan, hogy a Legfelsőbb Bíróság (angolul: Supreme Court) fogadja be a jogorvoslatot. A Legfelsőbb Bíróság ebben az esetben érdemi vizsgálat nélkül dönthet a befogadásról, illetőleg az elutasításról. Jelen cikkben ismertetett esetben a Legfelsőbb Bíróság elutasította kérelmet, így a végső döntés a Court of Appeal ítélete maradt.

<sup>13</sup> Ennek fényében azonban nem zárható ki, hogy egy esetleges „cartel offence” megállapítása mellett a bíróság bizonyos mértékű kártérítés megítéléséről döntött volna.

## ■ Esetek

---

biekben megalapozhatnák a jogsértésben részt vevők személyes büntetőjogi felelősségét is.

A Safeway ügyben a bíróság fenntartotta az OFT – cégvezetők – tulajdonosok közötti status quót, mely könnyen megváltozhatott volna egy ellentétes döntés következtében. Néhány alapvető dolgot azonban érdemes leszögezni az esettel kapcsolatban.

Először is azt, hogy amennyiben az ügy sikerrel jár, akkor sem kellett volna arra számítani, hogy gombamódon elszaporodtak volna a hasonló perek. Az ismertetett eset különlegességét az adta, hogy a jogsértés elkövetése és a kártérítési igény benyújtása közötti időszakban a Safewayt megvásárolta a Morrison kereskedelmi lánc.<sup>14</sup> Az OFT

ezért az eljárásban úgy büntette meg a Morrisont, hogy az a bírság alapjául szolgáló tényállás alakításában nem vett részt. A kartell ügyek többségében azonban a vállalkozások döntéshozó szervei, és sokszor maguk a tulajdonosok is tisztában vannak azzal, hogy cégük tiltott megállapodás részese. Ilyen esetekben kevésbé valószínű, hogy a cég tulajdonosa olyan ügyben perelné be alkalmazottait, amelynek maga is résztvevője, alakítója volt.

Másodszor fontos felismerni, hogy bár az Egyesült Királyság bíróságai végső soron nem támogatták a mangánjogi jogérvényesítés ezen fajtáját, azonban előfordulhat, hogy más tagországban egy hasonló kereset sikerrel járhat.

---

<sup>14</sup> Forrás: [http://www.competition-commission.org.uk/rep\\_pub/reports/2003/481Safeway.htm#full](http://www.competition-commission.org.uk/rep_pub/reports/2003/481Safeway.htm#full) letöltve: 2011. május 10.

# EU Bíróság: nemzeti versenyhatóság EU-jog alapján indított eljárásában jogsértés hiányát megállapító határozatnak nincs helye

Az Európai Unió Bírósága előzetes döntéshozatali eljárásban, a C-375/09. számú ügyben<sup>1</sup> hozott 2011. május 3-i ítéletében kimondta, hogy az EU versenyjoga alapján eljáró nemzeti versenyhatóságok a jogsértés hiányát nem állapíthatják meg.

Az ítélet azért rendkívül nagy jelentőségű, mert egyértelműen tisztázza, hogy milyen típusú határozatot hozhat egy nemzeti versenyhatóság az uniós versenyjog alapján folytatott eljárásában, olyan esetben, amikor nem találja bizonyítottnak vagy bizonyíthatónak a jogsértés elkövetését.

## Jogi háttér

Az uniós versenyjog végrehajtása decentralizálásának két fő célja volt: a Bizottság munkaterhének csökkentése és a nemzeti versenyhatóságok és bíróságok jogalkalmazásba való bevonása. Ez egyúttal megkövetelte az egységes jogalkalmazás, a jogbiztonság garantálásának biztosítását. Ezt a Szerződés 81. és 82. cikkében meghatározott versenyszabályok végrehajtásáról szóló, 2002. december 16-i 1/2003/EK tanácsi rendelet<sup>2</sup> több preambulumbekkezdése is kimondja.<sup>3</sup>

Az egységes jogalkalmazás biztosításának egyik eszköze az 1/2003-as rendelet 5. cikke, amely a nemzeti versenyhatóságok önös jog alapján fennálló jogosítványairól rendelkezik. Az 5. cikk első bekezdésében nevesített határozattípusokon kívül a második bekezdés kimondja, hogy amennyiben a versenyhivatal rendelkezésére álló információk alapján a tiltás feltételei nem teljesülnek, akkor úgy is határozhat, hogy részéről semmilyen intézkedés nem indokolt.

