

Keck Dániel

**A Bizottság fúziókontroll-gyakorlatának bírósági kritikája az
Airtours- és a Schneider-ügyek tükrében, és ezek hatásai a fúziós
reformfolyamatokra**

Konzulens: Dr. Berke Barna

ELTE ÁJK Jogász szak 2005.1.3.

Bevezetés

Szakedolgozatom bevezető részének az célja, hogy biztosítsam a következő fejezetek követhetőségét, az egyes részek közötti összefüggések érthetőségét.

A 2002. év folyamán az Európai Közösségek Elsőfokú Bírósága (továbbiakban Elsőfokú Bíróság), megfellebbezve a Bizottság döntéseit, több olyan végzést hozott a fúziókontroll területén, amelyek nagy megdöbbenést és sajtóvisszhangot keltettek. Az Airtours-¹ és a Schneider-² ügyekben az Elsőfokú Bíróság kemény kritikát fogalmazott meg a Bizottság döntéseivel és gyakorlatával szemben, tevőlegesen hozzájárulva a fúziókontroll reformjához, a Bizottság politikájának átgondolásához. A következőkben röviden elemzem az EU és a versenyjog kapcsolatát, a fúziókontroll szerepét a versenyjogon belül, valamint a koncentrációk szabályozására szolgáló alaprendelet működését. Ezek után kitérek a Bizottság fúziókontroll-gyakorlatára és ennek fejlődésére az évek során, majd elemzem az Airtours- és a Schneider- ügyekben hozott bizottsági és bírósági döntést. Végezetül áttekintem a reformfolyamatokat és ezek eredményét.

1. Az EU és a versenyjog

Az európai gazdasági és politikai integráció több hullámban ment végbe. Az első lépcsőfok az Európai Szén- és Acélközösségről szóló szerződés megkötése volt 1951. április 18.-án, Párizsban. A szervezet 1952-től kezdte meg működését. Az integráció következő fázisát az 1957 márciusában aláírt újabb két nemzetközi egyezmény jelentette, amelyek révén létrejött az Európai Atomenergetikai Közösség és az Európai Gazdasági Közösség, amelyet a Római Szerződés (RSZ) hívott életre. A szervezetek közül az Európai Gazdasági Közösség játszotta a legfontosabb szerepet, a három közösség jogilag 1965-ben, az ún. „fúziós” szerződéssel kapcsolódott össze, amit Brüsszelben írtak alá. Az Európai Gazdasági Közösség az évek folyamán több bővítési hullámon is keresztülment, az alapító szerződést két nagy kiegészítés is érte: az 1985-ös Luxemburgban aláírt Egységes Európai Okmány, valamint az 1992. február 7-én aláírt, Maastrichtban elfogadott, Európai Unióról szóló Szerződés.

A versenyjog egyike az integráció révén formálódó közösségek mindenkor legfontosabb szabályozási szektorának. Az EK legfőbb célja a tagállamok közötti vámok, mennyiségi korlátozások és egyéb intézkedések eltörlése révén egy óriási méretű belső piac létrehozása, ahol megvalósul a Szerződés elsődleges prioritása: az áruk, személyek és szolgáltatások szabad áramlása. A közösségi versenyjog elsődleges funkciója, hogy miután az előirányzott szabadságokat sikerült legnagyobb részben megvalósítani, a magánszféra és esetlegesen az állami szféra ne folytathasson olyan tevékenységet, amely kartellek, domináns helyzet, a párhuzamos import korlátozása útján új korlátokat emel a tagállamok közé. A Szerződés 3. Cikk. g) pontja alapján a Közösség feladata „olyan rendszer intézményesítése, amely a közös piac területén folyó versenyt megóvjaa az

¹ *Airtours / First Choice*, M. 1524

² *Schneider / Legrand*, M. 2283

eltorzulástól”, a rendszer elsődleges feladata a minél tökéletesebb integráció megvalósítása, a verseny működéséhez fűződő közérdek, a versenytársak és közvetve a fogyasztók érdekvédelme.

Az Európai Uniót létrehozó Maastrichti Szerződés átformálta az európai integráció struktúráját. Létrejött a három oszlopra (Európai Közösségek, Közös Kül - és Biztonságpolitika, Igazságügyi és Belügyi Együtműködés) támaszkodó Európai Unió, amelyen belül a versenyjogi szabályozás az Európai Közösségek pillérében kapott helyet. A Maastrichti szerződés nem módosította a versenyszabályokat, a Szerződés közvetett elemei azonban kihatással lesznek a versenyjogra, ilyen pl. a szubszidiaritás, vagy a demokratizálódás. Formailag a közösségi versenyjog forrásai a Miniszterek Tanácsa, a Bizottság, és az EKB. Tartalmi értelemben a Római Szerződés 85. és 86. cikkelyei a legfontosabb jogforrások: A 85. Cikk.a közösségi kartelljog alapja, megtiltja a vállalatok közötti olyan megállapodásokat, összehangolt magatartásokat és a vállalatok társulásainak azon döntéseit, amelyek célja, vagy hatása a közös piaci verseny akadályozása, korlátozása vagy torzítása lehet ; míg a 86. Cikk a monopol vagy erőfölényes helyzetben lévő vállalatok túlkapásaival szemben védi a versenytársakat, fogyasztókat.

A 87. Cikkely gondoskodott a Tanács származtatott jogalkotási hatásköréről az előbbi rendeletek gyakorlati megvalósulása érdekében. Ilyen tanácsi rendelet pl. a 17. sz. rendelet, innentől eredeztethető a 85. , és a 86. Cikkely közvetlen hatálya. A 90. Cikkely biztosítja, hogy a Közösség versenyszabályai az állami szférában is érvényesek legyenek, a 92., 93. és 94. Cikkely pedig az állami támogatásokat szabályozza.

Fontos jogforrások lehetnek az általános jogelvek (arányosság, diszkrimináció tilalma, alapjogok tisztelete stb.), valamint a Tanács és a Bizottság által alkotott másodlagos jogforrások: rendeletek (ilyen pl. a koncentrációt szabályozó Bizottsági rendelet) , irányelvek (általában a jogharmonizációt célozzák), határozatok (a Bizottság pl. határozattal dönthet a koncentráció elfogadásáról vagy elutasításáról), közlemények (iránymutatásul szolgálnak a vállalatok, a jogi közösség /legal community/ számára. Ezeknek azonban nincs kötelező jogi érvényük, amire számos példát látunk majd a koncentrációk ellenőrzésének területéről). Fontos jogforrások még a nemzetközi szerződések is.

A közösségi versenyszabályok megléte nem teszi fölöslegessé a tagállami szabályozást. A közösségi szabályok célja alapvetően a belső piac védelme, akkor alkalmazhatók, amikor a szóban forgó megállapodás, döntés a közösségi kereskedelmet befolyásolja, befolyásolhatja. Az EKB következetesen tarja magát a nézethez, hogy a két jogrendszer egymás mellett él. A Walt Wilhelm ügyben kimondta, hogy a tagállami versenyjogot nem lehet a közösségi versenyjoggal ellentétesen alkalmazni. Ez nem jelenti azt, hogy egyazon tényállásra ne lehetne mindkét jogot alkalmazni, akár a tagállami hatóság és a Bizottság eljárásával, akár a nemzeti hatóság választásával a két jogrendszer között.

2. A vállalatok közötti koncentrációk szabályozása az EU-ban

Az európai integráció a határok formálissá válásával, az áru, a tőke és a munkaerő szabad áramlásával elérte a kereskedelem növekedését, a vállalatok közötti kapcsolatok erősödését, szövevényesebbé válását. A közösségi szabályozás, ezen belül a versenyszabályozás hatékonynak

bizonyult, kiváltotta a célzott hatást: az egyéni, vállalati érdekből fakadó piackorlátozások, piacfelosztások diszkriminatív üzleti feltételek nem veszélyeztették a szabadságok megvalósulását. Az egységes belső piac kiépülése, az áruforgalom szabadabbá válása azonban a közösségi vállalatok újjászerveződését is beindította. A tagállami vállalatok egyesüléséből új koncentratív nagyvállalatok jöttek létre, amely ambivalens reakciót váltott ki a Európai Közösségből.

Egyfelől a Közösség üdvözölte ezt a folyamatot, minthogy a koncentratív vállalatok működése fokozza a Közösség világpiaci versenyképességét, hozzájárul az életszínvonal és a termelékenység növekedéséhez, másfelől viszont a koncentrációk piactorzító hatása miatt felmerült azok szabályozásának, ellenőrzésének a szükségessége. Látnunk kell, hogy itt teljesen eltérő szabályozásról van szó, mint az addigiakban: a koncentrációk ellenőrzése, a fúziókontroll szabályozási területe a piaci struktúrára, az addigi szabályozás pedig elsődlegesen a vállalatok piaci magatartására irányult.

A Római Szerződés nem tartalmazott kifejezett rendelkezéseket a koncentrációk szabályozására, így ezen a területen egyfajta jogbizonytalanság uralkodott. A gyakorlatban a Bizottság, majd az Elsőfokú Bíróság is a meglévő 85. és 86. Cikkelyeket alkalmazta a vállalati egyesülésekre, felvásárlásokra. A bizonytalan jogi szabályozás miatt kialakult az a gyakorlat, hogy a vállalatok képviselői a tervezett fúzió végrehajtása előtt informálisan tájékozták a Bizottságnál a fúzió engedélyezése felől, esetenként módosították a fúziós szerződést.

16 évig tartó alkudozások eredményeként jött létre a 4064/89 sz. tanácsi rendelet (1989. december 21.-én fogadták el), amely 1990. szeptember 21.-én lépett hatályba. Ez a rendelet (Fúziós Rendelet, Merger Regulation) - bár több változtatáson ment keresztül - a hozzá kapcsolódó rendeletekkel és közleményekkel a koncentrációk szabályozásának új alapja lett, ez alapozta meg a koncentrációk szabályozásának új közösségi rezsimét. A továbbiakban az alaprendelet lényegét ismertetem.

3. A 4064 / 89 sz. tanácsi rendelet

3.1 Jogonalap, kapcsolódó joganyag

A Preambulum szerint a Rendelet jogonalpját a 85. és a 86. Cikkely végrehajtását szolgáló 87. Cikkely képezi, másrészt, elismerve, hogy e két rendelet nem mindig bizonyult alkalmas eszköznek, a RSZ 235. Cikkéhez folyamodik, amely pótlólagos jogalkotási hatáskört biztosít a tanácsnak, ha az integrációs célok elérése megköveteli ezt. A Rendeletnek tehát kettős jogonalpa van.

3.2 A Rendelet működése

A Rendelet meghatározza a koncentrációk fogalmát, és kizárólagos hatálya alá vonja a közösségi méretű koncentrációkat, míg a közösségi dimenziójúnál kisebb mértékű koncentrációkat a tagállamok hatáskörébe utalja. A közösségi méretű koncentrációkat abból a szempontból vizsgálja a Bizottság, hogy nem kétséges-e az ügylet közös piaccal való összeegyeztethetősége. A koncentráció

akkor nem tekinthető kompatibilisnek, ha olyan domináns helyzetet eredményez, vagy meglévő domináns helyzetet olyan módon erősít, hogy ezzel a közös piaci versenyt jelentősen korlátozza.

3.3 A koncentráció

A Fúziós Rendelet kettős feltétellel alkalmazható a tranzakciókra: ha koncentráció fogorog fent és ha a vállalati összefonódás közösségi léptékű. A rendelet 3. Cikk 1. pontja alapján:

” koncentráció jön létre, ha:

a) két vagy több előzőleg független vállalat egybeolvad,

b) - legalább egy vállalkozást már előzőleg ellenőrző egy vagy több személy vagy

- egy vagy több vállalat akár értékpapírok formájában vagy vagyontárgyak megvásárlása révén, akár más módon egy vagy több vállalat felett közvetlen vagy közvetett ellenőrzést szerez ”

A fentiek értelmében, valamint a koncentráció fogalmára vonatkozó közlemény alapján a következő koncentrációtípusokat lehet elkülöníteni:

egyesülés (merger) 3. Cikk 1. a) alapján,

beolvadás (merger) 3. Cikk 1. a) alapján,

egyedüli illetve közös ellenőrzés megszerzése (sole control, joint control).

A közlemény terminológiája nem tesz különbséget egyesülés és beolvadás között. Egyesülés akkor keletkezik, ha korábban független vállalatok egy vállalattá egyesülnek, korábbi különálló jogi személyiségük pedig megszűnik. Ezzel szemben beolvadásnál a beolvasztó vállalat felemészti a másikat, az előbbi jogi személyisége megmarad, a beolvadóé pedig megszűnik. A közlemény értelmében a 3.Cikk 1. a) szerinti vett koncentráció keletkezik akkor is, amikor két vagy több cég szerződéssel közös gazdasági egységet hoz létre, annak ellenére, hogy a vállalatok formális, jogi önállóságukat megtartották. A közös gazdasági egység előfeltétele a folyamatos, egységes gazdasági menedzsment, esetleg a közös nyereség- veszteség finanszírozás.

A Rendelet értelmében a koncentráció létrejöttének nem feltétele, hogy két vagy több vállalat egésze között jöjjön létre, az egybeolvadás úgy is végbemehet, hogy az egyik vállalat a másik vállalat egy részét olvasztja csak magába, vagy szerez fölötte ellenőrzést. Ez a rész lehet önálló jogi egység is, de lehet pl. a másik vállalat egy részlege, üzleti ágai.

Az ellenőrzés megszerzésének esete részletesebb jogi szabályozást igényel, mint az egyesülésé és a beolvadásé. A 3. Cikk 3. pontja alapján az ellenőrzés a meghatározó befolyás gyakorlásának lehetőségét jelenti, függetlenül ennek jogi alapjaitól (szerződés, jogszerzés, egyéb). Fontos látnunk, hogy az ellenőrzés fennállásához elég a meghatározó befolyás gyakorlásának a lehetősége csupán, így nem a gyakorlat alapján kell megítélni a koncentrációt. Az ellenőrzés háromféleképpen valósulhat meg: egyedüli ellenőrzés és közös ellenőrzés révén, valamint egy vétójoggal rendelkező részvényes útján is.

Az egyedüli ellenőrzés általában úgy fordul elő, hogy egy vállalat a szavazati jogok több, mint felét megszerzi egy másik vállalatban. Közös ellenőrzésről akkor lehet szó, ha két vagy több vállalatnak hatalmában áll egy másik vállalatot (közös vállalat) döntő mértékben befolyásolni (agreements on major decisions). A közös ellenőrzés létrejöhet új cég alapításakor, vagy már létező vállalatban való részesedésszerzéssel is. Az ellenőrzés harmadik esete, ha egy részvényes

részesedése nem elég nagy az önálló részesedés megszerzéséhez, viszont nélküle nem lehet döntéseket hozni. Önmagában nincs ereje többséget elérni, vétójoga esetén viszont megbénulhat a döntéshozatal. Ez az eset a közös és az egyedüli ellenőrzés határán helyezkedik el, a rendelet értelmében az ilyen részvényes is ellenőrzéssel bír.

3.4 A közösségi dimenzió

Ha bekövetkezik is valamelyik típusú koncentráció, csak abban az esetben tartozik a Fúziós Rendelet hatálya alá, amennyiben a rendelet alapján közösségi dimenziójúnak minősül. A Rendelet 1.Cikk 2. pontja a következőképpen szabályozza a kérdést: „ ... a koncentráció akkor közösségi méretű, ha: (a) az érintett vállalatok világszerte lebonyolított teljes forgalma több mint 5 milliárd ECU, és (b) az érintett vállalatok közül legalább kettőnek a Közösségen belül lebonyolított teljes forgalma egyenként több mint 250 millió ECU, kivéve, ha az érintett vállalatok mindegyike a Közösségen belüli teljes forgalmának több mint 2/3-át ugyanazon tagállamon belül bonyolítja le.”

Az 1.Cikk 1997-ben módosított 3. pontja szerint pedig: „...az a koncentráció, amelyik a 2. pont küszöbértékeit nem éri el, közösségi méretűnek minősül ha: (a) az érintett vállalatok világszerte lebonyolított teljes forgalma több mint 2.5 milliárd ECU; (b) legalább három tagállamban az érintett vállalatok teljes forgalma több mint 100 millió ECU; (c) ugyanabban a három tagállamban legalább két vállalat teljes forgalma több mint 25 millió ECU; és (d) legalább két vállalat teljes Közösségen belüli forgalma több mint 100 millió ECU , kivéve, ha az érintett vállalatok mindegyike a Közösségen belüli teljes forgalmának több mint 2/3-át ugyanazon tagállamon belül bonyolítja le.”

3.5 A koncentrációk értékelése

A koncentrációk értékelése az egyik legfontosabb részterülete a fúziókontrollnak, mert az értékelés dönti el, hogy a közösségi méretű koncentráció korlátozza-e a versenyt vagy sem, engedélyezhető-e vagy sem. A koncentrációk értékelésének lényege a közösségi léptékű tranzakciók közös piaccal való összeegyeztethetőségének kimondása és engedélyezése, ellenkező esetben az ügylet megtiltása, esetleg feltételekhez kötése. A 2. Cikk 3. pontja a következőképpen rendelkezik: „ Az erőfölényes helyzetet létrehozó vagy erősítő koncentráció, amely a közös piacon, vagy annak jelentős részén a hatékony verseny korlátozását eredményezi, a közös piaccal összeegyeztethetetlennek nyilvánítandó.” Ez a híres dominancia teszt, amely még többször szóba kerül majd a későbbiekben. A Rendelet 2. Cikk. 2 pontja ezzel összhangban kimondja, hogy : „Az a koncentráció, amely nem hoz létre, vagy erősít erőfölényes helyzetet a közös piacon, vagy annak jelentős részén, a közös piaccal összeegyeztethetetlennek nyilvánítandó.”

Az értékelés a következő módon történik: meg kell határozni a releváns piacot (amelyet a releváns árupiac és a releváns földrajzi piac alkot) és meg kell állapítani, hogy a releváns piacon létrejött-e, vagy erősödött-e olyan domináns pozíció, amely a verseny korlátozásához vezet. Ez az ún. dominancia teszt, amelyről még több helyen szó esik majd a későbbiekben.

A releváns piac meghatározásának első lépcsőfoka a releváns árupiac kijelölése. A releváns árupiac megjelölésénél, a közlemény szerint, a keresleti és a kínálati helyettesíthetőség játssza a legfontosabb szerepet. Keresleti szempontból két áru akkor fog két különböző piacot alkotni, ha nem áll fent közöttük a kellő méretű helyettesíthetőség; illetve, bár ugyanarról a termékről van szó, vagy helyettesíthetőek egymással, a két termék piacán teljesen mások a versenyfeltételek. Az árupiac megjelölése általában hosszú folyamat eredménye, amelynél a Bizottság fent említett fogyasztói preferenciák és az átállás költségein túl több szempontot is figyelembe vesz, a piacvizsgálatot a bejelentés, információszolgáltatás, piackutatások, felmérések, statisztikák adataira támaszkodva végzi.

Ami az árupiac másik komponensét illeti, a kínálati helyettesíthetőség akkor áll fent, ha a termelő üzemen az egyik termék gyártásáról azonnal, nagyobb költségek nélkül lehet áttérni a másik előállítására. A releváns árupiacba mind a keresletileg, mind a kínálatilag helyettesíthető termékeket be kell vonni.

A vizsgálat következő lépcsője a releváns földrajzi piac meghatározása: ez az a területi egység, ahol az érintett vállalatok árukat adnak el, szolgáltatásokat nyújtanak. Szükséges, hogy a releváns földrajzi piac területén a versenyfeltételek homogének legyenek, és jól meg lehessen különböztetni a környező területektől. A földrajzi piac meghatározásánál a következő tényezőket kell mérlegelni: a piaci részesedés földrajzi eloszlása, árkülönbségek, az export / import szerepe, piacralépési akadályok, vásárlói preferenciák, szállítási költségek.

A releváns földrajzi piac a következő lehet : világpiac vagy annak jelentős része; EK-szintű piac; több tagállam piaca; egy tagállam piaca; egy tagállam jelentős részének piaca. A gyakorlatban leggyakrabban a tagállami szinten határozzák meg a földrajzi piacot, a közösségi integráció előrehaladtával azonban egyre nagyobb szerephez fog jutni ebben a körben a közös piac.

A releváns piac sikeres meghatározása után a Bizottság munkacsoportja előtt álló következő feladat megvizsgálni, hogy domináns helyzetet hozna-e létre, vagy erősítene a szóbanforgó közösségi méretű tranzakció. A dominancia vizsgálatánál fontos elmondanunk, hogy a Bizottságnak az aktuális helyzetből kiindulva, számtalan tényezőt figyelembe véve a várható jövőbeli állapotot kell figyelembe vennie. A dominancia vizsgálatánál a Bizottság először a vállalatok piaci részesedését vizsgálja meg, valamint annak lehetséges jövőbeli állapotát, ezután pedig három korlátozó tényezőt vesz figyelembe: a verseny lehetőségét, a versenytársak erejét és a fogyasztók magatartását.

Ami a piaci részesedést illeti, a releváns piac ismeretében már meg lehet állapítani, hogy egy vállalat mekkora piaci részesedést mondhat magáénak. Nincs pontosan lefektetve, hogy mekkora részesedés szükséges az erőfölényes helyzet megállapításához, a rendelet preambulumban is csak annyi található, hogy 25%-os részesedés alatt nem valószínű a verseny korlátozása. A 40%-os piaci részesedés határértéknek tekinthető a Bizottság gyakorlatában, többször azzal a feltétellel engedélyezték a fúziót, hogy a résztvevők 40% alá csökkentik részesedésüket. A piaci részesedést, mint a legtöbb mutatót bizonyos feltételek függvényében kell értelmezni, ezért szükséges a piac dinamikájának, a piaci részesedés stabilitásának a vizsgálata.

3.6 Eljárási szabályok

A rendelet hatálya alá eső koncentrációt a megállapodás megkötésétől, a nyilvános ajánlattétel publikálásától (public bid), vagy a befolyásoló részesedés megszerzésétől számított egy héten belül be kell jelenteni a Bizottságnál. Egyesülés, beolvadás esetén az érintett társaságoknak közösen, ellenőrzés megszerzésekor a részesedést megszerző társaságnak, közös ellenőrzés megszerzésekor pedig a közösen megszerzőknek kell megtenni a bejelentést képviselőikön keresztül. A bejelentést a Rendelet mellékletében található CO formula (Form CO) szerint kell a Bizottsághoz eljuttatni.

A bejelentéstől számított 3 héten belül nem lehet hatályosítani a megállapodást, ezt nevezik a koncentráció felfüggesztésének (suspension). A nyilvános ajánlattételre vonatkoztatva ez úgy érvényesül, hogy a részvényeket megszerző társaság nem gyakorolhatja szavazati jogait, illetve csak olyan mértékben, amennyiben ez befektetése értékének megőrzéséhez feltétlenül szükséges. A Bizottság a 7. Cikk 2. pontja szerint a 3 hét letelte után is fenntarthatja a koncentráció felfüggesztését részben, vagy egészben, akár az eljárás legvégéig, vagy ehhez hasonló más döntést hozhat. Kivételesen a Bizottság eltekinthet a felfüggesztéstől, de az erre irányuló kérelmet meg kell indokolni. A kérelmet bármikor be lehet nyújtani, a bejelentés előtt és a tranzakció után is. A Bizottság feltételeket támaszthat a kérelem elfogadásával kapcsolatban.

A tartalmi feltételeknek megfelelő bejelentést a Bizottság egy hónapon belül megvizsgálja, ennek keretében háromféle határozatot hozhat: határozatban megállapíthatja, hogy a koncentráció nem tartozik a rendelet hatálya alá; határozatban megállapíthatja, hogy a koncentráció ugyan a rendelet hatálya alá tartozik, de az előzetes vizsgálat szerint nem jelent veszélyt a közös piac hatékony működésére - kompatibilitás- (feltételeket is szabhat a Bizottság ebben a körben); határozatban dönt az eljárás megindításáról, ha komoly kételyek merülnek fel a koncentráció kompatibilitásáról

Ez utóbbi esetben kerül sor a második fázisú vizsgálatra, az érdemi vizsgálatra, amely lefolytatására 4 hónap áll a Merger Task Force rendelkezésére. A vizsgálat lefolytatásához a Bizottságnak széleskörű jogosítványai vannak. A Bizottság információszerzési joggal rendelkezik, valamint széleskörű a vizsgálati hatásköre is: a Bizottság által felhatalmazott tisztségviselők könyvekbe, üzleti dokumentumokba tekinthetnek bele és készíthetnek ezekről másolatot, helyszíni meghallgatásokat végezhetnek, szabadon beléphetnek a vállalat helységeibe, területére, közlekedési eszközeire.

