



**GAZDASÁGI
VERSENYHIVATAL**

ÚTMUTATÓ

**a vállalkozások összefonódásának
a tisztességtelen piaci magatartás és a
versenykorlátozás tilalmáról szóló
1996. évi LVII. törvény
24. §-a szerinti bejelentéséhez**

**(a 2017. január 15-én vagy azt követően létrejött
összefonódások bejelentésére szolgáló, 2018. január 1-jétől
alkalmazandó űrlaphoz)**

Bevezetés

Általános információk

1. A vállalkozások összefonódását a Tpv. 24. § (1) és (2) bekezdésében foglalt feltételek teljesülése esetén a GVH-nak be kell jelenteni. A Tpv. 43/J § (1) bekezdése szerint a 24. § szerinti összefonódás-bejelentést a GVH által közzétett¹ formátumú, megfelelően kitöltött összefonódás-bejelentési űrlapon kell benyújtani. A bejelentésnek az elintézéséhez szükséges valamennyi tény, adatot tartalmaznia kell, és ahhoz csatolni kell az űrlapban megjelölt iratokat (lásd még a 15–16. pontban írtakat).
2. A Tpv. 43/L. § (1) bekezdése a Tpv. 24. § szerinti összefonódás bejelentésére kötelezett vállalkozásoknak a bejelentés előkészítésével kapcsolatban előzetes egyeztetés kezdeményezésére biztosít lehetőséget. Az egyeztetést az összefonódó vállalkozások a GVH Fúziós Irodájának vezetőjénél (telefon: (+36-1-) 472-8900, e-mail: fuzios@gvh.hu) kezdeményezhetik. Az előzetes egyeztetés lehetőségéről és kereteiről a Gazdasági Versenyhivatal elnökének és a Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsa elnökének az összefonódások vizsgálatával foglalkozó eljárásokhoz kapcsolódó előzetes egyeztetésekről kiadott 9/2017. közleménye² (a továbbiakban: 9/2017. közlemény) ad bővebb tájékoztatást.
3. Az összefonódást a Tpv. 28. § (1) bekezdése alapján az alábbiakban meghatározott résztvevőnek kell bejelentenie:
 - a) az összeolvadás vagy beolvadás esetében a közvetlen résztvevőnek, azaz az összeolvadó, illetve a befogadó és a beolvadó vállalkozások egyikének,
 - b) irányításszerzés esetén a közvetlen irányítási jog megszerzőjének (megszerzőinek) vagy az azt irányító vállalkozásnak,
 - c) vállalkozásrész esetén a vállalkozásrész megszerzőjének, tehát az azt befogadó vállalkozásnak vagy az azt irányító vállalkozásnak,
 - d) közös vállalat létrehozása esetében az alapítók mint közvetlen résztvevők egyikének.
4. Az összefonódás vizsgálatára irányuló, összefonódás-bejelentés alapján indított versenyfelügyeleti eljárásban ügyfél – a Tpv. 52. § a) pont aa) alpontja szerint –
 - a) az összefonódást bejelentő,
 - b) az összefonódás közvetlen résztvevője, valamint
 - c) – a vállalkozásrész Tpv. 23. § (1) bekezdés a) pontja szerinti beolvadása esetén – az a vállalkozás, amelynek a vállalkozásrész az összefonódást megelőzően része volt.
5. Az Mttv. 171. § (1) bekezdése alapján a GVH köteles a Médiatanács szakhatósági állásfoglalását beszerezni az olyan vállalkozások közötti összefonódás elbírálásához, amely vállalkozások vagy a Tpv. 15. § szerinti érintett legalább két vállalkozáscsoport tagjai szerkesztői felelőséget

¹ Elérési út: http://www.gvh.hu/szakmai_felhasznaloknak/urlapok

² Elérési út: http://www.gvh.hu/szakmai_felhasznaloknak/kozlemenyek

viselnek, és amelyek elsődleges céljai a médiatartalom nyilvánosságához való eljuttatása valamely elektronikus hírközlő hálózaton vagy nyomtatott sajtóterméken keresztül.

6. Az Mttv. 171. § (7) bekezdése alapján az összefonódást bejelentő kérelmére a Médiatanács előzetes szakhatósági hozzájárulást ad ki. A Médiatanács előzetes szakhatósági hozzájárulása a kiadásától számított hat hónapon belül használható fel, ha a szakhatósági hozzájárulás szempontjából meghatározó ténybeli, piaci és szabályozási körülmények a szakhatósági állásfoglalás kiadása óta nem változtak. A Médiatanács előzetes szakhatósági hozzájárulását vagy a hozzájárulás iránti kérelmet – ha az rendelkezésre áll – az összefonódás-bejelentés űrlapjához mellékelni kell.
7. Ha az összefonódást bejelentő nem csatolja az NMHH előzetes szakhatósági hozzájárulását, a vizsgáló a Tpv. 67. § (4) bekezdés b) pontja alapján az összefonódás-bejelentés vizsgálatára versenyfelügyeleti eljárást indít. A versenyfelügyeleti eljárás során a GVH megkeresi a Médiatanácsot a szakhatósági állásfoglalás iránt, vagy – ha az előzetes szakhatósági eljárás még folyamatban van – eljárást az előzetes szakhatósági eljárás befejezéséig felfüggesztheti.

Formai előírások

8. Az összefonódás-bejelentést a bejelentő törvényes képviselőjének, illetve meghatalmazottjának aláírásával kell ellátni. Meghatalmazott képviselő esetén az előírt formájú meghatalmazást [Ákr. 14. § (1) bekezdése] is csatolni kell eredeti példányban vagy hitelesített másolatban (lásd az összefonódás-bejelentés űrlap VI. részét).
9. A bejelentést, valamint a csatolt dokumentumokat egy példányban kell a GVH-nak benyújtani. A bejelentéshez csatolt egyéb iratokat elegendő egyszerű másolatban csatolni (beleértve az összefonódást létrehozó szerződés(ek)e)t vagy az irányítás megszerzését igazoló egyéb okirato(ka)t is, azonban fontos, hogy a másolatok teljes körűek és jó minőségűek legyenek).
10. A bejelentést magyar nyelven kell benyújtani. Az összefonódás-bejelentéshez csatolt angol nyelven kiállított okiratot eredeti nyelven is be lehet nyújtani. Ebben az esetben a vizsgáló, illetve az eljáró versenytanács hivatalból vagy a többi ügyfél kérelmére az okirat magyar nyelvű összefoglalójának vagy magyar nyelvű fordításának benyújtását rendelheti el. Más idegen nyelven kiállított irat esetén az iratnak az űrlapban megadott adatok, információk alátámasztása szempontjából releváns részei magyar nyelvű fordítását is csatolni kell. A képviselő vagy a kézbesítési meghatalmazott meghatalmazásának magyar nyelvű fordítását angol nyelven kiállított okirat esetében is csatolni kell.
11. Ha egy iratot több helyre kíván mellékelni, azt elegendő egyszer csatolni oly módon, hogy e tényt egyidejűleg jelzi, illetve hivatkozik a csatolás helyére és az irat megfelelő részeire.
12. Ha mód van rá, kérjük, hogy az összefonódás-bejelentést és – ha lehetséges – a csatolt egyéb iratokat a papíron történő beadással egyidejűleg elektronikus adathordozón vagy e-mail útján (fuzios@gvh.hu) is nyújtsa be. Ha valamely irat kizárólag elektronikus formában létezik, és hagyományos formában egyáltalán nem vagy csak jelentős költséggel állítható elő (pl. nem

nyomtatható ki), illetve papír alapon az abban foglalt adatok megismerése nem vagy csak igen nehezen lehetséges (pl. egy komplex adatbázis esetén), az ilyen irat kizárólag elektronikus formában, elektronikus adathordozón is benyújtható. Ha az adatok ettől eltérő formában vagy ritkán használt szoftver-platfornon állnak rendelkezésre, kérjük, hogy az adatok benyújtásának formájáról előzetesen egyeztessen a GVH-val.

Az összefonódás-bejelentés rövidített formában való benyújtásának lehetősége

13. Ha érdemi átfedés és/vagy kapcsolódás azonosítható, és a Gazdasági Versenyhivatal elnökének és a Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsa elnökének az összefonódás-bejelentési kötelezettség, az összefonódás vizsgálatára irányuló versenyfelügyeleti eljárás megindítása, valamint az eljárás teljes körűvé nyilvánítása esetén alkalmazandó „nem nyilvánvalóság” feltételéről kiadott 7/2017. közleménye (a továbbiakban: 7/2017. közlemény) szerinti feltételek teljesülése miatt szükséges a versenyfelügyeleti eljárás megindítása, a GVH vizsgálatának várható tartalmát a jelen útmutató szerinti részletes piacelemzés kérdései és elvárásai vetítik előre. Az összefonódást bejelentő tehát arra számíthat, hogy a GVH elsősorban, de nem kizárólag ezen kérdések és elvek mentén végzi el a vizsgálatot, így az eljárás hatékonyabbá és gyorsabbá tehető azáltal, ha a bejelentési űrlap tartalmazza az Útmutató szerinti részletes piacelemzésnek az összefonódás szempontjából releváns elemeit.
14. Ha érdemben átfedő és/vagy érdemben kapcsolódó piacok azonosíthatóak az V.4.1. és az V.8.1. kérdésekre adott válaszok alapján, ugyanakkor álláspontja szerint az összefonódás következtében káros versenyhatás nyilvánvalóan nem valószínűsíthető, az űrlap V.9. pontjában ismertesse az ezt alátámasztó (pl. az érintett piac koncentrációjával, az összefonódással elért növekmény nagyságával, a versenytársak piaci erejével, a verseny feltételeivel, a belépési korlátokkal kapcsolatos) érveit!

Versenyfelügyeleti eljárás megindítása

15. Ha a bejelentés az összefonódás-bejelentés űrlapjában megfogalmazott kérdésekre adandó válaszokat, valamint az azok alátámasztásához szükséges, az összefonódás-bejelentés űrlapjában megjelölt dokumentumokat nem vagy nem teljes körűen tartalmazza, vagy a bejelentés alapján nem nyilvánvaló, hogy az összefonódás az érintett piacon nem eredményezi a verseny jelentős mértékű csökkenését, a vizsgáló elrendeli az összefonódás versenyfelügyeleti eljárásban történő vizsgálatát.
16. A konkrét ügy sajátosságaitól függően a vizsgálat során felmerülhet további – az összefonódás-bejelentés űrlapjában szereplő kérdésekre megadott válaszokban foglaltakon túli – információk, adatok megadásának szükségessége.
17. Ha a versenyfelügyeleti eljárás során felmerül ilyen adatok igénye, azokat a GVH a Tptv. 64/B. § (1) bekezdése szerinti adatszolgáltatásra felhívó végzés formájában közli az ügyféllel. Nem kérhető be az ügyféltől – az ügyfél azonosításához szükséges adatok kivételével – olyan adat, amely nyilvános, vagy amelyet jogszabállyal rendszeresített közhiteles nyilvántartásnak

tartalmaznia kell. Ezzel kapcsolatban felhívjuk a figyelmet arra, hogy az ügyintézési határidőbe [Tpv. 63. § (2) bekezdés d) vagy e) pontja] nem számít be az ügyfélnek a tényállás tisztázáshoz szükséges adatok közlésére, illetve okirat vagy más irat bemutatására való felhívásától az annak teljesítéséig terjedő időtartam [Tpv. 63. § (8) bekezdés 10. pont].

Üzleti titkot tartalmazó irat kezelése

18. A Tpv. 55/A. § (2) és (4) bekezdése alapján valamely iratba való betekintés meghatározott adat üzleti titok vagy magántitok jellegére hivatkozással – az adat e jellege egyéb törvényi feltételeinek fennállása esetén – csak abban az esetben korlátozható, ha az adatot szolgáltató megjelölte az üzleti titokként vagy magántitokként kezelendő adatokat, továbbá – ha a titok jogosultja eltér az adatot szolgáltató személytől – a titok jogosultját. A nyilatkozatban pontosan meg kell határozni az üzleti titokként vagy magántitokként kezelendő adatot és – az egyes adatok tekintetében külön-külön – ennek indokait, így különösen azt a védendő érdeket, amely az adat jogosulatlan személy általi megismerése esetén sérülne.
19. Az összefonódás-bejelentés elintézésével kapcsolatos eljárás irataiba az összefonódást bejelentő, illetve a Tpv. 52. § a) pont aa) alpontjában megjelölt egyéb vállalkozás, más személy pedig csak a bejelentés elintézését követően tekinthet be, azzal, hogy korlátozottan megismerhető adat csak akkor ismerhető meg, ha az iratbetekintést kérő igazolja, hogy az érintett adat védelmét szabályozó törvényben az adat megismerésére meghatározott különös feltételek fennállnak.
20. Az összefonódás-bejelentésben és más iratokban üzleti titokként kezelni kért adatok, információk vonatkozásában elegendő, ha azokat szürke kiemeléssel látja el, és az üzleti titokként, illetve magántitokként való kezelés iránti kérelemben – a megfelelő indokolás megadása mellett – erre a tényre hivatkozik (pl.: „az összefonódás-bejelentés űrlap x., y., z. stb. pontjaira adott válaszokban szürkével jelölt részek”). Az üzleti titokként kezelni kért adatok, információk pontosan, szövegszerűen azonosíthatóak kell legyenek, általános hivatkozás e tekintetben nem elfogadható. Az összefonódás-bejelentés, illetve az ahhoz csatolt irat üzleti titkot tartalmazó változata minden oldalának fejlécében tüntesse fel az „Üzleti titkot tartalmaz!” feliratot, és azt – a többi üzleti titkot tartalmazó dokumentummal együtt – ilyen feliratú zárt borítékban nyújtsa be!
21. Az üzleti, illetve magántitok jelleg fennállásának indokolása tekintetében szintén nem fogadható el általános indokolás, e tekintetben is kellően konkrétan azonosítani kell azt a jogszerű érdeket, amely az adott adat jogosulatlan személyek általi megismerése esetén sérülne. Az adat, ismeret, információ csak a Ptk. 2:47. § (1) bekezdésében meghatározott feltételek fennállta esetén, valamennyi feltételnek való egyidejű megfelelés esetén minősülhet üzleti titoknak. E kritériumok alapján üzleti titok
22. a gazdasági tevékenységhez kapcsolódó minden olyan nem közismert vagy az érintett gazdasági tevékenységet végző személyek számára nem könnyen hozzáférhető tény, tájékoztatás, egyéb adat és az azokból készült összeállítás,

23. amelynek illetéktelenek által történő megszerzése, hasznosítása, másokkal való közlése vagy nyilvánosságra hozatala a jogosult jogos pénzügyi, gazdasági vagy piaci érdekét sértené vagy veszélyeztetné, feltéve, hogy
24. a titok megőrzésével kapcsolatban a vele jogszerűen rendelkező jogosultat felróhatóság nem terheli.
25. A vizsgáló vagy az eljáró versenytanács felhívására az adatot szolgáltató személy vagy az adat jogosultja köteles az iratról olyan iratváltozatot szolgáltatni, amely üzleti titok vagy magántitok adatot nem tartalmaz.
26. Az üzleti titoknak tekinthető adatok köréről és a titokmentes iratok benyújtására vonatkozóan a GVH honlapján³ található bővebb tájékoztatás.