A jogalkotó szándékosan fogalmazott úgy, hogy a határozat a „részéről semmilyen intézkedés nem indokolt” megfogalmazással zárja le az eljárást, és ne úgy, hogy megállapítja a jogsértés hiányát. Ebben a *ne bis in idem* elvből fakadó kötöttségek és egy esetlegesen azzal párosuló téves döntés (nem történt jogsértés) nemkívánatos következményei elkerülésének az óhaja fejeződik ki, nevezetesen annak elkerülése, hogy ilyen esetben a Bizottságnak ne álljon módjában orvosolni a hibás döntést, s ezáltal biztosítani a konzisztens jogalkalmazást. Az ilyen típusú döntéseket

ugyanis a tagállami versenyhatóságoknak nem feltétlenül szükséges egyeztetniük a Bizottsággal az 1/2003-as rendelet 11. cikk (4) bekezdése alapján.

## Az alapeljárás

A lengyel versenyhivatal által a Tele2 Polska ellen, erőfölénnyel való visszaélés gyanújával versenyfelügyeleti eljárást folytatott, kettős jogalapon, a lengyel versenytörvény és az EU-s versenyjogi rendelkezések alapján. Jogsértés hiányára való tekintettel a nemzeti joga alapján olyan határozatot hozott, miszerint az eljárás alá vont vállalkozás nem valósított meg versenykorlátozó magatartást, ugyanakkor az EUMSZ 102. cikkének megsértése tekintetében megszüntette az eljárást, lévén az okafogyottá vált.

Az illetékes elsőfokú bíróság hatályon kívül helyezte a határozatot, a varsói fellebbviteli bíróság pedig a fellebbezési eljárásban helyben hagyta e határozat hatályon kívül helyezését, úgy ítélve meg, hogy az EUMSZ 102. cikk szerinti visszaélés hiányát megállapító határozatot kellett volna hoznia a lengyel versenyhivatalnak, mivel így határozott a nemzeti jog alapján.

A versenyhivatal felülvizsgálati kérelmet terjesztett elő a Legfelsőbb Bíróság előtt, arra való hivatkozással, hogy az 1/2003-as rendelet 5. cikke nem teszi lehetővé, hogy jogsértés hiányát kimondó határozatot (negative decision) hozzon. Emellett a versenyhivatal hivatkozott még az 1/2003-as rendelet 10. cikkére is, amely kimondja, hogy az EUMSZ 101. és 102. cikkének alkalmazásához fűződő közérdek alapján a Bizottság határozatával megállapíthatja, hogy e cikkek nem alkalmazhatóak egy adott megállapodásra, vállalkozások társulásainak döntésére vagy összehangolt magatartásra. Ugyanakkor ez a rendelkezés a nemzeti versenyhivatalok részére nem adja meg ezt a jogot, méghozzá annak az elkerülése céljából, hogy a nemzeti versenyhatóságok – tekintettel a *ne bis in idem* elvére – megfoszthassák a Bizottságot attól a lehetőségtől, hogy az adott ügyben megállapítsa az uniós versenyszabályok megsértését.

\* Vizsgáló, Gazdasági Versenyhivatal – Nemzetközi Iroda.

1 C-375/09. Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów kontra Tele2 Polska sp. z o.o., devenue Netia SA. [EBHT 2011. 00000. o.]

2 HL 2003. L 1., 1. o.; magyar nyelvű különkiadás 8. fejezet, 2. kötet, 205. o., a továbbiakban: 1/2003-as rendelet.

3 Például az (1), (14) és (22) preambulumbekkezdés.

A Legfelsőbb Bíróság úgy vélte, hogy ebben az esetben korlátozott az eljárási autonómia, ugyanis a versenyhivatalnak nem áll módjában olyan határozatot hozni, melyben kimondja, hogy az adott magatartás nem versenykorlátozó, miután ilyen határozat nem szerepel az 1/2003-as rendelet 5. cikk első bekezdésének második mondatában felsorolt határozatok között.