A Rendelet eljárási garanciái között találjuk a meghallgatáshoz való jogot. A vállalatok, az ellenőrzést megszerző személy(ek) az eljárás során bármikor benyújthatják kifogásukat, amelyet a Bizottságnak kötelező figyelembe vennie. Az eljárásban közvetlenül résztvevő felek betekintést nyerhetnek az ügy irataiba, a rendelet garantálja a vállalatok üzleti titkainak védelmét ezzel kapcsolatban. A Bizottság és a tagállamok a feleken kívül más természetes és jogi személyeket is meghallgathatnak, akiknek az ügyhöz jogos érdeke fűződik.

A Bizottság második fázisú eljárása a következő módokon érhet véget: a Bizottság határozatában elismerheti, hogy a bejelentett koncentráció nem ellentétes a közösségi piaccal; a Bizottság határozatban érvénytelenítheti az ügyletet, mert az összeegyeztethetetlen a közös piaccal; vagy bizonyos feltételek és kötelezettségek teljesítése esetén a engedélyezheti a koncentrációt. A szoros határidők be nem tartása a Bizottság részéről is az eljárás megszüntetését

eredményezi, ilyenkor az a vélelem érvényesül, hogy a koncentráció nem ellentétes a közösségi joggal.

Arra is lehetősége van a Bizottságnak, hogy szétválassza a koncentrációban részt vevő vállalatokat, az ellenőrzés létrejöttéhez vezető vagyontárgyakat, megszüntesse a közös vállalatot, vagy más módon helyreállítsa a hatékony versenyt. A Bizottság a koncentrációt engedélyező döntését vissza is vonhatja, amennyiben a kompatibilitás kinyilvánítása valótlan információ, megtévesztésen alapult, illetve, ha a koncentrációban részt vevő vállalatok nem tartják magukat a megállapodott feltételekhez

A Bizottságnak arra is joga van, hogy éves forgalmuk 10 százalékát meg nem haladó bírságot szabjon ki a koncentrációt létrehozó vállalatokra vagy személyekre, amennyiben szándékosan, vagy gondatlanul nem tartják be a felfüggesztés engedélyezéséhez fűződő feltételeket; illetve a koncentráció engedélyezéséhez fűződő feltételeket; amennyiben a felfüggesztés ellenére hatályosítanak egy koncentrációt; nem tartják tiszteletben a Bizottság döntését a felfüggesztés időtartamának meghosszabbítását illetően; az összeegyeztethetlenséget kimondó döntés ellenére hatályosítanak egy koncentrációt; vagy nem tesznek eleget a szétválasztásnak, közös vállalat megszüntetésének.

4. A Bizottság gyakorlata, a rendelet működése az évek folyamán

4.1 A Bizottság gyakorlata, a fúziós ügyek

A koncentrációk ellenőrzése és a fúziókontroll politikájának alkalmazása az ecélből létrehozott - és nemrég szintén megreformált - Merger Task Force feladata lett. A tényleges politikára - mint később látni fogjuk - természetesen komoly hatása van a mindenkori versenyjogi biztosnak és a főigazgatónak is. A Merger Task Force-t a IV. Főigazgatóságon belül hozták létre, három osztályból áll, 100 főt foglalkoztat és külön titkársággal rendelkezik. Elsősorban angolok alkotják.

A rendelet hatályba lépése óta szinte minden évben nőtt a bejelentett koncentrációk száma: 1990-ben még csupán 14 koncentrációt jelentettek be, 2000-ben pl. már 345-öt. 2004 novemberéig több mint 2600 koncentrációt jelentettek be, amelyeknek legnagyobb része (86 %) nem bizonyult versenyrontó hatásúnak. Kb. 50 ügyben (az összes ügy 3 % -a) első fázisú feltételes engedélyezésre, szintén kb. ötven ügyben második fázisú engedélyezésre került sor, 60 ügyben pedig a második fázisú vizsgálat végén megállapított feltételek és kötelezettségek alapján adtak zöld fényt a koncentrációnak. Az elemzések és a szakértők hajlamosak elsuhanni a számok felett: sokkal több szó esik a tilalmazott koncentrációkról, a problematikus esetekről. 1990 óta csupán 18 koncentrációt tiltott meg a Bizottság és kb. 80 tranzakciótól álltak el a felek, megakadályozandó a negatív döntést. Ez az összes esethez képest elenyésző arány.

A közelmúlt problematikus eseteinek és feszültségének tükrében sok elemző általában véve is megkérdőjelezi a Bizottság fúziókontroll politikájának sikerességét. Úgy érzem, nem lenne igazságos elfelejteni a Bizottság érdemeit ezen a területen, amelyek elsősorban a versenypolitika más területeivel összehasonlítva észlelhetőek. Az Európai Unió versenyjogának más területeivel

ellentétben, ahol kevés döntés született és bizonytalan a joggyakorlat, a fúziókontroll területén a nagyszámú ügy miatt mindenképpen egy kiterjedt és gazdag joggyakorlatról beszélhetünk, amely a tranzakciók széles választékát öleli fel releváns földrajzi- és árupiac, koncentrációforma szerint.

A joggyakorlaton túlmenően az elemzők egyetértenek abban, hogy objektíve példaértékű a Bizottság pragmatikus, nyitott, informális hozzáállása a rendelet alkalmazásához.³ A legjobb példa erre, hogy lehetőség van a bejelentések előtti megbeszélésekre a Bizottság tagjaival, lehetőség van tisztázni az eljárási, közgazdaságtani kérdéseket: a Bizottság informális kapcsolatba került a tranzakció szereplőivel. Nagyon fontos kiemelni ezzel kapcsolatban annak a szerepét, hogy a Bizottság minden egyes döntését közzéteszi. Ez nyilvánvalóan átláthatóvá, követhetővé teszi a Bizottság fúziókontroll politikájának gyakorlatát. Kétségtelen az is, hogy a Bizottság hatékonyan dolgozza fel a bejelentéseket, gyorsan dönt, illetve, véleményem szerint - néhány ügytől eltekintve - mentes a politikai befolyásoltságtól. Jelentős érdeme a Bizottságnak, hogy nem hanyagolta el a fúziókontroll közgazdaságtani hátterét, az ügyek nagy részében komoly hangsúlyt fektetett a piacelemzésre, szigorúan alkalmazta a közgazdaságtan metodikáját. Ezt a hozzáállást azóta más versenyjogi igazgatások is átvették.

Mindenképpen a Bizottság javára írható ezen kívül a tagállami versenyhatóságok, az EU más szervei, valamint az USA versenyhatóságaival való együttműködés szükségességének hangsúlyozása, valamint egy összehangolt fúziókontroll politikára való törekvés. Mario Monti, az előző versenyjogi biztos is kiemelte: „... mindig is úgy véltük, hogy többoldalú együttműködés szükséges a világ különböző szabályozási rendszereinek összehangolására a fúziókontroll területén. Meg kell említenünk, hogy a Bizottság aktív szerepet vállalt az OECD munkacsoportjaiban, valamint más bilaterális és multilaterális munkacsoportokban, a különböző trösztellenes hatóságok együttműködése érdekében.” „... A világ versenyhatóságainak együttműködése most fontosabb, mint valaha. Biztosíthatom, hogy aktívan hozzájárulunk ahhoz, hogy közös nevezőre juthassunk ezekben a kérdésekben.”⁴ Fontos még kiemelni a nagyszámú Bizottsági közlemény szerepét (pl. a járulékos korlátozásokról, feltételekről és kötelezettségekről, közös vállalatokról), ezek mind a tisztánlátás és a közérthetőség jegyében születtek.

Ahhoz, hogy megértsük mi vezetett az Európai Közösségek Elsőfokú Bíróságának szakdolgozatom témájául szolgáló döntéseire, valamint a Bizottság és az Elsőfokú Bíróság közötti ellentét kialakulásához, mindenképpen szükséges áttekintenünk az elmúlt éveket a Fúziókontroll rendelet működése szempontjából.

4.2 Kezdeti időszak

Az 1990-1994-ig terjedő kezdeti időszakot egy rövid ideig még mindig a rendelet szükségességének vagy szükségtelenségének hívei közötti viták fémjelezték, a rendelet működésének sikeressége azonban a legoptimistább várakozásokat is felülmúlta. A Bizottság minden

³ *The Review of the EC Merger Regulation, 32nd Report of the House of Lords Select Committee on the European Union*, (“A rendelet az Európai Unió versenyjogának egyik alapköve lett, azok közül akik kapcsolatba kerültek vele /az üzleti élet tagjaitól a jogalkotókig/, sokan kifejtették milyen nagyra becsülik a rendeletet és mennyire sikeres a működése. A Bizottság elismeri az Európai Közösségek Bizottságának sikerét, amelyet a rendelet alkalmazása során ért el.”)

⁴ Mario Monti, *The Main challenges for a new decade of EC Merger Control*, EC Merger Control 10th Anniversary Conference, Brussels, 14-15 September 2000

ügyben meg tudott felelni a Végrehajtó Rendeletben rögzített szigorú határidőknek, ellen tudott állni a politikai nyomásnak, sikeresen tudta alkalmazni az eljárási szabályokat, együttműködött a tagállami hatóságokkal. Néhány év elmúltával a rendelet észrevétlenül szerves részévé vált az Európai Unió versenypolitikájának.

Ebben az időszakban az egyik legfontosabb probléma az ún. kooperatív és koncentratív közös vállalat közötti distinkció megteremtése volt, az e témában kiadott Bizottsági közlemény világos, érthető útmutatásul szolgált.

Szintén a kezdeti időszakban került sor a Bizottság néhány iránymutató döntésére a releváns piac meghatározásánál; a Nestlé / Perrier⁵, DuPont / ICI⁶ ügyekben a Bizottság sikeresen birkózott meg a piacmeghatározás nehézségeivel, sikeresen bizonyította közgazdaságtani szakértelmét.

A fent említett Nestlé / Perrier ügyben került a Bizottság először szembe az oligopólium problematikájával. A rendelet, minthogy a dominancia teszt a domináns pozíció létrehozásától vagy erősítésétől tette függővé egy tranzakció engedélyezését vagy tilalmazását, elvileg nem tudott volna mit kezdeni az olyan piaci helyzettel, ahol egyik vállalat sincs erőfölényes helyzetben, együtt azonban ilyen helyzetet tudnak teremteni. Ezt kivédendő a Bizottság létrehozta a kollektív dominancia fogalmát, és ezen az alapon kötötte feltételekhez a Nestlé és a Perrier fúzióját.

Ebben az első időszakban következett be az első tiltás, az Aerospatiale / Alenia / De Haviland⁷ ügyben. Ebben az ügyben az Aerospatiale és az Alenia közösen kívánta megszerezni a Boeing kanadai részlegét, a De Haviland-ot. A Bizottság azonban megtiltotta a tranzakciót azzal az érveléssel, hogy a koncentráció a világpiac 64%-ában részesedne a regionális utasszállító repülőgépek területén.

A döntés annak ellenére született meg, hogy az iparpolitikai biztos és néhány tagállam (főként Franciaország és Olaszország) is ellenezte. Ez is jól mutatta a Bizottság döntési függetlenségét és elkötelezettségét az önállóság mellett. Az akkori versenypolitikai biztos, Lord Brittan, a következőképp emlékszik vissza a történetekre: „*A vélemények megoszlottak amikor ellent kellett állnunk azoknak, akik egy új európai bajnok létrejöttét akarták elősegíteni, függetlenül annak a versenyre kifejtett hatásától. A De Haviland ügy volt a vízválasztó. Európai vállalatok akartak fuzionálni, s ezáltal monopóliumot élvezett volna a világpiacon. Hatalmas nyomás nehezedett a Bizottság tagjaira, hogy engedélyezzék a fúziót. Legfőképp a francia és az olasz kormány tekintette elképzelhetetlennek, hogy betiltják a tranzakciót. Jó okunk van feltételezni, hogy magas körökből kaptak biztosítékokat erre vonatkozólag. Szerencsére a Bizottság ellenállt és megtiltotta a fúziót.*”⁸

4.3 1995 - 1998

⁵ Nestlé/Perrier, M.190

⁶ Dupont/ICI, M.984

⁷ Aerospatiale/Alenia/De Haviland, M.53

⁸ Lord Brittan, *The Early Days of EC Merger Control* in EC Merger Control: Ten Years on International Bar Association, London, 2000

Az 1995-től 1998-ig terjedő időszakban a Bizottság számos reformot hajtott végre a fúziókontroll területén. Egyrészt gyorsított eljárást hozott létre a problémamentes koncentrációk számára, másrészt a multinacionális koncentrációk költségeinek csökkentése céljából egy második, alacsonyabb küszöböt hozott létre (ezt 2001-ben megváltoztatták, ugyanis a tervezettnél kevesebb ügy került a Bizottság hatáskörébe).

Ebben az időszakban a Bizottság döntései kifinomodtak, a vizsgálatok részletesebben dokumentáltabbak lettek, meghosszabbodtak, a rendelet módosításának nyomán már az első vizsgálati szakaszban is lehetőség lett feltételek és kötelezettségek megállapítására. Nyolc tiltó döntésre került sor ebben a három évben, ezek közül négy a telekommunikációs és híradástechnikai piacra, három pedig az itálpiacra vonatkozott. Ezek az ügyek főleg vertikális koncentrációk illetve konglomerátumok voltak, a Bizottság döntéshozó spektruma tehát ezeket is felölelte. A Gencor / Lonrho⁹ és a Kali¹⁰ ügyekben pedig az oligopóliumok kerültek középpontba, a dominancia tesztet az oligopóliumok szélesebb körére terjesztették ki.

Híres ügy volt ebben az időszakban a Boeing / McDonnell Douglas, ahol a Bizottság és az Amerikai Versenyhatóság egymással ellenkező döntésre jutott. Az amerikai Igazságügyi Minisztérium feltételek nélkül engedélyezte a tranzakciót, a Bizottság azonban veszélyben érezte a versenyt a nagy, kereskedelmi repülőgépgyártók számának csökkenése, és a Boeing erőfölényének megerősödése miatt, és csak feltételekkel engedélyezte a tranzakciót. Ezután az eset után még erőteljesebb lett az együttműködés az európai és az amerikai versenyhatóságok között és egészen a GE / Honeywell¹¹ ügyig nem is volt komoly eltérés a döntéseikben.

4.4 A feszültség évei, 1999 - 2001

4.4.1. Elutasított ügyek

Ebben az időszakban a Bizottság rekordmennyiségű koncentrációt tiltott meg. A koncentrációban résztvevő felek több esetben fellebbeztek, három esetben (Airtours, Schneider, Tetra¹²) pedig az Európai Közösségek Elsőfokú Bírósága érvénytelenítette a döntést. Számos esetben a résztvevő felek¹³ elálltak a koncentrációtól az érdemi vizsgálat megindítása után. 2 év alatt csaknem 8 koncentrációt utasított el a Bizottság.

Az első tiltásra 1999. szeptember 22.-én került sor, ez volt az Airtours / First Choice ügy, amelynek részletes ismertetése a későbbiekben következik.

2000. március 15.-én került sor a Volvo / Scania¹⁴ fúzió betiltására. Ebben az ügyben svéd vállalatok voltak érintettek: a Volvo a fő versenytársát a Scaniát vásárolta volna meg. A Bizottság az elemzés során a nehéz teherszállító gépkocsik, városi buszok, városközi buszok, turistabuszok releváns piacát különböztette meg. Megállapította, hogy a két cég hasonló piaci stratégiát folytat és mindkét cég termékimázsát a remek termékminőség szavatolja. Megállapította még, hogy a

⁹ Gencor/Lonrho, M.619

¹⁰ Kali und Salz, M.308

¹¹ General Electric/Honeywell, M. 2220

¹² Tetra Laval / Sidel, M.2416

¹³ Alcan / Pechiney, M. 1715 ; Time Warner / EMI, M. 1852

¹⁴ Volvo / Scania, M. 1672

piacralépési és a terjeszkedési akadályok nagyon nehezen leküzdhetők, így csak számottevő, hosszabb időt felölölő beruházásokkal lehet fellépni a piacra. A két fő rivális által létrehozott koncentráció egyszerű erőfölényes helyzetet hozott volna létre, és minthogy a Volvo nem kívánta a feltételeket elfogadni, a tranzakciót a Bizottság megtiltotta. A Volvo nem fellebbezett a Bírósághoz.

A következő koncentráció, amit a Bizottság megtiltott az MCI Worldcom / Sprint ¹⁵ volt, 2000. június 28.-án. Ebben az esetben szintén horizontális koncentrációról volt szó, az MCI Worldcom - az egyik legnagyobb Internet szolgáltató - és fő vetélytársa a Sprint között. A Bizottság szerint a fúzióval egyszerű erőfölényes helyzet jött volna létre, amelynek során az új entitás a többi versenytársától és a fogyasztóktól függetlenül lett volna képes cselekedni, árakat emelni, feltételeket szabni. Az ügy érdekessége, hogy a koncentrációban résztvevő felek informálisan jelezték, hogy elállnak a tranzakciótól ¹⁶, a Bíróság azonban - arra, hivatkozva, hogy a gyakorlatban nem tettek le a fúzióról - sem ezt az érvelést, sem az értékesítési szándékot nem fogadta el.

Ezután következett a SCA / Metsä Tissue ¹⁷ koncentráció elutasítása 2001. január 21.-én. Ebben az ügyben a svéd SCA a finn Metsä vállalatát kívánta felvásárolni. Mindkét vállalat a különféle higiénikus papírtermékek piacain tevékenykedett. A Bizottság Svédország, Norvégia, Finnország és Dánia földrajzi piacain 26 árupiacot állított fel, az értékelés során pedig arra a következtetésre jutott, hogy ezek közül 21 piacon egyszerű erőfölényes helyzet, 2 piacon duopolisztikus dominancia alakul ki, 3 piacon pedig erősödik az erőfölényes helyzet. A Bizottság érvei a piaci részesedésen túl itt is a magas piacralépési korlátok voltak. A két vállalat hasztalanul próbált feltételekben megállapodni a Bizottsággal, az nem fogadta el a feltételeket.

A következő elutasított koncentráció a General Electric és a Honeywell közötti volt, 2001. július 3.-án. Az ügy nagy port vert fel az Egyesült Államokban és Európában is, különösen annak fényében, hogy az amerikai Igazságügyi Minisztérium kisebb feltételekhez kötötte ugyan, de engedélyezte a tranzakciót. A két óriásvállalat rendkívül széles termékkálát ölelt fel. A Bizottság elsősorban a nagy kereskedelmi és nagy regionális repülőgépek, repülőgép elektronikák, repülőgépmotor-meghajtók piacát féltette a koncentrációtól. A bizottsági vizsgálat szerint egyes piacokon horizontális és vertikális összefonódások is lehetnek, a legnagyobb hangsúlyt azonban a konglomerátum jelleghez kapcsolódó portfólió-effektus kapta. A portfólió-effektus a konglomerátumok lehetséges jellemzője, lényege, hogy különböző termékeket csak párosítva, árendeménnyel (mixed bundling)¹⁸ lehet megvenni, így a potenciális vetélytársak kiszorulhatnak a piacról. A Bizottság úgy látta, hogy a portfólió effektus révén a GE lízingrészlege a GECAS segítségével, hatalmas piaci potenciálját felhasználva, kiszoríthatja még az olyan piaci szereplőket is, mint a Rolls-Royce, vagy a Pratt - Whitney. A Bizottság nem fogadta el a GE által kínált feltételeket, az újabb ajánlatcsomagot pedig azon az alapon utasította el, hogy - bár még a határidőn belül - de túl későn lett benyújtva. A Bizottság döntését sokan bírálták, arra hivatkozva, hogy a portfólió-effektus nem bevett gyakorlat ebben az iparágban ¹⁹, s a Bizottság nem adott megfelelő bizonyítékot a portfólió-effektus bekövetkeztének szükségszerűségére, annak

¹⁵ MCI Worldcom / Sprint , M. 1741

¹⁶ Az MCI fellebbezett a Bírósághoz, amely 2004. szept. 28.-án helyt adott fellebbezésének (T-310/00)

¹⁷ SCA / Metsä Tissue, M. 2097

¹⁸ A Bizottság a Guinness / Grand Metropolitan L. 288/24 ügyben már kapcsolatba került a portfólió effektussal, ekkor - feltételekkel - engedélyezte a fúziót

¹⁹ mint ahogy azt a Bizottság az Allied Signal / Honeywell, M.1601 ügyben előzőleg elismerte

időpontjára. A döntés ellen mind a GE, mind a Honeywell 2004 májusában fellebbezett. Még nincs döntés az ügyben.

A Schneider ügyben 2001. október 10.-én ítelt az Elsőfokú Bíróság, a következő tilalmazott koncentráció a CVC - Lenzing ²⁰ volt, 2001. október 30. - án. Az ügyben a Bizottság szoros együttműködésben járt el az Egyesült Államok Versenyhatóságával (FTC). A CVC és a Lenzing a különböző fonalak piacain tevékenykedik, a releváns termékpiacok így a liocell és a viszkóz piacok (3 különböző piac) voltak, amelyeken könnyedén kimutatható volt az erőfölényes helyzet létrehozása, illetve megerősítése. Ez részint a magas piaci részesedésnek, részint a piacralépési korlátoknak volt köszönhető. A Bizottság ismét nem fogadta el a felek ajánlatait.

Az utolsó elutasított ügy a Tetra / Sidel volt, 2001. október 30.-án. A Tetra világszerte a kartoncsomagolás terén, a közösségi piacból 80%-kal részesedik. A Sidel ezzel szemben a műanyag PET csomagolóanyagok és speciális SBM gépek vezető előállítója. A Bizottság vizsgálata alapján a Tetra erőfölényes helyzete a kartoncsomagolóanyagok terén, kiegészülve Laval domináns pozícióival a PET csomagolóanyagok terén, a PET anyagok EK szintű piacán versenykorlátozó erőfölényes helyzetet hozna létre, az aszeptikus (érzékeny) csomagolóanyagok piacán pedig versenykorlátozó erőfölényt erősítene. A Bizottság kifejtette döntésében, hogy bár egyelőre a kartoncsomagolóanyagok és a PET csomagolóanyagok releváns piacai különállónak minősülnek, nagyon közel állnak egymáshoz, ugyanabba a termékkategóriába tartoznak. A PET anyagok helyettesíthetők a kartoncsomagolóanyagokkal, több olyan piaci szektor is van ahol a két anyagot egymás mellett használják (folyékony tejtermékek, teák, kávék). A Bizottság szerint a fúzióval létrejövő portfólióhatás révén az új entitás erősíti az erőfölényes helyzetet a PET anyagok piacán, a Sidel eliminálása pedig az egyik legjelentősebb versenytárs kiiktatásával járna. A fúzió emellett növelné a piacralépés korlátait, valamint csökkentené a versenyt az aszeptikus és a nem-aszeptikus termékek EK szintű piacán is. A Bizottság vizsgálata alapján bizonyítást nyert, hogy a fogyasztók vásárlóereje nem jelent ellensúlyozó hatást, a legnagyobb fogyasztó vállalat sem részesedik többel az értékesítésből, mint 5%. A Bizottság nem fogadta el a felek korrekciós javaslatát és elutasította a tranzakciót.

A Tetra fellebbezett az Elsőfokú Bírósághoz, amely 2002. október 25-én érvénytelenítette a Bizottság döntését. Az Elsőfokú Bíróság szerint a Bizottság alapvető hibákat vétett a vizsgálatában, túlértékelte a fúzió horizontális és vertikális hatásait. Az Elsőfokú Bíróság egyetértett azzal, hogy meg kell akadályozni azt a konglomerátumot, amely a közeljövőben versenykorlátozó erőfölényre tehet szert, vagy azt erősíti. A Bizottság azonban az Elsőfokú Bíróság szerint nem tudta hitelesen érdemlően bizonyítani a negatív konglomeratív hatásokat. ²¹

A Tetra a pozitív bírósági döntés után ismét bejelentette a Sidel megvásárlását, ezt a Bizottság, feltételekhez kötötten ugyan, de engedélyezte 2003. január 13-án.