Igazgatási szolgáltatási díj

27. A Tpvt. 43/M. § (1) bekezdése szerint a Tpvt. 24. § szerinti összefonódás-bejelentéssel egyidejűleg az összefonódás-bejelentés elintézéséért egymillió forint igazgatási szolgáltatási díjat kell megfizetni. Ha egy összefonódás-bejelentésben több összefonódást jelentenek be, az igazgatási szolgáltatási díjat összefonódásonként kell megfizetni. A díjat – a vállalkozások eltérő megállapodása hiányában – az összefonódás-bejelentést tevő vállalkozás köteles megfizetni.
28. A díjat a GVH előirányzat-felhasználási keretszámlája – számlaszám: 10032000-01468223-00000000; nemzetközi számlaszám (IBAN): HU54 10032000-01468223-00000000; swift kód: MANEHUHB; számlavezető: Magyar Államkincstár; számlavezető címe: 1054 Budapest, Hold u. 4. – javára történő átutalással kell megfizetni.
29. Az összefonódás-bejelentés alapján indított a versenyfelügyeleti eljárásért a Tpvt. 62. § (1) bekezdése szerint igazgatási szolgáltatási díjat kell fizetni. Az igazgatási szolgáltatási díj mértéke a Tpvt. 67. § (4) bekezdés a) pontja alapján indított eljárásban, illetve ha a vizsgáló a Tpvt. 69. §-a alapján az összefonódás piaci hatásai teljes körű vizsgálatát rendeli el, tizenötmillió forint, minden egyéb esetben hárommillió forint. Ha a vizsgáló az összefonódás vizsgálatára irányuló versenyfelügyeleti eljárás indításáról dönt, nyolc napos határidő megjelölésével felszólítja a bejelentőt az igazgatási szolgáltatási díj megfizetésére.
30. Az átutalási megbízáson fel kell tüntetni az összefonódást bejelentő nevét, valamint az összefonódás közvetlen résztvevőinek nevét, a Tpvt. 67. § (4) bekezdése alapján elrendelt versenyfelügyeleti eljárásban az összefonódás vizsgálatát elrendelő végzés iktatószámát, a Tpvt. 69. §-a alapján az összefonódás piaci hatásai teljes körű vizsgálatát elrendelő végzés iktatószámát.
31. A Tpvt. 62/A. § (7) bekezdése alapján a Tpvt. 24. § (4) bekezdése szerinti összefonódás-bejelentést benyújtó vállalkozásnak akkor engedhető költségmentesség, ha igazolja, hogy a

³ Tájékoztató az üzleti titokra, illetve magántitokra vonatkozó nyilatkozatokról és a titokmentes iratok benyújtásáról. Elérési út: http://www.gvh.hu/szakmai_felhasznaloknak/tajekoztatok.

versenyfelügyeleti eljárásért fizetendő igazgatási díj megfizetése számára – a bejelentett ügylet értékére is figyelemmel – aránytalan nehézséget jelentene.

32. A Médiatanács szakhatósági eljárásáért fizetendő igazgatási szolgáltatási díj kétmillió forint, amit a Tpv. 62. § (1) bekezdés szerinti díjjal együtt kell a Gazdasági Versenyhivatal részére megfizetni kivéve, ha az összefonódást bejelentő előzetes szakhatósági hozzájárulás iránti kérelmet nyújtott be. A szakhatósági eljárásért fizetendő igazgatási díjra vonatkozó részletes szabályokat a Médiatanács szakhatósági eljárásáért fizetendő igazgatási szolgáltatási díj megfizetéséről szóló 44/2011. (VIII. 25.) NFM rendelet tartalmazza.
33. Az összefonódás-bejelentésért, illetve a versenyfelügyeleti eljárásért megfizetett igazgatási szolgáltatási díjat vissza kell téríteni, ha a hatóság az ügyintézési határidőn belül nem hoz döntést. Ha a bejelentés elintézésével kapcsolatos eljárásban a vizsgáló a Tpv. 43/N. § (1) bekezdés d) pontja alapján a bejelentés visszautasításáról dönt, a megfizetett díj felét kell visszatéríteni.

Ügyintézési határidő, a döntés formája

34. Az összefonódás-bejelentést nyolc napon belül kell elintézni. E határidő alatt a vizsgáló a Tpv. 43/N. § (1) bekezdése szerint
- a) ha az összefonódás-bejelentésben foglaltak alapján nem nyilvánvaló, hogy az összefonódás az érintett piacon nem eredményezi a verseny jelentős mértékű csökkenését, vagy ha a bejelentés nem felel meg a Tpv. 43/J. § (1) bekezdésében foglalt követelményeknek a Tpv. 67. § (4) bekezdése alapján elrendelheti az összefonódás vizsgálatát,
 - b) a Tpv. 67.§ (4) bekezdése szerinti vizsgálat elrendelésére okot adó körülmény hiányában erről a tényről – az eljáró versenytanáccsal egyetértésben – hatósági bizonyítványt ad ki az összefonódást bejelentőnek,
 - c) a Tpv. 24. § (4) bekezdése szerinti összefonódás-vizsgálati küszöbérték nem teljesülése ellenére benyújtott összefonódás-bejelentést visszautasítja, vagy
 - d) a bejelentés benyújtására nem jogosult személytől származó vagy a Tpv. 28. § (2) bekezdésében megjelölt időpontot megelőzően benyújtott bejelentést – az eljáró versenytanáccsal egyetértésben – visszautasítja.
35. Ha a határidőn belül egyik intézkedésre sem kerül sor, a bejelentett összefonódás végrehajtható. Erről a tényről a vizsgáló az összefonódást bejelentő kérelmére a Tpv. 43/N. § (2) bekezdése szerint hatósági bizonyítvány állít ki.
36. A határidőt az összefonódás-bejelentés beérkezését követő naptól, ha a bejelentésért fizetendő igazgatási szolgáltatási díj megfizetésére később kerül sor, ennek időpontját követő naptól kell számítani. Az ügyintézési határidő számítására egyebekben a Tpv. 64. §-át kell alkalmazni.
37. Ha a vizsgáló az összefonódás versenyfelügyeleti eljárásban történő vizsgálatáról dönt, az eljáró versenytanácsnak az eljárást befejező döntést
- a) az összefonódás-bejelentés beérkezésétől számított harminc napon belül,

Az összefonódás-bejelentés űrlapban és a jelen útmutatóban használt rövidítések

| | |
|-------------------------------|---|
| Tpvt.: | 1996. évi LVII. törvény a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról |
| Ákr.: | 2016. évi CL. törvény az általános közigazgatási rendtartásról |
| Mttv. | 2010. évi CLXXXV. törvény a médiaszolgáltatásokról és a tömegkommunikációról |
| Ptk.: | 2013. évi V. törvény a Polgári Törvénykönyvről |
| 139/2004/EK tanácsi rendelet. | a Tanács 139/2004/EK rendelete (2004. január 20.) a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről |
| GVH: | Gazdasági Versenyhivatal |
| MNB: | Magyar Nemzeti Bank |
| Médiatanács: | Nemzeti Média- és Hírközlési Hatóság Médiatanácsa |

Részletes útmutató az összefonódás-bejelentés űrlap kitöltéséhez

I. Az összefonódás-bejelentés tárgya

Ad I.1.

44. A kért leírás célja az összefonódás tartalmának, lényegének összefoglalása. A szöveges ismertetés mellett az összefoglaló táblázatot is ki kell tölteni.

Ad I.2.

45. A Tptv. 43/J. § (2) bekezdése alapján a GVH a honlapján nyilvánosságra hozza az összefonódás-bejelentés tényét és az összefonódás korlátozottan megismerhető adatot nem tartalmazó rövid ismertetését, kivéve, ha a bejelentésben az összefonódás tényét az összefonódás végrehajtásáig üzleti titokként kezelendőként jelölték meg. Az összefonódás tényének üzleti titokként való kezelése nem képezi akadályát annak, hogy a GVH az összefonódás vizsgálatára irányuló eljárás során a tényállás tisztázása érdekében a szükséges eljárási cselekményeket elvégezze (pl. a piaci szereplők megkeresése a bejelentés elbírálásához szükséges információk beszerzése céljából), különösen, hogy a Tptv. 64/B. §-a szerinti bizonyítási eszközökkel éljen.

II. Az összefonódás résztvevői

Ad II.1.

46. Az e részben foglalt kérdésekre adott válaszokat vállalkozásonként, illetve vállalkozáscsoportonként külön-külön szükséges megadni.

47. A Tptv. 52. § a) pont aa) alpontja alapján az összefonódás-bejelentés alapján az összefonódás vizsgálatára indított versenyfelügyeleti eljárásban ügyfél

- a) az összefonódást bejelentő,
- b) az összefonódás közvetlen résztvevője,
- c) a vállalkozásrész 23. § (1) bekezdés a) pontja szerinti beolvadása esetén az a vállalkozás, amelynek a vállalkozásrész az összefonódást megelőzően a része volt.

A Tptv. 26. § (2) bekezdése szerint közvetlen résztvevőnek minősül

- a) beolvadás esetén a beolvadó és a befogadó vállalkozás,
- b) összeolvadás esetén az összeolvadó vállalkozások,
- c) ha a vállalkozásrész a másik vállalkozás részévé válik: a vállalkozásrész és az a vállalkozás, amelynek a vállalkozásrész a részévé válik,
- d) irányításszerzés esetén a közvetlen irányítást megszerző vállalkozás, az ilyen vállalkozást más vállalkozáscsoport egy vagy több tagjával közösen irányító - a 23. § (1) bekezdés b) pontja szerint közvetett közös irányítást szerző – vállalkozás, és a közvetlen vagy közvetett közös irányítás alá kerülő vállalkozás,

- e) közös vállalat létrehozása esetén az alapítók.
48. A magyarországi lakcímmel vagy székhellyel nem rendelkező ügyfél köteles kézbesítési meghatalmazottat megnevezni, ha nincs magyarországi lakcímmel vagy székhellyel rendelkező képviselője. A Tpv. 59. § (2) bekezdése szerint, ha a magyarországi lakcímmel vagy székhellyel nem rendelkező ügyfél az első kapcsolatfelvétel alkalmával erre történő felhívás ellenére nem jelöl meg magyarországi lakcímmel vagy székhellyel rendelkező képviselőt vagy kézbesítési meghatalmazottat, a vizsgáló, illetve az eljáró versenytanács dönthet úgy, hogy a továbbiakban vele szemben hirdetményi közlésnek van helye mindaddig, amíg magyarországi lakcímmel vagy székhellyel rendelkező képviselőt vagy kézbesítési meghatalmazottat nem jelöl meg.

Ad II.2.1.a)

49. A kérdés megválaszolásakor magyarországi piacokhoz köthető vállalkozásnak kell tekinteni az összefonódás azon résztvevőit, amelyek az alábbi feltételek bármelyikének megfelelnek:
- a) Magyarországon honos,
 - b) Magyarországon gazdasági tevékenységet folytat (ideértve a bér munkában kizárólag külföldre termelő, a magyarországi fiókteleppel rendelkező, Magyarországról beszerző stb. vállalkozást is),
 - c) Magyarországra szállít, vagy potenciálisan lehetősége van a hazai kereslet importból történő kielégítésére.

Ad II.2.1.b)

50. A közvetett résztvevőket vállalkozáscsoportonként, az összefonódás időpontjában fennálló állapot szerint kell felsorolni. Ennek megfelelően a közvetett résztvevők körének meghatározásakor figyelmen kívül kell hagyni azt a vállalkozást, amelynek az irányítási joga az összefonódás következtében megszűnik, valamint az ilyen vállalkozás által irányított – közvetlen résztvevőnek nem minősülő – vállalkozást.
51. Így például nem minősül közvetett résztvevőnek
- a) az a vállalkozás (és az ilyen vállalkozás által irányított további vállalkozások), amelyek az összefonódás azon közvetlen résztvevőjének a – közvetlen vagy közvetett – irányítója, amely fölött az összefonódás következtében másik vállalkozás szerez irányítást,
 - b) a beolvadó és az összeolvadásban résztvevő vállalkozásokat irányító azon vállalkozás (és az ilyen vállalkozás által irányított további vállalkozások), amelyek a befogadó vállalkozásban, illetve az összeolvadást követően létrejövő új vállalkozásban nem lesz irányítói pozícióban
 - c) vállalkozásrész értékesítése esetén a vállalkozásrész értékesítő vállalkozás, valamint az azt irányító és az általa irányított vállalkozások.
52. Közös vállalat létrehozása esetén az alapítók is közvetlen résztvevők, így azokat az űrlap II.1. pontjában szükséges feltüntetni.

53. Ha a bejelentési kötelezettség a Tpv. 24. § (2) bekezdésében foglalt összeszámitási szabályra tekintettel áll fenn, itt csak az utolsó összefonódásban résztvevő közvetett résztvevőkre vonatkozóan kell adatot szolgáltatni (vö. az űrlap III.2. pontja).
54. A kérdés megválaszolásakor javasolt figyelembe venni a vállalkozáscsoportok saját kiadványainak, beszámolóiknak vonatkozó részeit. Ha a vállalkozáscsoport tulajdonosi, illetve irányítási viszonyait bemutató ilyen saját kiadvány rendelkezésre áll, javasoljuk annak csatolását. Javasoljuk a vállalkozáscsoportoknál jellemzően készülő beszámolóknak vagy a vállalkozás egyéb kiadványaiban meglévő felsorolások, szervezeti ábrák felhasználását, azok szükség szerinti kiegészítésével.

Ad II.2.2.

55. E pontban azon közösen irányított vállalkozásokra kell – az űrlapban megjelölt limitált – információt adni, amelyek ugyan nem minősülnek a Tpv. 15 §-a alapján az összefonódásba részt vevő vállalkozáscsoport tagjainak, azonban az összefonódásban részt vevő vállalkozáscsoport egy tagja és egy vagy több tőlük független vállalkozás által közösen irányítottak.

Ad II.3.

56. A kérdés megválaszolásakor azon kapcsolatokról kell ismertetést adni, amelyek az összefonódás-bejelentés előtt már fennálltak az összefonódás résztvevői között, illetve az összefonódás résztvevői és a tőlük független vállalkozások között, és relevánsak a jelen összefonódás szempontjából.
57. E pontban mutassa be továbbá mindazokat az összefonódás előtt független vállalkozások, vállalkozáscsoportok (köztük az összefonódás résztvevői) közötti, az összefonódás által érintett vagy ahhoz közvetlenül, illetve közvetetten kapcsolódó piacokon érdemi hatással bíró szerződéses kapcsolatokat,
- amelyek a versenyt kifejezetten korlátozó rendelkezést tartalmaznak, vagy
 - amelyeknek versenyt korlátozó hatása lehet a piacon szereplő valamely vállalkozásra.
58. Ilyenek lehetnek például a hosszú távú, az ellátási, a kizárólagossági, a hasznosítási szerződések stb.

Ad II.4.

59. E pontban csak a fúziós eljárásokra vonatkozóan szükséges adatot szolgáltatni.

III. Küszöbszámok és hatáskör (joghatóság)

Ad III.1.

60. A kérdésre az űrlapban megadott táblázatnak megfelelő struktúrában kitöltött táblázatot kell csatolni. A céltársaság esetében az irányítást elvesztő vállalkozások és az ezen vállalkozások által

irányított egyéb vállalkozások árbevételét a Tpv. 26. § (4) bekezdése alapján figyelmen kívül kell hagyni.