Emellett a Legfelsőbb Bíróság arra az álláspontra helyezkedett, hogy az 1/2003-as rendelet – 5. cikk első bekezdésének második mondatával és más rendelkezéseivel együttesen értelmezett – 5. cikk második bekezdésének teleologikus és funkcionális értelmezéséből kiolvasható a nemzeti versenyhatóság ilyen döntési lehetősége. Az 5. cikk második bekezdésének azon megfogalmazása, miszerint ha a rendelkezésekre álló információk alapján a tiltás feltételei nem teljesülnek, a nemzeti versenyhatóságok úgy is határozhatnak, hogy nem látnak okot a beavatkozásra, nem zárja ki egy jogsértés hiányát kimondó határozat meghozatalának a lehetőségét.

## **Az előzetes döntéshozatalra előterjesztett kérdések**

A fentiekre tekintettel a Legfelsőbb Bíróság felfüggesztette az eljárást, és előzetes döntéshozatali kérelemmel fordult az Európai Unió Bíróságához, a következő két kérdéssel:

1. Úgy kell-e értelmezni az [1/2003-as] rendelet 5. cikkét, hogy a nemzeti versenyhatóság nem hozhat az [EUMSZ 102.] cikk értelmében vett versenykorlátozó magatartás hiányát megállapító határozatot, ha az eljárás lefolytatását követően úgy találja, hogy a vállalkozás nem sértette meg az erőfölénnyel való visszaélésnek az [EUMSZ] e rendelkezése szerinti tilalmát?
2. Az első kérdésre adandó igenlő válasz esetén, ha a nemzeti versenyhatóság a versenyfelügyeleti eljárást a nemzeti versenyjog alapján – amennyiben megállapítást nyer, hogy a vállalkozás magatartása nem ütközik az [EUMSZ. 102.] cikkben foglalt tilalomba – csak a jogsértés hiányát megállapító határozat elfogadásával zárhatja le, abban az esetben úgy kell-e értelmezni az [1/2003-as] rendelet 5. cikk második bekezdését, hogy az közvetlen jogi alapját képezi „részükről semmilyen intézkedés nem indokolt” tartamú határozat meghozatalának?”

## **A Főtanácsnok indítványa**

A közösségi versenyjog 1/2003-as rendelet szerinti végrehajtásának rendszerében a tagállamokat megillető eljárási autonómia határait érintő ügyben Mazák főtanácsnok érvekkel alaposan alátámasztott álláspontja szerint az EU versenyjoga alapján eljáró nemzeti versenyhatóságok a jogsértés hiányát nem állapíthatják meg.

Amint azt részletesen ki is fejti, a nemzeti versenyhatóságok (és bíróságok) fontos szerepe az új decentralizált rendszerben azzal a következménnyel jár, hogy az 1/2003-as

rendelet értelmében szigorú szabályok vonatkoznak mind az átruházott hatáskör, mind annak gyakorlása tekintetében.

Az 1/2003-as rendelet 3. cikke kötelezővé teszi az EUMSZ 101. és 102. cikkének alkalmazását, amennyiben a magatartás hatással lehet a tagállamok közötti kereskedelemre. E cikkek alkalmazása során azonban a nemzeti versenyhatóságok alapvetően a nemzeti eljárási szabályokat alkalmazzák. Ezen eljárási jogokat azonban az uniós jog sérelme nélkül kell alkalmazni.

Ennek fényében ugyanakkor felmerül a kérdés, hogy az 1/2003-as rendelet 5. cikkében szereplő határozattípusok taxatív felsorolást jelentenek-e vagy sem. Bár szigorúan véve ez a lista nem taxatív, mégis a bevett szakirodalom annak taxatív jellege mellett tör lándzsát.

Abban az esetben, amikor párhuzamos jogalkalmazás során a nemzeti versenyhatóság arra jut, hogy a vállalkozás vizsgált magatartása nem valósít meg jogsértést, akkor az eljárási autonómia elve értelmében, főszabály szerint olyan, ennek megfelelő határozatot kell hoznia, amelyet a nemzeti jog előír. Azonban – teszi hozzá Mazák főtanácsnok – fontos hangsúlyozni, hogy a tagállamok eljárási autonómiájának elve korlátozásokat szenvedhet, nem utolsósorban az 1/2003-as rendelet egyik célja – az egységes jogalkalmazás – elérésének szükségessége miatt. A főtanácsnok álláspontja szerint az 1/2003-as rendelet 5. cikke ilyen korlátozást valósít meg, meghatározva a nemzeti versenyhatóság által hozható határozatok fajtáit.