4.4.2. Háttér

²⁰ CVC - Lenzing, M2187

²¹ A Bizottság fellebbezett az Elsőfokú Bíróság ítélete ellen, az ügyben még nincs döntés, de a Főtanácsnak májusi véleménye arra utal, hogy módosításokkal ugyan, de a Bíróság fenntartja az Elsőfokú Bíróság döntését

Példa nélküli, hogy ilyen rövid idő alatt ennyi ügyet blokkoljon a Bizottság, és az is példa nélküli volt eddig, hogy az Elsőfokú Bíróság egy tranzakció-tiltást semmisítsen meg, egymás után háromszor is. Ebben a fejezetben megpróbálom vázolni azokat az okokat, amelyek egymást kiegészítve hozzájárulhattak a fúziókontroll politika válságához.

Az első ok, ami hozzájárulhatott az események ilyen alakulásához az illetékes biztos személye, 1999-ben ugyanis Mario Monti ²² követte Karel Van Miertet (1993-1999) a versenypolitikai biztos székében. Van Miertet is erőskezű, határozott biztosként emlegették, de míg ő inkább arról volt híres, hogy remek alkupartner, Montiról mindenki tudta hogy kérlelhetetlen, kreatív, konfrontatív politikus. Monti 1943-ban született Olaszországban, a milánói Bocconi egyetemen tanult, majd a Yale-en. 1985. óta dolgozott a Bizottság makroökonómiai csoportjában, segítette Olaszországot a közös piachoz való csatlakozásban. 1995-ben biztossá választották, a belső piacért, adókért, vámokért, pénzügyi szolgáltatásokért volt felelős. 1999-ben választották versenyjogi biztosnak. Monti kérlelhetetlen keménységgel irányította az Unió versenypolitikáját, sikeresen csapott le a kartellekre, kiterjesztette a Bizottság vizsgálati hatáskörét és átvette az amerikai kartellelles hatóságok azon gyakorlatát, miszerint mentességet kell biztosítani a vizsgálatot tevékenyen segítő félnek.

Monti fúziókkal kapcsolatos nézeteit jól jellemzik az alábbiak, amit egy 2000-es beszédében mondott: „Káros fúziók azok, amelyek olyan erős pozíciókat biztosítanak a vállalatoknak, hogy azok nem csak a ma, hanem a holnap piacait is irányíthatják. Közvetlenül károsítják a fogyasztókat, emelik az árakat, csökkentik az innovációt, szűkítik a kínálatot. A Bizottság feladata, hogy határozottan és hatékonyan lépjen fel az ilyen koncentrációk ellen. Világos lesznek, az ipar átalakításának szüksége nem legitimálja a fogyasztóknak okozott bármilyen kárt.” ²³ Monti intervencionalista karaktere tehát mindenképpen az egyik oka az eseményeknek.

Látnunk kell, hogy a koncentrációk betiltásának az egyik oka a globalizáció ²⁴: a korábbi évekhez képest megnőtt a létrejövő koncentrációk potenciálja, a koncentrációk átlagos forgalma sokkal nagyobb, mint korábban. Sok a globális koncentráció, ahol a felek, nem az egyes régiókban, hanem globális szintén egyesítik tevékenységeiket (pl. AOL / Time Warner, Time Warner / Emi²⁵). Megfigyelhető jelenség a globális koncentrációk továbbgyűrűző hatása is; az első koncentrációt gyors ütemben követi a többi, így rövid idő alatt teljesen átstrukturálódik a piac (ez történt pl. az olajiparban az Exxon/Mobil ²⁶, TotalFina / Elf ²⁷fúziók során). Ezek a jelenségek miatt nagyobb valószínűséggel jön létre erőfölény, így a versenyhatóságoknak jobban résen kell lenniük, mint korábban.

A tiltások fontos oka ezen kívül a Bizottság azon új szemléletmódja is, miszerint sokkal szigorúbban, megszorítóbban kell értelmezni az egyes eljárási kérdéseket, a korábbi informális, rugalmas módszer hátrányára. Ide sorolható pl. a vállalatok által felajánlott feltételek elutasítása azon az alapon, hogy bár határidőn belül nyújtották be, túl bonyolultak ahhoz, hogy a rendelkezésre

²² Monti, *The main challenges for a new decade of EC Merger Control*, EC Merger Control 10th Anniversary Conference, Brussels, 14-15 September 2000

²³

²⁴ Alexander Schaub, *Assessing International Mergers: the Commission's Approach*, EC Merger Control 10th Anniversary Conference, Brussels, 14-15 September 2000

²⁵ *Time Warner / Emi*, M.1852

²⁶ *Exxon / Mobil*, M.1383

²⁷ *TotalFina / Elf*, M.1628

álló idő alatt megvizsgálhassák őket; ide sorolható a MCI informális értesítése is, amely után rögtön elutasították a tranzakciót, esélyt sem adva a formális elállásra. Megfigyelhető a szigorodás a feltételekben való megállapodások terén is. A Bizottság sokkal részletesebben kérte a feltételeket, nagyobb figyelmet szentelt a feltételek végrehajtására, sokkal körültekintőbben járt el az értékesítést megszerző új versenytárs kiválasztásában. Ezek a jelentéktelennek tűnő szempontok bonyolult, szerteágazó tranzakcióknál igenis jelentősnek bizonyultak.

Véleményem szerint Bizottság döntéseinek Elsőfokú Bíróság általi megsemmisítéséhez is több tényezőnek kellett egyszerre bekövetkeznie. Az egyik tényező mindenképpen az elbírálandó ügyek számának drasztikus növekedése volt ²⁸, ami kimerítette a Merger Task Force erőforrásait ²⁹: a korábbi rugalmas, informális megközelítés bürokratikus, szükségtelenül rideggé változott. ³⁰ Colin Overbury - az MTF korábbi igazgatója - a következőképpen kommentálta a helyzetet: „Kétségtelen hogy az MTF erőforrásai a határokat súrolják. Az én igazgatóságom ideje alatt évente átlagosan 55 döntést hoztunk. 32 szakember vizsgálta a bejelentett eseteket, így minden emberre két bejelentés jutott. Ez az arány hét év alatt a négyszeresére növekedett, minden szakemberre 8 eset jut. Még ha tekintetbe vesszük a szakembereink évek folyamán kétségtelenül felhalmozott tapasztalatát is.... ez a növekedés semmiképpen sem vezet jóra” ³¹ A növekedés szükségszerűen a vizsgálatok gazdasági elemzésének rovására történt, a Bizottság gyakran indokolatlan feltételeket szabott, alaptalanul hagyatkozott a harmadik személy versenytársak tanúvallomásaira.

Ezzel egyidejűleg és ebből következően megfigyelhető volt, hogy egyre több kritika érte a Bizottság fúziókontroll-monopóliumát, azt hogy a Bizottság egyszerre jár el vizsgálóhatóságként, vádhatóságként és bíróként is a fúziókontroll-ügyekben. Ugyanazok a bizottsági hivatalnokok állapítják meg a bizonyítékokat, kezelik a bejelentett koncentrációkat, ugyanazok a hivatalnokok állapítják meg, mennyire előrehaladott az ügy, és ők is döntenek az eljárás végén engedélyezésről, vagy tiltásról. Ezek az aggodalmak helyt kaptak a Lordok Háza jelentésében is: „Az eljárással kapcsolatos aggodalmakat legjobban az eljárási biztosítékok megerősítésével lehetne eloszlatni. Különös tekintettel kell lenni a fékek és egyensúlyok rendszerének megjavítására. Ennek érdekében a Bizottságnak a következőket kell tennie: (1) Az első fázisú és a második fázisú eljárásban különböző szakembereknek kellene résztvenniük...(3) A Bizottságnak növelnie kellene erőforrásait a fúziós ügyek gazdasági elemzése terén. Ennek keretében, elsősorban egy Gazdasági Főszakértőt (Chief Economist) kellene kinevezni.” ³².

A kialakult helyzetre reagált az Elsőfokú Bíróság is, amely - az amerikai modellhez ragaszkodva, ahol a bíróság dönt a koncentrációk engedélyezéséről- már régen komolyabb szerepet kívánt magának a fúziókontroll területén. Ennek érdekében, minthogy a fellebbezésekkel kapcsolatos eljárások elfogadhatatlanul lassan haladtak, az Elsőfokú Bíróság kialakította a gyors ügymenetű eljárásokat a fúziós ügyekre. Ezzel technikailag is megteremtődött a lehetőség a Bizottság gyengébb lábakon álló döntéseivel való hatékony szembeszegülésre. Nagyon érdekes, és jól alátámasztja az Elsőfokú Bíróság nézeteit Bo Vesterdornak, az Elsőfokú Bíróság elnökének a

²⁸ Isd. 4.1

²⁹ Peter Sutherland, *Global Consolidation: Views on Future Market Dynamics* in *EC Merger Control : Ten years On*, International Bar Association, London, 2000 ” Teljesen egyértelmű, hogy a Merger Task Force-nak halaszthatatlanul növelni kellene az erőforrásait, hogy meg tudjon birkózni a jelenlegi tranzakciókkal “

³⁰ Nicholas Levy, *EU Merger Control : From Birth to Adolescence*, in *World Competition* 26, 2003

³¹ Colin Overbury, *Postscriptum*, in *EC Merger Control : Ten years On*, International Bar Association, London, 2000

³² *The Review of the EC Merger Regulation, 32nd Report of the House of Lords Select Committee on the European Union*

nyilatkozata: „A Bizottság esetleg megfontolhatná, hogy a koncentrációk megtiltásának a felelőssége egyedül kellene-e hogy terhelje a jövőben, vagy esetleg az amerikai modellhez hasonlóan kellene átformálni a rendszert.”³³

Felvetődik a kérdés, hogy vajon ezeken a logikus okokon kívül, hibás-e a Fúziós Rendelet szövegezése is a Bizottság elutasított döntéseiben? Az elemzők véleménye ugyanis megoszlik abban a tekintetben, hogy túlhaladott-e a Bizottság által alkalmazott dominancia teszt, és hogy nem kellene-e inkább az amerikai rendszerben jól bevált SLC (significant lessening of the competition - a verseny jelentős gyengítése) tesztet alkalmazni. A két teszt között érzékelhető a különbség. Az EU dominancia tesztje erőfölényes helyzet létrehozására vagy megerősítésére vonatkozik, egyedül akkor foglalkozik a verseny jelentős korlátozásával, ha bizonyítható az erőfölényes helyzet. Természetesen ezt a merev álláspontot korábban kiterjesztették a Nestlé / Perrier ügyekben az oligopóliumokra, létrehozva a kollektív dominancia fogalmát, a Kali ügyben pedig az Elsőfokú Bíróság *expressis verbis* megerősítette a kollektív dominancia teóriáját. Elvben így az oligopóliumok sem „bújhatnak ki” a dominancia teszt alól. Az SLC teszt ezzel szemben nem foglalkozik a dominanciával, amelynek szerinte akkor érvényesül a hatása, ha egy koncentráció - függetlenül a piaci részesedéstől - jelentősen gyengíti a versenyt. A két teszt közötti különbségekből adódik, hogy az SLC teszt alaphelyzetben a koncentrációk nagyobb spektrumát fogja át, hiszen nem kell foglalkozni a dominancia kérdésével.

A gyakorlatban azonban a legtöbb elemző megegyezik abban, hogy a két teszt ugyanolyan hatékonysággal alkalmazható, alkalmazásuk nem vezet ellentétes eredményre, néhány extrém esetet kivéve³⁴. Véleményem szerint nem elsősorban a két teszt közötti különbség kristályosodott ki az Elsőfokú Bíróság döntéseiben. Az az érvelés, miszerint az SLC teszt jobban koncentrál a gazdasági háttérre (és ennek megfelelően alkalmas a pontosabb elemzésre), nem tartható abban az esetben, amikor a dominancia tesztnél a dominancia megállapítását pontos gazdasági elemzések követik. Megfigyelhető volt ugyanis, hogy az évek során kialakult az a gyakorlat, miszerint a Bizottság megelégedett a pusztán dominancia kimutatásával és nem törődött azzal, hogy a prognosztizált hatások nem életszerűek, a vállalatok általános magatartásából nem következnek. Ez a szemlélet, - a dominancia túlsúlya - tükröződik az egykori versenyjogi biztos, Sir Leon Brittan véleményében is, miszerint a „gyakorlatban igen nehéz elképzelni a domináns pozíciót önmagában, versenyellenes hatás nélkül.”³⁵ A Bizottság láthatóan átvette ezt a megközelítést, elfeledkezve a dominancia teszt szövegének második részéről: „amely a közös piacon, vagy annak jelentős részén a hatékony verseny korlátozását eredményezi.” Az ügyek mennyiségének növekedésével ez a megközelítés komoly problémákat eredményezett. Konklúzióként tehát: néhány esetet kivéve nincs igazi különbség a dominancia teszt és az SLC teszt között, a dominancia teszt formalizálása azonban véleményem szerint egyik fontos oka a bizottsági döntésekkel szemben megfogalmazott kritikáknak, és azok elutasításának. A következőkben áttekintem az Airtours- és Schneider-ügyekben hozott

³³ David Lawsky, *Interview with Judge Bo Vesterdorf, President of the Court of First Instance*, Reuters News Service, 2002 szeptember 22.

³⁴ ilyen pl. az egyoldalú oligopolikus hatás; vagy az olyan ténylegesen domináns helyzet, amely pozitív hatásaival kompenzálja a versenyrontó hatásokat (efficiency). Ezekre a szituációkra tényleg nem jó a dominancia teszt (hacsak a kiterjesztő Bírósági jogértelmezés át nem fogja), az elutasító döntések viszont nem ezeket a helyzeteket érintették

³⁵ Mátyus Ádám, *A vállalati koncentrációk joga az Európai Gazdasági Közösségben*, in Nyugat-Európai Hatások a Magyar Jogrendszer Fejlődésében, ELTE ÁJTK, 1994

bizottsági és bírósági döntéseket, hogy a gyakorlatban is nyilvánvalóak legyenek az előbbieken ismertetett szempontok.

5. Az Airtours ügy

5.1 A Bizottság döntése, M.1524

5.1.1. Felek, érdekeltségeik

Az ügyben részt vevő felek az Airtours Rt. (Airtours) és a First Chice Rt. (First Choice) 1999. április 29-én tették meg koncentráció létrehozására vonatkozó bejelentésüket, miszerint az Airtours nyilvános ajánlattétel útján kívánta megvásárolni a First Choice egészét. Az Airtours egyesült királyságbeli vállalat, 17 európai országban és Észak-Amerikában vannak érdekeltségei utazásszervezés, utazási irodák, különjáratú repülőgépek, hotelek, óceánjárók piacának területén. A First Choice szintén egyesült királyságbeli, elsősorban az Egyesült Királyság és Írország piacán, valamint Kanadában tevékenykedik az utazásszervezés, utazási irodák, chartergépek, gépkocsik bérbeadása területén.³⁶A tranzakció közösségi léptékű volt, hiszen mindkét vállalat Közösségen belüli teljes forgalma meghaladta a 250 millió eurót, és egyik sem bonyolította Közösségen belüli teljes forgalmának 2/3-át ugyanabban a tagállamban.³⁷ A Bizottság 1999.június 3-án kezdte meg a vizsgálatokat a Rendelet 6. Cikk 1(c) pontja értelmében.

5.1.2 .Releváns termékpiacok³⁸

A koncentráció horizontálisan elsősorban a kényelmi utazási szolgáltatások piacait érinti, vertikálisan ide kapcsolódik két nagyon fontos piac, felülről a repülőgéppel kapcsolatos szolgáltatások, alulról pedig az utazási irodákkal kapcsolatos szolgáltatások piaca. Mindkét fél elsődlegesen utazásszervezéssel foglalkozik. Az utazásszervezési piacon belül - az Airtours ellenvetései ellenére - a Bizottság megkülönböztette az „összetett utazásokat” és az „egyéni utakat”. Az összetett utazások keretében az utazásszervezéssel foglalkozó vállalat szolgáltatása az út minden elemére kiterjed, a szállástól keresztül az idegenvezetésen át, a retur repülőút megszervezéséig. Az egyéni utakat ezzel szemben az ügyfél szervezi, ez sok utánajárással jár, nagyobb a kockázat, számolni kell az esetlegesen felmerülő többletköltségekkel.

Az összetett utazásokat tekintve a Bizottság döntésében leszögezi, hogy a piac meghatározásánál kiesnek a belföldi utak, az összetett utazások tehát külföldre irányulnak. A következő lépés annak a vizsgálata volt, hogy tovább kell-e szűkíteni a meghatározott piacot. Az Airtours természetesen azon a véleményen volt, hogy az esetleges alpiacokat tekintve fennáll a keresleti és kínálati helyettesíthetőség, tehát nem kell tovább szűkíteni. A Bizottság azonban más

³⁶ p. 1

³⁷ p. 3

³⁸ pp. 4 - 43

véleményen volt: az összetett utazások piacán belül kialakította a rövidtávú (3 óránál rövidebb, beleértve az Észak Medditerrán térséget és a Kanári - szigeteket) és a hosszútávú (3 óránál hosszabb) összetett utazások piacát. A Bizottság érvei elsődlegesen a rövidtávú utakhoz és a hosszútávú utakhoz felhasznált repülőgépek felcserélhetetlenségére irányultak. A Bizottság álláspontja szerint a hosszú repülőutakhoz nagyobb gépek kellene, ami által megnő a repülőgépek működtetési költsége, valamint a személyzet költsége. Ezen felül a Bizottság álláspontja szerint a keresleti oldalról sem áll fenn a helyettesíthetőség. Az összetett utazásokat általában nyáron veszik igénybe a fogyasztók. Ebben az időszakban a hosszú repülőutak több célpontján nem kedvező az időjárás; a hosszú út elrettenti a fogyasztókat; a hosszútávú összetett utazás ára is jelentősen magasabb mint a rövidtávúké (hasonló spanyol és floridai szállodákat összehasonlítva, a spanyolországi utazás a floridai felébe kerül). Az összetett utazások egyesített piacának a hosszútávú utazások csupán 15-20%-át tették ki, a piaci részesedés is jóval koncentráltabb volt, így a releváns földrajzi piac a rövidtávú összetett utazások piaca lett.

A Bizottság kitért a vertikális összefonódásokra is. Az utazási irodák piaca az egyik vertikális piac, az utazási irodák révén tudják az utazásszervező vállalatok értékesíteni szolgáltatásaikat. Az utazási irodák ügynökei jutalékot kapnak az értékesített utazásokért. A legtöbb nagy utazásszervező cégnek megvan a maga utazási iroda láncolata - ezekben a saját szolgáltatásukon kívül a versenytársaikét is kínálják - , lehetőség van azonban a közvetlen értékesítésre (e-mail-en, telefonon keresztül), ahol csak a saját szolgáltatásaikat kínálják. Az értékesítésre lehetőség van Interneten és digitális televízió keresztül is, ezek azonban még nem elterjedtek. Az összetett utazások 81%-át még mindig az utazási irodák értékesítik, a 81% 62%-a pedig az irodák utazási ügynökeinek tevékenységéből származik. A közvetlen értékesítés tehát csekélyebb jelentőségű. Az utazási irodák piacán a Bizottság nem mutatta ki kollektív dominancia létrehozását vagy megerősítését a koncentráció által, azonban álláspontja szerint ez fontos kihatással van a horizontális részre.

A másik vertikális piac a chartergépek piaca. Ez a piac szintén kiemelkedő jelentőségű az utazásszervező vállalatok részére. A legtöbb nagy vállalatnak megvan a maga charter repülőgépflojtója (az Airtoursé az Airtours International, a First Choice-é pedig az Air 2000). Megtörténik, hogy a nagy vállalatok - a saját flottájukon kívül - más vállalatok flottáját is igénybe veszik, illetve a saját repülőgépeiken szolgáltatnak helyet más - általában kisebb - társaságoknak. A rendes járatok piacát a Bizottság nem tekintette önálló piacnak: az összetett utazások 82%-a történik chartergépek útján, a rendes járatok így kiegészíthetőnek (és nem helyettesíthetőnek) mondhatók.

5.1.3. Releváns földrajzi piacok ³⁹

A Bizottság már több korábbi ítéletében megállapította, hogy az összetett utazások földrajzi piaca alapvetően nemzeti jellegű. Az utazásszervezéssel foglalkozó vállalatok általában a működési ország lakosainak ajánlják szolgáltatásaikat, az utazási ügynökök is az adott országban működnek és a szolgáltatást is az adott ország állampolgárai veszik igénybe. Több gyakorlati oka van annak, hogy

³⁹ pp. 43-50

nehéz más országok vállalatainak utazási szolgáltatásait igénybe venni: információhiány, nyelvi nehézségek, az esetleges későbbi igények érvényesítésének nehézsége, a szomszédos országba utazás az indulás előtt.

A Bizottság nem tartotta szükségesnek repülőterek alapján szűkíteni a földrajzi piacot. Érvelése szerint az utazásszervező vállalatok általában az egész nemzeti piacra szabják az áraikat, a fogyasztók preferenciáját pedig elsősorban a repülőterek közelsége határozza meg (néhány kisebb repülőtéren nagyobbak a leszállási költségek, de ez a jelenség elenyésző). A Bizottság azt sem tartotta szükségesnek, hogy Észak-Írországot külön földrajzi piacnak tüntesse fel, hiszen az árak és a feltételek megegyeznek Észak-Írország és az Egyesült Királyság többi területe között. Írországot azonban külön piacnak tekintették (bár lévén, hogy összesen 5%-a az Egyesült Királyság piacának, sokat nem befolyásolja a viszonyokat), a különböző pénznemmel, a határon átnyúló fizetések nehézségével, és a két ország ipara közötti különbségekkel érveltek. A releváns földrajzi piacok tehát az Egyesült Királyság és Írország piacai lettek.

5.1.4. A releváns piac struktúrája az Egyesült Királyság piacán ⁴⁰

A Bizottsági döntésben szerepel, hogy az Airtours értesítésében különböző elemzéseket vonultatott fel a piaci részesedés terén, de ezek közül csupán egy, az AC Nielsen piackutatása tartalmazza a rövidtávú és a hosszútávú piacok összehasonlítását. Ezek alapján az Airtours 19,4% a First Choice pedig 15%-kal képviselteti magát a piacon (a koncentráció után ez 34.4% lenne). A nagyobb utazásszervezők közül kiemelkedik a Thomson illetve a Thomas Cook 30, illetve 20%-kal. A piac többi szereplői (pl. a Manos, Kosmar, Cosmos) mind elenyésző, 1-2%-os piaci részesedést tudhat magáénak. A versenytársak száma 4-ről 3-ra csökken, a koncentráció így a Bizottság szerint oligopolisztikus dominanciát valósít meg.

Kollektív dominancia akkor áll fenn, ha nem lehet kimutatni az önálló dominanciát, a vállalatok azonban közösen (hallgatólagosan) képesek erőfölényt kialakítani, vagy megerősíteni. Csökkentik a termelést és optimálisra növelik az árat. Fontos megemlíteni, hogy egészen addig a Bizottság csak duopóliumokat (kétszereplős oligopólium) tiltott meg, és bár a Bizottság a Price Waterhouse/Coopers & Lybrand ⁴¹ ügyben kifejtette, hogy négy vagy ennél több vállalat nem valósíthat meg kollektív dominanciát, háromszereplős oligopóliumot még nem tiltott be. Oligopólium esetén mindig azt kell bizonyítani, hogy a piac jellemzői folytán (homogén termékek, átláthatóság, nagy piaci részesedés) lehetőség van összejátszásra, és arra, hogy a szereplők meg tudják büntetni azt, aki megszegi a megállapodást. Minél több szereplője van az oligopóliumnak, annál nehezebb bebizonyítani, hogy létezik ilyen büntetési mechanizmus, három szereplő esetén tehát nagyobb pontos bizonyítékokra lesz szükség.

5.1.5. A releváns piac jellemzői az Egyesült Királyság piacán ⁴²

⁴⁰ pp. 72-86

⁴¹ Price Waterhouse/Coopers & Lybrand, M.1016

⁴² pp. 59-72, 87-139

A Bizottság részletesen elemezte a rövidtávú összetett utak piacát. Általánosságban elmondható, hogy a piac kb. 7%-os nyereségmutatóval rendelkezik (400 fontba kerülő utazásból kb. 30 font a nyereség). A vertikális szinten a nyereség ennél kicsit magasabb lehet. Az utazásszervezők legfontosabb feladata a kapacitás tökéletes kihasználásra. Annyi igénylést (hotelek, repülőjegyek, utak, szolgáltatások) kell megszervezniük (általában 12-18 hónappal az értékesítés előtt), amennyit el is tudnak adni a szezonban. Az igénylések megkötése után nehezen lehet változtatni a feltételeken, könnyebben lehet új helyeket kérni (bár a különösen népszerű helyek gyakran teljesen betelnek), mint a meglévőket csökkenteni. Az igényelt kapacitás teljesen elveszik, ha nem használják ki. A rosszul kalkulált foglalásokból adódnak tehát a szezonvégi árleszállítások, amelyek esetenként a 25%-ot is elérhetik.