61. Magyarázat a táblázathoz:

- Az I. oszlopban az összefonódás által érintett vállalkozáscsoportok tagjainak az összefonódás létrejöttének a 28. § (2) bekezdése szerinti időpontjához képest – ha az összefonódást már végrehajtották, az összefonódás végrehajtásának időpontjához képest – előző lezárt üzleti évben Magyarországon elért nettó árbevételét kell összesítve megadni. Magyarországon honos vállalkozás esetén a nettó árbevétel az előző üzleti évre vonatkozóan kötelezően készítendő beszámolójából egyértelműen megállapítható (a belföldi értékesítés nettó árbevétele).
- A nettó árbevétel megállapítása során a Tpv. 24. § (2) bekezdésének figyelembevételével kell eljárni; ha a vállalkozásrészre jutó nettó árbevételre nézve a vállalkozás mérlegében nem állnak rendelkezésre közvetlenül adatok, akkor ezt az adatot a vállalkozás egyéb nyilvántartásai alapján kell meghatározni, az előző lezárt üzleti évben az átadott vállalkozásrészhez (az értékesített eszközökhöz és jogokhoz) kapcsolódó árukból elért nettó árbevételek összegeként.
- A külföldön honos vállalkozás Magyarországról származó nettó árbevételét forintra átszámítva kell meghatározni. A Tpv. 27. § (7) bekezdése alapján a külföldi devizában meghatározott összegek forintra történő átszámításakor az MNB által közzétett, az adott vállalkozás üzleti évének lezárásakor érvényes deviza-középfolyamot kell alkalmazni.
- A II. oszlopban az összefonódás által érintett vállalkozáscsoportok tagjai által az előző lezárt üzleti évben elért nettó árbevételt kell összesítve megadni azzal az eltéréssel, hogy a vállalkozások nettó árbevételének számítása során nem kell számításba venni az azonos vállalkozáscsoportba tartozó érintett vállalkozásoknak (Tpv. 26. §) vagy azok vállalkozásrészeinek egymás közötti forgalmát. Az egymás közötti forgalom értékét a vállalkozás nyilvántartásai alapján kell meghatározni.
- Az árbevételi adatba az adott vállalkozáscsoport tagja(i) és más vállalkozás(ok) által közösen irányított vállalkozások nettó árbevételének a Tpv. 27. § (5) bekezdése szerinti hányadát is be kell számítani (ha például a két összefonódó vállalkozáscsoport irányít közösen egy vállalkozást, a vállalkozás nettó árbevételének 50-50%-át kell az összefonódó vállalkozáscsoportra nézve feltüntetni).

Ad III.3.

62. Pontos forgalmi adatok megadása nem szükséges. A küszöbszámok teljesüléséhez szükséges forgalmi adatokat millió EUR-ban az Európai Központi Bank vagy az MNB által közzétett EUR/érintett deviza bilaterális éves középfolyamán átszámítva kell meghatározni, majd ezt követően kell elvégezni a megjelölt feltételek teljesülésének értékelését.

IV. Az összefonódás leírása

Ad IV.1.

63. E pontban a tervezett összefonódást megelőző folyamatokat kell részletesen bemutatni, különös tekintettel az összefonódásban résztvevő vállalkozás kiválasztására, a döntés meghozatalának folyamatára. Olyan információkat is megadhat, amelyek csak valamelyik résztvevőre vonatkoznak. Az itt megadott információk felhasználhatók a bejelentés további részeiben az összefonódás hatásainak értékelésénél is.

Ad IV.2.

64. E kérdés megválaszolásakor foglalja össze az összefonódást létrehozó szerződés, továbbá a kapcsolódó egyéb dokumentumok tartalmát; ennek keretében részleteiben is térjen ki a Magyarországra vonatkozó vagy a magyar piacok szempontjából releváns (pl. Európára vonatkozó) részekre, megállapodásokra.

Ad IV.3.

65. E kérdés b) alpontjának megválaszolásakor szükséges kitérni a versenyt kifejezetten korlátozó rendelkezéseket, illetve az olyan rendelkezéseket tartalmazó részekre, megállapodásokra, amelyeknek versenyt korlátozó hatása lehet az összefonódással érintett vagy ahhoz közvetlenül vagy közvetetten kapcsolódó piac valamely szereplőjére nézve.

Ad IV.4.

66. E pontban adjon nyilatkozzon arról, hogy a tervezett összefonódás vagy az ahhoz kapcsolódó egyéb tranzakció az Mttv. 171. § (1) bekezdése szerinti összefonódásnak minősül-e, illetve ha igen, és nem áll rendelkezésre a Médiatek Mttv. 171. § (7) bekezdése szerinti előzetes szakhatósági hozzájárulása, hozzájárul-e az összefonódás-bejelentés védett adatot (üzleti titkot) tartalmazó változatának a Médiatek részére szakhatósági eljárása lefolytatása végett történő átadásához!

Ad IV.5.

67. Az e kérdésre adott válaszban ki kell térni mindazon magyarországi és külföldi jogszabályra (az általános hatályú, közvetlenül alkalmazandó európai uniós jogi aktusokat is ideértve), illetve azokban adott esetben előírt hatósági eljárásokra, amelyek kifejezetten a tervezett összefonódás megvalósítására vonatkozóan írnak elő speciális, nem az általános versenyjogi szabályok körébe tartozó előírásokat.

68. Itt kell például jelezni, ha az összefonódás a csődeljárásról és a felszámolási eljárásról szóló 1991. évi XLIX. törvény 65. §-a szerint nemzetgazdasági szempontból kiemelt jelentőségűnek minősített gazdálkodó szervezet felszámolási eljárása során létrejött, a kiemelt jelentőségű gazdálkodó szervezet vagy vállalkozásrésze feletti irányításszerzést vagy irányításváltást eredményező összefonódásnak minősül.

69. A magyar jogszabályi rendelkezések és az európai uniós jogi aktusok esetében elegendő ezek lényegének ismertetése a vonatkozó jogszabályhely pontos hivatkozásával, a más állam joga szerinti jogszabályi rendelkezések esetében a jogszabályhely megadása mellett annak szövegét is kérjük ismertetni.

V. Átfedő vagy kapcsolódó piacok

Általános elvek:

70. Ebben a részben az összefonódás (közvetlen és közvetett) résztvevőinek, illetve a hozzájuk közös irányítási viszonyal kapcsolódó vállalkozásoknak egyes, egy adott földrajzi területen végzett átfedő vagy kapcsolódó tevékenységeire (az általuk gyártott, illetve forgalmazott termékek vagy nyújtott szolgáltatások körére) vonatkozóan kell adatokat szolgáltatni. Ennek célja az olyan átfedő és/vagy kapcsolódó piacok azonosítása, amelyeken az összefonódás résztvevői jelen vannak vagy reálisan jelen lehetnek, továbbá hogy ezek közül melyek azok, amelyek esetében az összefonódás kellően nagy valószínűséggel egyetlen reálisan szóba jövő termék-, illetve földrajzpiac-definíció mellett sem vezethet a verseny érdemi gyengüléséhez.
71. Az V. rész és a részletes piacelemzés alkalmazásában az „átfedő piac”, illetve a „kapcsolódó piacok” kifejezések nem az adott ügy értékelése szempontjából végleges, versenyjogi értelemben vett érintett piacok (piacdefiníciók) tekintetében utalnak piacon való átfedésre vagy piacok kapcsolódására, hanem a lehetséges, a Tptv. 14. §-a alapján reálisan szóba jövő érintett piacok tekintetében, amelyek a Tptv. 14. §-a szerinti érintett piac (piacdefiníció) meghatározásakor kiindulópontot jelenthetnek. Termékek tekintendő minden gyártott vagy forgalmazott termék, végzett tevékenység vagy nyújtott szolgáltatás.
72. Az Úrlap II.2. pontjában ismertetett, az összefonódásban résztvevő vállalkozáscsoportokba a Tptv. 15. §-a alapján nem tartozó, közös irányítási viszonyal kapcsolódó vállalkozások tevékenységét figyelembe kell venni a tevékenységek bemutatása, a piaci részesedések számítása és versenyhatások elemzése kapcsán. A közösen irányított vállalkozás piaci részesedésének a közös irányítás aránya szerinti részét kell figyelembe venni az összefonódás-bejelentés alapján az összefonódás vizsgálatának elrendeléséről, valamint az eljárás teljes körűvé nyilvánításáról történő döntés során (ld. 7/2017. közlemény 24. pontját). Az összefonódás versenyhatásainak értékelésekor a közös irányítás révén meglévő piaci érdekeltségeket, a felmerülő kérelmek tekintetében a felmerülő ösztönözöttséget is figyelembe kell venni.
73. A reálisan szóba jövő piacdefinícióknak és a magyarországi üzletfelekre, fogyasztókra ténylegesen vagy potenciálisan hatással levő vállalkozások tevékenységeinek összhangban kell lennie egymással.
74. Ha például az európai méretű piac reálisan szóba jövő földrajzpiac-definíciónak tekinthető valamely tevékenység kapcsán, be kell mutatni a vállalkozáscsoporthoz tartozó összes európai

- vállalkozás tevékenységeit, valamint azt is, hogy létezik-e ezen tevékenységek között átfedés vagy kapcsolódás.
75. Az átfedő piacok esetében figyelembe kell venni a potenciális piaci szereplőket is, azaz az olyan vállalkozást (illetve adott esetben az ilyen vállalkozás által gyártott, forgalmazott terméket), amely tekintetében fennállnak a feltételei az időszzerű és kellő méretű belépésnek. Ennek megítélésében olyan tényezők játszanak szerepet, mint pl.
- a) a vállalkozás kellően közel helyezkedik-e el az adott földrajzi területhez ahhoz, hogy oda adott körülmények között beszállítson,
 - b) rendelkezik-e a belépéshez szükséges engedéllyel, licensszel, infrastruktúrával,
 - c) jelenleg vállalkozáson belül már végzi-e az érintett tevékenységet, és azt képes lenne-e szélesebb körben, piaci alapon is nyújtani stb.
76. Az érdemben átfedő, illetve kapcsolódó piacok fogalma hasonlítható a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről szóló 139/2004/EK tanácsi rendelet végrehajtásáról szóló 2004. április 21-i 802/2004/EK bizottsági rendelet I. melléklete szerinti CO-formanyomtatvány (Form CO) 6. szakasz 6.3. pontjában meghatározott, „az összefonódás által érintett piacok” (affected markets) fogalmához.
77. Reálisan szóba jövő piacdefiníciók alatt az érintett piacok azonosításának első lépéseként a lehetségesként felmerülő, kellően realiztikus piacdefiníciókat kell érteni. A Tpv. 14. §-a értelmében vett érintett piacok azonosítása egy komplex folyamat, amelynek során jellemzően több lehetséges piacdefiníció is felmerül. Az V. részben foglalt kérdések ezek feltárására szolgálnak, a Tpv. 14. §-a értelmében vett érintett piacra vonatkozó végleges következtetések levonása nélkül (a bejelentő a jelen útmutatóban szereplő részletes piacelemzés szempontjai szerint fejtheti ki részletesebb véleményt arról, hogy melyik piacdefiníciót tartja ezek közül megfelelőnek).
78. A reálisan szóba jövő piacdefiníciók azonosításakor ki lehet indulni az iparági gyakorlatból, a tipikus iparági szegmentációkból, továbbá a korábbi versenyjogi gyakorlatban felmerült piacdefiníciók is figyelembe vehetők – előfordulhat, hogy a Versenytanács gyakorlatában vagy precedensnek tekinthető nemzetközi versenyjogi esetekben több, különböző piacdefiníció került mérlegelésre.
79. A reálisan szóba jövő piacdefiníciók azonosítását követően az űrlapban minden ilyen reálisan szóba jövő piacot ismertetni kell, valamint minden ilyen piac esetében meg kell adni az űrlap szerinti információkat és adatokat.
80. Ha a kérdések megválaszolása kapcsán további komoly értelmezési nehézségek merülnek fel, javasoljuk a GVH-val történő előzetes egyeztetés kezdeményezését. Az előzetes egyeztetés kereteit a 9/2017. közlemény ismerteti.

Ad V.1.

81. A kérdés megválaszolásakor mindig az adott termékből kell kiindulni, majd az ezen terméket gyártó, forgalmazó, az összefonódásban résztvevő vállalkozást megnevezni. A helyszín megadásakor is az adott termékkel kapcsolatban releváns helyszínt kell megjelölni.
82. A terméket gyártó vállalkozás megnevezésekor törekedjen a minél egyértelműbb megfogalmazásra.
83. Ha például az adott terméket a vállalkozáscsoport magyarországi leányvállalata saját leányvállalatán keresztül gyártja, nevezze meg mind a magyarországi leányvállalatot, mind pedig annak leányvállalatát (pl. „X Hungária Zrt.: Y Kft.”).
84. A válaszban olyan termékeket kell felsorolni, amelyek megjelennek vagy reálisan megjelenhetnek Magyarországon. Ide értendők például az alábbiak:
 - a) az a termék, amelyet gyártó / forgalmazó, az összefonódásban résztvevő vállalkozás Magyarországon működik (ideértve a vámszabadterületen működő, a bér munkában kizárólag külföldre termelő, a magyarországi fiókteleppel rendelkező stb. vállalkozásokat is),
 - b) az a termék, amelyből az összefonódásban résztvevő vállalkozás Magyarországra behoz, tervez behozatalt, vagy képes behozni terméket, azaz potenciális piaci szereplő Magyarországon (lásd a 4. pontban leírtakat).
85. Emellett az olyan termékeket is sorolja fel, amelyeknek az összefonódásban résztvevő gyártója / forgalmazója beszerzéseket végez Magyarországon.
86. A termékek felsorolásakor az adott ágazatban általában alkalmazott, "megszokott" termék meghatározásból érdemes kiindulni. A bejelentő feladata megítélni, hogy milyen részletezettségig érdemes az egyes termékeket, termékcsoportokat megadni.
87. A későbbiekben az átfedő és kapcsolódó piacok az e kérdésben felsorolt termékekből kiindulva kerülnek azonosításra.

Ad V.2., V.3., V.5., V.6., V.7. (átfedő és a kapcsolódó piacok azonosítása)

88. Az V. rész és a részletes piacelemzés alkalmazásában átfedőnek tekintünk egy piacot, ha az összefonódásban résztvevő legalább két vállalkozáscsoport azonos tevékenységet végez egy adott földrajzi területen. Akkor is átfedő piacról beszélünk, ha az összefonódás résztvevőinek csak egyike aktív jelenleg is az adott piacon, ám az összefonódásban résztvevő másik vállalkozáscsoport esetében fennállnak az időszerű és kellő mértékű belépésnek a feltételei, azaz potenciális versenytársnak tekinthető.
89. Az V. rész és a részletes piacelemzés alkalmazásában kapcsolódónak tekintünk egy piacpárt, ha
 - a) vertikális kapcsolat áll fenn az összefonódás résztvevőinek tevékenységei közt, ha az adott piacon az egyik fél eladóként, a másik vevőként van jelen. Vertikális kapcsolat fennáll

függetlenül attól, hogy az összefonódás résztvevőinek vállalkozásai között ténylegesen fennáll-e beszállítói kapcsolat vagy sem, vagy

- b) a piacok között más típusú, lényeges kapcsolat áll fenn (pl. az összefonódás résztvevői adott tevékenységeinek outputjai egymás kiegészítői, vagy ezeket a termékeket tipikusan az üzletfelek, illetve fogyasztók azonos köre vásárolja, illetve veszi igénybe azonos célból).