Ugyanis bár igaz, hogy az 1/2003-as rendelet nem harmonizálja a nemzeti eljárási jogi szabályokat, mégis számos fontos kérdést uniós szinten szabályoznak, így például a nemzeti versenyhatóságok által meghozható határozatok tartalmát. Ennek fényében – mondja a főtanácsnok – megállapítható, hogy amennyiben az uniós jogalkotó célja az lett volna, hogy a nemzeti versenyhatóságok határozatban állapíthassák meg valamely magatartás versenykorlátozó voltának hiányát, akkor az ilyen határozatot a jogalkotó egyértelműen és kifejezetten felsorolta volna a rendeletben.

Ez a kérdés az 1/2003-as rendelet megalkotásánál is felmerült, és ez ki is tűnik a Bizottság javaslatának indoklásából, amely úgy fogalmaz, hogy uniós szinten azon korlátozott számú kérdést kell szabályozni, amely közvetlen hatással van a javasolt rendszer megfelelő működésére. Így azt mindenképpen meg kell határozni, hogy a nemzeti versenyhatóságok milyen tartalmú határozatokat hozhatnak az EUMSZ 101. és 102. cikk alkalmazása során, méghozzá azért, hogy teljes és hatékony legyen a közvetlenül alkalmazandó kivételi rendszer végrehajtása. Éppen ezért egyetlen versenyhatóság sem hozhat egyedi mentesítő határozatot az uniós versenyszabályok alkalmazása során.

Mindezek fényében a főtanácsnok a következő álláspontra helyezkedett. Az 1/2003-as rendeletnek sem az 5. cikkében, sem más rendelkezésében nincs utalás arra, hogy a nemzeti versenyhatóságok fel lennének hatalmazva annak formális kimondására, hogy valamely egyedi esetben nem sértették meg az EUMSZ 101. vagy 102. cikkét. Ebből kifolyólag minden más értelmezés olyan helyzet kialakulásának veszélyét hordozza magában, amely során a *ne bis in idem* elvéből kiindulva a nemzeti versenyhatóság negatív határo-

zata megakadályozná a Bizottságot vagy a nemzeti versenyhatóságot abban, hogy utóbb megállapítsa a hivatkozott cikkek megsértését. Ez az értelmezés összhangban áll a Bizottság döntéshozatali gyakorlatával.

A főtanácsnok ehhez még hozzáteszi, hogy az 5. cikket a rendelet „Jogkörök” című fejezete tartalmazza, ahol is a rendelet kifejezetten meghatározza, hogy a nemzeti versenyhatóságok az egyedi ügyekben milyen módon (nevezetesen milyen típusú határozatok elfogadásával) alkalmazzák az EUMSZ 101. és 102. cikkét.

A főtanácsnoki indítvány egy további fontos idevágó érvelése az 1/2003-as rendelet 5. és 10. cikkének összevetése. A 10. cikk szerinti határozatok az Unió versenyjoga egységes alkalmazásának biztosítása érdekében a más alkalmazó szervekre gyakorolt hatásuk miatt lényegesek. A rendelet a 10. cikkben az uniós jogalkotó kizárólagos jogkört biztosított a Bizottság számára a negatív érdemi határozatok elfogadása tekintetében.

Ezt az értelmezést támasztja alá az 1/2003-as rendelet (14) preambulumbekzdése, amely kimondja, hogy kivételes esetekben, ha az Unió közérdeke ezt megkívánja, célszerű lehet a Bizottság számára deklaratív jellegű határozatot hozni, amelyben megállapítja, hogy az EUMSZ 101. vagy 102. cikkében foglalt tilalmat nem kell alkalmazni, még hozzá abból a célból, hogy egyértelművé tegye a jogszabályt, és biztosítsa annak az egész Unióban történő következetes alkalmazását, különös tekintettel az olyan új típusú megállapodásokra vagy magatartásokra, amelyeknek megítélését a meglévő joggyakorlat és közigazgatási gyakorlat még nem rendezte. Tehát ez a rendelkezés kivételes esetekre vonatkozik, és a jogszabály egyértelművé tételét, valamint az egész Európai Unióban való következetes alkalmazásának biztosítását célozza.