Az első vizsgálati szempont a termékek homogenitása volt. Az Airtours ebben a kérdésben teljesen eltérő álláspontra helyezkedett, mint a Bizottság: érvelésük szerint a rövidtávú összetett utak piacán nagy mértékben különböznek a szolgáltatások (ár, útvonal, repülőtér, repülőfajta) alapján. A Bizottság elvetette ezt az érvelést, szerinte - bár valóban különböznek - a szolgáltatások lényegileg egyformák, a legtöbb fogyasztó a háromcsillagos szállodás, önellátós utazást választja, ami középkategóriának felel meg. Az Airtours legfontosabb érvelése ennek ellenére arra irányult, hogy a sok különféle fajta szolgáltatás lehetetlenné teszi a vállalatok közötti összejátszást az ár kérdésében. A Bizottság kihúzta a méregfogát ennek az érvelésnek: szerintük nincs szükség ármegállapodásra a piacon. A vállalatok ugyanis a korai tervezési szakaszban kialakítják a kapacitást és foglalásokat, így a későbbi ármegállapodásoknak nincs értelme, hiszen az árak a fogyasztók igényeit kell követniük (szezonvégi árleszállítás pl.). Így tehát az ár nem lényeges, elég a vállalatok összes kapacitását nyomon követni, függetlenül azok fajtáitól.

A második szempont a kereslet növekedése és változékonysága volt. Az Airtours itt azt állította, hogy a kereslet növekszik, tehát nehéz az összejátszás és nehéz kiszűrni a „csalást”. A Bizottság egyrészt megállapította, hogy a keresleti növekedés nagyon csekély (az elmúlt évtizedben évi 3-4%), másrészt megdöntötte az Airtours érveit a kereslet változékonyságáról. A változékonysághoz kapcsoló érvek közül lesöpörte az asztról a fogyasztók ízlésének megváltozását és a költségváltozást, valamint a váratlan külső eseményeket (terrortámadás pl.) A keresletváltozásról mint évről, a Bizottság megállapította, hogy a versenytársakra ugyanolyan hatást gyakorol, tehát egységesíti a versenystratégiájukat. Így szóba sem jöhet a GDP alapú keresletváltozékonyság, mint versenyt fokozó tényező. Végül, miután a Bizottság megcáfolta a kereslet változékonyságára vonatkozó összes érvet, meglepő módon kijelentette, hogy a változékonyság ezen a piacon versenyrontó hatású. A nagyobb kereslet ugyanis arra csábíthatja a vállalatokat, hogy visszatartsák a kínálatot, és csak abban az esetben növeljék a kapacitást, ha a keresletnövekedés tartósnak bizonyul. Ez mindenképpen újszerű érvelés.

Az árrugalmasságot tekintve, a Bizottság kifejtette, hogy bár lényeges szempont az ár, a fogyasztók mégis hajlandóak jelentősen többet fizetni, ha az árak általánosan emelkednek (mint pl. az 1995-ös túltermelést követő években). Másfelől a Bizottság kiemelte, hogy az áremelésnél sokkal jobb profitmaximalizálási módszer a kereslet és a kínálat optimális összehangolása, amelyet a vállalatok összehangolt magatartásukkal könnyen elérhetnek (mint pl. 1995 után).

A következő szempont a költségszint elemzése volt, hasonló költségszintű vállalatok esetében valószínűbb ugyanis az összejárás. A Bizottság megállapította, hogy egy bizonyos repülőgépmennyiség felett már más tényezők szükségesek a profitnöveléshez (marketing, hatékony elosztás). A Bizottság szerint ezt a bizonyos minimális repülőgépmennyiséget (15-20 gép) már mind a négy vállalat elérte. Mivel hasonló költségszinttel működnek, valószínűbb közöttük az összejárás.

Az egyik legfontosabb tényező az átláthatóság bizonyítása, ez kapta a legnagyobb szerepet a Bizottság piacvizsgálatában. A Bizottság szerint mind a korai, tervező időszakban, mind a szezonban nagy az átláthatóság. A tervező időszakban a vállalatok a foglalások kapcsán pontosan értesülnek versenytársaik foglalásairól és tervezett foglalásairól, másrészt ezen a piacon évről-évre nem nagyon szokott változni az üzletstratégia. A szezon során pedig a vállalatok egy speciális 'kapacitásfigyelő' rendszert fejlesztettek ki, amelyek a profitmaximálás céljából nyilvántartják versenytársaik árait és szolgáltatásait. Az utazási irodák szintjén az átláthatóságot egy bizonyos Viewdata könyvelési rendszer biztosítja, amely révén pontosan nyomon követhetők az értékesített szolgáltatások. A Bizottság arról is meg volt győződve, hogy a közöttük kiépült szoros kapcsolatok révén a vállalatok pontosan figyelemmel tudják követni egymás piaci részesedéseinek alakulását is.

A következő szempont a piacralépési akadályok és a piacon való terjeszkedés akadályai voltak. Az Airtours az MMC⁴³ 1997-es tanulmányára hivatkozva azt állította, hogy az utazásszervezési piacon nincsenek ilyen akadályok. A Bizottság ezzel szemben azzal érvelt, hogy 1997. óta jelentős lépések történtek a vertikális integráció felé, így ma már szinte lehetetlen jelentősebben növelni a piaci részesedést chartergépek és utazási irodák hálózata nélkül. A Bizottság a piaci elemzésében fontos szerepet tulajdonított a piac kis szereplőinek, amelyek marginális helyzete a fúzió folytán még jelentéktelenebbé válna. A kis piaci szereplők általában egy speciális utazásfajtára specializálódnak (síutak, csoportutak, rövid utak pl.)⁴⁴, a vertikális integráció teljesen kimarad üzletstratégiájukból. Nincs tehát önálló chartergép-hálózatuk és nem építettek ki utazási iroda láncolatot sem. A kis szereplőknek tehát ahhoz, hogy fennmaradjanak helyeket kell bérelniük a nagy utazásszervező vállalatok, vagy a független Monarch, Caledonian járatain. Ezek a vállalatok pedig igyekeznek minél drágábban árulni a helyeket és ebből minél nagyobb hasznot kihúzni, ráadásul megfigyelhető tendencia a kis szereplőknek juttatott helyek csökkentése⁴⁵ A First Choice beolvasztása különösen rossz hatással lenne a kis szereplőkre, hiszen ez a cég a kapacitásának 30%-át értékesíti a „kicsik” között. A vertikális integráció másik szektorában is jelentős a kicsik hátránya. Nem lévén önálló utazási iroda hálózatuk, rákényszerülnek a nagy vállalatok hálózataira, ahol jelentős hátrálynak vannak kitéve: magasabb jutalékot számíttatnak fel velük, nem népszerűsítik őket kellőképpen. A kis piaci szereplők helyzetét a koncentráció tehát tovább rontja.

A piac vizsgálatának utolsó előtti szempontja a fogyasztók vásárlóereje volt. Az Airtours érvelésével szemben a Bizottság megállapította, hogy a fogyasztóknak nincs olyan jelentős vásárlóereje, amely ellensúlyozná a vállalatok erőfölénye következtében előállt szituációt. A helyzetet tovább rontja a fogyasztók alulinformáltsága a piaci feltételekkel, összefonódásokkal,

⁴³ UK Monopolies and Mergers Commission (MMC), Az Egyesült Királyság Monopólium és Fúzió Bizottsága

⁴⁴ Az Airtours ezt is kifogásolta, a Bizottság úgy módosította véleményét hogy a kis szereplők "általában" egyfajta utazástípusra specializálódnak

⁴⁵ p. 69 A Thomas Cook pl. 2000-ben az 1998-ban juttatott helyek felét kínálja csak a kis szereplőknek

részesedésekkel kapcsolatban (az autópiac, vagy az elektronikus termékek piaca ezzel szemben átlátható a fogyasztók számára).

Az utolsó szempont a Bizottság vizsgálatában az elmúlt évek során kialakult piaci helyzet volt. Ennek során a Bizottság megállapította, hogy az elmúlt években mind a horizontális, mind a vertikális integráció jelentős volt, majd megvizsgálta a piac fő szereplői részesedéseinek alakulását. Ezután a Bizottság ismertette az 1995-ös túltermelési válságot, amely a kereslet túlbecsüléséből fakadt és amely révén jelentős veszteségekkel zártak a vállalatok. A Bizottság sejtette, hogy a piac jelenleg is a kollektív dominancia felé tendál, effelé mutatott a vállalatok óvatos kapacitáspolitikája, és az a tény, hogy mindhárom vállalatnak 40%-ban ugyanaz a befektetői csoport volt a tulajdonosa.

5.1.6. A fúzió hatásai az Egyesült Királyság piacán ⁴⁶

A Bizottság szerint a fúzió tovább erősíti a piac koncentráltóságát: a három legnagyobb vállalat a piac 85%-ból részesedik, a negyedik legnagyobb vállalat részesedése elenyésző. A Hirschmann-Herfindahl (HHI) index - amit a Bizottság általában használ a koncentrációk hatásainak kimutatására -, a fúzió következtében 450 pontos, rendkívül jelentős növekedést mutat. Az Airtours ezzel kapcsolatban nehezményezte, hogy az általa prezentált Eckbo-Stillmann teszt szerinti eredményt a Bizottság nem vette figyelembe. Az Eckbo-Stillmann teszt a részvényárak változása alapján mutatja ki a fúzió hatását a piacon. Ebben az esetben a fent említett teszt alkalmazása nem járt a kollektív dominancia kimutatásával. A Bizottság azonban úgy érvelt, hogy a teszt sok esetben hasznos eszköznek bizonyulhat, ebben az esetben azonban sok más külső tényező is közrejátszhatott az Airtoursnak kedvező eredményben.

Másodsorban a First Choice eltűnésével tovább nehezedne a piac kis szereplőinek helyzete, ugyanis a megszűnő First 2000 járatain jelentős mennyiségben béreltek helyet, a Monarch pedig a Bizottság információja szerint a jövőben a nagy vállalatokat favorizálná. A First Choice eltűnése az utazási irodák piacán is rontaná a 'kicsik' helyzetét.

Harmadsorban az interdependencia és az átláthatóság növekedése miatt és a piac törekenysége miatt a három nagy szereplő közötti szálak tovább erősödnek, s a közöttük lévő verseny csökken. Szükségszerűen visszafogják kapacitásukat, hiszen ha valamelyikük megtöri a sort, a másik kettő hirtelen reagálása miatt létrejöhet a piac mumusa, a túlkínálat. Az átláthatóság növekedése miatt racionális magtartás lehet a kínálat visszafogása, amely esélyét csak növeli, hogy könnyű tetten érni a csalást.

Ehhez kapcsolódóan jelenik meg az Airtours fő érvelése, amely szerint a koncentráció nem valósítja meg a hallgatóságos összejátszáshoz szükséges négy feltételt: 1. a csalásból kevés haszon, a büntetésből nagy veszteség származik; 2. könnyű megállapodni és könnyű tetten érni a csalást; 3. hatékony, azonnali büntetési mechanizmus; 4. nem túl költséges büntetési mechanizmus. Az Airtours szerint lehetetlen a büntetési mechanizmus, hiszen sem a szezon folyamán, sem a tervezési időszakban nem lehet alkalmazni. A szezon folyamán csak az árak emelésével lehetne büntetni, de az nem lehetséges a fogyasztóktól való függés miatt; a tervezési időszakban pedig a kapacitás

⁴⁶ pp. 139 - 158

növelésével lehetne büntetni, de ennek eredménye csupán a leárazás lenne, ami összemosódik a büntetéssel. A Bizottság reagálása nagyon meglepő volt erre az érvelésre.⁴⁷ A Gencor ügyre hivatkozva kijelentették, hogy nem szükséges, hogy legyen megfelelő büntetési mechanizmus, elégséges annak a megállapítása, hogy a kollektív dominancia folytán gazdaságilag ésszerűek a versenyrontó lépések, pusztán a piac körülményeihez való alkalmazkodás is kiváltja őket. A Bizottság szerint ennek ellenére is van lehetőség büntetési mechanizmusra. Önmagában a túlkínálat réme elég visszatartó erő, valamint ezen kívül is több formája van a büntetésnek: a közös stratégiától eltérő szolgáltatásait nem népszerűsítene az utazási irodákban, továbbá egészen februárig, sőt, az évszakok között is növelnék a kapacitást.

*5.1.7. A fúzió hatásai Írorszában*⁴⁸

A Bizottság arra a következtetésre jutott az ír piac vizsgálata során, hogy Írorszában a fúzió nem hoz létre, és nem is erősít erőfölényes helyzetet. Ennek oka részint a piaci szerkezet: a piac sokkal koncentráltabb, mint az Egyesült Királyság piaca, duopólium jött volna létre, amit nem ítélték veszélyesnek. Ezen túlmenően nagyon kis piacról van szó, a kereslet minden évben növekszik, nincsenek piacralépési akadályok, és kiterjedési akadályok sem. A vertikális integráció szerepe is csekélyebb.

*5.1.8. Feltételek és kötelezettségek, döntés*⁴⁹

Az Airtours megpróbált kiegyezni a Bizottsággal. Az első csomagban javaslatot tett bizonyos tevékenységeinek értékesítésére, amely révén az Egyesült Királyság piacán kialakult volna egy 5-7%-kal részesedő új entitás. Az új vállalatot az Airtours felvértezte volna utazási iroda hálózattal és charter gépekkel, a kis szereplőknek juttatott helyeket pedig három, egymást követő évre meghatározta volna. A Bizottság nem fogadta el az első csomagot. Érvelésük alapján az új entitás nem lenne életképes, a kis szereplők juttatásait nehéz ellenőrizni és nyomon követni. A második csomagot az Airtours határidőn túl juttatta el a Bizottsághoz. A Bizottság arra hivatkozott, hogy nem maradt elég idő a javaslat tanulmányozására, ezeknek megfelelően 1999. szeptember 22.-én elutasította a fúziót, amely erőfölényes helyzetet hozott volna létre az Egyesült Királyság piacán.

5.2 Az Elsőfokú Bíróság döntése, T-342/99

Az Airtours / Bizottság ügyben 2002. június 6-án született bírósági döntés, majdnem három évvel a Bizottság elutasító határozata után. Ez volt az első olyan döntés, ahol a Bíróság megvétőzte a

⁴⁷ p. 150

⁴⁸ pp. 173-178

⁴⁹ pp. 181-193

Bizottság fúziós ügyben hozott elutasítását. Az előbb ismertetett határozatot az Elsőfokú Bíróság ízekre szedte, gyakorlatilag minden elemében hibásnak találta.

5.2.1. *Releváns termékpiac*⁵⁰

Az Airtours fellebbezésének első pontja a releváns termékpiac meghatározása volt. A vállalat ugyanis nem értett egyet a Bizottság szűkítő értelmezésével, amely a releváns termékpiacot az összetett utazások piacaként definiálta volna. Az Airtours fő érvként azt hozta fel, hogy az utazási idő nem lehet perdöntő a piac szegmenseinek elkülönítésében, hiszen nem önmagában az utazási idő számít, hanem az átszállási idő, várakozási idő is. Az Airtours másik érve az volt, hogy a Bizottság által megjelölt szempontok alapján (családi / önálló üdülés; speciális helyszínek, érdekeltségek szerinti üdülés) nem tehető különbség a két kategória között, mindegyik szempont egyaránt képviselve van a rövid- és a hosszútávú összetett utazások piacán is. A harmadik érv szerint nincs értelme az utazások átlagos ára szerint megkülönböztetni a szolgáltatásokat, inkább a keresleti helyettesíthetőséget kellene figyelembe venni: tehát ha a rövidtávú utak ára jelentősen nőne, mennyien választanák a hosszútávú utat.

Az Elsőfokú Bíróság elutasította az első érvet, arra hivatkozva, hogy a várakozási idő és az átszállási idő a rövid és a hosszabb utakat is érintheti. Elfogadta továbbá a Bizottság azon érvelését, miszerint a fogyasztók csak egy kis szelete találja helyettesíthetőnek a két szegmenst. Ítéletében megjegyezte, hogy a felperes maga is megkülönbözteti a két szolgáltatástípust a kiadványaiban. Ezekre az érvekre hivatkozva az Elsőfokú Bíróság elutasította az Airtours első kérelmét, helyesnek fogadta el a Bizottság piacmeghatározását.

5.2.2. *A piac korábbi helyzete*⁵¹

A felperes következő kérelme a fúzió Bizottság általi értékelésének felülvizsgálására irányult, ennek keretében került sor a piac korábbi helyzetének vizsgálatára. A Bizottsággal ellentétben ugyanis, - amely nem szorítkozott a fúzió előtti helyzet részletes elemzésére- az Elsőfokú Bíróság ragaszkodott a korábbi évek vizsgálatához. Nézete szerint ez fontos eszköze a fúzióhatások vizsgálatának. Az Elsőfokú Bíróság elsősorban a Bizottság azon megállapítását próbálta cáfolni, miszerint bizonyíték van a kollektív dominancia felé tendálásra. Először a Bizottság azon mondatát vette górcső alá, amely szerint „a nagy vállalatok óvatosan kezelik a kapacitástervezést, különösen a többi nagy szereplő terveit követik figyelemmel⁵²” Az Elsőfokú Bíróság leszögezi, hogy ez az óvatosság egyszerű piaci magatartás és nem a versenyellenesség bizonyítéka. A versenytársak tényleges és jövőbeli gyakorlatához való adaptálódás önmagában nem tilalmazott. A sokat emlegetett 1995-ös túltermelési válsággal kapcsolatban pedig az Elsőfokú Bíróság kijelentette, hogy csupán a piac egyik rizikóját kell benne látni. Az Elsőfokú Bíróság nagyon kritikus volt a közös befektetői csoport tézisével szemben is, véleménye szerint előbb be kellene bizonyítani, hogy a

⁵⁰ pp. 19-48

⁵¹ pp. 84 - 119

⁵² p. 136

befektetői csoport képes közös fellépésre, azután hogy tevőlegesen befolyásolni tudja a vállalatok menedzsmenitjét, végül pedig hogy szándékában áll a kollektív dominancia megvalósítása.

Az Elsőfokú Bíróság kitért az 1997-es MMC tanulmányra, ezzel kapcsolatban is élesen kritizálta a Bizottság álláspontját. Az Elsőfokú Bíróság kifejti ugyanis, hogy horizontális szinten csupán a Thomson tudta az évek folyamán növelni piaci részesedését, minden más piaci szereplő - a legkisebektől a nagyokig- többé-kevésbé ugyanazon a szinten maradt. Ami a vertikális integrációt illeti, az Elsőfokú Bíróság úgy tekintette, hogy miközben a Bizottság a kollektív dominancia felé való irányultság egyik jeleként kezeli, maga is elismerte a vertikális integráció versenyt erősítő pozitív szerepét.⁵³ Így az Elsőfokú Bíróság megállapította, hogy a MMC tanulmánynak teljes mértékben helyet kell adni, a másfél évvel azelőtti megállapítások - erőteljes dinamizmus, alacsony belépési korlátok- az akkori helyzetre is igazak kellettek hogy legyenek.

A harmadik pont, ahol az Elsőfokú Bíróság megtámadta a piac korábbi állapotára vonatkozó megállapítást, a piaci részesedés változékonysága volt. A Bizottság ugyanis leszögezte, hogy a részesedés csak a fúziók révén változott, nem a piaci hatások miatt. Ezt az elképzelést az Elsőfokú Bíróság megdöntötte, elsősorban azzal a köztudomású ténnyel, hogy a fúziók kezdetben csökkentik a piaci részesedést, ahelyett, hogy növelnék. Másrészt a felperes az Elsőfokú Bírósághoz benyújtott - és az alperes által nem vitatott- tanulmánya is alátámasztja a részesedés változékonyságát: "1990-ben a Thomson piaci részesedése 21,81% volt, a First Choice-é 5,82%, az Airtoursé 4,27% Thomas Cooké pedig 2,13%. 1994-ben a Thomson piaci részesedése 23,13% volt, az Airtoursé 15,52%, a First Choice-é 5,88%, a Thomas Cooké pedig 2,41%. Végül 1998-ban a Thomson részesedése 19,28% volt, az Airtoursé 14,26%, a First Choice-é 7,47%, a Thomas Cooké pedig 11,8%. Fentiek alapján az Elsőfokú Bíróság bizonyítottan tekintette a koncentráció bejelentésének pillanatában a verseny fennállását a releváns termékpiacon.

5.2.3. A kereslet növekedése⁵⁴

A piac korábbi állapota után a következő szempont a fúzió értékelésnek felülvizsgálatában a kereslet növekedése volt. Az Elsőfokú Bíróság elkérte a Bizottságtól azt a dokumentumot, amire az a döntését alapozta. A Bizottság azonban csak egy kivonatot küldött, arra hivatkozva, hogy a teljes dokumentum nem áll rendelkezésére. A kivonat az Ogilvy & Mather válasza volt a Bizottság információkérésére, vizsgálata után az Elsőfokú Bíróság teljesen eltérő következtetésekre jutott mint a Bizottság. Az Elsőfokú Bíróság döntésében kifejti, hogy a dokumentum alapján világos, hogy az elmúlt húsz évben dinamikus keresletnövekedés tapasztalható a piacon (valóban évi 3-4%), és a kereslet változékonysága is jelentős: változókéonyabb, mint a GDP és a gazdasági ciklusoktól sem függ. A Bizottság tehát az Elsőfokú Bíróság szerint rosszul, önkényesen értelmezte a dokumentumot a keresleti növekedés megállapításának szempontjából.

Az Elsőfokú Bíróság nehezményezte, hogy a Bizottság kihagyta értékeléséből az elmúlt 2 év keresletnövekedésének statisztikáit, amelyekből világosan kiderül, hogy az 1995-ös krízis után, amely eredményeképp a külföldi üdülések száma 1996-ra 26 millióról 23,25 millióra csökkent (kb.

⁵³ amikor kiemelte, hogy a First Choice kiépítette saját repülőgéphálózatát, hogy minél jobb pozíciókat szerezzen a versenyben

⁵⁴ pp. 123-133

10,5%-os csökkenés), 1997-re a külföldi utak száma 23,25 millióról 27,25 millióra nőtt (több, mint 17,2%-os növekedés), 1998-ban pedig 27,25 millióról már 29,25 millióra nőtt (több, mint 7,3%-os növekedés).⁵⁵

A Bizottság a fúziót követő két év keresletének növekedéséről azt állította a döntésében, hogy a növekedés nulla százalékos lesz, ezt az Elsőfokú Bíróság szerint semmilyen tanulmány, kutatással nem tudta alátámasztani, sőt néhány paragrafussal később már enyhe növekedésről beszél. Összességében az Elsőfokú Bíróság megállapította, hogy a Bizottság nem tudta megfelelően bizonyítani a kereslet alacsony növekedését.

5.2.4. A kereslet változékonysága⁵⁶

Az Elsőfokú Bíróság elsősorban leszögezte, hogy a kereslet változékonysága a gazdasági elméletek szerint nem kedvez a kollektív dominancia megvalósításának, nehezebb kiszűrni ugyanis a közös politikától eltérő magatartást, valamint az előző pontban említett tanulmányra hivatkozva kijelenti, hogy a piacra igenis jellemző a keresleti változékonyság. Az Elsőfokú Bíróság cáfolta a Bizottság azon megállapítását, miszerint bár valóban felfedezhető a keresleti változékonyság a piacon, ennek nincs pozitív hatása, hiszen a nagy vállalatok manipulálhatják a kapacitást a kereslet függvényében. Az Elsőfokú Bíróság ezt az érvet arra hivatkozva utasította el, hogy a manipulatív gyakorlat nem életszerű, nem veszi figyelembe a piac stabilitásának és előreláthatóságának követelményét, valamint az előzetes tervezés miatt nagyon nehéz manipulálni.

Az Elsőfokú Bíróság ezen túlmenően nem fogadta el a Bizottság nézeteit a GDP alapú, makroökonómiai keresleti változékonyságról. Az érv hasonló volt, mint az előbb említett esetben: az előzetes kapacitástervezés miatt nem lehet pontosan tudni, milyen makroökonómiai változásokra kell felkészülni, így nem megalapozott a versenytársak egységes stratégiája. Az Elsőfokú Bíróság összességében megállapította, hogy a Bizottság nem tudta hitelt érdemlően bizonyítani, hogy a piacon a kereslet változékonysága megkönnyíti a kollektív dominanciát, nem tudta megcáfolni a gazdasági elméletet.