90. A kérdések elsőként a termékdimenziót tárgyalják, majd ezt követően, az e körben adott válaszokból kiindulva a földrajzi dimenziókat. E két dimenzió együtt ad ki egy-egy lehetséges piacdefiníciót.

91. Az egyes lehetséges piacdefiníciók kiválasztásánál a következő elveket kövesse:

- Az összefonódás résztvevőinek egyes tevékenységei esetében általában több lehetséges termékpiac-definíció és ezekhez kapcsolódóan több lehetséges földrajzi piac-definíció jöhet szóba.
- A lehetséges piacdefiníciók esetében a kiindulópontot elsősorban az összefonódás résztvevőinek termékeit helyettesítő termékek azonosítása jelenti, ahol gyakran lényeges a helyettesítés iránya. Mind a lehetséges termékpiac, mind a lehetséges földrajzi piac körülhatárolása során tehát azon vállalkozásokat (termékeket) kell azonosítani, amelyek az összefonódás résztvevőinek termékei tekintetében alternatívaként szolgálnak, azok értékesítésére a piaci verseny mechanizmusán keresztül nyomást gyakorolnak.
- Kiindulópontot nyújthat a termékek rendeltetése és felhasználási módja, illetve adott esetben a korábbi, hasonló terméket is érintő összefonódásokkal kapcsolatban felmerült lehetséges piacdefiníciók áttekintése.
- A lehetséges termék- és földrajzi piacok körülhatárolásánál elsősorban a keresleti helyettesítés⁴ szempontjaiból kell kiindulni, ám emellett a kínálati helyettesítés⁵ szempontjait is indokolt figyelembe venni.
- Termékpiac esetében az adott ágazatban általában alkalmazott termék meghatározásból érdemes kiindulni, azonban ennél szűkebb, illetve tágabb piacdefiníciók is reálisan szóba jöhetnek.
- Kiindulópontként szolgálhat továbbá a GVH és/vagy az Európai Bizottság korábbi jogalkalmazási gyakorlata.

92. A lehetséges földrajzi piacok azonosítása során következő szempontokra legyen figyelemmel:

- Magyarországot minden esetben szóba jövő piacdefinícióként kell feltüntetni; egyrészt sok termék esetében ez a legvalószínűbb földrajzi piac-definíció is egyben, másrészt a GVH a Tpv. 1. § (1) bekezdése alapján a Magyarország területén tanúsított, valamint a Magyarország területén érvényesülő hatású piaci magatartás tekintetében jár el, így az

⁴ Keresleti helyettesítés: egy adott termék árának emelkedésekor a fogyasztók az általuk helyettesítőnek tartott termék(ek)re váltanak.

⁵ Kínálati helyettesítés: egy adott termék árának emelkedésekor egy jelenleg más terméket előállító termelő rövid időn belül képes átállni az adott terméket helyettesítő termék előállítására.

összefonódás elbírálása esetén is e földrajzi dimenziót vizsgálja. Több esetben azonban a leginkább reális földrajzpiac-definíció nem Magyarország, hanem annál szűkebb vagy tágabb terület.

- Reálisan szóba jövő lehetséges földrajzpiac-definícióként felmerülhet egy Magyarországnál szűkebb piac, ha a versenynek van valamilyen lokális jellege (pl. az adott termék nem szállítható vagy jellemzően nem szállítják nagyobb távolságokra, az üzletfelek, fogyasztók helyben vásárolnak, csak bizonyos, rövidebb távolságot hajlandók vagy képesek megtenni a vásárlásért stb.).
- Reálisan szóba jövő lehetséges földrajzpiac-definícióként Magyarországnál tágabb földrajzi területre vonatkozóan is meg kell adni információkat minden olyan esetben, amikor a piac földrajzi dimenziójának tágítása, a piac földrajzi értelemben vett bővítése, tehát az ország területénél nagyobb kiterjedésű piac figyelembevétele esetén a piaci szereplők között az összefonódás résztvevőinek egy további, korábban nem a piachoz sorolt telephelye, vállalkozása vagy egy olyan, külföldön tevékenykedő vállalkozás is azonosítható, amely az összefonódás résztvevőire érdemi versenynyomást gyakorol.
- Kiindulópontként szolgálhat továbbá a GVH és/vagy az Európai Bizottság korábbi jogalkalmazási gyakorlata.

93. Ha lehetséges földrajzi piacként regionális vagy lokális földrajzi piac merül fel, pontosan határozza meg az egyes piacok kiterjedését, így például, hogy „Nyugat-Magyarország” alatt mely megyéket, területet vagy „szomszédos EU-tagállamok” alatt mely országokat, adott esetben azok mely területeit érti.

94. A lehetséges termékpiac- illetve földrajzpiac-definíciók megadása során indokolja a megadott definíciók relevanciáját, és azt, hogy miért nem alkalmazhatók a megadottaknál tágabb vagy szűkebb definíciók.

Ad V.4., V.8. (részeseledések meghatározása)

95. Az V.4. pont az átfedő piacok részeseledéseinek, az V.8. pont pedig a kapcsolódó piacok részeseledéseinek az ismertetésére szolgál. Az V.8. pontban az adott termékkörökhöz kapcsolódó reálisan szóba jövő lehetséges piacdefiníciókat akkor is fel kell tüntetni, ha azok az V.4. pontban már említésre vagy kifejtésre kerültek.

96. Minden átfedő vagy kapcsolódó piacnál meg kell adni a magyarországi árbevételt, illetve részeseledést (az adott termékből Magyarországon történő értékesítésekből származó részeseledést). E tekintetben a Magyarországra történő importot is figyelembe kell venni, azaz a magyarországi vevőknek történő eladások teljes köréből kell kiindulni.

97. Ha az árbevétel alapján számított részeseledést vagy a millió forintban megadott piacméretet a piac sajátosságai miatt az összefonódásban résztvevők nem tartják megfelelő mérőszámnak, az adatok általuk megfelelőbbnek tartott mérőszám szerint (pl. egy természetes mértékegység vagy kapacitás

alapján számítva) is megadhatók, azonban az árbevétel alapján, illetve forintban történő számítástól való eltérést indokolni kell.

98. Ha az előző üzleti év lezárása és az összefonódás-bejelentés között több mint 6 hónap eltelt, és azóta az adott szegmensben lényeges változás történt, ezt külön jelezze és részletesen mutassa be, egyúttal lehetőség szerint adjon meg az összefonódás-bejelentés időpontjában fennálló helyzetet jobban reprezentáló adatokat is. Ha bármely adat megadásakor becslést, közelítést használ, ezt külön jelezze, és mutassa be a becslés módszertanát, illetve az információ forrását.
99. Ha a piacméretre vonatkozóan nem áll rendelkezésre megbízható becslés, legalább becslött intervallumot adjon meg, hivatkozva a becslés forrására, módszertanára. A részesedések számítása ilyen esetben az intervallum középpértékével (pl. számtani közepével) is történhet.
100. Az V.4. és az V.8. pontban megadott összesített részesedésnek összhangban kell lennie a megadott piacmérettel és árbevételekkel, azt az árbevételek összegének és a piacméretnek a hányadosaként kell megadni.
101. Lokális földrajzi dimenzió megjelölése esetén minden olyan lokális piacra szolgáltatson adatot (a táblázat egy sorában), amelynek van Magyarország határain belül eső része, és amelyen az összefonódásban résztvevő vállalkozáscsoportok legalább egyike – legalább potenciálisan – jelen van.

Ad V.4.

102. Az V.4. pontban azon lehetséges piacdefiníciókat kell feltüntetni, amelyek mind a termékpiac-definíció, mind a földrajzpiac-definíció tekintetében tényleges vagy potenciális átfedést eredményeznek. Elképzelhető ugyanis, hogy míg termékpiac-definíció tekintetében átfedés mutatkozik, egyes földrajzpiac-definíciók mellett az átfedés már nem áll fenn, még potenciálisan sem (pl. ha az egyik vállalkozáscsoport Magyarországon foglalkozik a termék forgalmazásával, a másik vállalkozáscsoport pedig Kínában, és a beszállítás nem reális).
103. A termék- és földrajzpiac-definíciók azon kombinációi tekintetében, ahol az átfedés potenciálisan sem áll fenn, nem kell adatokat megadni. Ha azonban potenciális átfedés található, a piacot fel kell sorolni, és adatot szolgáltatni rá vonatkozóan. (Pl. ha az egyik vállalkozáscsoport Magyarországon foglalkozik a termék forgalmazásával, a másik vállalkozáscsoport pedig egy szomszédos országban, ahonnan a beszállítás – ha eddig nem is történt ilyen – reálisan felmerülhet; vagy ha adott érintett piacon a tényleges jelenléte alapján kiemelkedő piaci erővel rendelkező vállalkozáscsoport [ezt főszabályként 40 % feletti tényleges érintett piaci részesedés esetén valószínűsíti a GVH], olyan az adott érintett piacon még nem vagy csak minimális részesedéssel jelen lévő vállalkozáscsoporttal hajtana végre összefonódást, amely esetében igazolható körülmények [pl. innováció, a jövőbeli ügyfélkör mérete] alapján az érintett piacon jelentős jövőbeli fejlődés [belépés, illetve terjeszkedés] reálisnak tekinthető.)

Ad V.8.

104. Az V.8. pont tekintetében – noha az árbevételi adatokat valamennyi, az összefonódásban résztvevő vállalkozáscsoportra nézve meg kell adni – előfordulhat, hogy csak az egyik résztvevő van jelen az adott piacon (az azonban lényeges, hogy az melyik fél). Az összefonódás értékelése szempontjából nem tekintendő kapcsolódónak az olyan piacpár, ahol mindkét piacon csak az egyik fél van jelen.

Példa:

105. Az űrlap V. részének kitöltéséhez lásd még a következő példát.

106. A reálisan szóba jövő termék-, illetve földrajzi piacok azonosításához kapcsolódóan az alábbiakban egy hipotetikus példát mutatunk be. A példa nem valós piaci viszonyokat vagy elfogadott piacdefiníciókat mutat be, célja pusztán segédlet nyújtása a kérdések értelmezéséhez. A példa bemutatása során egyes kérdések megválaszolásától – az áttekinthetőség érdekében – eltekintünk.

V.1. Az összefonódás résztvevőinek termékei

A kitöltött táblázat:

1. vállalkozáscsoport: 'A'

| # | Termék | Vállalkozás | Helyszín (székhely, telephely, fióktelep) |
|----|---------------|-------------|---|
| 1. | szalámi | 'A1' | Y település, Magyarország |
| 2. | kolbász | 'A1' | Y település, Magyarország |
| 3. | sertéspárizsi | 'A1' | Y település, Magyarország |
| 4. | sertés | 'A1':'A2' | Z település, Magyarország |

2. vállalkozáscsoport: 'B'

| # | Termék | Vállalkozás | Helyszín (székhely, telephely, fióktelep) |
|----|---------|-------------|---|
| 5. | szalámi | 'B1':'B2' | X település, Szlovákia |
| 6. | kolbász | 'B1':'B2' | X település, Szlovákia |

A termékek felsorolásánál az iparágban "megszokott" elnevezéseket használtuk, nem tüntettük fel, hogy "márkás" termékekről van szó. A Vállalkozás oszlopban feltüntetésre került, hogy a vállalkozáscsoport melyik tagja végzi az adott termék előállítását.

V.2. Átfedő termékpiacok

V.2.1.

Az összefonódás résztvevői közötti horizontális kapcsolatok a következőképpen foglalhatók össze:

Mindkét vállalkozáscsoport termel szalámit és kolbászt. Emellett 'A' vállalkozáscsoport termel sertéspárizsit is, és reálisan szóba jöhet, hogy az a szalámival és a kolbással egy (egységes) termékpiacra, a húskészítmények piacára sorolható. Így az átfedő termékpiacok kapcsán releváns a szalámi, a kolbász és a sertéspárizsi termelése is.

A válaszban ezt a gondolatmenetet lenne szükséges összefoglalni, valamint bemutatni az egyes említett termékeket és azok csoportosítási lehetőségeit.

V.2.2.

A termékpiac-definíciók kapcsán a következők merülnek fel:

1. Reális lehetőség, hogy a szalámi, a kolbász (és a sertéspárizsi) elkülönült piacokat alkotnak.
2. Reális lehetőség az is, hogy piacaik ennél szűkebbek, és elkülönült piacot alkotnak a márkás és a saját márkás (egyes szupermarketláncok által a lánc neve alatt eladott) termékek.

3. Reális lehetőség egy tágabb piacdefiníció is, a "szárazárú piac", amelyre a szalámi és a kolbász tartoznak, ám a sertéspárizsi ezektől elkülönült piacon található.

4. A legtágabb reális termékpiac-definíció a "húskészítmények piaca", amely – többek között – tartalmazza a szalámit, a kolbászt és a sertéspárizsit is.

Elméletileg az is elképzelhető, hogy a szárazárú piacon belül különülnek el a márkás és saját márkás termékek. Ettől az esettől a példa áttekinthetősége érdekében eltekintünk.

A válaszban a fenti összefüggéseket kell bemutatni.

V.2.3.

A válaszadás során itt röviden indokolni kell, hogy a megadottaknál szűkebb, illetve tágabb termékpiac-definíció miért nem tekinthető reálisnak. Ettől a példában eltekintünk.

A kitöltött táblázat:

| # | Átfedést eredményező, reálisan szóba jövő termékpiac-definíció | 'A' vállalkozáscsoport terméke(i) | 'B' vállalkozáscsoport terméke(i) |
|----|--|-----------------------------------|-----------------------------------|
| 1. | Húskészítmények | szalámi, kolbász, sertéspárizsi | szalámi, kolbász |
| 2. | Szárazárú | szalámi, kolbász | szalámi, kolbász |
| 3. | Szalámi | szalámi | szalámi |
| 4. | Kolbász | kolbász | kolbász |
| 5. | Márkás szalámi | szalámi | szalámi |
| 6. | Márkás kolbász | kolbász | kolbász |

Tehát hat olyan, reálisan szóba jövő termékpiac-definíció létezik, amely mellett az összefonódás résztvevőinek tevékenységei közt átfedés, horizontális kapcsolat van.

V.3. Az átfedő piacok földrajzi dimenziója

V.3.1.

Tegyük fel, hogy mind a hat reálisan szóba jövő termékpiac-hoz ugyanazok a lehetséges földrajzi dimenziók kapcsolhatók. Ez valós piacokon is gyakorta így van, bár ennek ellenkezője is előfordul, például azért, mert magasabb értékű áruk esetében a racionális szállítási távolság nagyobb lehet.

Az elsődlegesen felmerülő lehetséges földrajzi dimenzió Magyarország (azaz 'A' és 'B' vállalkozáscsoportok Magyarországon eladott termékei). Magyarországra vonatkozóan minden esetben adatot kell szolgáltatni.

A példában feltételezzük, hogy ennél szűkebb földrajzi piac-definíció reálisan nem merül fel (azaz nincsenek regionális különbségek Magyarország egyes területei között, például mivel nincsenek jelentősen eltérő fogyasztási minták, és a Magyarországon belüli szállítási költségek nem jelentősek).