Mazák főtanácsnok összegzőként kifejti, hogy álláspontja szerint az uniós jogalkotó szándékosan és kifejezetten kimondta, hogy a valamely magatartást jogszerűnek minősítő határozatot csak akkor lehet meghozni, ha: *i)* a Bizottság hozza meg azt; *ii)* amennyiben azt az uniós közérdek megkívánja, és ha az az EUMSZ 101. és 102. cikkére vonatkozik; *iii)* ha a Bizottság *ex officio* jár el; valamint *iv)* csak kivételes esetekben.

Ezzel összefüggésben a főtanácsnok még az 1999. április 28-án kiadott Fehér Könyvet is idézi, mely az 1/2003-as rendelet által megvalósított modernizáció előhírnöke volt. A Fehér Könyv azt javasolta, hogy a Bizottság ne fogadhasson el többet az [EUMSZ 101. cikk] (3) bekezdés szerinti egyedi mentességet megállapító határozatot, hanem „olyan egyedi döntést hozhasson, amely nem tiltó döntés”, és kimondta, hogy „[a]mennyiben egy művelet új kérdést vet fel, akkor a piacot iránymutatással kell ellátnia a Bizottságnak az adott korlátozások tekintetében alkalmazott megközelítésére vonatkozóan. Ezért ilyen pozitív határozatokat csak kivételes esetben és közérdekből lehet hozni, amelyek [...] deklaratív jellegűek, és a jelenlegi nemleges megállapítási határozatokkal egyenértékű joghatással bírnak”.

A javaslat indokolása azon az alapon igazolta az alkalmazhatatlanságot megállapító határozatokat, hogy „a közvetlenül alkalmazandó kivételi rendszerben a Bizottság fő

feladata a jogsértés elleni fellépés és a versenypolitika fejlesztése, valamint a szabályok következetes alkalmazása olyan általános intézkedések révén, mint a csoportmentességi rendeletek és az iránymutatások”. Kimondta, hogy „a decentralizált rendszerben a Bizottság az EUMSZ öreként és központi hatóságként különleges szerepet játszik a versenypolitika meghatározásában, és annak biztosításában, hogy a belső piacon következetesen alkalmazzák az EUMSZ 101. és 102. cikkét. Ennek érdekében fel kell hatalmazni a Bizottságot arra, hogy pozitív határozatot hozzon, amennyiben ezt az uniós közérdek megkívánja”.

A főtanácsnok az 1/2003-as rendelet szövegéből is kiolvashatóan tartja a Bizottság ezen speciális szerepét. Ugyanis valóban egyértelmű az a tény, hogy a Bizottság helyzete eltér a nemzeti versenyhatóságokétól, annak ellenére, hogy az alapvető elv az, hogy a Bizottságnak és a nemzeti versenyhatóságoknak párhuzamos hatásköre van, és szoros együttműködésben alkotják az uniós versenyszabályokat alkalmazó hálózatot. A Bizottság egyrészt az 1/2003-as rendelet 10. cikke alapján hozhat alkalmazhatatlanságot megállapító határozatot, másrészt pedig a rendelet 11. cikkének (6) bekezdése szerinti szabályozás értelmében, ha a Bizottság eljárást kezdeményez, akkor a tagállamok versenyhatóságainak megszűnik az ugyanezen ügyre vonatkozó jogköre, harmadrészt pedig a rendelet 16. cikkének (2) bekezdése szerinti szabályozás értelmében a nemzeti versenyhatóságok nem hozhatnak a Bizottság által ugyanezen megállapodásra vagy magatartásra vonatkozóan elfogadott határozattal ellentétes határozatot. Ez a három különbség mind a Bizottság azon különleges szerepét igazolja, miszerint egyértelművé teszi a jogszabályt, és biztosítja annak az egész Európai Unióban való következetes alkalmazását, ahogyan azt az EUMSZ 105. cikk (1) bekezdése [a korábbi 85. cikk (1) bekezdése] előírja.

## Az Európai Unió Bíróságának ítélete

A Bíróság kimondta, hogy az 1/2003-as rendelet 5. cikkének első bekezdése pontosan meghatározza a tagállamok versenyhatóságainak jogkörét az EUMSZ 101. és 102. cikk egyedi esetekben történő alkalmazására vonatkozóan. A második bekezdés megfogalmazása pedig egyértelműen leszögezi, hogy ilyen esetben a nemzeti versenyhatóság jogköre azon határozat elfogadására korlátozódik, miszerint részéről semmilyen intézkedés nem indokolt.