5.2.5. A piac átláthatósága⁵⁷

A piac értékelésének szempontjai közül, hasonlóan a Bizottsághoz, a legnagyobb figyelmet az Elsőfokú Bíróság is a piac átláthatóságának szentelte. Az Elsőfokú Bíróság felsorolta a Bizottság megállapításait ehhez kapcsolódóan. Figyelembe vette, hogy a Bizottság külön elemezte a tervezési időszak átláthatóságát és a szezon közbeni átláthatóságot, majd belekezdett az első időszak vizsgálatába. Tudomásul vette a Bizottság azon érvét, miszerint nincs jelentősége a rengeteg különböző árnak, az átláthatóság szempontjából elég, ha a nagy vállalatok kapacitását nyomon követik. A kapacitás pedig a Bizottság szerint évről évre nem sokat változik, a hotelektől

⁵⁵ az adatokban a rövidtávú és a hosszútávú utak együtt szerepelnek, de a hosszútávú utak piaca sokkal kisebb, ezért nem számottevő az eltérés. Az adatokat tartalmazó dokumentumot az Airtours már az értesítésben közzétette

⁵⁶ pp. 134-147

⁵⁷ pp. 148-181

illetve a repülőgépektől pedig pontos információ szerezhető róla. Az első pont, ahol az Elsőfokú Bíróság megcáfolta a Bizottság álláspontját az évről-évre ismétlődő kapacitás elmélete volt. Az Elsőfokú Bíróság szerint a kapacitás nagyon sok szempont alapján áll össze, a korábbi évekhez képest a tervezés mindig jelentősen módosul. Ezek a szempontok lehetnek pl. a gazdasági aktivitás, keresleti mutatók, árfolyamok, fogyasztói bizalom, makroökonómiai mutatók. Ezen felül az összes gépet, repülőteret, szolgáltatást, új szolgáltatást megvizsgálják, és egyénileg értékelnek. Az Elsőfokú Bíróság véleményének alátámasztása céljából a felperes által benyújtott dokumentumra is hivatkozott, amely 3 egymást követő év kapacitását hasonlítja össze: az egyes évek kapacitása szignifikáns eltéréseket mutat. Az Elsőfokú Bíróság ezen túlmenően azt sem látta lehetségesnek, hogy az utazásszervező nagyvállalatok hoteleken keresztül információhoz jussanak, hiszen túl sok szereplős a piac, jelentős a diszkréció szerepe. Ugyanez a helyzet a repülőgépekkel. Az Elsőfokú Bíróság véleménye szerint nem világos, hogyan lehetne pontosan kimutatni a kapacitást a helyek megszerzése érdekében folytatott tárgyalások során, hiszen a repülőgéphelyek kérdése a kapacitástervezés folyamatának végén kap helyet, másrészt pedig a nagy vállalatok kis mennyiségben szorúlnak más társaságok repülőgépeire. Ezeknek a megállapításoknak megfelelően az Elsőfokú Bíróság bizonyítottan látta, hogy a tervezési időszakban nem átlátható a piac, így a szezon átláthatóságát már nem is vonta vizsgálata alá. Megállapítást nyert, hogy a piac összeségében nem átlátható, így halálos sebet kapott a Bizottság érvelése.

5.2.6. Büntetési mechanizmus ⁵⁸

Az alperes a kérelmében a büntetési mechanizmusok vizsgálatát is kérte, arra hivatkozva, hogy a Bizottság figyelmen kívül hagyta, hogy amennyiben lenne is szándék a három utazásszervező vállalat között az összejátszásra, büntetési mechanizmus hiányában az összejátszás nem valósítható meg. Ezen felül az alperes kérte az Elsőfokú Bíróságot, hogy mondja ki a Bizottság által felvázolt büntetési mechanizmusok alkalmazhatatlanságát is.

Az Elsőfokú Bíróság döntésében megállapította, hogy a Bizottság furcsa kettősséggel viszonyul a kérdéshez: egyfelől nem tartja szükségesnek a büntető mechanizmust a kollektív domináns helyzet kimutatásához, másfelől a konkrét ügyben, ragaszkodik a különböző büntető mechanizmusok meglétéhez. Az Elsőfokú Bíróság megkerülte annak a kérdését, hogy voltaképpen szükséges-e, hogy legyenek ilyen mechanizmusok; véleménye szerint a Bizottságnak annak bizonyítására kellett volna szorítkoznia, hogy vannak-e elrettentő tényezők (deterrents), amelyek megléte kedvezőtlené teszi a közös politika feladását. Ezeket az elrettentő tényezőket viszont a későbbiekben a büntetési mechanizmusok szinonímjaként használta.

Mindenesetre az Elsőfokú Bíróság tételesen megcáfolta a Bizottság által felvázolt opciókat. Az első tényező a Bizottság elemzésében a túlkínálat volt, amely szerinte önmagában is elég ok arra, hogy a vállalat ne álljon el.. Az Elsőfokú Bíróság ehhez kapcsolódóan megállapította, hogy - a piac sokat emlegetett sajátossága folytán - a tervezett túlkínálat csak egy szezonnal később jönné létre, és létrehozása senkinek sem állna az érdekében. A második mechanizmus a Bizottság szerint a kapacitás szezon közbeni emelése (a teljes kapacitás 10%-áig van erre lehetőség). Az Elsőfokú

⁵⁸ pp. 182-207

Bíróság ezt is kivitelezhetetlennek találta, arra hivatkozva, hogy túl későn és csak csekély mértékben lehetne véghez vinni ilyen kapacitásemelést, így a hatás elmaradna. A harmadik módszert - a soron következő szezonban végbemenő kapacitásemelést- sem tartotta lehetségesnek az Elsőfokú Bíróság, merthatástalannak tartotta azt a kereslet kiszámíthatatlansága miatt. Végezetül pedig azt a módszert, miszerint a csaló vállalat szolgáltatásait nem népszerűsíti utazási irodáiban a többi összejátszó vállalat, az Elsőfokú Bíróság szintén hatástalannak tartotta. A döntésében kifejti ugyanis az Elsőfokú Bíróság, hogy mindez a renitens vállalat értékesítéseinek csupán 16%-át érinti, és ezt a kiesést nem kompenzálja a szövetkező vállalatok jutalékaiban beállt kiesés. Az Elsőfokú Bíróság tehát bebizonyította, hogy még ha meg lenne is a szándék a vállalatok között az összejátszásra, hatékony elrettentő módszer hiányában nem lenne értelme.

5.2.7. A piac kis szereplői ⁵⁹

A kis piaci szereplőkkel kapcsolatban fontos kiemelni az Elsőfokú Bíróság újszerű hozzáállását. A Bizottság olvasatában ugyanis megfigyelhető a kis szereplők lehetőségeinek, kapacitásainak szembeállítás a nagy szereplőkkel, ami azt sugallja, hogy a kicsik, a nagy vállalatok potenciális versenytársai. Üzleti stratégiájuk arra irányul, hogy előbb-utóbb kiépítsék a vertikális integrációt. Az Elsőfokú Bíróság szerint ez a meglátás téves, ugyanis a kis vállalatok gyakran sokkal kisebb rizikónak vannak kitéve a piacon, mint a nagyok, más stratégiát alkalmaznak, saját döntésük alapján töltik be ezt a piaci pozíciót. A vizsgálatnak tehát nem arra kellene irányulnia, hogy kimutassa, mekkora esélyük van a kicsiknek felzárkózni a nagyokhoz, hanem arra, hogy az esetleges kapacitáscsökkentés nyomán mekkora esélyük van alternatívát biztosítani, és növelni a saját kapacitásukat.

Az Elsőfokú Bíróság szerint a kicsiknek igenis lehetőségükben áll növelni a kapacitásukat, erre utal többek között, hogy az 1995-ös túltermelési válság után a nagy utazásszervező vállalatok egyaránt csökkentették teljesítményüket, míg pl. a Virgin Holidays 28%-kal, a Kuoni Travel 20%-kal, a Direct Holidays 68%-kal, a Sun Express pedig 109%-kal növelte a sajátját. Ezen túlmenően az Elsőfokú Bíróság több kis vállalattól is információt kért azzal kapcsolatban, hogy terveznének-e kapacitásnövelést ha a nagyok visszafognák a teljesítményüket. A legtöbb kis vállalat azt válaszolta, hogy növelné a kapacitását. Az Elsőfokú Bíróság tehát bizonyítottnak tekintette a kicsik kapacitásnövelési szándékát, már csak azt kellett megvizsgálni, lehetséges-e ez a vertikális piacokon.

Ami a chartergépek piacát illeti, az Elsőfokú Bíróság kimutatta, hogy a koncentráció után az új entitás a harmadik személyeknek juttatott helyek kevesebb, mint negyedét tudhatja magáénak; a három nagy vállalat pedig kb. a felét. Ez azt jelenti, hogy a fúzió alaphelyzetben nem lehetetlenítené el a kis vállalatokat. Ami az új entitás azon törekvését illeti, hogy limitálja a harmadik személyeknek juttatott helyeket, az Elsőfokú Bíróság érvelése szerint szintén nem jelentene problémát, hiszen ezáltal az Airtours / First Choice-nak fel kellene mondania a más gépeken bérelt helyeit, így azok felszabadulnának. Ami a Monarch azon állítását illeti, hogy a jövőben a kicsik helyett a nagy vállalatokat kívánja favorizálni, az Elsőfokú Bíróság szerint nem állja

⁵⁹ pp. 211- 261

meg a helyét. Ezzel ellenkezőleg, a Monarch a Thomas Cook/Carlson fúzió óta a kisebb szereplőket részesíti előnyben.

Ami az utazási irodák vertikális piacait illeti, egyfelől - hasonlóan a chartergépekéhez- a fúzió után sem lehetetlenülnek el a kis szereplők, a független irodák piaci részesedése ugyanis 40% maradna. Másfelől adott a lehetőség alternatív stratégiákhoz folyamodni, ilyen pl. az Internet, a teletext, vagy a direkt értékesítés. Az Elsőfokú Bíróság döntésében több példát is hozott az ilyen alternatív stratégiák sikerére más cégeknél: a Virgin Centernek pl. nincs hagyományos értékesítési hálózata, telefonos marketinges rendszerrel és teletexttel érték el növekedést; a Thomson pedig azt tapasztalta, hogy a direkt értékesítéssel szerzett ügyfelek száma jelentősen nőtt.

Az Elsőfokú Bíróság tehát konklúzióként megállapította, hogy a Bizottság lebecsülte a kis vállalatok erejét, amelyek igenis képesek lennének megfelelő ellenintézkedésekre, amennyiben a kollektív dominanciát alkotó vállalatok csökkentenék kapacitásukat.

5.2.8. Új piaci szereplők ⁶⁰

Az Elsőfokú Bíróság véleménye ezen a területen is ellentétes a Bizottságéval. Az Elsőfokú Bíróság ismét az 1997-es MMC jelentésre hivatkozik, amely nem sokkal a fúzió bekövetkezte előtt készült, és amelyben még a piac nyitottnak bizonyult az új szereplők számára. Az Elsőfokú Bíróság leszögezi ezzel kapcsolatban, hogy elsősorban azt kellene vizsgálni, hogy kapacitáskorlátozás esetén volna-e lehetőség arra, hogy új cégek törjenek be a piacra, nem pedig azt, hogy az új cégek miként építhetnék ki vertikális szektorukat, miként közelíthetnék meg a legnagyobb piaci szereplőket. Az Elsőfokú Bíróság szerint nincs különösebb akadálya, hogy más termékpiacon (pl. a hosszútávú összetett utazások piacán), vagy más földrajzi piacon lévő cégek kapacitáskorlátozás esetén gyorsan és hatékonyan bekapcsolódjanak a versenybe. A felperes ilyen cégeknek tekintette pl. a Neckermann-t, vagy aTUI-t.

5.2.9. A fogyasztók vásárlóereje ⁶¹

A fogyasztók vásárlóerejével kapcsolatban is felülbíráltta az Elsőfokú Bíróság a Bizottságot. A felperes számos piaci tanulmányra hivatkozott, miszerint az üdülni készülők nagy része több mint egy utazási irodánál tájékozódik, és 85%-uk számára az ár a legfontosabb szempont. Az Elsőfokú Bíróság magáévá tette ezt az érvelést, és kijelentette, hogy a Bizottságnak nem a vásárlók egyéni ellensúlyozó erejét kellett volna vizsgálnia, hanem egyszerűen azt a tényt, hogy kapacitáscsökkentés (és árnövekedés) esetén hajlamosak-e a kisebb szereplők olcsóbb utazásai felé tendálni.

⁶⁰ pp. 262-269

⁶¹ pp. 270- 276

5.2.10. Konklúzió

Az Elsőfokú Bíróság tehát a Bizottság döntéseinek a fent említett részeit bírálta felül és megállapította, hogy a Bizottság sorozatos hibákat követett el a tervezett koncentráció értékelése terén. Hibásan állapította meg a kollektív dominanciát, melynek hatásaként a verseny jelentősen korlátozódott volna. Ennek alapján az Elsőfokú Bíróság meg sem vizsgálta, hogy jogszerű volt-e az Airtours feltételeinek elutasítása, és a Bizottságot kötelezte a felek költségeinek viselésére.

6. A Schneider ügy

6.1 A Bizottság döntése, M.2283

6.1.1. A felek és érdekeltségeik ⁶²

A tranzakcióban két francia a részvénytársaság a Schneider és Legrand voltak érdekeltek. A Schneider és leányvállalatai a villamos elosztórendszerek, automatizáló rendszerek területén, a Legrand és leányvállalatai pedig a kiefeszültségű kapcsolóberendezések és alkatrészeik értékesítésének és termelésének területén voltak érdekeltek. A Schneider 2001. január 15-én jelentette be a Legrand részvényeinek tervezett megvásárlását, amelyet 2001. július 15-ig hajtottak végre. Minthogy mindkét vállalat Közösségen belüli teljes forgalma meghaladta a 250 millió eurót, és egyik sem bonyolította Közösségen belüli teljes forgalmának 2/3-át, ugyanabban a tagállamban a tranzakció közösségi léptékűnek bizonyult. A Bizottság 2001. március 20-án indította meg a második fázisú vizsgálatot.

6.1.2. A kiefeszültségű elektromos termékek szektora és szereplői ⁶³

A kiefeszültségű elektromos termékek szektorába minden olyan termék beletartozik, amely egy épület elektromos hálózatát alkotja, beleértve a kommunikációs és ellenőrzési elemeket, valamint más elemeket, mint pl. biztonsági- és riasztórendszereket. A szektor három alapvető részre osztható. Elsőként a kis feszültségű kapcsolótáblák területére, amelyek egy épület áramelosztó-rendszerét alkotják és felelősek a rendszer védelméért, a túlfeszültség és a rövidzárlat kiküszöböléséért. Ide tartoznak a kapcsolószekrények, elosztószekrények, házi csatlakozó szekrények, valamint az ezeket felépítő földelőkapcsolók, megszakítók, biztosítékok. A második terület az áramsín és kábeltartók területe, ezek felelősek az elektromos kábelek szállításáért az alagsorokban, álmennyezetekben. A harmadik részterület pedig a különféle más elektromos alkatrészek területe. Ide tartoznak a végfelhasználói termékek (konnektorok, kapcsolók), ellenőrzési rendszerek (pl. a fűtés ellenőrzése az épület egyes részeiben), tulajdon- és életvédelmi

⁶² pp. 2-6

⁶³ pp. 10-83

rendszerek (tűzvédelem, riasztás), adathálózatok adatkapcsolói, összekötő-üzembehelyező alkatrészek, valamint a kábelek tartóegységei (falidobozok, padlódobozok).

A piac szereplői kínálati és keresleti oldalon a gyártók, nagykereskedők, rendszertervezők, üzembehelyezők, projekt menedzserek és a fogyasztók.

A gyártók felelősek a kiefeszültségű elektromos termékek szektorának termékekkel való ellátásáért. A Schneider piacelemzése alapján a gyártók három típusa különíthető el. Egyrészt a nagy piaci szereplőkről, nagy méretű vállalatokról van szó, amelyek széles termékskálával rendelkeznek, könnyen át tudják csoportosítani termékkínálatukat. Európában négy ilyen cég van, a Schneider, a Siemens, az ABB, és a General Electric. Ezek közül az utóbbi három vertikálisan is integrált rendszertervező és üzembehelyező irányba. A második csoportba azok a vállalatok tartoznak, amelyek egy meghatározott termékcsoporthoz specializálódtak, a közelmúltban jelentősen megváltoztatták a tevékenységüket és nem tudnak növekedést elérni a piacon. A gyártók harmadik típusához azok a specializálódott, kisebb vállalatok tartoznak, amelyek jól bejártott, nem innovatív tevékenységeket végeznek, és elsősorban fúziók révén érnek el növekedést.

A nagykereskedők, a piaci szereplők második csoportja, a gyártóktól szerzik be az árut. Elosztási, logisztikai, esetenként technikai útmutatást is biztosítanak. Szerződéses viszonyban állnak a gyártókkal. A szerződések leggyakrabban egy évre szólnak, utána megújítják őket. A szerződések a nagykereskedők általi értékesítés arányában tartalmazzák árengedményeket, valamint további speciális, utóbb kalkulált engedményeket. A szerződéseket esetenként európai egyezmények szabályozzák, amelyek főként általános rendelkezéseket tartalmazzák. A nagykereskedők koncentráltasága országonként változik, pl. a franciaországi piac a Rexelnek és a Soneparinak köszönhetően nagyon koncentrált, ezzel szemben a portugál és a spanyol piac széttagolt. A nagykereskedők szerepe nagyban függ az adott terméktől, pl. a kapcsolószekrények értékesítését egyáltalán nem végzik, ezzel szemben az elosztószekrények és kábelvezetékek eladásából 80%-kal, a házi csatlakozású szekrények és tartozékai eladásából pedig 90%-kal részesülnek. Ez azért alakult így, mert a üzembehelyezők és a kisebb rendszertervezők a nagykereskedőktől, a nagyobb rendszertervezők és a nagy ipari fogyasztók közvetlenül a gyártótól szerzik be a terméket.

A rendszertervezők a kapcsolóberendezések és az elosztóberendezések tervezését, alkatrészeinek beszerzését, összeállítását, ellenőrzését végzik, a kész termékek üzembehelyezése pedig a üzembehelyezők feladata. A rendszertervezők elsősorban az elosztóberendezésekre és a kapcsolóberendezésekre specializálódnak, a házi csatlakozó szekrények összeállítását általában közvetlenül a üzembehelyezők végzik. A nagyobb tervezők általában a gyártótól, a kisebbek pedig a nagykereskedőtől szerzik be az alkatrészeket. A gyártó gyakran tanúsítvánnyal látja el a rendszertervezőt, amely bizonyítja annak szakmai alkalmasságát.

A üzembehelyezők feladata a rendszertervezők által elkészített termék üzembe helyezése. Egyes termékek (házi csatlakozó szekrények) összeállítását, és beszerzését ők maguk végzik, ők az utolsó kapocs a végső felhasználó előtt. A üzembehelyezők csoportja nagyszámú (kb. 30 ezren vannak Franciaországban), találunk közöttük egyszerű mestereket, de több mint 10 fős, külön dizájn részleggel rendelkező műhelyeket is. Az előbbieket főleg az egyszerűbb feladatokra (házi csatlakozó szekrények, elosztószekrények gyártására), az utóbbiak a nehezebb feladatokra (kapcsolószekrény gyártására) specializálódnak. A üzembehelyezők kizárólag a nagykereskedőktől szerzik be a termékeket, s a nagykereskedők gyakran pénzügyileg és szakmailag is támogatják őket. A gyártók és

az üzembe helyezők kapcsolatát a üzembe helyezők rendelkezésére bocsátott szoftverek határozzák meg, amelyek termékkínálatot, szakmai segédletet tartalmaznak.

A project menedzserek ezen a területen általában építészek, építésügyi tanácsosok, tervezőirodák, amelyek elsősorban nagyobb projectek tervezői. Nem vesznek termékeket, de meghatározhatják a szükséges, beszerzendő termékmárkát, termékfaját.

Ami a fogyasztókat illeti, megkülönböztethetőek az ipari szektor fogyasztói és az építkezések fogyasztói. Az építkezések is tovább tagozódnak kereskedelmi célú építkezésekre, vagy lakossági építkezésekre. Maguk a termékek hasonlóak mindkét kategóriában, az ipari szektorban azonban az áramelosztáson kívül más fontos aspektusok is vannak., pl. automatizálás, folyamatellenőrzés. Az ipari szektorban a termékek kiválasztásában a project menedzserek, az építkezéseknél a üzembehelyezőknek, vagy a rendszertervezőknek van szerepe. A két terület abban is különbözik, hogy az ipari szektorban a végfelhasználó vagy a nagyobb rendszertervező közvetlenül a gyártótól intézi a beszerzést, az építkezéseknél pedig közbe van iktatva a nagykereskedő.

A Bizottság megállapítása szerint a szektorban kulcsfontosságú a rendszertervezők és az üzembehelyezők szerepe, ők vásárolják meg ugyanis nagy részben a gyártó termékeit (nagykereskedők beiktatásával, vagy anélkül), a gyártók számára tehát kulcsfontosságú a márkahűség kiépítése.

6.1.3. Elektromos kapcsolótáblák

Az elektromos kapcsolótáblák az egyik legfontosabb eleme az áramkör-elosztó rendszernek. Három fajtájuk van: kapcsolószekrények, elosztószekrények és házi csatlakozó szekrények. A kapcsolószekrények nagy (5000 m²-en felüli épületek) áramelosztására szolgálnak, az elosztószekrények a nagyobb épületek egyes emeletein oldják meg az áramelosztást, a házi csatlakozó szekrények pedig kisebb lakásokba, irodákba kerülnek. A fogyasztók közvetlenül leggyakrabban a házi csatlakozó szekrényekkel kerülnek kapcsolatba, így ezeknek kell a legszigorúbb előírásoknak megfelelniük. A kapcsolótáblák meghatározott alkatrészekből épülnek fel. A kapcsolószekrények nagy teljesítményű megszakítók, öntött műanyagházas megszakítók, biztosítékokból, vezetékekből és magukból a dobozokból állnak. Az elosztószekrények alkatrészei ugyanezek, azonban a nagy teljesítményű megszakítókat miniatűr megszakítók helyettesítik. Végül a házi csatlakozó szekrények alkotóelemei: miniatűr megszakítók, földelőkapcsolók, biztosítékok, és műanyag dobozok.

6.1.3.1 Releváns termékpiac meghatározása⁶⁴

A releváns termékpiac meghatározásának két módja lehet. Vagy az egyes előbb említett alkatrészekkel, vagy a belőlük összeállított három végtermékkel lehet definiálni a releváns termékpiacot. A felek az utóbbi megoldást javasolták, mert szerintük az elektromos kapcsolók területén a kapcsolószekrények, az elosztószekrények és a házi csatlakozó szekrények alkotják a

⁶⁴ pp. 122-192

három releváns termékpiacot. Ezt arra alapozták, hogy a végtermékek helyettesíthetők, az alkatrészek pedig egyrészt a kompatibilitás hiánya, másrészt pedig az üzembehelyezők márkahűsége miatt nem helyettesíthetők, így azok nem tekinthetők releváns termékpiacnak.