Ennél tágabb földrajzi piac-definíció azonban szóba jöhet (bár alacsony valószínűséggel), ha például a szállítási költségek a nagyobb távolságokra történő szállítást is lehetővé teszik (elsősorban olyankor reális ez, ha behozatali korlátok, pl. vámok nincsenek), az egyes szomszédos országokban a magyarországihoz hasonló fogyasztási minták érvényesülnek, azonosak a versenyviszonyok. A példában feltételeztük, hogy a fentiek alapján reálisan szóba jövő földrajzi piac-definíció Magyarország és a szomszédos EU-tagállamok (Szlovákia, Ausztria, Szlovénia).

A válaszban a fenti megfontolásokat és összefüggéseket kell összefoglalni.

A válaszadás során röviden indokolni kell, hogy a megadottnál szűkebb, illetve tágabb földrajzi piac-definíció miért nem tekinthető reálisnak. Ettől a példában eltekintünk.

A kitöltött táblázat:

| # | Azonosított, reálisan szóba jövő termékpiac-definíció | Reálisan szóba jövő földrajzi dimenziók | |
|----|---|---|--|
| | | 1. változat | 2. változat |
| 1. | Húskészítmények | Magyarország | Magyarország és a szomszédos EU-tagállamok |
| 2. | Szárazárúk | Magyarország | Magyarország és a szomszédos EU-tagállamok |
| 3. | Szalámi | Magyarország | Magyarország és a szomszédos EU-tagállamok |
| 4. | Kolbász | Magyarország | Magyarország és a szomszédos EU-tagállamok |
| 5. | Márkás szalámi | Magyarország | Magyarország és a szomszédos EU-tagállamok |
| 6. | Márkás kolbász | Magyarország | Magyarország és a szomszédos EU-tagállamok |

Megjegyzendő, hogy nem feltétlenül szükséges, hogy a különböző termékpiac-meghatározások mellett a reálisan szóba jövő földrajzi dimenziók megegyezzenek.

V.4. Piaci részesedések az átfedő piacokon

A fenti válaszokban tehát hat, reálisan szóba jövő, átfedést eredményező termékpiac-definíció, és mindegyikhez két-két reálisan szóba jövő földrajzi piac-definíció volt azonosítható.

V.4.1.

Ehelyütt a piaci részesedések megadása szükséges ezen átfedő piacok esetében. A választ a megadott táblázatos formában kell megadni az előző lezárt üzleti évre vonatkozóan. A szükséges adatok az alábbiak:

- az összefonódás résztvevőinek értékesítéseire (árbevételére) vonatkozó adatok, amelyek a bejelentő rendelkezésére állnak–,
- az egyes szegmensek méretére vonatkozó adatok, amelyek kapcsán gyakran bizonyos fokú bizonytalanság merülhet fel. Ha becslésre vagy intervallum megadására kerül sor, jelezze a becslés forrását, módszertanát.

A fenti adatok ismeretében kell kitölteni a részesedéseket tartalmazó táblázatot, amely a példánkban az alábbi formát ölti:

| # | Reálisan szóba jövő termékpiac-definíció | Reálisan szóba jövő földrajzpiac-definíció | Piac mérete (M Ft) | 'A' vállalkozáscsoport | | 'B' vállalkozás árbevétele | | Az összefonódás résztvevőinek részesedése összesen |
|-----|--|--|--------------------|------------------------|----------------|----------------------------|----------------|--|
| | | | | ár-bevétel | részesedés (%) | ár-bevétel | részesedés (%) | |
| 1. | Márkás szalámi | Mo. | 100 | 10 | 10% | 30 | 30% | 40% |
| 2. | Márkás kolbász | Mo. | 100 | 4 | 4% | 10 | 10% | 14% |
| 3. | Szalámi | Mo. | 200 | 20 | 10% | 30 | 15% | 25% |
| 4. | Kolbász | Mo. | 200 | 4 | 2% | 10 | 5% | 7% |
| 5. | Szárászárúk | Mo. | 400 | 14 | 3,5% | 40 | 10% | 13,5% |
| 6. | Húskészítmények | Mo. | 800 | 14 | 1,8% | 45 | 5,6% | 7,4% |
| 7. | Márkás szalámi | Mo.+sz. EU | 700 | 30 | 4,3% | 50 | 7,1% | 11,4% |
| 8. | Márkás kolbász | Mo.+sz. EU | 700 | 10 | 1,4% | 20 | 2,9% | 4,3% |
| 9. | Szalámi | Mo.+sz. EU | 1400 | 30 | 2,1% | 50 | 3,6% | 5,7% |
| 10. | Kolbász | Mo.+sz. EU | 1400 | 10 | 0,7% | 20 | 1,4% | 2,1% |
| 11. | Szárászárúk | Mo.+sz. EU | 2800 | 40 | 1,4% | 70 | 2,5% | 3,9% |
| 12. | Húskészítmények | Mo.+sz. EU | 5600 | 45 | 0,8% | 70 | 1,3% | 2,1% |

Az összefonódás résztvevőinek együttes részesedése a fentiek közül két esetben több mint 20%.

Érdemben átfedő tehát a magyarországi szalámitermelés: ez azon tevékenysége az összefonódás résztvevőinek, ahol létezik olyan reálisan szóba jövő piacdefiníció, amely mellett együttes részesedésük legalább 20%.

V.5. Kapcsolódó termékek

V.5.1. és V.5.2.

Jelen esetben elsősorban vertikális viszony merül fel az összefonódás résztvevőinek termékei közt (a kiegészítő jellegű – portfólió-hatás lehetőségét felvető – kapcsolódás vizsgálatától a példában eltekintünk) a korábban már feltárt horizontális átfedések mellett. A sertés, mint input kapcsolódik a szalámihoz, a kolbászhoz és a sertéspárizsihoz is, ezért a sertés(sertésenyésztés) piacának eladói oldala és vevői oldala vizsgálandó. A válaszban a fenti összefüggéseket kell bemutatni.

V.5.3.

A termékek bemutatásától a példában eltekintünk. Megjegyezzük, hogy a szalámi, a kolbász és a sertéspárizsi bemutatására már az V.2.2. pontban sor kellett, hogy kerüljön.

V.6. Kapcsolódó termékpiacok

A sertésenyésztés ebben a pontban kerül elő először. A példában feltesszük, hogy a legvalószínűbb termékpiac-definíció ebben az esetben maga a sertésenyésztés, és reálisan nem jön szóba ennél tágabb vagy szűkebb termékpiac-definíció. A sertésenyésztés piacának mindkét oldala vizsgálandó, így az eladói oldal (amelyen a sertésenyésztők vannak eladóként jelen) és a vevői oldal is (amelyen a sertést feldolgozó, húskészítményeket gyártó vállalkozások vannak jelen vevőként).

A kitöltött táblázat:

| # | Termék | Kapcsolódást eredményező, reálisan szóba jövő eladói termékpiac-definíció | Kapcsolódó vevői piacok |
|----|--------|---|---|
| 1. | Sertés | Sertésenyésztés | Szalámi gyártás Kolbász gyártás Szárasáru gyártás |

A válaszadás során röviden indokolni kell, hogy a megadottnál szűkebb, illetve tágabb termékpiac-definíció miért nem tekinthető reálisnak. Ettől a példában eltekintünk.

V.7. A kapcsolódó piacok földrajzi dimenziója

V.7.1.

A példában azt feltételezzük, hogy a sertésenyésztés esetében – a húskészítményekhez hasonlóan – kétféle földrajzpiac-definíció jön szóba reálisan.

A válasz – az egyes földrajzpiac-definíciókra vonatkozó állítások bemutatását követően – az alábbi táblázatos formában adható meg:

| # | Azonosított, reálisan szóba jövő termékpiac-definíció | Reálisan szóba jövő földrajzi dimenziók | |
|----|---|---|--|
| | | 1. változat | 2. változat |
| 1. | Sertés eladás és vétel | Magyarország | Magyarország és a szomszédos EU-tagállamok |

V.7.2.

A válaszadás során röviden indokolni kell, hogy a megadottaknál szűkebb, illetve tágabb földrajzpiac-definíció miért nem tekinthető reálisnak. Ettől a példában eltekintünk.

V.8. Piaci részesedések a kapcsolódó piacokon

V.8.1.

A sertésenyésztéshez (annak eladói és vevői oldalához) kapcsolódó táblázat az alábbi módon lenne kitölthető (itt megint csak néhány további feltételezéssel élve a sertésenyésztéshez kapcsolódó szegmensek méretéről):

| # | Reálisan szóba jövő vertikális kapcsolódást eredményező termékpiac-definíció | Reálisan szóba jövő vertikális kapcsolódást eredményező földrajzpiac-definíció | Piac mérete (M Ft) | 'A' vállalkozáscsoport | | 'B' vállalkozáscsoport | | Összefonódás résztvevőinek részesedése összesen |
|--------|--|--|--------------------|------------------------|------------|------------------------|------------|---|
| | | | | Forgalma / beszerzése | Részesedés | Forgalma / beszerzése | Részesedés | |
| 1. (e) | Sertésenyésztés eladói oldal | Magyarország | 1500–2500 | 100 | 4–6,67% | – | 0% | 4–6,67% |
| 1. (v) | Sertésenyésztés vevői oldal | Magyarország | 1500–2500 | 50 | 2–3,33% | 70 | 2,8–4,67% | 4,8–8% |
| 2. (e) | Sertésenyésztés eladói oldal | Mo. + sz. EU | 8000–12000 | 100 | 0,83–1,25% | – | – | 0,83–1,25% |
| 2. (v) | Sertésenyésztés vevői oldal | Mo. + sz. EU | 8000–12000 | 50 | 0,42–0,63% | 70 | 0,58–0,88% | 1–1,5% |

A példában feltételezzük, hogy a sertésenyésztés esetében nagyfokú bizonytalanság van a piac méretét tekintve, ezért egy intervallum került feltüntetésre, a részesedések számításánál az intervallum középértékét alkalmazva.

Ilyen esetben szükséges részletesen leírni a bizonytalanság okát, a becslés módszertanát és forrását.

A sertésenyésztés inputjára épülő, a vertikális lánc következő szemét képező piacok (jelen esetben végtermékek: húskészítmények – szalámi, kolbász stb. – piacai) bemutatására (a sertéspárizsi-piacok kivételével) már sor került az átfedő piacok kapcsán. Ezen a vertikális láncban következő (jellemzően végtermék-) piacok részletesebb bemutatására – önmagában a kapcsolódó piacok vonatkozásában – akkor van szükség, ha az összefonódást bejelentő az inputtermék piacának vevői oldalán meglévő

részesedés kiszámításához nem tud adatot szolgáltatni (és arra csak a végtermékek értékesítési adatai, részesedései alapján tud következtetni)⁶:

- Abban az esetben, ha az input vevőjének eladóként valamennyi vertikálisan kapcsolódó végtermék-piacon 30% alatti a részesedése, a vevőkenti részesedése ismeretének hiányában is vevői oldalról érdemben nem kapcsolódónak minősül a piacpár.
- Abban az esetben, ha az input vevőjének legalább egy vertikálisan kapcsolódó végtermék-piac esetében eladóként 30 % feletti a részesedése, a vevőkenti részesedés ismeretének hiányában érdemben kapcsolódónak minősülhet a piacpár.

Emellett a végtermék- (a vertikális lánc következő szemét képező) piacok részletesebb bemutatását érdemi kapcsolódás esetén a jelen útmutatóban szereplő részletes piacelemzés szempontjai szerint kell megtenni, annak kifejtésével, hogy a felek az adott input vevői piaci pozícióra építve milyen eladói piaci tevékenységeket folytatnak, milyen piaci részesedéssel bírnak, és a piaci körülmények a felmerülő vertikális kárelméleteket hogyan befolyásolják.

V.8.2.

A fenti három táblázatból látható, hogy az összefonódás résztvevőinek részesedése a vertikálisan kapcsolódó piacnak sem a vevői, sem az eladói oldalán nem éri el a 30%-ot. Így ebben a példában nem található érdemi kapcsolódást eredményező piacdefiníció-pár, így a továbbiakban csak a horizontális hatásokkal kell foglalkozni.

Ad V.9.

107. A fentiekben ismertetett példánál maradva, érdemben átfedő piac a szalámi és a kolbász piaca: ezek azon tevékenységei az összefonódás résztvevőinek, ahol létezik olyan reálisan szóba jövő piacdefiníció, amely mellett együttes részesedésük legalább 20%. Az alábbiakban ismertetjük azokat a kérdéseket és témaköröket (részletes piacelemzés), amelyek ezen piacok vonatkozásában jó eséllyel a vizsgálat tárgyát képezhetik, valamint egyes témakörök vonatkozásában további részletes útmutatást adunk (dőlt betűs részek).

⁶ Ez jellemzően akkor lehetséges, ha az input és a végtermékek földrajzi piacai azonos kiterjedésűek.

Részletes piacelemzés

Általános elvek

1. Az alábbiakban azt mutatjuk be, hogy a GVH jellemzően mely alapvető szempontokat és információkat tartja szükségesnek az összefonódás versenyhatásainak értékeléséhez, amelyek az összefonódás-bejelentés elintézésével kapcsolatos eljárásban is relevánsak lehetnek (ld. az űrlap V.9.1. pontját), versenyfelügyeleti eljárás indítása, illetve teljes körű eljárás esetén pedig különösen fontosak (ld. az űrlap V.9.2. pontját).
2. Az összefonódások GVH általi (kvantitatív) elemzéséhez felhasznált adatok részletezettségére és minőségére vonatkozó elvek megtalálhatók a GVH honlapján.⁷
3. Ezen információk alapján a GVH piacmeghatározást és az érintett piacokra vonatkozóan hatásértékelést végez. Az összefonódás által érintett piac GVH általi meghatározásának irányadó szempontjai megtalálhatók a GVH honlapján.⁸ Az érintett piacokkal kapcsolatos álláspont kialakításakor, indokolásakor az e dokumentumban foglaltak is segítséget nyújthatnak az űrlap kitöltése során.
4. Az összefonódások nem-koordinatív horizontális hatásainak GVH általi értékelésekor irányadó szempontok szintén megtalálhatók a GVH honlapján.⁹ A nevezett hatásoknak az összefonódás-bejelentés alapján folytatott eljárás során való értékeléséhez a fenti dokumentumban foglaltak is segítséget nyújthatnak.
5. Ahol az elmúlt 3 évre, illetve a következő 2 évre vonatkozó információ szerepel,
 - a) „az elmúlt 3 év” alatt a következő értendő:
 - aa) ha az összefonódás és az előző üzleti év vége között fél évnél nem hosszabb idő telt el, az előző 3 teljes üzleti év (pl. április 1-től március 31-ig tartó üzleti évek esetén, ha a tranzakció 2014 júliusában következik be, a 2011. április 1-től 2014. március 31-ig tartó időszak);
 - ab) ha az összefonódás és az előző üzleti év vége között fél évnél hosszabb idő telt el, az elmúlt 3 teljes üzleti év adatai, kiegészítve az utolsó (teljes) üzleti félév adataival (pl. április 1-től március 31-ig tartó üzleti évek esetén, ha a tranzakció 2015 februárjában következik be, a 2011. április 1-től 2014. március 31-ig tartó időszak kiegészül a 2014. április 1-től 2014. szeptember 30-ig tartó időszakokkal);
 - b) „következő 2 év” alatt minden esetben az összefonódás üzleti éve és a következő üzleti év értendő.