A nemzeti versenyhatóságok jogkörének e korlátozását erősíti a Bizottság döntési jogkörének kimondása is abban az esetben, ha nem sértették meg az EUMSZ 101. és 102. cikket. Az 1/2003-as rendelet 10. cikke értelmében a Bizottság határozatban megállapíthatja, hogy az [EUMSZ 101. és 102.] cikke nem alkalmazható, a (14) preambulumbekzdés pedig pontosítja, hogy erre csak kivételes esetben kerülhet sor.

Ennek fényben a Bíróság kimondta, hogy abban az esetben, ha megengednék a nemzeti versenyhatóságoknak, hogy az EUMSZ 102. cikke megsértésének hiányát megállapító

határozatokat hozhassanak, az megingatná az 1/2003-as rendelet által bevezetett együttműködési rendszert és sértené a Bizottság jogkörét.

Az ilyen, jogsértés hiányát kimondó érdemi határozat veszélybe sodorhatná az EUMSZ 101. és 102. cikk egységes alkalmazását, amely az 1/2003-as rendelet első preambulumbekezdése által kiemelt egyik cél. Ez ugyanis megakadályozná a Bizottságot abban, hogy később megállapíthassa: a szóban forgó magatartás az uniós jog rendelkezéseinek megsértését képezi.

Tehát mind az 1/2003-as rendelet szövegéből, mind annak belső logikájából az következik, hogy az általa elérni kívánt cél az, hogy az EUMSZ 102. cikk megsértésének a hiányát csak a Bizottság állapíthassa meg, még akkor is, ha e cikket valamely nemzeti versenyhatóság egy általa folytatott eljárásban alkalmazza.

A fentiekből következően a Bíróság az első kérdésre igenlő választ adott, azaz az 1/2003-as rendelet 5. cikkét úgy kell értelmezni, hogy nemzeti versenyhatóság uniós jog alapján nem hozhat olyan határozatot, amelyben megállapítja a jogsértés hiányát.

A második kérdés tekintetében a Bíróság kimondta, hogy mivel az EUMSZ 288. cikke szerint az 1/2003-as rendelet 5. cikke valamennyi tagállamban közvetlenül alkalmazandó, ezért azzal ellentétes az olyan nemzeti jogszabály alkalmazása, amely azt írja elő, hogy az EUMSZ 102. cikk alkalmazásával kapcsolatos eljárást az említett cikk megsértésének hiányát megállapító határozattal kell lezárni.

## A GVH gyakorlata

A Tpv. A 77. § (1) bekezdésében sorolja fel a határozattípusokat. Az *i)* pont kimondja, hogy az eljáró Versenytanács megállapíthatja, hogy a magatartás nem ütközik a törvénybe. Elméletileg tehát ez a lehetőség minden versenyfelügyeleti eljárás esetén nyitva áll a Versenytanács előtt, azaz még a kettős jogalapon indult ügyekben, tehát egyszerre magyar és EU-jog alkalmazása esetén is hozhatna ilyen határozatot. Ugyanakkor a Versenytanács bevett gyakorlata alapján, éppen a fentiekben kifejtett érvek okán, csak a kizárólag magyar jogalapon történő eljárásban hoz ilyen tartalmú határozatot.

## Értékelés

Összefoglalva elmondható tehát, hogy a szóban forgó előzetes döntéshozatali eljárásban az Európai Bíróság megerősítette, hogy nemzeti versenyhatóság EU-jog alapján nem hozhat jogsértés hiányát megállapító határozatot. Ez a döntés összhangban van az 1/2003-as rendelet céljaival, de szövegéből és logikájából is ez következik.

Amint az a Versenytanács eddigi gyakorlatából is kitűnik, a GVH – a többi nemzeti versenyhatósággal egyetemben – úgyszintén ezen az állásponton volt. Megnyugtató, hogy az 1/2003-as rendelet illetően értelmezését immár az Európai Bíróság is megerősítette, így mindenféle kétség elhárult afelől, hogy az EU-jog alapján nemzeti versenyhatóság hozhat-e jogsértés hiányát megállapító határozatot.