A Bizottság mindenekelőtt egy új terméket is bevont a kapcsolóelemek szektorába, a hálózati megszakítót, amelyet a francia és a portugál hatóságok kötelezően előírnak. A megszakító védelmi funkciókat lát el, nem helyettesíthető egyik más termékkel sem. A Bizottság megvizsgálta a felek állításait, ennek során meggyőződött róla, hogy az alkatrészek a legtöbb esetben valóban egy adott márkához kötődnek. Ennek oka elsősorban, hogy az üzembehelyezők, rendszertervezők a főalkatrész (pl. öntött műanyagházas megszakító) márkája alapján szerzik be a végtermékhez tartozó összeállító segédalkatrészt. Különböző elemzések - amelyeket a Legrand is megerősíteni látszott- kimutatták, hogy a beszerzők (rendszertervezők, üzembehelyezők) elsődleges motivációja a termék biztonsága és minősége, valamint az összeállítás egyszerűsége. A beszerzőknek tehát nem érdeke a főalkatrésztől eltérő alkatrészek beszerzése, ebben az esetben ugyanis kompatibilitás tesztet kell alkalmazni, amely a költsége miatt (10 ezer - 25 ezer euró) riasztó hatású. A Bizottság azonban azt is megállapította, hogy nem minden esetben érvényesül a márkakizárólagosság, így pl. azok az alkatrészek szabadon választhatók, amelyek nem védelmi feladatokat látnak el. Ilyen alkatrészek pl. a műanyag dobozok. Annak ellenére, hogy elméletileg lehetséges a márkák keverése, a beszerzők racionális viselkedése a legtöbb esetben kizárja ezt. A beszerzőknek ugyanis sokkal egyszerűbb egyszerre beszerezni ugyanattól a gyártótól az összes alkatrészt, nagyobb biztonsággal tudják összeszerelni, nagy tétel esetén árengedményt kapnak, képzési lehetőségekhez jutnak. A márkakizárólagosság azt is jelenti másfelől, hogy ahhoz, hogy a gyártók versenyképesek maradjanak minél szélesebb körű termékskálával kell rendelkezniük. A Bizottság tehát elfogadta a felek azon véleményét, miszerint az alkatrészek legtöbbször ugyanazt a márkát képviselik, a helyettesíthetőségről azonban teljesen más nézeteket vallott. A Bizottság ugyanis részletesen megvizsgálta a piacot, kapcsolatba lépett a beszerzőkkel, versenytársakkal és arra a következtetésre jutott, hogy a végtermék (kapcsolószekrény, elosztószekrény, házi csatlakozó szekrények) nem konkretizálható. Nincs általános végtermék, minden végtermék más-más jellegű, mert az épület sajátosságai, a fogyasztók igényei definiálják. Bár sok hasonló technikai megoldás található ezekben a termékekben, nem cserélhető fel egyik a másikra. A Bizottság azt is kimutatta, hogy minden piaci szereplő - beleértve a feleket is- 90- 95%-ban alkatrészeket értékesít és nem a végtermékeket. A Bizottság szerint nem tartható az az álláspont sem, hogy a márkakizárólagosság eliminiálja a versenyt az alkatrészek szintjén. Véleménye szerint az a tény, hogy a főalkatrész kiválasztása magával vonja a többi alkatrész automatikus kiválasztását, arra ösztönzi a cégeket, hogy minél hatékonyabban fejlesszék a főalkatrészeket. Ez pedig kifejezetten serkenti a versenyt.

Konklúzióképpen - bár látszólag megcáfolta a végtermék-elvet- a Bizottság mégis azt az álláspontot foglalta el, hogy lényegtelen, hogy az alkatrészek szintjén, vagy a végtermékek szintjén vizsgálják a fúzió hatásait, az eredmény ugyanaz lesz. Az elektronikus kapcsolóelemek releváns termékpiaca tehát, vagy a kapcsolószekrények, elosztószekrények, házi csatlakozó szekrények, hálózati megszakítók piaci lesz, vagy pedig ezek alkatrészei a következő módon:

Végtermékek	Alkatrészek
Kapcsolószekrények	nagy teljesítményű megszakítók
	dobozok
	öntött műanyagházas megszakítók és / vagy biztosítékok
Elosztószekrények	miniatűr megszakítók és / vagy biztosítékok
	dobozok
	öntött műanyagházas megszakítók és / vagy biztosítékok
Házi csatlakozó szekrények	miniatűr megszakítók és / vagy biztosítékok
	földelőkapcsolók
	dobozok
Hálózati megszakítók	

6.1.3.2 A releváns földrajzi piac meghatározása⁶⁵

Az elektronikus kapcsolóelemek releváns földrajzi piacának meghatározásánál sem volt egyetértés a felek és a Bizottság között. A felek érthető okokból a releváns piac EK szintű meghatározása mellett kardoskodtak, arra hivatkozva, hogy a szállítási költségek alacsonyak, a különböző szabványokat egységesítették és kevés gyártóegység van Európában. A Bizottság ezzel szemben a tagállamok nemzeti piaci alapján határozta meg a releváns piacot. A Bizottság érvelése négy pilléren nyugszik.

A Bizottság elsősorban a termékek tagállamonkénti különbözőségeire alapította az érvelését. Utalt a Schneider egyik belső dokumentumára, amely alapján a tagállamok értékesítési listáján az első öt helyet betöltő miniatűr megszakítók közötti több, mint negyven termék van. A termékek különbözőségének oka a Bizottság szerint az üzembehelyezési szabályok között eltérésekben rejlik. Ezek a szabályok ugyanis - biztonsági okokból - kötelezők az üzembehelyezőkre, az ettől való eltérés bírságot von maga után. Másrészt, bár valóban megtörtént a szabványok egységesítése, az egységesítés nem tekinthető teljes körűnek. A legtöbb országban ugyanis még mindig ragaszkodnak a nemzeti minőségtanúsítványokhoz, így pl. a Schneider összes földelőkapcsolója és miniatűr megszakítója is több tanúsítványt visel. A Bizottság harmadrészt megemlíti az egyes tagállamok üzembehelyezési szokásait: pl. amíg Németországban a megszakítókat alulról csatlakoztatják, addig más tagállamokban felülről, ezért bizonyos termékeket máshogy terveznek egyes tagállamokra. Ezek az okok a keresleti oldalon is kifejtik a hatásukat, mert az üzembe helyező nem szívesen vesznek olyan terméket, amelyek nem felelnek meg a nemzeti tanúsítványoknak, szokásoknak, szabványoknak.

A Bizottság második fő érve alapján a verseny legjelentősebb elemei a nemzeti piacokhoz kötődnek. A Bizottság kiemeli a gyártók PR részlegeinek, vevőszolgálatainak, technikai segítséget nyújtó részlegeinek szerepét, amelyek mind a nemzeti piacokon tevékenykednek. Ezen részlegek legfontosabb feladata kapcsolatot tartani a beszerzőkkel, megnyerni őket a terméküknek. Fontos

⁶⁵ pp. 193-245

érv ebben a körben a beszerzők tagállamonként változó viselkedése, szokásai. Pl. a belga beszerzők ritkábban vásárolnak nagy értékű alkatrészeket, az olaszok gyakrabban folyamodnak technikai segítséghez, a német beszerzők technikai ellátottsága nagyon magas. Ezen kívül a keresleti oldalon (ipari beruházások, építkezések) tapasztalható tagállami különbségek is meghatározzák a versenyfeltételeket: pl. Ausztriában jelentősen nőnek az ipari beruházások, míg az Egyesült Királyságban ez pont fordítva van. A nagykereskedők is jelentősen befolyásolhatják a versenyt, hiszen azokban az országokban, ahol koncentráltak a nagykereskedők, ott gyakoriak a gyártók közötti árháborúk. Ezen túlmenően a nagykereskedők is nemzeti alapokon szerveződnek.

A harmadik fő érv az alkatrészek terén tapasztalható, tagállamonkénti árkülönbségekre irányult. A Bizottság ugyanis jelentős árkülönbségeket fedezett fel az egyes alkatrészek között. A felek érvelése elsősorban arra irányult, hogy az euró bevezetésével ezek a különbségek csökkenni fognak. A Schneider ezen felül utalást tett az anyavállalat által előirányzott egységes árakra. A Bizottság nem fogadta el a fenti érveléseket. Az euró bevezetésével megvalósuló árkiegyenlítődést bizonytalannak tartotta, és csak 2004-2005-re tartotta előrejelezhetőnek. Az egységes árakat illetően kifejtette, hogy az egyes alkatrészeket tekintve még így is jelentős árkülönbségek lesznek, amelyeket az esetleges árszállítások még tovább növelnek.

A negyedik érv a piacra lépési korlátra vonatkozott. A Bizottság szerint nagy nehézségekkel és jelentős költséggel jár az alkatrészek exportja egy másik tagállamba. A különböző szokások és szabványok miatt nehézségekbe ütközik a nagykereskedők bizalmának elnyerése is. Konklúzióként tehát a Bizottság megállapította, hogy az elosztószekrények, házi csatlakozó szekrények alkatrészeinek és a hálózati csatlakozóknak (Franciaország, Portugália) a releváns földrajzi piaca a tagállami piac. Megállapította még, hogy ami a kapcsolószekrények alkatrészeinek piacát illeti, minthogy a Legrand nincs jelen ezen a piacon, nem áll fent a verseny jelentős korlátozása, így nincs szükség a piac meghatározására.

6.1.3.3 A verseny jellege a releváns piacon⁶⁶

A Bizottság vizsgálatában elsősorban a Crédit Suisse First Boston beszámolójára támaszkodott. A beszámoló alapján elmondható, hogy a piacra alapvetően jellemző a beszerzők (üzembehelyezők, rendszertervezők) márkahűsége. A márkahűség alapján a beszerzők gyakran éveken keresztül az adott márkát preferálják, gyakran egész életükben hozzá kötődnek. A beszámoló alapján a márkahűség másik hatása a beszerzők érdektelensége más márkák felé. Hiába jobb minőségű és olcsóbb az, addig, amíg a megszokott márka minősége változatlan, nem fognak váltani. A gyártók mindent megtesznek, hogy ezt a márkahűséget erősítsék és elterjesszék, ez már félsiker a piacon.

További jellegzetessége a piacnak a márka mindenhatósága. Nagyon nehéz új cégeknek és új márkáknak érvényesülniük. Az ismert márkák teljes prioritást élveznek (néhány gyártó, pl. a Moeller szerint a nagykereskedők nem is foglalkoznak ismeretlen márkákkal). Ehhez kapcsolódóan a gyártóknak szükségszerűen érdekükben áll minél szélesebb körű termékkínálattal kínálni. Egyfelől a

⁶⁶ pp. 499-520

nagykereskedők szorítják őket erre (csökkenteni akarják az ellátóik számát), másrészt logisztikai szempontok is indokolják a széles termékskálát.

Ami a piacralépési korlátokat illeti, két módon történhet piacralépés: ha egy már piacon lévő gyártó ezirányba terjeszti a tevékenységét, vagy ha új szereplő jelenik meg a piacon. A Bizottság szerint első esetben, még ha a gyártó sikeres is a szomszédos területeken, nagyon nagy méretű befektetésbe (20-50 millió euró), és hosszú időbe kerülne a versenyképessé válása. Új piaci szereplő eleve esélytelen a Bizottság szerint, hiszen a beszerzők nem fogják megvenni termékeit a jól bevált márkák helyett.

Az utolsó vizsgálati szempont az érzékenységre. A Bizottság véleménye szerint a piacnak alacsony az érzékenysége. A beszerzők egyfelől akkor is ragaszkodnak a bejáratott termékhez, ha van versenyképesebb termék, másfelől az alkatrészek költségei a teljes költség mintegy 20%-át teszik ki csupán.

6.1.3.4 A fúzió hatása a versenyre⁶⁷

A piaci részarányok egyik releváns piacon sem tartalmazzak az integrált vállalatrészek számára (a Siemenset és az ABB-t érinti) történt eladásokat, sem pedig a beszerzők által hozzáadott értéket. Ami az elosztószekrények alkatrészeinek releváns piacait illeti, itt csak azon a három piacon nőne az új entitás részesedése, ahol a Legrand szerepel. Ezek Franciaország (50-70%), Olaszország (40-60%) és Norvégia (20-30%). Ami a házi csatlakozó szekrények alkatrészeit illeti, a tranzakció az összes tagállamban növelné az új entitás piaci részesedését, azonban ez a verseny szempontjából csak Franciaországban, Olaszországban, Dániában, Spanyolországban és Portugáliában lenne problematikus. A hálózati megszakítók piaca eleve csak Portugáliára és Franciaországra a korlátozódik, Portugáliában az új entitás 60-70%-kal, Spanyolországban 90-100%-kal részesedne. A piaci részesedés vizsgálatánál a Bizottság visszautalt a releváns termékpiac kettős meghatározására: a végtermékek piacain az új entitás majdnem megegyező mértékben részesedne, mint az alkatrészek piacain. A distinkció tehát valóban nem tűnt szükségesnek.

A Bizottság véleménye szerint az új entitás a fúzió révén korlátlan hatalmat tölthetne be a releváns piacok nagy részén. Az új entitás domináns pozíciót hozna létre az elosztószekrények piacán Olaszországban, a házi csatlakozó szekrények piacán Dániában, Spanyolországban, Franciaországban és Olaszországban, a hálózati megszakítók piacain pedig Franciaországban és Portugáliában. A házi csatlakozó szekrények francia piacán az új entitás domináns pozíciót hozna létre.

A Bizottság kiemelte, hogy nem két közepes nagyságú versenytárs fúziójáról volt szó, hanem a piacvezető (Schneider) és egyik fő ellenfele (Legrand) fúziójáról. Az új entitás kiemelten széleskörű termékskálával rendelkezne, valamennyi tagállam földrajzi piacait lefedné. A két cég ellenfelei közül egyedül az ABB rendelkezik hasonló mutatókkal, a Siemens és a Hager már csak korlátozott termékskálát és lefedettséget mutat fel, a többi szereplő pedig jelentéktelen. A fúzió eredményeképp a korábbi versenytársak megnyitnák egymás előtt a nagykereskedői hálózatokat, népszerűsíteniük egymás termékeit, úgy pozícionálnák a termékeket, hogy kiküszöböljék a versenytársak lehetőségeit. A Bizottság azt is kiemelte, hogy a két vállalat alapvetően különböző

⁶⁷ pp. 521-613

területeken sikeres. A Schneider nagyobb hangsúlyt fektet a kereskedelmi ipari szektorra, a Legrand pedig inkább a lakossági szektorra koncentrál. A fúzió ennek fényében optimalizálná a két korábbi versenytárs erőforrásait.

A Bizottság megvizsgálta a keresleti oldal korlátait, elsőként a nagykereskedőket. A vizsgálat alapján a Bizottság bizonyítottan látta, hogy az új entitás a nagykereskedők forgalmának jelentős hányadát tenné ki. A bizonyítás a Rexel nagykereskedő hálózat készleteinek vizsgálatára alapult, amely szerint az új entitásé lenne a készletek nagy többsége Franciaországban, Olaszországban, Portugáliában és Spanyolországban. Fontos szempont a széles termékskálát preferáló nagykereskedőkkel kapcsolatban, hogy minthogy, minden bizonnyal előnyös lesz számukra az új vállalat széles termékkínálata. A Bizottság azt is bizonyítottan vélte, hogy létezik egyfajta közös érdekeken alapuló speciális kapcsolat a nagykereskedők és a piacvezető cégek között, s a fúzió végrehajtásával ez a kapcsolat még jobban erősödne a többi versenytárs rovására. A nagykereskedőkkel kapcsolatban a felek egyik érvelése arra irányult, hogy a nem koncentrált nagykereskedői hálózatok versengése megfelelő ellensúlyozó erőt jelent az új entitással szemben. A Bizottság megdöntötte ezt az elméletet, arra hivatkozott, hogy a kisebb nagykereskedők gyorsan behódolnának az új piacvezetőnek, az árverseny pedig még erősítené is a tendenciát. A Bizottság végül kiemelte a nagykereskedők relatív érdektelenségét a termékek árával kapcsolatban: a Legrand több belső dokumentumában is szerepelt, hogy a nagykereskedők előnyben részesítik a drágább termékeket, ha nagyobb rajta a hasznuk. Ami az üzembhelyezőket és a rendszertervezőket illeti, ők sem igazán érzékenyek az esetleges áremelésre, hosszú távon kötődnek a termékhez, túlságosan szétaprózódottak. A Bizottság érvelése szerint sem a beszerzők, sem a nagykereskedők nem jelentenek megfelelő ellensúlyozó erőt.

6.1.4. Áramsínek és kábeltartók

6.1.4.1 Releváns termékpiac meghatározása⁶⁸

A felek és a Bizottság álláspontja ennél a piacmeghatározásnál is eltért. A felek szokás szerint tárgítani, a Bizottság szűkíteni kívánta a releváns termékpiacot. A felek szerint az áramsínek és kábeltartók egy és ugyanazon igényt elégítik ki, nevezetesen a magasfeszültségű áram szállítását a kapcsolószekrények és az elosztószekrények között, valamint az elosztószekrények és a házi csatlakozó szekrények között. A Bizottság nem értett egyet ezzel a felosztással, szerinte két különböző piacról van szó. Ennek bizonyítása érdekében áttekintették a két termék helyettesíthetőségét keresleti és kínálati oldalon is.

Keresleti oldalon korlátozottan találták a helyettesíthetőséget. A vizsgálatot elsősorban belső üzleti dokumentumokra alapították. Megállapítást nyert, hogy az áramsín-rendszer olcsóbb megoldás mint a kábeltartó, könnyebben lehet mozgatni, könnyebben lehet speciális igényekhez igazítani. Az áramsín-rendszer jobban vezeti az áramot, jobban reagál a rövidzárlatra, 40%-kal könnyebb, mint a kábeltartó és sokkal könnyebb üzembhelyezni. A kábeltartó ezzel szemben könnyebben igazítható a különböző környezeti igényekhez: az alumínium kábeltartók jól viselik a

⁶⁸ pp. 246-266

nedvességet, a speciális műanyag kábeltartók pedig a korróziót. A végső bizonyíték a Schneider egy belső dokumentuma, miszerint a két termék csak „közvetetten helyettesíthető”.

Kínálati oldalon a Bizottság szerint egyáltalán nem áll fent helyettesíthetőség. Ennek egyrészt az az oka, hogy különböző jellegű szabványok vonatkoznak a két terméktípusra. Az áramsín-rendszerre vonatkozó szabványok elsősorban villamossági jellegű aspektusokkal, míg a kábeltartóra vonatkozóak mechanikai aspektusokkal foglalkoznak. Az áramsín-rendszer szabványai a túlfeszültség és a rövidzárlat elleni védelemre utalnak, a kábeltartók szabványai pedig a tartók szilárdságára és mechanikai tulajdonságaira. A Bizottság a döntésében rámutatott, hogy a két termék gyártási folyamata is teljesen más, ezért csupán két vállalat foglalkozik mindkét áru gyártásával (a Schneider és a Hager), s ezek a vállalatok is vásárlás révén jutottak hozzá a gyártási technológiákhoz. A Bizottság tehát arra a következtetésre jutott, hogy két külön termékpiacról van szó. A felek nem támadták meg a döntést.

6.1.4.2 Releváns földrajzi piac⁶⁹

A felek itt is az EK szintű piacot javasolták, míg a Bizottság a tagállami szintű piac mellett kardoskodott. A Bizottság érvei hasonlatosak voltak az elektronikus kapcsolóelemek földrajzi piacának meghatározásával összefüggő érvekhez. Egyrészt jelentős különbség mutatkozott a termékek tagállamonkénti árai között, másfelől a termékeket gyártó vállalatok piaci részesedései is nagyban különböznek az egyes tagállamokban. Harmadrészt a termékek elosztása 70-90%-ban nagykereskedőkön keresztül történik, amelyek működése tagállami szinten történik. A felek vitatták a piaci korlátok létezését is, a Bizottság azonban, elsősorban a nagykereskedő láncolathoz való hozzáférés nehézségeire alapozva, valamint abból kiindulva, hogy a nagykereskedők törekszenek csökkenteni a kínálatukat, jelentősnek látta a piaci korlátokat.

6.1.4.3 A fúzió hatása a versenyre⁷⁰

A fúzió csak a kábeltartók piacait érinti, és ezek közül is csupán egyetlen piac van, ahol mind a Schneider, mind a Legrand jelen van, ez pedig az Egyesült Királyság piaca. Az Egyesült Királyság kábeltartó piacán az új entitás 40-50%-os részesedéssel rendelkezne, s ez a piaci részesedés kb. négyszer több mint két legnagyobb vetélytársáé, az RM Cable Tray-é, és az Unitrust/Tycoé. Ezen felül az új entitás a kábeltartók piacának alpiacain (acélozott kábeltartók, acéllétrák, műanyag kábeltartók stb.) még erősebb pozíciókkal rendelkezne, egy alpiacon ugyanis csak névleges részesedése van (5-10%). Ennek ellenére a fuzionált vállalat mind a hat alpiacon jelen lenne, ami egyik versenytársáról sem mondható el. A versenytársak két csoportba oszthatók: a nagyobbak több alpiacok is tevékenykednek, a kisebbek specifikus szektorokra specializálódnak. Amennyiben valamelyik versenytárs támadást intézne az új entitás ellen, az könnyűszerrel emelné az árakat - és így kivédené a támadást - egy olyan piacon, ahol a támadó nincs jelen. Az új

⁶⁹ pp. 267-300

⁷⁰ pp. 614-641

entitásnak széles lenne a termékskálája: öt termékkel rendelkezne a kábeltartók piacán, ami lehetővé tenné számára a termékek megfelelő pozicionálását. A termékek pozicionálásával lehetővé válik, hogy minden keresleti forrásra megfelelő stratégiát dolgozzon ki, támadást tudjon intézni a specializált és a nagyobb versenytársak ellen is.

Az új vállalat a kapcsolóelemek piacához hasonlóan ezen a piacon is ki tudná használni a nagykereskedői láncolat előnyeit a versenytársai rovására, valamint ki tudná használni, hogy a kábeltartók mellett áramsíneket is gyárt. Az áramsínekkel ugyanis a piacon kívül is támadást tudna intézni. Összességében a Bizottság megállapította, hogy a koncentráció erőfölényes helyzetet hozna létre az Egyesült Királyság kábeltartó piacán, amely jelentősen korlátozná a versenyt.

6.1.5. Egyéb végfelhasználási elektromos termékek

6.1.5.1 A releváns termékpiac meghatározása⁷¹

Ebbe a termék kategóriába azok a termékek tartoznak, amelyek az áramelosztó rendszerek legvégső szakaszában kapnak helyet, a házi csatlakozó szekrényekkel vertikális kapcsolatban vannak lefelé. Több terméket is besorolhatunk ebbe a kategóriába (kapcsolók, konnektorok, adathálózati kapcsolók, rögzítő felszerelések, védelmi rendszerek). A felek minden kategóriára önálló termékpiacot javasoltak; a Bizottság ezzel szemben megoldotta a problémát azzal, hogy a felek által javasolt piacok legtöbbjét kivonta a körből (nem történik versenykorlátozás), csupán négy piacot definiált.

Az első termékpiac az általános kapcsolók és konnektorok piaca. Ezek a termékek közösek abból a szempontból, hogy a végső fogyasztóknak lényeges beleszólásuk van a kiválasztásukba, technikai funkciójukon kívül nagyon lényeges az esztétikai funkciójuk is. A beszerzők természetesen ugyanabból a termékmárkából szerzik be a konnektorokat és a kapcsolókat, ezért minden gyártó, amely ezen a piacon tevékenykedik teljes termékskálával rendelkezik. Az általános kapcsolókon és konnektorokon kívül a Bizottság feltüntetett két további alpiacot: a televíziós és telefonos konnektorokat, azt azonban, hogy az alpiacok külön piacot formálnak-e, a fúzió hatásai szempontjából irrelevánsnak minősítette.

A második termékpiac az ellenálló kapcsolók és a konnektorok piaca lett. Ezek olyan kapcsolók és konnektorok, amelyek speciális környezetben is használhatók: nedves, poros vagy nagyon meleg helyeken. A Bizottság szerint nem áll fent a keresleti oldali helyettesíthetőség, mert az általános és az ellenálló kapcsolók és a konnektorok piaca különböző igényeket elégít ki. Ami a kínálati oldalról illeti, a Bizottság az Infra+ véleményére támaszkodva kijelentette, hogy kétszer költségesebb, és jóval hosszabb ideig is tart a kiépítése, mint az általános termékeké.

A harmadik termékpiac a vészjelző berendezések termékpiaca lett. A Bizottság az élet és tulajdon védelmére szolgáló berendezések piacai közül ezt az egy piacot emelte ki, a többi piacon véleménye szerint nem torzulan a versenyfeltételek.

A negyedik piac a rögzítésre, összekapcsolásra használatos felszerelések piaca. A Bizottság itt sem tartotta fontosnak a döntést abban a kérdésben, hogy érdemes-e tovább

⁷¹ pp. 301-357

szegmentálni a piacot vagy sem, véleményük szerint a verseny hatása mindkét esetben ugyanaz lenne. Ebbe a kategóriába tartoznak a kábeleket összekötő termékek, a kábeleket védő termékek és a kábeleket rögzítő termékek.