⁷http://www.gvh.hu/data/cms999896/Szakmaifelhaszn%C3%A1ll%C3%B3k_f%C3%BAzi%C3%B3k_adatok_2010_09_16.pdf

⁸http://www.gvh.hu/data/cms999899/Szakmaifelhaszn%C3%A1ll%C3%B3k_f%C3%BAzi%C3%B3k_piaceghat%C3%A1roz%C3%A1s_2010_09_16.pdf

⁹http://www.gvh.hu/data/cms999902/Szakmaifelhaszn%C3%A1ll%C3%B3k_f%C3%BAzi%C3%B3k_horizont%C3%A1lis_hat%C3%A1sok_2010_09_16.pdf

Az összefonódás által érintett piacokra vonatkozó információk

1. Az összefonódásban résztvevők érintett piacokkal kapcsolatos álláspontja

1.1. Adja meg az alábbi táblázatok kitöltésével az egyes érdemben átfedő, illetve kapcsolódó piacok vonatkozásában, hogy az V. részben megadott lehetséges termék-, illetve földrajzi piac-definíciók közül az összefonódásban résztvevők melyiket tartják a leginkább megfelelőnek, azaz az álláspontjuk szerint a Tptv. 14. §-a értelmében melyek az összefonódás által érintett piacok.

Horizontális átfedés

| Termékpia | Földrajzi pia |
|-----------|---------------|
| | |
| | |
| | |

Vertikális kapcsolódás¹⁰

| Termékpia | Földrajzi pia |
|-----------|---------------|
| | |
| | |
| | |

Kiegészítő kapcsolódás (piacpárok)

| Termékpia 1 | Termékpia 2 | Földrajzi pia |
|-------------|-------------|---------------|
| | | |
| | | |
| | | |

Ad 1.1.

E kérdés megválaszolása alapvető fontosságú, a további pontokban ugyanis az itt megjelölt piac(ok) vonatkozásában kell majd piaconként megadni a kért információkat. A konkrét piacdefiníciók megadása csak az érdemben átfedő és az érdemben kapcsolódó piacok esetében szükséges, ugyanakkor ez nem jelenti azt, hogy az összefonódásban résztvevők által legmegfelelőbbnek tartott piacdefinícióknak egyúttal az érdemi átfedést vagy kapcsolódást létrehozó piacdefiníciónak kell lenniük. Másként fogalmazva, a tevékenységek, termékkörök közötti érdemi átfedést kimutató piacdefiníció nem feltétlenül lesz azonos az értékelésnél az összefonódásban résztvevők által legmegfelelőbbnek tartott piacdefinícióval.

2. Az egyes érintett piacokra vonatkozó információk

Ad 2.

¹⁰Azon piacok megjelölése, melynek eladói és vevői oldala is érintett.

Az alábbi kérdésekre a válaszokat az összefonódás által érintett – a fenti 1.1. kérdésre adott válaszban megnevezett – piac(ok) kapcsán, piaconként külön-külön adja meg azzal, hogy egy piacról elegendő csak egyszer nyilatkozni, függetlenül attól, hogy az más piac(ok)hoz is kapcsolódik-e.

A keresleti oldal jellemzése

- 2.1. Ismertesse, hogy mennyire jellemző a termékdifferenciálás az egyes érintett piacokon; ha a termékek nem homogének, adja meg a termékdifferenciálás főbb dimenzióit, illetve hogy hol helyezkednek el ezekben a dimenziókban az összefonódásban résztvevő vállalkozások főbb termékei.
- 2.2. Ha differenciált termékeket soroltak egy piacra, jellemezze a főbb termékek között a helyettesítés erősségét (közeli, illetve távoli helyettesítő termékek), jelölje meg, hogy hazai vagy importált az adott termék, és képezzen szegmenseket ennek megfelelően.
- 2.3. Ismertesse, hogy mennyire jellemző a vásárlók márkahűsége, valamint hogy mennyire jelentősek az egyes érintett piacokon a váltási költségek; ha a váltási költségek nem elhanyagolhatóak, számszerűen is érzékeltesse azok nagyságrendjét a megfelelő mutatóhoz (pl. termékárhoz, kiadásokhoz) hasonlítva.
- 2.4. Ismertesse minden érintett piac esetében a vevői erő mértékét, a vevők alkuerejének erősségét, és ennek hatását a piaci versenyre.
- 2.5. Ismertesse minden érintett piac esetében a vevői koncentráció mértékét, valamint a vevői oldal szerkezetét, egységességének mértékét. Ha releváns, mutassa be a vevői oldal szegmentációjának lehetőségeit, és ismertesse az egyes vevői szegmensek közötti eltéréseket és hasonlóságokat. Ismertesse továbbá az érintett piac 10 legnagyobb vevőjének nevét és címét.
- 2.6. Ismertesse az egyes érintett piacokon az állam mint vevő szerepét és jelenlétét, valamint a piaci versenyre gyakorolt hatását.

Ad 2.1–2.6.

Termékdifferenciálás esetében az egyes termékek nem tekinthetők homogénnek, hanem egy vagy több tulajdonságukat tekintve különböznek egymástól. Különbség tehető horizontális és vertikális termékdifferenciálás között; horizontális esetben a fogyasztói preferenciák közötti különbség a mérvadó, míg vertikális esetben a termékek közötti minőségi eltérések.

A helyettesítés erősségének jellemzésekor legyen figyelemmel a keresleti, valamint a kínálati szempontból helyettesítő termékekre.

A vevői erő jellemzésekor arra legyen figyelemmel, hogy az adott termék vásárlói milyen mértékben képesek alakítani a piac kínálati struktúráján, illetve alkuerejüket, érdekérvényesítő képességeiket felhasználva az eladók között versenyt generálni.

A vevői oldal koncentrációjának vonatkozásában azt kell bemutatni, hogy az egyes vevők kereslete a teljes kereslet hány százalékát teszi ki. A vevői oldal szegmentációja alatt a vevők eltérő jellegük, illetve valamely szempont szerinti elkülönítése értendő.

A verseny földrajzi dimenziójának jellemzése

- 2.7. Ismertesse az összefonódásban résztvevő vállalkozások által termelt vagy forgalmazott termékek jellemző szállítási módját vagy módjait.
- 2.8. Ismertesse – az előző lezárt üzleti év adatai alapján – a jellemző szállítási távolságokat és a maximális ésszerű szállítási távolságot a jellemző szállítási módokon, továbbá
- a) – ha az adott piac kapcsán Magyarországnál tágabb földrajzi piacot jelölt meg, vagy a magyarországi értékesítésekre külföldről érdemi versenynyomás nehezedik – ismertesse, hogy a termékek hozzávetőlegesen mekkora arányát szállítják a releváns saját telephelyekről a következő távolságokra: 100, 200, 300, 500, 1000 km;
 - b) – ha valamely piac Magyarországon belül lokális jellegzetességeket mutat – ismertesse, hogy a termékek hozzávetőlegesen mekkora arányát szállítják a releváns saját telephelyekről a következő távolságokra: 25, 50, 100, 200 km.
- 2.9. Ismertesse
- a) – az előző lezárt üzleti év adatai alapján – a szállítási költségek abszolút nagyságát;
 - b) – az előző lezárt üzleti év adatai alapján – a szállítási költségek egy reprezentatív termékárhoz viszonyított arányát a jellemző szállítási módok tekintetében az alábbiak szerint:
 - ba) ha az adott piac kapcsán Magyarországnál tágabb földrajzi piacot jelölt meg, vagy a magyarországi értékesítésekre külföldről érdemi versenynyomás nehezedik, ismertesse, hogy a releváns saját telephelyekről az arány hogyan alakul a következő távolságokon: 100, 200, 300, 500, 1000 km;
 - bb) ha valamely piac Magyarországon belül lokális jellegzetességeket mutat, ismertesse, hogy a releváns saját telephelyekről az arány hogyan alakul az alábbi távolságokon: 25, 50, 100, 200 km;
 - c) a b) pont szerinti válaszokban használt reprezentatív termékár kiválasztásának indokait.
- 2.10. Ismertesse a jellemző termékáramlási irányokat és azok súlyát, jelentőségét. Mutassa be az elmúlt 2 évről rendelkezésre álló export- és importstatisztikákat oly módon, hogy érintett piaconként külön-külön ismertesse az összefonódásban résztvevő felek importjának és exportjának árbevételi, valamint mennyiségi adatait, országokénti bontásban.
- 2.11. Ismertesse a magyarországi és a környező országok piaci viszonyai közötti hasonlóságokat és eltéréseket, azok okait és jellemző mértékét (pl. árkülönbségek, minőségi vagy szabványbeli eltérések, költségbeli eltérések, a forgalmazási rendszer különbségei, lényegesen eltérő piaci szereplők és mechanizmusok stb.). Minden egyes érintett piac esetében adjon becslést Magyarországra és a környező országok átlagos árszínvonalára az elmúlt 2 év tekintetében.

- 2.12. Ismertesse, hogy milyen importkvóták és importtarifák jellemzik az érintett piacokat, és azok milyen hatással vannak a piaci versenyre, különös tekintettel a külföldi beszállítók versenyképességére.
- 2.13. Ha valamely piac Magyarországon belül lokális jellegzetességeket mutat, ismertesse az egyes területek közötti hasonlóságokat és eltéréseket, azok okait, jellemző mértékét (pl. árkülönbségek, minőségi vagy szabványbeli eltérések, a forgalmazási rendszer különbségei, lényegesen eltérő piaci szereplők és mechanizmusok stb.).
- 2.14. Szolgáltatásnyújtás esetén – az előző lezárt üzleti év adatai alapján – ismertesse
- a határon túl (külföldön) nyújtott szolgáltatások árbevételét és arányát a teljes árbevételhez képest,
 - a határon túl nyújtott szolgáltatások árbevételének megoszlását a célországok között,
 - a határon túli szolgáltatásnyújtás három legfontosabb eszközét (csatornáját), valamint a külföldi árbevétel megoszlását ezek között,
 - a határon túli szolgáltatásnyújtás legfontosabb korlátait,
 - a határon túli szolgáltatásnyújtás során a hazai szolgáltatásnyújtáshoz képest felmerülő addicionális költségelemeket és azok arányát egy reprezentatív szolgáltatáshoz viszonyítva,
 - a szolgáltatásnyújtás maximális (gazdaságilag racionális) távolságát (km-ben kifejezve, illetve a potenciális célországok/régiók felsorolásával).
- 2.15. Szolgáltatásnyújtás esetén, ha az érintett piac lokális jellegzetességet mutat, – az előző lezárt üzleti év adatai alapján – ismertesse
- a nyújtott szolgáltatás árbevételének megoszlását az egyes magyarországi városok és vonzaskörzetük, megyék, régiók között (válassza ki a tranzakció szempontjából a legmegfelelőbbet),
 - a szolgáltatásnyújtás maximális (gazdaságilag racionális) távolságát (km-ben kifejezve),
 - a lokálisnál tágabb földrajzi dimenzióban (pl. országosan) való szolgáltatásnyújtás fő akadályait és költségeit.

Ad. 2.7–2.15.

Adott piac Magyarországon belül lokális jellegzetességeket abban az esetben mutat, ha területenként (pl. megyénként) a lényeges versenyjellemzőkben – így például a termékárakban, a termékválasztékban, a termékminőségben, a piaci szereplőkben stb. – érdemi eltérés tapasztalható. Ilyen eltérő versenyjellemzőket eredményezhet például a korlátozott szállítási távolság (pl. a jelentős mértékű szállítási költség vagy a termék romlandósága miatt) vagy a fogyasztók korlátozott mobilitása.

A kitöltés során támaszkodhat a GVH Versenytanácsának korábbi (az adott ágazatot érintő) döntéseiben foglaltakra (ha van ilyen), valamint az Európai Bizottság jogalkalmazási gyakorlatára is. Ilyenkor azonban nemcsak a döntésben kimondott végső földrajzpiac-definíciót kell figyelembe venni (pl.

Magyarország), hanem a döntésben mérlegelt egyéb piacdefiníciós lehetőségeket is (pl. kistérségenként elkülönült piacok).

Árazás és a verseny mechanizmusainak jellemzése

2.16. Minden érintett piac esetében külön-külön ismertesse – szöveges jellemzéssel és 1-től 5-ig pontozva (1 = egyáltalán nem fontos, 5 = nagyon fontos), hogy mennyire fontosak az alábbi tényezők az adott piacon érvényesülő verseny szempontjából:

- a) ár,
- b) minőség,
- c) innováció,
- d) kapacitás,
- e) marketing,
- f) egyéb: (a verseny egyéb, az összefonódásban résztvevők által fontosnak ítélt dimenziója – alkalmazása esetén ennek indokait is adja meg).

2.17. Ismertesse, hogy

- a) jellemzően mennyi ideig vannak piacon az egyes termékek,
- b) jellemzően milyen gyakorisággal (időközönként) jelenik meg lényegesen új termék a piacon.

2.18. Ismertesse, hogy az érintett piacon a vevők milyen mechanizmusok mentén – pl. pályázatok, tenderek kiírása, formális ajánlatkérés – választják ki beszállítójukat, és jellemezze ezeket a mechanizmusokat.

2.19. Ismertesse, hogy jellemzően mekkora a tranzakciók átlagos nagysága a piaci szereplők éves árbevételéhez mérten; valamint adja meg, hogy inkább a ritkább, nagyobb összegű tranzakciók vagy a gyakoribb, kisebb összegű vásárlások tekinthetők-e tipikusnak.

2.20. Jellemezze az adott piacon a termékek forgalmazása céljából kötött szerződések tipikus időtartamát, és a piaci verseny szempontjából legfontosabb tartalmi elemeit, kikötéseit.

2.21. Nevezze meg az alábbi táblázatokban az érintett piacokon az összefonódásban résztvevők 10 legfontosabb (legnagyobb) vevőjét (ügyfelét) az elmúlt 2 év összességében, vállalkozásonként külön-külön. Minden vevőre adja meg azt is, hogy az egyes vevőkre az elmúlt 1 évben az adott termék értékesítéséből származó bevételek hány százaléka jutott. Az 1%-nál kisebb vevőket nem kell megjelölni, még abban az esetben sem, ha így összességében nem lehet 10 vevőt megjelölni.

| A vevő (ügyfél) neve | Címe | Telefonszáma | E-mail címe | Honlap címe |
|----------------------------|------|--------------|-------------|-------------|
| 1. | | | | |
| 2. | | | | |
| ... | | | | |

| A vevő (ügyfél) neve | A vásárolt termék | Termék teljes elmúlt évi árbevételéből adott vevőre jutó értékesítések aránya (%) |
|----------------------|-------------------|---|
| 1. | | |
| 2. | | |
| ... | | |

2.22. Ismertesse, hogy az érintett piacokon az értékesítések során

- a) jellemzően egységes árrendszer érvényesül-e (listaár, és emellett a vevőkre egységes kedvezményrendszer – ha van), vagy inkább a vevőnként egyedileg kialakított árak, illetve kedvezmények a jellemzőek,
- b) kialakult-e egy jellemző tárgyalási folyamat (van-e és ki a domináns szereplője a tárgyalásoknak, milyen gyakran kerül sor a szereplők közötti tárgyalásra stb.),
- c) mennyire jellemző az egyes érintett piacokon a vevők egyes csoportjai közötti árazás differenciálása, illetve diszkriminatív árazás alkalmazása.