## Szilágyi Pál\*

**Gunnar Niels, Helen Jenkins és James Kavanagh:  
Economics for competition lawyers,  
Oxford University Press, Oxford, 2011**

Az elmúlt évtizedben valóságos robbanásnak indult a versenyjogi témájú könyvek piaca. A klasszikus jogi tankönyvek mellett, mint amilyen például a Whish-<sup>1</sup>, a Jones–Sufrin-<sup>2</sup> vagy a Goyder-<sup>3</sup> könyvek, megjelentek azon közgazdaságtannal foglalkozó munkák is, amelyek a versenyjogászok számára is bizonyos mértékben „fogyasztható” könyvnek bizonyulnak. Ennek legismertebb mintái Massimo Motta Versenypolitika<sup>4</sup> és a Carlton–Perloff Modern piacelmélet<sup>5</sup> című könyvei. Az uniós (korábban közösségi) versenyjogot kb. az 1990-es évek közepe óta egyre erőteljesebb befolyás éri a közgazdaságtan oldaláról. Ma már közhely, hogy egy komoly versenyjogi ügyben a jogászok nem tudnak megalapozott elemzéseket végezni közgazdászok igénybevétele, vagy legalábbis alapos közgazdasági ismeretek alkalmazása nélkül. Ez jelentős mértékben annak köszönhető, hogy a versenypolitikával foglalkozó szakmai közeg felkapta és mantraként ismételtette, hogy a versenyjogi ügyekben alaposabb hatásalapú elemzésre van szükség. Ez természetesen azt jelentette, hogy gyakran jelentős erőforrásokat igényelve a versenyjog alkalmazása során vizsgáljuk meg, hogy a levont következtéseinket valóban visszatükrözik-e a piaci adatok, valamint nincs-e más ésszerű magyarázat a piacon egy adott, megfigyelt tényre, mint az absztrakt versenyjogi elvek alapján és módszerekkel levontak. Az elmélyült közgazdasági elemzések elvégzésére sok versenyhivatal különálló belső szervezeti egységeket hozott létre, amelyeket tipikusan releváns témában szerzett doktori fokozattal bíró közgazdászok vezetnek. A piac oldalán pedig különböző tanácsadó cégek alakultak erre specializálódott részlegekkel. Az Economics for competition lawyers című könyv szerzői is egy ilyen tanácsadó cégnek, az Oxerának a munkatársai.

Gunnar Niels, Helen Jenkins és James Kavanagh nevei széles körben ismertek, ugyanis rendszeresen publikálnak versenyjogi és versenypolitikai témákban. Helen Jenkins és James Kavanagh mindketten a King’s College London a

versenyjog közgazdaságtana elnevezésű posztgraduális képzésen oktatnak, Gunnar Niels pedig számos célzott képzési programban vett részt. Ezt figyelembe véve nem meglepő, hogy a könyv nyelvezete a jogászok számára is könnyen érthető.

Érdeemes pár mondatot szentelni a könyv bevezetőjének. A szerzők azonnal három célközönséget jelölnek ki. A megcélzott olvasók első köre azokból kerül ki, akik azért mentek jogra, mivel nem szerették a matematikát és végül a versenyjognál kötöttek ki. Ezt követően azonban rádöbbenek, hogy a jogterületet ellepték a közgazdászok, akik számokkal és statisztikákkal dobálóznak, akikre ráadásul még hallgatnak is a versenyhatóságok. A megcélzott olvasók második köre azon sokat látott versenyjogászok közül kerül ki, akik az elmúlt 10-15 évben átestek a fentebb általunk is említett változáson és rájöttek arra, hogy versenyelőnyhöz juthatnak, ha értik, miről beszélnek a hatáselemzés kapcsán a közgazdászok. Végezetül a harmadik megcélzott olvasói kör azok a jogászok, legyenek ügyvédek vagy bírák, akik közgazdászokat kell, hogy alkalmazzanak, vagy meghallgassanak és el kell tudniuk dönteni, hogy vajon megbízható közgazdásról van-e szó, vajon kellően alátámasztott elméletet alkalmaz-e stb.