6.1.5.2 Releváns földrajzi piacok ⁷²

Az általános konnektorok és kapcsolók releváns földrajzi piacának meghatározásakor a felek és a Bizottság egyetértettek abban, hogy tagállami piacokról van szó. A Bizottság ezt azzal indokolta, hogy a nemzeti szabványok illetve a különböző tagállami szokások miatt jelentősek a különböző piacra lépési korlátok. A Bizottság megvizsgálta a tagállami piac szűkítésének lehetőségét, lévén, hogy bizonyos országokban két különböző szabvány is érvényesül, azonban ezt a lehetőséget elvetették (Olaszországban és Spanyolországban is az egyik szabvány elsőprő arányban érvényesül). A Bizottság ebben a körben is megemlíti a piaci szereplők tagállamonkénti eltérő részesedéseit, a tagállamonkénti árkülönbségeket. Ugyanezen okokból az ellenálló konnektorok és kapcsolók földrajzi piacát is tagállami szinten jelölték ki.

Ami a vészjelző berendezések piacát illeti, a felek az EK szintű piac mellett kardoskodtak, arra hivatkozva, hogy az igény mindenhol ugyanolyan jellegű, hogy a szabványokat egységesítették és jelentős, tagállami határokon átívelő tevékenység tapasztalható az egyes cégek részéről. A Bizottság ezt az érvelést több okból is elutasította. A Bizottság szerint, bár valóban létezik egy egységes európai szabvány, ez Franciaországra csak feltételekkel vonatkozik, ott ugyanis egy rendelet többlétszabályokat tartalmaz a berendezésekre vonatkozólag. Ezen túlmenően a Bizottság megemlítette, hogy Franciaországban és Belgiumban a berendezéseket el kell látni a két ország minőségtanúsítványával, ami jelentős költségekkel jár. A Bizottság itt is megemlítette az eltérő vállalati részesedést, és árakat. Ezek az okok alapján tehát a Bizottság a vészjelző berendezések piacát is tagállami szintűnek állapította meg.

A rögzítő felszerelések releváns termékpiacát is tagállami szinten határozták meg. A Bizottság a megszokott érveket alkalmazta.

6.1.5.3 A fúzió hatásai a releváns piacokra⁷³

A Bizottság általánosságban felvázolta az eddigiekben megismert érveket: még szélesebb termékkínálat, lehetőség az áremelésre, pozicionálási lehetőség. A piaci szereplők viselkedésének elemzésekor is a lehetséges negatív hatásokat emelte ki: a gyártók közül csak az ABB rendelkezik nagyobb lefedettséggel és termékkínálattal, a nagykereskedők nem jelentenek ellensúlyozó erőt, az üzembehelyezők a márkahűség miatt nem veszélyesek, a végfelhasználók számára pedig sokkal fontosabb az esztétikum, mint az ár (a végső árról van csak tudomásuk).

Ami a tényleges piaci részesedést illeti, az általános kapcsolók/konnektorok piacai közül csupán Franciaországban és Görögországban rendelkezik versenytorzító hatással a koncentráció.

⁷² pp. 358-394

⁷³ pp. 662-737

Franciaországban a Schneidernek addig is 80-90%-os részesedése volt, ehhez társul a Legrand 10%-a. Görögországban az új entitás 60-70%-kal részesedne, legnagyobb versenytársa pedig csak 20-30%-kal.

Az ellenálló kapcsolók és a konnektorok piaci közül, a Bizottság álláspontja szerint, Franciaországban dominanciát hozna létre (80-90%-os részesedés), Spanyolországban pedig dominanciát erősíteni a koncentráció (60-70%-os részesedés).

Ami a vészjelző berendezéseket illeti, egyedül Franciaországot érintené a koncentráció. Ezen a piacon a Legrand nagyon magas (60-70%-os) részesedéssel rendelkezik, legjelentősebb versenytársa a Schneider, amely néhány év alatt jelentősen növelni tudta részesedését. A koncentrációval tehát a Legrand legfőbb riválisa eltűnne, így az új entitás egyeduralgó lenne a piacon.

A rögzítő felszerelések szintén csak a francia piacon fejtenek ki káros hatást, itt az új entitás 70-80%-ban részesedne a piacból, a legszélesebb termékálával rendelkezne és korlátlan hatalmat élvezne.

6.1.6. Transzformátorok, tápegységek

6.1.6.1 A releváns piac meghatározása⁷⁴

A transzformátorok és a tápegységek alapvetően hasonló célt szolgálnak: az ipari eljárások és építkezések ellenőrzését és automatizmusát biztosítják. A felek ragaszkodtak hozzá, hogy a két termék egy termékpiacot alkot, a Bizottság azonban ismét más véleményen volt. A Bizottság érvelése szerint a helyettesíthetőség keresleti oldalról limitált. A Bizottság kifejtette, hogy a transzformátorok alapvető rendeltetése a feszültség átalakítása, e célból el kell különíteni a fő hálózattól. Ezzel szemben a tápegység közvetlenül vezeti az áramot. A tápegységek drágábbak, emellett bonyolultabb és kifinomultabb technikai megoldásokat tartalmaznak, mint a transzformátorok. A felek dokumentuma alapján, miszerint az automatizmustól függ, hogy transzformátort lehet-e használni, vagy tápegységet, a Bizottság arra következtetett, hogy a két termék egymást kiegészítő és egymással nem helyettesíthető. A bizottsági vizsgálat azt is leszűrte, hogy a két termék alapvetően más logika szerint működik: a transzformátorok elektromechanikai komponensek nélkül működnek, a tápegységek pedig elektronikus komponensekkel; a tápegységek továbbfejleszthetők, a transzformátorok nem. Ami a kínálati oldalt illeti, a Bizottság kiemelte, hogy csupán két vállalat foglalkozik mindkét elem gyártásával, a Siemens és a Cecla. A Bizottság tehát különválasztotta a két termékpiacot.

6.1.6.2 Releváns földrajzi piac meghatározása⁷⁵

A felek a közösségi szintű piacmeghatározásban voltak érdekeltek, a következő érvekkel. Egyfelől hangoztatták, hogy a transzformátorok és a tápegységek szabályozása teljesen kikerült

⁷⁴ pp. 425-441

⁷⁵ pp. 442-455

nemzeti hatáskörből, mindkét terméket uniós szabványok szabályozzák. A felek azt is kijelentették, hogy a más tagállamban való értékesítéshez egy meghatározott tagállami laboratórium vizsgálatára és engedélyére van szükség, azonban, nézetük szerint, ez nem visszatartó erő. A Bizottság más véleményen volt. Szerinte, bár önmagában valóban nem riasztó hatású az engedélyezési eljárás (0-18 hónap, 50-250 frank), azonban, minthogy minden modellre kötelezően elő van írva és időszakonként meg kell ismételni, hatása nem tekinthető elhanyagolhatónak. A Bizottság ismét a szokásos érveléssel állt elő: a transzformátorok és a tápegységek árai tagállamonként különböznek, a vállalatok részesedése is eltérő, különbözőek tehát a versenyfeltételek. A Bizottság fő érvének a nagykereskedőhálózat látszott (amiről korábban bebizonyították, hogy tagállami alapokon szerveződik), a termékek 70-90%-a ugyanis nagykereskedőkön keresztül kerül értékesítésre. A releváns földrajzi piac tehát ebben az esetben is tagállami lett.

*6.1.6.3 A koncentráció hatásai*⁷⁶

A Bizottság elemzése szerint a koncentráció az összes transzformátor és tápegység releváns piacai közül egyedül a francia transzformátorpiacon hozna létre erőfölényes helyzetet. Itt ugyanis a fúzió után az új entitás 40-50%-kal részesedne és a részesedés a többi vetélytárs egyikénél sem haladja meg a 10%-ot. Ezen felül a Bizottság idézte a felek egyik versenytársának véleményét, miszerint a Schneider egyik fő törekvése a nagykereskedelmi hálózat kisajátítása volt. Ez a törekvés a Bizottság szerint a fúziót követően még jobban felerősödhetne.

*6.1.7. Ellenőrző- és jelzőkészülékek*⁷⁷

Ebbe a termékkategóriába olyan termékek tartoznak, amelyek a gépek emberek általi irányíthatóságát szolgálják. Ide sorolhatók a nyomógombok, süllyesztett nyomógombok, kezelőkarok stb. A felek a termékkategóriák egy releváns termékpiacba telepítését szorgalmazták, a Bizottság azonban itt is eltekintett a releváns termékpiac konkrét megjelölésétől - arra hivatkozva, hogy ez nem érinti a koncentráció hatásait.

A felek közösségi szinten kívánták meghatározni a földrajzi piacot, a Bizottság ennek ellenére tagállami szinten határozta azt meg. Az érvek az eddig tapasztaltak voltak.

A koncentráció egyedül a francia piacot érintené hátrányosan, itt az új entitás 60-70%-kal rendelkezne, míg versenytársai csupán 0-10%-kal. A Bizottság itt is felsorolta az eddigi érveket a verseny jelentős korlátozását alátámasztandó: széles termékcsalád, az elosztólánc kisajátítása, versenytársak gyengesége, belépési korlátok, ellensúlyozó erő hiánya.

6.1.8. Konklúzió

⁷⁶ pp. 738 - 747

⁷⁷ pp. 456-487, pp. 748-780

A Bizottság nem fogadta el a felek javaslatcsomagjait, 2001. október 10.-én elutasította a koncentrációt, 2002. január 10.-én pedig elrendelte a két vállalat szétválasztását, minthogy a Schneider már megszerezte a Legrand részvényeit. A szétválasztás értelmében a Schneider 5% alatt részesedhet csupán a Legrand tőkéjéből, a megszerzett részvényeket egy harmadik vállalat részére, vagy nyilvános ajánlat útján kellett értékesítenie. A Bizottság vizsgálatainak összegzését a Schneider ügyben az alábbi táblázat tartalmazza:

Termékkategória	Releváns termékpiac	Földrajzi piac	Dom.létrejött (piacok)	Dom.erősödés
Kapcsolóelemek	Házi csatlakozó szekrények Elosztószekrények Kapcsolószekrények Hálózati megszakítók	tagállami tagállami tagállami tagállami	dán, spanyol, olasz, olasz francia, portugál	francia francia
Áramsínek, kábeltartók	Áramsínek Kábeltartók	tagállami tagállami	Egyesült Királyság	
Egyéb végfelhasználási termékek	Általános kapcsolók, konnektorok Ellenálló kapcsolók, konnektorok Vészjelző berendezések Rögzítő, összekapcsoló berend.	tagállami tagállami tagállami tagállami	görög spanyol francia	francia francia francia
Transzformátorok, tápegységek	Transzformátorok Tápegységek	tagállami tagállami	francia	
Ellenőrző - jelzőkészülékek	Ellenőrző - jelzőkészülékek	tagállami	francia	

6.2 Az Elsőfokú Bíróság döntése, T-310/01

Az Elsőfokú Bíróság 2002. május 3.-án fogadta el a Schneider fellebbezését. Ez volt az első ügy, amelyet a gyorsított eljárás keretében bíráltak el. A gyorsított eljárást az Elsőfokú Bíróság a sürgős ügyekben alkalmazza, ilyenkor az írásbeli eljárási cselekményeket minimálisra csökkenteti, és megnövekszik a szóbeli eljárási cselekmények szerepe. Kiiktatták az addigi eljárás második fordulóját, így kb. 9 - 12 hónap alatt születhettek döntések a fontos ügyekben. Az ügyben május 2.-án beavatkozóként fellépett a Francia Állam a Schneider oldalán, június 7.-én a Legrand a Bizottság oldalán. A fellebbezésben az Elsőfokú Bíróság a felperes kilenc kérelméről döntött.

6.2.1. Első kérelem, jogellenes a felfüggesztés ⁷⁸

Az első kérelemben a Schneider arra hivatkozott, hogy az Elsőfokú Bíróság jogellenesen alkalmazta a Fúziós Rendelet 10. Cikk. 4. pontját. A 10. Cikk 3. pontja alapján ugyanis 4 hónappal a második fázisú vizsgálat megkezdése után a Bizottságnak döntést kell hoznia a koncentráció engedélyezéséről vagy tiltásáról; amennyiben nem hoz döntést, a 10. Cikk 6. pontja alapján a koncentrációt engedélyeznie kell. A Bizottságnak ezek szerint 2001. augusztus 10-ig kellett volna döntést hoznia, ezt azonban csak október 10-én tette meg. A Bizottság ezzel szemben arra hivatkozott, hogy 2001. április 6.-án április 18-i határidővel levélben kértek információt a Schneidertől, de a Schneider nem válaszolt időben. Ilyenkor a Rendelet 11.Cikk 5.pontjának értelmében a Bizottságnak joga van döntésében kiegészítést kérni, meghatározni az új határidőt, szankciókat meghatározni, a döntés ellen pedig fellebbezéssel lehet élni. Amennyiben sor kerül ilyen döntésre, a Bizottság kivételes esetben túllépheti a határidőt. A felperes arra hivatkozott, hogy az információ nem szolgáltatása nem számít kivételes esetnek, illetve az a tény, hogy nem fellebbeztek a Bizottság közbülső döntése ellen nem releváns, hiszen nem derült ki a döntésből, hogy a döntési határidő felfüggesztésével járhat. Ezen kívül mivel 322 kérdésre kellett volna öt munkanap alatt válaszolniuk, ezért a felperes úgy értelmezte, hogy a Bizottság szándékosan támasztott lehetetlen feltételeket.

Az Elsőfokú Bíróság a Bizottság álláspontjának adott helyt. Úgy tekintette, hogy az eljárás során a felek többször is adtak hasonló jellegű felvilágosítást a Bizottságnak, és egy Schneider-méretű cégnek nem okozhatott volna gondot a kérdésekre való válasz. Azt pedig, hogy nem tudnak időben információt szolgáltatni, nem rögtön, hanem csak április 18-án jelezték. A helyzet kivételességét az Elsőfokú Bíróság szerint alátámasztja, hogy a levélből nyert felvilágosítás kulcsfontosságú a Bizottság számára ahhoz, hogy döntést hozhasson a koncentrációról. Az Elsőfokú Bíróság tehát elutasította az első kérelmet.

6.2.2. Második kérelem, a márkahűség nem perdöntő ⁷⁹

A második kérelemben a felperes két tényt kívánt bizonyítani. Egyfelől meg akarta dönteni a Bizottság egyik fő érvelését a rendszertervezők és az üzembehelyezők alacsony árérzékenységről, amely ebben az esetben azok márkahűségével magyarázható. E célból arra a bizottsági döntésben felhasznált tanulmányra hivatkoztak, amely szerint a gyártók promóciós tevékenysége következtében (árcsökkentés) a beszerzők könnyen cserélnék márkát. Az Elsőfokú Bíróság megállapította, hogy a felperes nem kifogásolta a Bizottság döntésének azon megállapítását, miszerint a nagykereskedők jelentős mértékben márkahűek, valamint azt sem, hogy a gyártóktól a közvetlen beszerzés legnagyobb részét a nagykereskedők intézik. Ezek alapján a felperes megállapítása csak a beszerzők azon csekély rétegére vonatkozik (kapcsolószekrények üzembehelyezői), akik közvetlenül a gyártóktól vásárolnak. A Bizottság érvelése tehát megállja a helyét.

⁷⁸ pp. 74 - 113

⁷⁹ pp. 127 - 146

Másfelől a felperes arra hivatkozott, hogy a Bizottság érvei között ellentmondás van a tekintetben, hogy a márkahűség biztosíték a koncentráció negatív hatásai ellen, ugyanakkor azonban piacra lépési korlát is. Az Elsőfokú Bíróság ezt az érvet is elvetette. Véleménye szerint a piacon jelenlévők számára a márkahűség valóban biztosíték, a piacon még nem jelenlévők számára viszont korlát. A Bizottság érvelése tehát nem ellentmondásos.

6.2.3. Harmadik kérelem, nemzeti piac - tagállami piac⁸⁰

Az elemzések általában a felperes ezen harmadik kérelmének tulajdonítják a legnagyobb fontosságot. A felperes a harmadik kérelmében kifogásolta, hogy a Bizottság sok esetben tagállami szintű konzekvenciákat érvényesített a vizsgálatban, jóllehet az összes releváns termékpiac földrajzi piacát tagállami szinten határozta meg. Ez a helyzet elsősorban a kapcsolóelemek és a végfelhasználási termékek esetében áll fent, ahol a Bizottság a közösségi piacra vonatkozóan alkalmazott adatokat, a közösségi piacra vonatkozólag tüntette fel a termékinálatot, táblázatokat, a táblázatokban nem tüntette fel a versenytársak erejét, sem azt, hogy csak néhány országban van átfedés. Az Elsőfokú Bíróság elsőként azt állapította meg, hogy a Bizottság helyesen járt el, amikor a földrajzi piacokat tagállami szinten határozta meg. Másfelől azt is leszögezte, hogy elméleti szinten az egyes tagállami piacok elemzésekor a transznacionális elemek hatásait is alkalmazni lehet. Ehhez kapcsolódóan kapta az első kritikát a Bizottság. Az Elsőfokú Bíróság leszögezte, hogy a transznacionális hatások nem voltak megfelelően bizonyítva, ezt azonban semmiképpen sem támasztotta alá meggyőzően. Egyedül a Bizottság azon állítását hozta fel negatív példának, miszerint egy földrajzi piac nagykereskedő-hálózatának kiépítettségét több, azon belüli termékpiacon is ki lehet használni. Ehhez kapcsolódóan megjegyezte, hogy ezen az alapon egyedül a spanyol piac tűnik „érintettnek” a kapcsolóelemek szempontjából. A Bizottság tehát helyt adott a felperes kérelmének.

6.2.4. Negyedik kérelem, nagykereskedők⁸¹

A negyedik kérelemben a felperes a Bizottság nagykereskedőkre vonatkozó érveit kívánta megcáfoltatni. Az elutasító döntésben jelentős szerepet kaptak a nagykereskedők. A Bizottság szerint a nagykereskedők, függetlenül koncentrátságuk fokától, nem tudják ellensúlyozni a koncentráció erejét. Másfelől a koncentráció - mivel jelentős mértékben részesül a nagykereskedők forgalmából - megkerülhetetlen tényező a nagykereskedők számára, főként azért, mert a legnagyobb gyártók különszerződéseket is kötnek velük.

Az Elsőfokú Bíróság nem értett egyet a Bizottság érvelésével. Elsőként a nagykereskedők koncentrátságát tekintette át. A kevésbé koncentrált nagykereskedői hálózatra Portugália és

⁸⁰ pp. 147- 192

⁸¹ pp. 193 - 231

Spanyolország szolgált példaként a bizottsági döntésben. Ami Portugáliát illeti, az Elsőfokú Bíróság kiemelte a bizottsági döntés azon részét, amelyben a portugál hálózatot elemzi. Családi vállalkozások anarchikus küzdelmének festi le, amely küzdelem jelentősen csökkenteni képes a gyártók árait. Ami Spanyolországot illeti, a Bíróság a Legrand egyik belső dokumentumát idézi, amely szerint a sok nagykereskedő évről évre csökkenti a gyártók árait. Az Elsőfokú Bíróság tehát bizonyítottan tekintette, hogy a fregmentált nagykereskedői hálózat adott esetben jelentős ellensúlyozó erő lehet. Ami a koncentrált nagykereskedői hálózatot illeti, az Elsőfokú Bíróság nem minősítette elégségesnek a Bizottság érveit. A Bizottság ugyanis Olaszországot hozta fel példának a koncentrált nagykereskedői hálózatot illetően, ahol a nagykereskedők állítólag a magasabb árakat is elfogadják a magasabb profit érdekében. Az Elsőfokú Bíróság szerint ez az érv nem megfelelő, ugyanis az olasz piac - a Schneider piacelemzése szerint - nem tekinthető koncentrálnak ebből a szempontból.

Ami a nagykereskedők megkerülhetetlenségét illeti, az Elsőfokú Bíróság ezt az állítást is megalapozatlannak találta. Példaként szintén Olaszországot hozta fel, ahol a Bizottság szerint a Schneider az egyik nagykereskedő forgalmának a 30-40%-át teszi ki. Az Elsőfokú Bíróság azonban megállapította, hogy a kérdéses nagykereskedő csupán 4%-kal részesül a piacból, tehát a Schneider részesedése a forgalomból nem feltétlenül perdöntő. Az Elsőfokú Bíróság második érvét egy tanulmány tartalmazza, miszerint pl. Olaszországban kb. 800 nagykereskedelem van, és nagy részük nem nemzetközi vállalkozás. Harmadsorban az Elsőfokú Bíróság hiteltelenítette a Bizottság azon állítását, miszerint a Schneider az Egyesült Királyság legnagyobb nagykereskedelmi hálózata forgalmának 10-20%-át teszi ki, míg a második részesedő 0-10%-kal részesül. Az Elsőfokú Bíróság szerint pontatlan a Bizottság példája, hiszen elképzelhető, hogy a Schneider részaránya 11%, a másiké pedig pl. 9%. Ugyanígy alapon utasítja el az Elsőfokú Bíróság a Bizottság spanyol piacra vonatkozó érvelését is. Összességében az Elsőfokú Bíróság helyt adott a negyedik kérelemnek.

*6.2.5. Ötödik kérelem, a francia piac általánosítása*⁸²

Az ötödik kérelemben a felperes hasonló okokból támadta a Bizottság döntését, mint a harmadik kérelemben. A kérelem tárgya annak a megállapítása, hogy a Bizottság a termékkínálat vonatkozásában a közösségi szintet tagállami szintre vonatkoztatta, mégpedig olyan módon, hogy a francia szektorális piac ismérveit általánosította a többi tagállami piacra. Érdekes látnunk az eltérést a kérelem tárgya és az Elsőfokú Bíróság megállapításai között. Az Elsőfokú Bíróság az előző gondolatmenetet követte, áttekintette a bizottsági döntés eddig érvénytelenített pontjait és általános következtetéseket vont le. A nagykereskedelmi hálózat megfelelő ellensúlyozó erőt jelent, tehát elképzelhetetlen az új termékek „rákényszerítése” a partner nagykereskedőkre, a versenytársak marginalizálása. Az Elsőfokú Bíróság szerint a Bizottság vizsgálatában összegezte az új entitás közösségi szintű termékösszességét, és kiterjesztette azt külön-külön minden tagállamra. Az Elsőfokú Bíróság ezt a véleményét bizottsági döntés azon általános megállapítására alapította, miszerint lehetőség kínálkozik egyesíteni a Legrand dél-európai tevékenységeit a végfelhasználási

⁸² pp. 232 - 263

termékek terén, és a Schneider észak-európai tevékenységeit a kapcsolóelemek terén. Ez volt az egyetlen konkrét bizonyítéka az Elsőfokú Bíróságnak, emellett kiemelte még a piaci részarányok pontatlan megállapításait is (amit a felek kötelessége volt bizonyítani és ismertetni). Az Elsőfokú Bíróság utolsó érve ebben a körben az volt, hogy a termékínálat általános definiálása miatt az új entitás nem rendelkezhet teljes terméklistával (felsorolta a bizottsági döntés azon részeit, amely a teljes terméklista fontosságát emelik ki), így nem is hozhat létre erőfölényes helyzetet. Leszögezhetjük tehát, hogy az ötödik kérelem az Elsőfokú Bíróság olvasatában nem más, mint a harmadik kérelem megismétlése, a francia piac általánosításáról egy szó sem esik.

*6.2.6. Hatodik kérelem, a vertikális tevékenység beszámítása*⁸³

A hatodik kérelemben a felperes a házi csatlakozó szekrények és az elosztószekrények releváns piaci részarányának számítását kifogásolja. A Bizottság ugyanis a részarányok kiszámításakor nem vett tudomást az egyes vállalatok (ABB, Siemens) azon értékesítéseiről, amelyet ezek a vállalatok a vertikálisan integrált részlegeik részére végeztek. Ennek alapján az új entitás részesedése értelemszerűen magasabban, az ABB és a Siemens részesedése pedig alacsonyabban lett meghatározva. Az Elsőfokú Bíróság itt is helyt ad a felperes kérelmének, kifejti, hogy az integrált vállalatok, ugyanúgy, mint a Schneider és a Legrand, részt vesznek a tenderben, a versenyben, nem lehet tehát különbséget tenni az integrált értékesítés és a nem integrált értékesítés között. A Bizottság azon érvét, miszerint az integrált tevékenység csupán az érintett vállalatok forgalmának 5%-át teszi ki, az Elsőfokú Bíróság megalapozatlannak találta, arra hivatkozva, hogy ez a szám csupán a Siemens közösségi szintű forgalomarányára vonatkozik. A házi csatlakozó szekrények és az elosztószekrények releváns piacain való részesedések vizsgálatakor tehát a Bizottság többszörös hibát követett el.