2.23. Jellemezze – ha van ilyen – az összefonódásban résztvevők által a piaci értékesítés során alkalmazott kedvezményrendszert.

2.24. Ismertesse, hogy árazási szempontból mennyire tekinthetők transzparensnek az érintett piacok, illetve hogy az egyes kínálat oldali piaci szereplők általában milyen forrásból és milyen információval rendelkeznek a versenytársaik által alkalmazott árakról.

2.25. Adja meg, hogy jellemzően milyen időközönként, illetve mihez igazodva történik az érintett piacokon árváltozás.

2.26. Ismertesse felsorolásszerűen az érintett piacokon a piaci versenyt, illetve árakat érintő, az összefonódás versenyre gyakorolt hatásainak megítélése szempontjából releváns ágazat-specifikus jogszabályokat, európai uniós jogi aktusokat. Ismertesse ezeknek az összefonódás piaci hatásai értékelése szempontjából releváns rendelkezéseit, továbbá az esetleges importkorlátokat.

Ad 2.23.

A kedvezményrendszer ismertetésénél részletesen ki kell térni arra is, hogy ki, milyen feltételek teljesítése esetén és milyen mértékű kedvezményt vehet igénybe.

Ad 2.26.

Ha az 1.1. pontban adott válasz alapján az adott piac földrajzilag tágabb, mint Magyarország, a releváns külföldi jogszabályi rendelkezéseket is ismertetni kell (az általános hatályú, közvetlenül alkalmazandó európai uniós jogi aktusokat is ideértve).

A kínálati oldal jellemzése

- 2.27. Ismertesse, hogy milyen engedélyezési vagy egyéb hatósági eljárások lefolytatása szükséges az érintett termékek gyártásával, forgalmazásával, illetve az érintett piacon, iparágakban, esetleg a piac elhagyásával kapcsolatosan, továbbá ezek jellemző időigényét és költségét.
- 2.28. Ismertesse, hogy mekkora az adott piacra való belépéshez szükséges műszaki beruházások nagysága, jellemző átfutási ideje, szükségesek-e speciális, máshol nem alkalmazható eszközök a belépéshez.
- 2.29. Ismertesse, hogy milyen szabadalmak és szabványok szükségesek az érintett piacon való jelenléthez, illetve azok mennyire akadályozzák a piacra való belépést.
- 2.30. Jellemezze, hogy a 2.27–29. kérdésekre adott válaszokban megjelölt feltételekre figyelemmel hozzávetőlegesen mekkora lenne jelenleg egy új piacra lépő vállalkozás teljes belépési költsége Ft-ban (zöldmezős beruházást feltételezve), továbbá hogy ez a költség várhatóan mennyi idő alatt térülne meg a jelenlegi piaci várakozások alapján.
- 2.31. Jellemezze, hogy a jelenlegi, illetve a közeljövőben várható piaci folyamatok alapján az egyes kínálati oldali szereplők milyen főbb belépési és terjeszkedési korlátokkal szembesülnek, és mennyire erősek ezek a korlátok.
- 2.32. Ha az előző kérdésre adott válasz alapján a belépési, illetve terjeszkedési korlátok jelentősek, jellemezze az iparági költségszerkezetet; adja meg, hogy
- a) melyek a termékek gyártásához, forgalmazásához kapcsolódó legfőbb költségelemek,
 - b) jellemzően mi ezeknek az egymáshoz viszonyított aránya, és
 - c) a költségek hozzávetőlegesen mekkora hányada tekinthető állandó, illetve változó költségnek.
- 2.33. Jellemezze az adott piacon a kínálati helyettesítés erősségét az alábbi szempontok szerint:
- a) adja meg, hogy vannak-e olyan eszközök, technológiák, ismeretek, amelyekkel az érintett piachoz tartozó terméket jelenleg nem állítják elő, de amely ilyen termék előállítására is alkalmas és rövid időn belül alkalmazásba vehető,
 - b) adja meg, hogy, melyek ezek az eszközök, technológiák vagy ismeretek, és hogy mely vállalkozások rendelkeznek jelenleg ilyennel.
- 2.34. Ismertesse, hogy az összefonódásban résztvevő felek milyen beruházásokat, bővítéseket, fejlesztéseket és termékbevezetéseket terveztek a következő 3 évre az összefonódás nélküli helyzetben, illetve hogy ez hogyan változna az összefonódás megvalósulása esetén.
- 2.35. Érintett piaconként külön-külön ismertesse az összefonódásban résztvevő felek valamennyi termelő üzemének termelési kapacitását, valamint a kapacitáskihasználtságának mértékét az elmúlt 2 év vonatkozásában.
- 2.36. Érintett piaconként külön-külön ismertesse az adott piacra jellemző értékesítési csatornákat, és mutassa be azok fő jellemzőit, valamint a piaci versenyre gyakorolt hatásukat.

2.37. Ha az adott piac vertikálisan kapcsolódó piac *downstream* része, nevezze meg az alábbi táblázatban a *downstream* piacon jelen lévő összefonódó fél 5 legfontosabb beszállóját (az elmúlt 2 év összességében) az adott piacon forgalmazott termékek gyártásához, illetve forgalmazásához vagy beszerzéséhez kapcsolódóan. Adja meg azt, is, hogy az egyes beszállítóktól az elmúlt 1 évben a *downstream* piacon jelen lévő összefonódó fél az adott input hány százalékát vásárolta (az összefonódó fél által az elmúlt 1 évben vásárolt azonos jellegű inputok arányában).

| A beszállító neve | Címe | Telefonszáma | E-mail címe | Honlap címe |
|-------------------|------|--------------|-------------|-------------|
| 1. | | | | |
| 2. | | | | |
| ... | | | | |

| A beszállító neve | A vásárolt termék | Beszerzési arány (%) |
|-------------------|-------------------|----------------------|
| 1 | | |
| 2 | | |
| ... | | |

Ad 2.27.

Ha az 1.1. pontban adott válasz alapján az adott piac földrajzilag tágabb, mint Magyarország, a releváns külföldi engedélyezési vagy egyéb hatósági eljárásokkal kapcsolatos információkat is meg kell adni.

Ad 2.32.

Költségelemek alatt jelen esetben az adott termékek gyártása, illetve forgalmazása során felmerülő közvetlen és közvetett költségek értendők. A közvetlen költségek esetében elegendő költségnemenként a legfontosabb tételek és azok relatív nagyságának ismertetése. A közvetett költségek esetében elegendő azok közvetlen költségekhez viszonyított arányának megadása.

Ha a kért költségmutatók adott termékre vonatkozó pontos meghatározása nem lehetséges, közelítő érték, becslés is elfogadható. Így például válaszként a következő (hipotetikus) költségbontás is megfelelő lehet:

| | |
|--------------------------------|---------------|
| <i>Teljes költség</i> | <i>100%</i> |
| <i>ebből közvetlen költség</i> | <i>60-70%</i> |
| <i>ebből közvetett költség</i> | <i>30-40%</i> |

| | |
|--------------------------------------|---------------|
| <i>Közvetlen költségek bontása</i> | |
| <i>anyagjellegű ráfordítások</i> | |
| <i>- energia</i> | <i>60-65%</i> |
| <i>- nyersanyagok</i> | <i>15-20%</i> |
| <i>személyi jellegű ráfordítások</i> | <i>Kb 10%</i> |
| <i>értékcsökkenési leírás</i> | <i>Kb 5%</i> |
| <i>egyéb</i> | <i>Kb 5%</i> |

Ad 2.35.

A kérdés megválaszolásánál az összefonódással érintett piaci szereplők termelési, előállítási tevékenységére kell figyelemre lenni. Teljes termelési kapacitás alatt az egy év alatt a rendelkezésre álló gyártási eszközökkel maximálisan előállítható mennyiség értendő. A kapacitáskihasználtság mértéke alatt az adott évben előállított termékmennyiség és a maximálisan előállítható termékmennyiség hányadosa értendő.

Ad 2.36.

Értékesítési csatorna alatt az az út értendő, amely során a késztermék, illetve szolgáltatás az előállítótól eljut a végső fogyasztóig.

Ad 2.37.

A kérdés megválaszolását az alábbi szemléltető példa segítheti.

'A' és 'B' vállalkozás összefonódása esetén, amely vállalkozások közül 'A' az upstream, 'B' pedig a vertikálisan kapcsolódó downstream piacon aktív, 'B' 5 legfontosabb beszállítóját kell megnevezni az elmúlt 2 év összességében, az adott termékek gyártásához, forgalmazásához kapcsolódóan. Ha az 5 legfontosabb beszállító közül 2 villamosenergia-szolgáltató, 3 pedig alapanyag-beszállító (amelyektől 'B' ugyanazon alapanyagot vásárolja), és 'B' az érintett termékek előállításához az elmúlt két évben a szükséges villamosenergia-energiaigény 100%-át a két villamosenergia-szolgáltatótól vásárolta 60-40% arányban, az alapanyag-beszállítóktól pedig a szükséges alapanyag összesen 80%-át vásárolta 40-30-10% arányban, a táblázatot a következőképpen kell kitölteni:

| <i>A beszállító neve</i> | <i>Cím, telefonszám, e-mail cím, honlapcím</i> | <i>A vásárolt termék</i> | <i>Beszerezési arány (%)</i> |
|--------------------------|--|--------------------------|----------------------------------|
| <i>Energiacég1</i> | <i>cím1</i> | <i>áram</i> | <i>60</i> |
| <i>Energiacég2</i> | <i>cím2</i> | <i>áram</i> | <i>40</i> |
| <i>Alapanyaggyártó1</i> | <i>cím3</i> | <i>cement</i> | <i>40</i> |
| <i>Alapanyaggyártó2</i> | <i>cím4</i> | <i>cement</i> | <i>30</i> |
| <i>Alapanyaggyártó3</i> | <i>cím5</i> | <i>cement</i> | <i>10</i> |

Adatforrások

- 2.38. Ismertesse, hogy az összefonódásban résztvevő vállalkozások az adott piacon való működésükkel összefüggésben milyen állami intézmények számára (ideértve a magyarországi, a külföldi, illetve a nemzetközi intézményeket is), milyen adatokat, milyen rendszerességgel és milyen bontásban szolgáltatnak, illetve kötelesek szolgáltatni.
- 2.39. Nevezze meg azokat a magyarországi kamarákat, szövetségeket és egyéb érdekképviseleti szervezeteket, amelyek az összefonódásban résztvevők működési körében, illetve az összefonódás által érintett működési körben fejtik ki tevékenységüket; ismertesse, hogy a megnevezett szervezetek az adott piacokkal kapcsolatban mely iparági szereplőktől, milyen adatokat, milyen rendszerességgel és milyen bontásban gyűjtenek, illetve az összefonódásban résztvevők felé milyen adatszolgáltatást végeznek vagy végeztek.
- 2.40. Ismertesse, hogy tudomásuk szerint van-e olyan – nem feltétlenül iparági – magyarországi és/vagy külföldi/nemzetközi szereplő, amely az adott piacra vonatkozóan rendszeresen információt gyűjt (akár nyilvánosan elérhető, akár vásárolt adatokra építve), illetve elemez vagy tesz elérhetővé (akár ingyenesen, akár ellenszolgáltatás fejében). Ha ilyen szereplő ismert, nevezze meg, és adja meg, hogy
- mely iparági szereplőktől, milyen adatokat, milyen rendszerességgel és milyen termékre vonatkozóan, illetve milyen időbeli bontásban gyűjt az adott piaccal kapcsolatban,
 - a piaci szereplők jellemzően milyen információhoz és milyen módon jut(hat)nak hozzá ezen szereplőtől, továbbá
 - az összefonódásban résztvevők felé milyen adatszolgáltatást végez vagy végzett az adott piaccal kapcsolatban.
- 2.41. Ismertesse, hogy az összefonódásban résztvevők a versenytársaik piaci működésére vonatkozóan milyen saját belső adatbázissal, nyilvántartással rendelkeznek, azokban milyen adatokat, információkat gyűjtenek, bemutatva az adott piaccal kapcsolatos adatok körét (tárgyát), az adatok termék szerinti, illetve időbeli bontását, valamint az adatok forrását.

Ad 2.38–2.41.

Az e kérdésekre adandó válaszokban csak az adatok jellemzése szükséges (a szolgáltatott, illetve rendelkezésre álló adatok milyen típusúak, milyen rendszerességűek és bontásúak), nem magukat az adatokat kell megadni. Az adatok jellemzése során ki kell térni többek között az alábbiakra:

- *mire vonatkoznak az adatok (pl. kapacitásokra, listaárakra, tranzakciós árakra, árbevételekre, mennyiségekre, ügyfélszámra stb.),*
- *milyen az adatok időbeli bontása, aggregáltsága (pl. heti, havi, negyedéves, éves),*
- *milyen az adatok termékbontása, aggregáltsága (pl. termékszerű vagy termékcsoport-szerű bontás),*
- *milyen az adatok területi bontása, aggregáltsága (pl. Magyarország egészére vonatkozó vagy régiókénti adatok),*
- *milyen az adatok vállalkozásszerű bontása a felek részére szolgáltatott, illetve a feleknél rendelkezésre álló adatok esetében (pl. vállalkozás- vagy csak iparági szintű adatok)*

A kérdések megválaszolása szükséges ahhoz, hogy a GVH esetleges későbbi adatkérései célzottan, az elérhető adattípusok ismeretében készülhessenek el.

A piac fejlődése

- 2.42. Ismertesse az elmúlt 3 évben történt, illetve a következő 2 évben várható azon legfőbb piaci változásokat, amelyeket az összefonódásban résztvevő vállalkozások szerint érdemi hatással voltak vagy lesznek az érintett piacokon a piaci verseny alakulására (pl. szabályozási, technológiai változások, jelentős innováció, költségváltozás, egyéb keresleti vagy kínálati sokk stb.); jellemezze, hogy mely változás hogyan hatott vagy várhatóan hogyan fog hatni a piaci versenyre.
- 2.43. Adja meg – az adott vállalkozás megnevezésével –, hogy jelent-e meg új vállalkozás, vagy történt-e kilépés az érintett piacokon az elmúlt 3 évben, illetve hogy tudomásuk szerint van-e olyan vállalkozás, amely a következő 2 évben az érintett piacokra belépni vagy arról kilépni szándékozik.
- 2.44. Jellemezze az érintett piacokon az árak alakulását az elmúlt 3 évben; ismertesse, hogy történt-e valamely piaci szereplő, illetve termék esetében lényeges ár- vagy árpolitika-változás, illetve az árakat érintő sokkhatás és – ha volt ilyen – mi állt ezeknek a változásoknak a háttérében az összefonódásban résztvevők ismeretei szerint.
- 2.45. Ismertesse az érintett piacok érettségi fokát, valamint becsült, várható növekedési ütemét a következő 3 évre vonatkozóan.
- 2.46. Adja meg, hogy álláspontjuk szerint mi jellemzi inkább a piaci versenyt az érintett piacokon:
- a) a piac növekedésével/csökkenésével párhuzamosan a vállalkozások piacának bővülése/szűkülése, vagy
 - b) a piaci szereplők egymástól hódítják el a piacokat.