A könyv, amilyen élvezetes olvasmány az elején, olyan élvezetes marad végig azok számára, akik nem idegenkednek a versenyjogi fordulattól és szeretnék megérteni a versenyjogot mozgató közgazdaságtani elveket. A szerzők végig figyelemmel vannak arra, hogy a célközönséget jogászok alkotják. Ez azonban szerencsére nem jelenti azt, hogy túlzottan leegyszerűsítik a kérdéseket, sokkal inkább abban nyilvánul meg, hogy igyekeznek szemléletes leírásokat adni nehezen értelmezhető grafikonok és képletek helyett. Így próbálják a jogászokat elvarázsolni és „beírni” egy mini közgazdaságtan képzésre.

\* Egyetemi adjunktus.

- 1 WHISH, Richard: Competition Law, Oxford University Press, Oxford, 2009. Megjelent magyarul is: WHISH, Richard: Versenyjog, HVG-ORAC, Budapest, 2010.
- 2 JONES, Alison és SUFRIN, Brenda: EU competition law : text, cases, and materials, Oxford University Press, Oxford, 2011.
- 3 GOYDER D. G., GOYDER, Joanna és ALBORS-LLORENS, Albertina: Goyder’s EC competition law, Oxford University Press, Oxford; New York, 2009.
- 4 MOTTA, Massimo: Competition Policy – Theory and Practice, Cambridge University Press, Cambridge, 2004. Megjelent magyarul is: MOTTA, Massimo: Versenypolitika – Elmélet és gyakorlat, Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központ, Budapest, 2007.
- 5 CARLTON, Dennis W. és PERLOFF, Jeffrey M. : Modern Industrial Organisation, Pearson Addison Wesley, 2005. Megjelent korábbi kiadása magyarul: CARLTON, Dennis W. és PERLOFF, Jeffrey M.: Modern piacelmélet, Panem, Budapest, 2003.

A könyv felöleli a klasszikus, megkerülhetetlen témákat, amelyek nélkül egyre nehezebb megérteni a versenyjog és a versenypolitika működését. Így a bevezető fejezetet követően tárgyalásra kerül az érintett piac meghatározása, a piaci erő kérdése, a gazdasági erőfölénnyel való visszaélés, a kartellek és más horizontális versenykorlátozó megállapodások köre, a vertikális megállapodások köre, az összefonódások, valamint az állami támogatások területe. Külön fejezetet szenteltek a szerzők három igen jelentős gyakorlati kérdéskörnek, így a megfelelő kötelezettségvállalásoknak, illetve -előírásoknak, a kár mérté-

ke számszerűsítésének, valamint a közgazdaságtani bizonyítékok felhasználhatóságának.

A jelenleg piacon lévő könyvekkel összevetve jelen könyv nemcsak, hogy jól érthető, de egyben friss is, úgy tartalmazza az elmúlt évek fejleményeit, hogy egyben teljes értékűnek is tekinthető. A könyv ajánlható mindazoknak, akik most kezdenek ismerkedni a versenyjog ezen speciális területével, és azoknak is, akik már bizonyos mértékben jártasak a versenypolitikában, ugyanakkor szeretnének egy friss és olvasmányos képet kapni a terület jelenlegi állásáról.

---

## Felhívás publikációk benyújtására

A Gazdasági Versenyhivatal (GVH) Versenytükör c. szakmai lapjának szerkesztőbizottsága folyamatosan várja a versennyel foglalkozó jogi és közgazdasági tárgyú írásokat a tanulmányok és esetismertetések állandó rovataiba.

A Versenytükör a GVH kifejezetten szakmai közönségnek szóló jogi és közgazdasági folyóirata, amely évente két alkalommal, a nyári hónapokban, illetve év végén jelenik meg. A publikálásra szánt írások szerkesztőbizottságnak való megküldési határideje az idei év végi szám esetében **2011. október 15.**, a 2012. nyári szám esetében pedig **2012. május 15.**

A Szerkesztőbizottság különösen is várja a versenyjog aktuális vagy újszerű kérdéseivel foglalkozó tanulmányokat, recenziókat, illetve esetismertetéseket.

A formai követelmények betartásával elkészített írásokat a [versenytukor@gvh.hu](mailto:versenytukor@gvh.hu) e-mail címre küldhetik.

Bővebb információk, valamint a formai követelmények és a szerkesztési elvek elérhetők a Versenytükör [www.gvh.hu](http://www.gvh.hu) GVH/kiadványok menüpont alatt megtalálható honlapján.

**A Versenytükör Szerkesztőbizottsága**