*6.2.7. Hetedik kérelem, a dán piac téves elemzése*⁸⁴

A Schneider hetedik kérelme a házi csatlakozó szekrények dán piacának téves elemzésére vonatkozott. Az Elsőfokú Bíróság meglehetősen világosan érvelve adott helyt ennek a kérelemnek. Egyfelől kijelentette, hogy az előbb említett integrált vertikális tevékenység be nem számítása miatt - az amúgy sem szignifikánsan magas - Schneider/Legrand részarányok csökkennének, így önmagában a piaci dominancia is kérdéses (tekintve a versenytársak és az új entitás piaci részesedését). A teszt másik eleme, a verseny jelentős korlátozása pedig az Elsőfokú Bíróság szerint nincs alátámasztva. A Legrand alacsony részesedéssel rendelkezik a piacon, így szó sem lehet arról, hogy a Schneider eliminálná egyik legnagyobb vetélytársát. Másrészt a Bizottság azon általános megállapítása sem állja meg a helyét a dán piac esetében, hogy a Legrand a végfelhasználási termékek piacán erős, és hogy ez növeli az új entitás potenciálját. Az Elsőfokú Bíróság kimutatta, hogy a dán piac esetében a Legrand egyáltalán nincs jelen a végfelhasználási termékek piacain, így

⁸³ pp. 265 - 297

⁸⁴ pp. 298 - 350

ez az érvelés sem állja meg a helyét. Ami a széles termékskálát illeti, figyelemre méltó, hogy a Bizottság nem is említi a dán piacot ebben a kontextusban, pusztán extrapolálja a más piacokon található helyzetet. Ami a nagykereskedői érvet illeti, ez az érv szintén nem alkalmazható a dán piacra (túl azon, hogy az Elsőfokú Bíróság megdöntötte a Bizottság ezirányú érvelését). A Legrand részesedése nagyon csekély, ezért semmiképpen sem képzelhető el, hogy az új entitás megkerülhetetlen partner lenne. Az Elsőfokú Bíróság tehát ennek a kérelemnek is helyt adott, a Bizottság megállapításait érvénytelenítette a dán piac vonatkozásában.

6.2.8. Nyolcadik kérelem, az olasz piacok téves elemzése⁸⁵

Az előző kérelemhez hasonlóan a felperes itt is az egyik szektorális piac, nevezetesen az elosztószekrények és házi csatlakozó szekrények olasz piacainak téves elemzésére hívja fel a figyelmet. Az Elsőfokú Bíróság hasonló szempontok alapján, mint az előzőekben, helyt adott a felperes kérelmének. A dán piachoz hasonlóan az olasz piacokra is igaz, hogy a vertikálisan integrált tevékenységek beszámítása jelentősen megváltoztatná a részarányokat, így maga a domináns helyzet sem áll fent. Annál inkább, mert a Bizottság elmulasztotta beszámítani az egyik fő szereplő, a Gewiss részarányait, így a kimutatásban a piaci szereplők részesedésének 66%-a szerepel csupán, a többi kimarad. Ezen felül, még ha fennállna is az erőfölényes helyzet, a koncentráció nem korlátozná jelentősen a versenyt. Az érvek hasonlóak a dán piac esetében felhozottakhoz: a koncentráció nem járna a fő vetélytárs eliminálásával, más hasonló termékek piacán sem élvezne összefüggő erőfölényes helyzetet és a nagykereskedői láncolathoz sem lenne kizárólagos hozzáférése az új entitásnak. A Bizottság kijelentésével kapcsolatban, hogy az olasz piacokon csupán három márka között zajlana a verseny, az Elsőfokú Bíróság kimutatta, hogy a Bizottság nem kalkulálta a Gewiss márkáját és az ABB egyik márkáját sem. Ennek fényében a két olasz releváns piacra sem igazak a Bizottság megállapításai.

6.2.9. Kilencedik kérelem, eljárási szabálytalanság⁸⁶

A kilencedik kérelemben alapján a felperes arra hivatkozott, hogy a Bizottság az egyik fontos megállapítását a francia piac elemzésekor nem közölte a Kifogások Nyilatkozatában, így később a felperesnek nem volt lehetősége megfelelő korrekciós lépéseket tenni. A Kifogások Nyilatkozata arra szolgál, hogy a felek értesüljenek a Bizottság előzetes álláspontjáról a második fázisú vizsgálat befejezése előtt, hogy megismerjék a Bizottság összes kifogását, ellenvetését. Ezekre az ellenvetésekre a felek válaszolhatnak, szóbeli meghallgatást kérhetnek. A Nyilatkozatnak tartalmaznia kell az összes ellenvetést annak érdekében, hogy a felek a kellő időben a legmegfelelőbb korrekciós lépéseket tehessék, és így még megmenthessék a koncentrációjukat.

A konkrét ügyben a felperes szerint a Nyilatkozat nem tartalmazta azt az érvet, amely alapján a Bizottság elutasította a felek korrekciós javaslatait. Ez az érv pedig az volt, hogy az

⁸⁵ pp. 351 - 403

⁸⁶ pp. 421 - 465

elosztószekrények és a házi csatlakozási szekrények francia piacain a Schneider pozícióját a részesedése növekedésén túl a Legrand végfelhasználási piacain meglévő erős pozíciója is erősíti. A felperes szerint ez az érv nem szerepelt a Nyilatkozatban, és éppen erre az évrre utalt a Bizottság, amikor nem fogadta el a korrekciós lépéseket. A Bizottság szerint a Nyilatkozat általánosságban tartalmazza a kifogásokat, szerepel benne a széles termékkínálat, illetve az, hogy a különböző piacokon folytatott tevékenységek erősíthetik egymást.

Az Elsőfokú Bíróság a felperesnek adott igazat, úgy tekintette, hogy a Nyilatkozat valóban nem tartalmazta a kérdéses érvet, így a felperes nem reagálhatott rá a későbbiekben. A korrekciós javaslatait is részben ezért utasította el a későbbiekben a Bizottság.

6.2.10. Konklúzió a kérelmek alapján

Az Elsőfokú Bíróság mérleget vont az eddigi kérelmek alapján, felhívta a figyelmet a Bizottság elemzéseinek következetlenségeire és hiányosságaira. Elsősorban a makroszintű következtetések mikroszintre vetítésére, a nagykereskedők szerepének téves értékelésére, a piaci részesedés helytelen kiszámítására, az egyes nemzeti piacok felületes vizsgálatára. Az Elsőfokú Bíróság azonban kiemelte, hogy a Bizottság megállapításai a francia piacok esetében megállják a helyüket (nem világos, mi a probléma a Bizottság elemzésével a hálózati megszakítók portugál piacát és a kábeltartók egyesült királyságbeli piacát tekintve), a többi tagállami piac esetében azonban nem. Ez azt jelenti, hogy a kilencedik kérelem nélkül a Bíróság nem utasíthatta volna el a Bizottság döntését, hiszen a francia piacokon kialakuló erőfölényes helyzet jelentősen korlátozta volna a versenyt. Az a tény azonban, hogy a Bizottság megsértette a felek eljárásbeli jogait, mert nem bocsátott ki teljes nyilatkozatot, érvénytelenítette a Bizottság döntését. Ezek alapján az Elsőfokú Bíróság 2002. október 22-én megsemmisítette a bizottsági döntést.

Mario Monti, az akkori biztos, a következőket nyilatkozta: „Hiszem, hogy megfelelő idő elmúltával, megfelelő rálátással azt fogjuk mondani, hogy az ítéletek, bármennyire is fájdalmasak, a legjobbkor jöttek. Kétségtelen, hogy sokat lehet tanulni az ítéletekből: főként az vált világossá, hogy az Elsőfokú Bíróság nagyon magas színvonalú bizonyítást várt el tőlünk, ez kell hogy vezéreljen minket a vizsgálataink és döntéshozatalunk során. Nagyon figyelmesen megvizsgáltuk a döntéseink hiányosságait, amelyekre az ítéletek rámutattak, és még jobban megerősítjük reformjainkat. Amíg néhány helyen az ítéletek nagyon szigorú kritikát fogalmaztak meg, a Schneider ügyben az Elsőfokú Bíróság csupán eljárási hiba miatt érvénytelenítette döntésünket”⁸⁷

7. Fúziós reformfolyamatok és eredményeik

A fúziókontroll reformjai a 2001. év végétől datálódnak, ekkor adta ki a Bizottság a Fúziós Rendelet átalakításáról szóló Zöld Könyvet. A kezdeti reformok indoklása magában a Zöld Könyvben

⁸⁷ Monti, *Merger control in the European Union : a radical reform*, European Commission/IBA Conference on EU Merger Control, Brüsszel, 2002. november 7

található: a Bizottság a globális fúziók, a monetáris unió, a piacintegráció, az Unió bővítése és a más hatóságokkal való együttműködés okozta kihívásokra reagált ezzel a reformlépéssel. A Zöld Könyv alapvetően négy területen indítványozott javaslatokat: indítványozta a koncentrációs küszöb megváltoztatását, amelynek köszönhetően több ügy került volna a Bizottsághoz; egyszerűsíteni igyekezett a tagállami beszámolókat; széleskörű vitát irányzott elő a dominancia teszt megváltoztatásának szükségességéről vagy sürgősségéről; és több eljárási újítást is tartalmazott.

A Zöld Könyv óvatos és nem különösebben kiterjedt reformjait valósággal aláaknázták az Elsőfokú Bíróság elutasító döntései, amelyek közül kettő részletes elemzésére a korábbiakban sor került. A Tetra ügyben hozott bírósági döntés után Monti elnök kijelentette: „Az Elsőfokú Bíróság ezen döntésével jelentősen csökkentette a fúziókontroll-politikánk hírnevét.”⁸⁸ Így aztán 2002. december 22-ére elkészült a Bizottság új radikális reformcsomagja, amely valóban jelentős újításokat tartalmazott, és amellyel a Bizottság egy világszintű fúziós szabályozó rendszert kívánt létrehozni. A reformcsomag tartalmazta az új Fúziós Rendeletet ⁸⁹és a Végrehajtó Rendeletet ⁹⁰, a Horizontális koncentrációról szóló közleményt, és a Best Practises közleményt. A továbbiakban a reformok lényegét ismertetem.

7.1 Eljárási reformok

7.1.1. Bejelentés előtti kapcsolatfelvétel

A Best Practises alapján lehetővé vált a koncentráció bejelentése előtt is felvenni a kapcsolatot a Merger Task Force-szal. A kapcsolatfelvétel nem kötelező, a felek mégis gyakran igénybe veszik. A bejelentés előtti kapcsolatfelvétel során bizalmas formában lehet tájékoztatást kapni a koncentrációval kapcsolatos jogi kérdésekről és a leggyakrabban előforduló versenykorlátozó hatásokról. A közlemény kifejti, hogy a bejelentés előtti találkozók alkalmasak arra, hogy az érintett felek és a főigazgatóság képviselői megbeszéljék a bejelentés szükséges kellékeit, és így elkerüljék az eljárás felesleges elhúzódását. Az útmutatás fontosnak tekinti a jogi és üzleti képviselők jelenlétét a bejelentés előtti tárgyalásokon. A megbeszélésekre legalább két héttel a bejelentés előtt célszerű sort keríteni, természetesen a bonyolultabb esetekben korábban kell kezdeményezni a kapcsolatfelvételt a főigazgatósággal. A megbeszélést kezdeményező iratban célszerű ismertetni a tranzakció hátterét. Rövid összefoglalást kell nyújtani a relevánsnak tekintett árupiacról és földrajzi piacról, továbbá a tranzakció várható hatásairól. Az iratban meg kell jelölni a megbeszélésen használatos nyelvet is. A bejelentés előtti kapcsolatfelvétel során az új Rendelet arra is lehetőséget biztosít, hogy a felek jelezzék, ha az ügy a küszöbtől függetlenül tartozik tagállami, vagy közösségi hatáskörbe (nemzeti klauzulák).

⁸⁸ Mario Monti, *Europe's Merger Monitor*

⁸⁹ 139/2004 sz. tanácsi rendelet, 2004. május 1-től hatályos

⁹⁰ 802/2004 sz. bizottsági rendelet

7.1.2. A kötelező megállapodás elhagyása

Az új Fúziós Rendelet arra is lehetőséget biztosít, hogy a felek ne csak kötelező érvényű és végleges megállapodásokat jelenthessenek be, hanem akkor is bejelenthessék a koncentrációt, ha közösen tanúsítják jóhiszeműségüket a koncentráció megkötését illetően, vagy - nyilvános ajánlattétel esetében - ha közösen bejelentik az ajánlattétel iránti elkötelezettségüket. Ez az újítás, párosítva a bejelentés előtti megbeszélésekkel hatékonyan hozzájárul ahhoz, hogy a felek is befolyásolhassák a fúziókontroll-eljárást.

7.1.3. A bejelentés határidejének megszüntetése

Az Új Rendelet megszüntette a korábbi egy hetes időintervallumot, amelyet a nyilvános ajánlat megtételétől, a megállapodástól számítottak. Az Új Rendelet alapján a felek a végrehajtás előtt bármikor bejelenthetik a koncentrációt. Ez a változás is a felek széleskörűbb bevonását eredményezi a bizottsági eljárásba, a globális fúziók esetén pedig azt, hogy jobban lehessen koordinálni a többi versenyjogi hatósághoz intézett bejelentést.

7.1.4. Határidők, State of Play

Az Új Rendelet rugalmasabb, hosszabb határidőket tartalmaz, mint a korábbi, így a feleknek több lehetőségük lesz felkészülni a védelemre, a Bizottságnak pedig több ideje lesz a vizsgálatra. Az első fázis a bejelentéstől számított 25 munkanapig tart, s ez kiterjeszthető 35 napra. A második fázis az eddigi 4 hónap helyett legkevesebb 90 munkanapig tart, s ez a határidő 105 napra nőhet, amennyiben ezt a kompatibilitáshoz kapcsolódó feltételekben megállapodott felek kérik (kivéve, ha kevesebb mint 55 nappal a második fázis megkezdése előtt ajánlották a koncentrációban résztvevő felek a feltételeket). A koncentrációban érintettek 15 nappal a második fázis megkezdte után, összesen egy alkalommal, kérhetik a második fázis kiterjesztését max. 20 nappal. Ehhez a felek beleegyezésével a Bizottság is folyamodhat.

A Best Practises bevezette az ún. State of Play találkozókát. Ezekre az eljárás több szakaszában is sor kerülhet. Céljuk a Bizottság és a felek kapcsolatának informalizálása, a párbeszéd javítása. A Bizottság a State of Play találkozók keretében, az eljárás korai fázisában, a felek tudomására hozhatja, mely pontokban problémás a koncentráció, mely pontokban nem.

7.1.5. Vizsgálati jogosítványok

Annak érdekében, hogy a Bizottság pontosabban és hatékonyabban végezhesse el a vizsgálatait jelentősen erősödtek vizsgálati jogosítványai. Az új Rendelet alapján a Bizottság bármely olyan fizikai vagy jogi személyt meghallgathat, aki beleegyezik a meghallgatásba, ha a meghallgatás alapján nyerhető információk a vizsgálat tárgyát képezik. A Bizottság ezen felül helyszíni

vizsgálatokat is végezhet az érintett vállalatok helységeiben, területén, járművein, betekinthes dokumentumaikba, másolatokat készíthet róluk. Ezen felül a helyszínen is kikérdezheti a vállalat személyzetét, tagjait,

7.2 Anyagi jogi reformok

A legfontosabb reform a dominancia teszt megváltoztatása volt. Hosszú éveken át meddő vita folyt a dominancia teszt megtartása, vagy az Ausztráliában, Egyesült Államokban használt SLC tesztre való váltás mellett. Az új Fúziós Rendelet igazából egy köztes megoldást hozott létre, a dominancia teszt enyhe módosításával: „Az a koncentráció, amely elsősorban domináns helyzet erősítése vagy megteremtése folytán nem jelent jelentős korlátozást a közös piacra, vagy annak jelentős részére nézve, összeegyeztethetőnek minősül a közös piaccal.” Az új definíció tehát a Bizottság eddigi gyakorlata és az esetjog miatt megtartotta a dominanciára való utalást, a definíció első fele azonban az SLC tesztre hasonlít, amitől közgazdaságtani megközelítést várnak. Fontos megjegyezni, hogy a dominancia teszt ugyanúgy alkalmas a legtöbb koncentráció lefedésére, mint az SLC teszt. Csak néhány speciális koncentráció csúszott ki a dominancia tesztből, pl. az egyoldalú oligopolisztikus hatás vagy a hatékonysági esetek (efficiency). Az új szövegezés az egyoldalú oligopolisztikus koncentrációkat is átfogja majd, így valószínűleg csökkenni fog a kollektív dominancia hangsúlyozása. Néhány elemző szerint az Airtours ügyben pl. sokkal célravezetőbb lett volna az egyoldalú dominancia bizonyítása, mint a kollektív dominanciáé.⁹¹

A másik fontos anyagi jogi újítás a horizontális koncentrációkról szóló közleményben található, és ez az előbb említett hatékonysági esetekre vonatkozik. A korábbi rendelet szabályozása szerint akkor állt fenn a hatékonyság, ha a koncentráció által indukált technikai, gazdasági fejlődés ellensúlyozta az erőfölényes helyzet létrehozását vagy erősítését. A Bizottság azonban - bár több ilyen jogesettel is találkozott - egyik esetben sem folyamodott a hatékonyságot megerősítő döntésekhez, minden esetben elutasító döntéseket hozott. Jól mutatja ezt a Bizottság OECD delegációjának a véleménye: „Nincs jogi lehetőség a hatékonyság bizonyítására a Fúziós Rendelet alapján.” A hatékonyság eseteit a koncentráció egészének vizsgálata alapján, az erőfölényes helyzet létrejöttének vagy erősítésének tükrében vizsgáljuk és nem célunk az erőfölényes helyzet hatásainak csillapítása, annak érdekében, hogy engedélyezzük a fúziót.”⁹². A horizontális koncentrációkról szóló közlemény azonban jelentős fontosságot tulajdonít a hatékonysági eseteknek, így a jövőben várhatóan több ilyen esetre is számítani kell a joggyakorlatban.

Harmadrészt a horizontális koncentrációkról szóló közlemény átvette az Elsőfokú Bíróság Airtours ügyben tett megállapításait az oligopolisztikus helyzetekre.

⁹¹ Egge, Bay, Calzado: The New EC Merger Regulation : Recipe for profound change or more of the same ?, IBA 8 th Annual Competition Conference, 2004. szeptember 17-18, Fiesole

⁹² A Bizottság OECD delegációja, “Efficiency Claims in Mergers and Other Horizontal Cooperative Agreements”

7.3 Szervezeti reformok

A szervezeti reformok közül a legfontosabb a versenyjogi főigazgatóság teljeskörű újjászervezése. Ennek keretében jelentősen csökkentették a Merger Task Force feladatkörét és létszámát, munkatársainak nagy részét szétszórták az antitröszt szektorális igazgatóságokba, amelyekből öt a főigazgatóságon belül található, illetve egy külön csoport az állami támogatásokkal foglalkozik. A szervezeti reform lényege, hogy a csökkentett hatáskörű Merger Task Force a fúzió mechanikusabb részeivel, eljárási szabályaival foglalkozzon, míg a fúzió érdemi része a szektorális igazgatóságok hatáskörébe került.

A másik újítás az ellenőrző munkacsoport beépítése a fúziós ügyekbe. Korábban is létezett tulajdonképpen ilyen munkacsoport, amely az ördög ügyvédjeként működött a nehezebb ügyekben. Néhány esetben a Bizottság meg is változtatta álláspontját a munkacsoport eltérő véleménye miatt.⁹³ A reformok alapján hivatalosan is felállították az ellenőrző munkacsoportot. Általában tapasztalt tisztségviselők alkotják. Fontos szerepe lehet a későbbiekben a belső ellenőrzés terén, a fúziós ügyek még pontosabb elintézésében.

Fontos kiemelni a Gazdasági Főigazgató szerepét és a köré szerveződő tíz fős személyzetet is. A Gazdasági Főigazgató kinevezését régóta tervezték, a jelenlegi reformokkal ez időszertüvé is vált. A mindenkori Gazdasági Főigazgató kiemelkedő tudású szakember, hasonló ellenőrző szerepet tölt be, mint az ellenőrző munkacsoport az összes versenyjogi területen.

A szervezeti reformok közé tartozik a tárgyalásvezető hatáskörének megerősítése és hivatalának kiterjesztése is, amely újabb fontos garanciája a felek jogai érvényesülésének a fúziós eljárásban.

⁹³ *Carnival Corporation/P&O Princess, M2706*

Irodalomjegyzék

32nd Report of the House of Lords Select Committee on the European Union, The Review of the EC Merger Regulation

Anderson V. Alia, Collective Dominance in E.C. Merger Control: An Analysis of Legal and Economic Arguments, Juridiska Institutionen Göteborgs universitet

Bavasso, Antonio F, Gencor: A Judicial Review of the Commission's Policy and Practice. World Competition (1999) 4, pp 45-65.

Branch, Sonya, O'Neill, Maureen, GE / Amersham, The latest diagnoses on conglomerate mergers, Competition Law Insight, 2004 április.

Briones Alonso, Juan F, Economic Assessment of Oligopolies under the Community Merger Control Regulation, [1993] 3 ECLR pp 118-122.

Briones, Juan, Oligopolistic Dominance: Is there a Common Approach in Different Jurisdictions? A Review of Decisions Adopted by the Commission under the Merger Regulation, [1995] 6 ECLR pp 334-347.

Buttigieg, Eugene, The substantive standard for merger evaluation in Malta, Bank of Valletta Review, 27.szám 2003 tavasz

Cook, C.J., Kerse, C.S., E.C. Merger Control, második kiadás, Sweet and Maxwell, 1996

Edge, Bay, Calzado: The New EC Merger Regulation : Recipe for profound change or more of the same ?, IBA 8 th Annual Competition Conference, 2004. szeptember 17-18, Fiesole

Garcia Pérez, Mercedes, Collective Dominance Under the Merger Control Regulation, (1998) 23 ELRev, pp 475-480.

Giotakos, Petit, Garnier, De Luyck, General Electric/Honeywell – An insight into the Commission's investigation and decision, Competition Policy Newsletter

Hildebrand, Doris, The Role of Economic Analysis in the EC Competition Rules, Kluwer Law International, 1998.

Kim, Vallery, Waters, Wilmer Cutler Pickering Hale and Dorr LLP, Judicial review of mergers, The European Antitrust Review 2005

Lawsky, David, Interview with Judge Bo Vesterdorf, President of the Court of First Instance, Reuters News Service, 2002 szeptember 22.

Levy, Nicholas, EU Merger Control : From Birth to Adolescence, in World Competition 26, 2003

Lord Brittan, The Early Days of EC Merger Control in EC Merger Control, Ten Years on, International Bar Association, London, 2000

Lowe, Philip, Review of the EC Merger Regulation -forging a way ahead, European Merger Control Conference, Brüsszel, 2002. november 8., Conrad Hotel

Máttys, Ádám, A vállalati koncentrációk joga az Európai Gazdasági Közösségben, in Nyugat-Európai Hatások a Magyar Jogrendszer Fejlődésében, ELTE ÁJTK, 1994

Monti, Mario, Merger control in the European Union : a radical reform, European Commission/IBA Conference on EU Merger Control, Brüsszel, 2002. november 7.

Monti, Mario, Review of the EC Merger Regulation - Roadmap for the reform project, Conference on Reform of European Merger Control, British Chamber of Commerce - Brüsszel, 2002. június 4.

Monti, Mario, The main challenges for a new decade of EC Merger Control, EC Merger Control 10th Anniversary Conference, Brüssel, 2000. september 14-15.

Motta, Massimo, EC Merger Policy and the Airtours Case, [2000] ECLR, pp 199-207.

Norall, Gerrits, The Judgment of the European Court of First Instance in Schneider/Legrand v. Commission, Morrison & Foerster, 2002. november 26.

Ratliff, Voelcker, Capobianco, Wilmer, Cutler & Pickering, EC merger control 2001/2002: from controversy to change, European Antitrust Review 2003.

Schaub, Alexander, Assessing International Mergers: the Commission's Approach, EC Merger Control 10th Anniversary Conference, Brüssel, 2000. september 14-15.

Sutherland, Peter, Global Consolidation: Views on Future Market Dynamics in EC Merger Control : Ten years On, International Bar Association, London, 2000

Wilmer, Cutler, Pickering, European Commission adopts merger control reform package, 2002. december 13.