- 2.47. Ismertesse, hogy – véleményük szerint – mi az a legmegfelelőbbnek tartott (pl. éves, negyedéves, kéthavi, havi stb.) mérőszám, amellyel a piac dinamikája, az egyes vállalkozások piaci súlyában (erejében) bekövetkezett változások a legszemléletesebben érzékeltethetők.
- 2.48. Mutassa be az érintett piacokon a teljes piacméret alakulását az elmúlt 3 évben, illetve a következő 2 évre vonatkozó becsléssel (a választ az űrlap V.4.1., illetve V.8.1. kérdésére adott válaszban használt mérőszám, illetve mértékegység szerint, valamint árbevétel szerint, a fenti 2.47. kérdésre adott válaszban megadott, éves vagy annál rövidebb időbeli bontásban kell megadni azzal, hogy a jövőre vonatkozó adatok esetén elegendő az éves bontású adatok megadása).

Ad 2.48.

Ha évesnél kisebb részletezettségű adatokat ad meg (pl. havi, negyedéves stb.), akkor az eredetileg nem Ft-ban denominált adatok Ft-ra történő átváltásához nem éves középárfolyamot, hanem az adott időszakra vonatkozó középárfolyamot kell használni.

Piaci erő

- 2.49. Nevezze meg az alábbi táblázatban az összefonódásban résztvevő vállalkozások fontosabb hazai és külföldi versenytársait, ideértve a potenciális versenytársakat is.

| A versenytárs | Címe | Telefonszáma | E-mail címe | Honlap címe |
|---------------|------|--------------|-------------|-------------|
| 1. | | | | |
| 2. | | | | |
| ... | | | | |

| A versenytárs neve | Az érintett termék |
|--------------------|--------------------|
| 1. | |
| 2. | |
| ... | |

- 2.50. Jellemezze az összefonódásban résztvevő vállalkozások és a 2.49. kérdésre adott válaszban megnevezett vállalkozások piaci szerepét, jelentőségét, megítélését, stratégiáját a piacon (pl. vezető, követő, maverick¹¹szereplő stb.).
- 2.51. Ismertesse a 2.49. kérdésre adott válaszban megnevezett vállalkozások esetében külön-külön, hogy melyek az egyes vállalkozások főbb termékei az adott piacokon, és hogy e termékek miért és mennyire közeli vagy távoli helyettesítői az összefonódásban résztvevő vállalkozások releváns

¹¹Maverick piaci szereplő: agresszív terjeszkedési stratégiával versenyző, az esetleges összejátszásokat árcsökkenő stratégiáival megakadályozó vállalat.

termékeinek; helyezze el a versenytársak főbb termékeit a fontosabb termékdimenziókban, szegmensekben.

| A versenytárs neve | Versenytárs terméke | Helyettesítés jellege | Releváns termékdimenzió |
|--------------------|---------------------|-----------------------|-------------------------|
| 1. | | | |
| 2. | | | |
| ... | | | |

2.52. Ismertesse, hogy a 2.49. kérdésre adott válaszban megnevezett vállalkozások magyarországi értékesítések szempontjából releváns telephelyei, gyártási kapacitásai hol (ország, település) helyezkednek el, illetve hogy az egyes megjelölt telephelyek mely termékek gyártása, illetve forgalmazása szempontjából jelentősek.

| # | Vállalkozás | Helyszín | Releváns termék |
|-----|-------------|----------|-----------------|
| 1. | | | |
| ... | | | |

2.53. Ismertesse 1-től 5-ig pontozva (1 = nagyon gyenge, 5 = nagyon erős) –, hogy a 2.49. kérdésre adott válaszban megnevezett vállalkozások, valamint az összefonódásban résztvevő vállalkozások mekkora versenynyomást fejtenek ki az érintett piacokra, illetve az összefonódásban résztvevő vállalkozásokra:

A válaszadást segítheti az alábbi táblázat kitöltése:

Érintett piac: ...

| Vállalkozás neve | Versenynyomás a piacra | Versenynyomás az irányításszerzőre | Versenynyomás a céltársaságra |
|------------------|------------------------|------------------------------------|-------------------------------|
| 1. | | | |
| 2. | | | |
| ... | | | |

2.54. Ismertesse, hogy üzleti döntéseik során (különös tekintettel az árazásra) milyen módon és mértékben, illetve mely versenytársak piaci magatartását veszik különösen figyelembe.

2.55. Jellemezze a 2.49. kérdésre adott válaszban megnevezett versenytársak termékei átlagos árszínvonalának alakulását az elmúlt 3 évben az összefonódásban résztvevő vállalkozások termékeinek átlagos árszínvonalához képest, versenytársanként külön-külön.

2.56. Adja meg a vállalkozások piaci súlyának alakulását az érintett piacokon, és az ez alapján kiszámítható piaci részesedések alakulását az elmúlt 3 évben az összefonódó vállalkozásokra, illetve a fontosabb versenytársakra vonatkozóan, vállalkozásonként külön-külön (a választ az összefonódásban résztvevők által legmegfelelőbbnek tartott mérőszám, illetve mértékegység szerint, valamint árbevétel szerint, a 2.47. kérdésre adott válaszban használt, de legalább éves időbeli bontásban kell megadni; pontos adatok rendelkezésre állásának hiányában az adatok becsléssel is megadhatók, ez esetben a becslés módszertanát is ismertetni kell).

A válaszadást segítheti az alábbi típusú táblázat kitöltése:

| Vállalkozások↓ | Időszak1 | | | | Időszak2 | | | |
|--------------------|---------------------------|------------|-----------|------------|---------------------------|------------|-----------|------------|
| | Mérőszám (nevezze meg) | Részesedés | Árbevétel | Részesedés | Mérőszám (nevezze meg) | Részesedés | Árbevétel | Részesedés |
| Összefonódó fél1 | | % | | % | | % | | % |
| Összefonódó fél2 | | % | | % | | % | | % |
| Összefonódó fél... | | % | | % | | % | | % |
| Versenytárs1 | | % | | % | | % | | % |
| Versenytárs2 | | % | | % | | % | | % |
| Versenytárs... | | % | | % | | % | | % |

2.57. Ismertesse, hogy álláspontja szerint milyen folyamatok húzódnak meg a piaci részesedések fenti változása mögött.

Ad 2.56.

Ha évesnél kisebb részletezettségű adatokat ad meg (pl. havi, negyedéves stb.), akkor az eredetileg nem Ft-ban denominált adatok Ft-ra történő átváltásához nem éves középárfolyamot, hanem az adott időszakra vonatkozó középárfolyamot kell használni.

Az összefonódás piaci hatásai

Általános elvek

1. A piacok egyenkénti jellemzése után e részben az egyes piacokhoz, illetve piacpárokhoz kapcsolódó hatásokra vonatkozó információk adhatók meg. Ha egy piachoz, illetve piacpárhoz több – akár horizontális, akár nem horizontális – hatás is kapcsolódik, az adott piac, illetve piacpár esetén a releváns hatásokat a lenti 1. és 2. részben külön-külön érdemes ismertetni.
2. Az lenti 1.1–1.5. kérdéseket, illetve a lenti 2. részben foglalt kérdéseket a fenti, az érintett piacokkal kapcsolatos rész 1.1. kérdésére adott válaszban megnevezett minden érdemben átfedő piac, illetve minden érdemben kapcsolódó piacpár esetében külön-külön érdemes megadni.

1. Az összefonódás hatásai érdemben átfedő piacok esetében

- 1.1. Ismertesse, hogy az adott érdemben átfedő piacon az összefonódás várhatóan milyen változás(oka)t eredményez az összefonódásban résztvevők árazási, termékpozicionálási, illetve marketingstratégiájában, kiemelve azt is, hogy a változások mely korábban független vállalkozásokat, illetve termékeket érintik.
- 1.2. Ismertesse, hogy az előző 1.1. kérdésre adott válaszban bemutatott változásoknak várhatóan milyen hatásai lesznek az adott érdemben átfedő piacon
 - a) általában a piaci versenyre,
 - b) az árra, minőségre vagy egyéb fontos versenyméretre,
 - c) a résztvevő vállalkozásokra (az összefonódásban résztvevő felekre külön-külön),
 - d) az összefonódásban résztvevő vállalkozások tényleges és potenciális versenytársaira, valamint
 - e) az üzletfelekre, illetve fogyasztókra.
- 1.3. Nyilatkozzon, hogy álláspontjuk szerint az összefonódás – a horizontális hatások következtében – nem eredményezi-e a verseny jelentős mértékű csökkenését az adott érdemben átfedő piacon, illetve arról, hogy nem hoz-e létre vagy erősít-e meg gazdasági erőfölényt.
- 1.4. Ismertesse, hogy van-e olyan piaci tényező, amely a fentebb megjelölt versenyre gyakorolt hatásokat ellensúlyozza vagy ellensúlyozhatja (pl. versenytársak, új belépés, vevői erő stb.), és – ha van ilyen tényező – mutassa be röviden annak hatásmechanizmusát.
- 1.5. Ha úgy gondolja, hogy a tervezett összefonódás elősegíti a hatékonyabb termelést, szolgáltatásnyújtást vagy értékesítést az adott érdemben átfedő piacon, mutassa be
 - a) ezen hatékonysági előnyöket és azok (számszerűsíthető) mértékét,
 - b) azt, hogy az adott előnyök csak az összefonódás révén valósíthatók meg, valamint
 - c) hogyan és milyen mértékben jutnak el az üzletfelekhez, fogyasztókhoz (pl. árak csökkenése vagy a minőség javulása révén).

Ad 1.4.

Ellensúlyozó piaci tényezőre történő hivatkozás esetén versenytársak, illetve új belépők esetében mutassa be, hogy a megnevezett (tényleges vagy potenciális) versenytársak

- a) képesek (mert például megfelelő mértékű szabad kapacitásokkal rendelkeznek) és*
- b) ösztönöztek (pl. a külföldi árszinthez képest Magyarországon kialakuló magasabb árszint miatt) lennének a versenyre gyakorolt kedvezőtlen hatások (pl. magasabb árak) ellensúlyozására.*

Vevői erő esetében azt kell bemutatni, hogy ez az erő nemcsak az egyes nagy vevők által kialakított, a saját beszerzéseikre vonatkozó árakra, hanem magára a piaci árra is kedvező (árletörő) hatással van. Nem akadályozza például az áremelést, ha néhány nagyobb vevő egyes tendereken jó alkupozícióban van – ebben az esetben a vállalkozás más vevők felé alkalmazhat magasabb árakat. Számottevően ellensúlyozó vevői erő érvényesülhet viszont olyan piacokon, ahol (elsődlegesen) listaárak érvényesülnek, és nem lehetséges az egyes vevők közti árdiszkrimináció.

Ad 1.5.

A hatékonysági előnyök létezését és mértékét az összefonódást bejelentőnek kell bizonyítania.

Hatékonysági előny az olyan előny lehet, amely

- a) ténylegesen megjelenik a fogyasztói árban (nem vehető figyelembe az olyan egyszeri fixköltség-megtakarítás, amely semmilyen módon nincs összefüggésben a kibocsátással),*
- b) összefonódás-specifikus, azaz az összefonódás közvetlen hatásának tekinthető, és nem érhető el más, kevésbé versenykorlátozó módon,*
- c) számszerűen igazolható, és*
- d) kellő súlyú és megfelelően rövid időtávon belül megvalósuló ahhoz, hogy az esetleges versenykorlátozó hatásokat ellensúlyozza.*

2. Az összefonódás hatásai érdemben kapcsolódó piacok esetében

- 2.1. Jellemezze az érdemben kapcsoló piacok közötti vertikális vagy egyéb kiegészítő kapcsolat szerepét az összefonódásban részvevő vállalkozások összefonódás előtti piaci magatartásában, stratégiájában [létezett-e már korábban is valamilyen mértékű vertikális integráció vagy a kiegészítő termékek közötti viszonyt egyéb módon kihasználó értékesítési stratégia az összefonódásban résztvevő vállalkozások között (pl. kapcsolt értékesítés)].
- 2.2. Ismertesse, hogy az adott érdemben kapcsolódó piacokon az összefonódás várhatóan milyen változás(oka)t eredményez az összefonódásban résztvevő vállalkozások árazási és értékesítési stratégiájában, kiemelve, hogy a változások mely piacokon, illetve vállalkozásoknál várhatóak (vertikális jellegű kapcsolat esetén részletezze, milyen változások várhatóak a vertikális integráció terén, az egyéb kiegészítő kapcsolatok esetén pedig azt, hogy milyen változások várhatóak az ezt a kapcsolatot kihasználó értékesítési stratégia terén).
- 2.3. Ismertesse, hogy az előző kérdésre adott válaszban bemutatott változásoknak várhatóan milyen hatásai lesznek az adott érdemben kapcsolódó piacokon (külön-külön mindkét piacra)

- a) általában a piaci versenyre,
 - b) az árra, minőségre vagy egyéb fontos versenyméretre,
 - c) a résztvevő vállalkozásokra (az összefonódásban résztvevő felekre külön-külön),
 - d) az összefonódásban résztvevő vállalkozások tényleges és potenciális versenytársaira, valamint
 - e) az üzletfelekre, fogyasztókra.
- 2.4. Nyilatkozzon, hogy álláspontjuk szerint az összefonódás – a nem-horizontális hatások következtében – nem eredményezi-e a verseny jelentős mértékű csökkenését az adott érdekből kapcsolódó piacok valamelyikén, illetve arról, hogy nem hoz-e létre vagy erősít-e meg gazdasági erőfölényt.
- 2.5. Ismertesse, hogy van-e olyan piaci tényező valamelyik piacon az érdekből kapcsolódó piacok közül, amely a megjelölt versenyre gyakorolt hatásokat ellensúlyozza vagy ellensúlyozhatja (pl. versenytársak, belépés, vevői erő stb.), és – ha van ilyen tényező – mutassa be röviden annak hatásmechanizmusát.
- 2.6. Ha úgy gondolja, hogy a tervezett összefonódás elősegíti a hatékonyabb termelést, szolgáltatásnyújtást vagy értékesítést az adott érdekből kapcsolódó piacon, mutassa be
- a) ezen hatékonysági előnyöket és azok (számszerűsíthető) mértékét,
 - b) azt, hogy az adott előnyök miért csak az összefonódás révén valósíthatók meg, valamint
 - c) hogyan és milyen mértékben jutnak el az üzletfelekhez, fogyasztókhoz (pl. árak csökkenése vagy a minőség javulása révén).

Ad 2.5. és 2.6.

lásd az 1.4. és 1.5. pontokhoz kapcsolódó útmutatásokat.

3. Vállalások

- 3.1. Ha a fenti 1., illetve 2. részben foglalt kérdésekre adott válaszok alapján a tervezett összefonódásnak a versenyre esetleg gyakorolt kedvezőtlen hatásai mérséklése érdekében az összefonódásban résztvevők már az összefonódás-bejelentés benyújtásakor készek bizonyos, a Tpv. 30. § (3) bekezdése szerinti kötelezettségnek, előzetes vagy utólagos feltételnek az előírását elfogadni, jelölje meg ezeket.
- 3.2. Ismertesse az előző pontban megjelölt kötelezettségek vagy feltételek vonatkozásában, hogy azok összességükben hogyan orvosolhatják az 1., illetve a 2. részben azonosított versenyproblémákat, illetve egyéb hátrányokat.