

JOGI FÓRUM PUBLIKÁCIÓ

A piaci erővel összefüggő versenykorlátozó hatások szabályozása

Szerző:

dr. Tomayer Tamás

Tatabánya, 2018. október 3.

I. Előszó

A versenyjog, továbbá a gazdasági verseny leírásával, elemzésével foglalkozó közgazdaságtani irányzatok egyaránt elkülönítik a vállalatok piaci erejét azok piaci részesedésétől. A piac koncentrációja, az egyes vállalatok ténylegesen magas piaci részesedése még nem feltétlenül jelent egyben jelentős piaci erőt is, miután egy adott ipari szegmensben sok ellensúlyozó tényező létezhet (belépési korlátok, a kiegyenlítő vevői erő, a termékek helyettesíthetősége). A piacon azonban domináns vállalatok esetében szükség volt bizonyos felelősségi zsinórmérték meghatározására, amelynek kidolgozása az Európai Bizottság és az Európai Bíróság esetjogában öltött testet, miután az Európai Unió a szabad versenyen alapuló, nyitott piacgazdaság elvét helyezi előtérbe, így az uniós versenyjog célja annak biztosítása, hogy a verseny a belső piacon a lehető legkevésbé torzuljon. Az Európai Bíróság értelmezésében az európai versenyjog célja a hatásos és működőképes, mintsem a tökéletes verseny biztosítása, ebben az értelemben pedig a vállalatok összefonódását is különös figyelem övezi.

A piaci verseny, illetve azon belül is a piaci erő értékelése nagyban függ a vizsgálni kívánt iparág sajátos jellemzőitől, ugyanakkor a többi piaci résztvevő magatartásától is. Egy komoly piaci erővel rendelkező vállalat áremelése esetében annak vevői hiába fordulnának a versenytársakhoz, amennyiben azok kapacitása már egyébként is erősen behatárolt. A komoly piaci erő egy vállalat kapcsán annyit jelent, hogy képes a versenyzői szintnél magasabb árat is meghatározni akként, hogy ezzel még mindig profitra tesz szert. Másként megfogalmazva egy adott vállalat piaci ereje arra való képességet biztosít, hogy a termelés határköltségét meghaladó árat határozhasson meg. A termelés határköltsége pedig az a legalacsonyabb ár, amely a vállalat számára még éppen nyereségessé teszi a terméket. Természetesen emellett, hogy a piaci erőt pusztán ármeghatározó képességnek tartanánk, a versenytársak – akár potenciális versenytársak – jövőbeni magatartására is képes lehet ráhatni egy jelentős piaci erővel bíró vállalat. A piacról való kizorítás (esetleg a belépés megnehezítésének) képessége megmutatkozhat az árazásban (felfaló árazás), azonban olyan vertikális, vagy konglomerátum jellegű fúzió esetén is, amikor a piac lezárása „finomabb” módon, a verseny közvetlen, rövid távú hatását tekintve kevésbé előre jelezhetően történik. A két fogalom, úgymint a piaci erő és a piaci részesedés nem fedi ugyanazt, viszont az előbbi kizárt az utóbbi bizonyos mértéke alatt, erre is utalnak azon versenyjogi normák, mint a *de minimis* elv, illetve a csoportmentességi rendeletekben foglalt részesedési küszöbök, valamint az Európai Bizottság és a Bíróság, továbbá a tagállamok versenyhatóságainak gyakorlata is.

II. A magas piaci részesedésből eredő különleges felelősséggel összefüggő kérdések

Az Európai Bizottság az erőfölényben lévő vállalkozások versenykorlátozó visszaélő magatartására történő alkalmazásával kapcsolatos bizottsági jogérvényesítési prioritásokról szóló iránymutatásban már leszögezte, hogy a joggyakorlat szerint az önmagában nem jogellenes, ha egy vállalkozás erőfölénybe kerül, és azt a piaci versenyben a saját érdekei szolgálatába állítja. Az érintett vállalkozások azonban különleges felelősséget viselnek azért, hogy magatartásuk ne károsítsa a tényleges, torzulásmentes versenyt a közös piacon.¹

Az Európai Bíróság a C-322/81. sz. ügyben (*NV Nederlandsche Banden-Industrie-Michelin kontra Európai Községek Bizottsága* - röviden: *Michelin I.*) megállapította, hogy az erőfölény létezésének megállapítása önmagában nem foglal magába semmiféle kifogást az érintett vállalkozás tekintetében, csak azt jelzi, hogy egy ilyen helyzet okaitól függetlenül különös felelősség hárul rá, hogy magatartásával ne sértse a közös piacon a valódi és torzulásmentes versenyt. Ha az erőfölényben lévő megakadályozza a versenytársak piacra jutását, nincs jelentősége annak, hogy erre a magatartásra csak egy tagállam területén kerül sor, amennyiben e magatartás képes kihatni a közös piacon a kereskedelmi forgalom szerkezetére és a versenyre.

A Bíróság a fenti ügyben a Bizottság határozatában kiszabott pénzbírságot ugyan mérsékelte, viszont a hatékony és torzulásmentes verseny megzavarására, korlátozására való hivatkozás rendre ismétlődik a későbbi, azonos jogalap miatti ügyekben. A T-321/05. sz. ügyben (*AstraZeneca AB és AstraZeneca plc. kontra Európai Bizottság*) kiemelte a Bíróság, hogy az erőfölényben lévő vállalkozás azért is különleges felelősséggel tartozik, hogy az érdemeken alapuló versenytől idegen magatartással ne korlátozza a közös piacon a hatékony és torzulásmentes versenyt. Ugyanakkor nehéz megállapítani, hogy konkrétan mit takar az említett különös felelősség. Általában véve kijelenthető, hogy minden esetben egyedileg, az ügy összes körülményét figyelembe véve lehet csak megállapítani, így mértéke is esetről esetre változik.

Kiemelendő, hogy a különleges felelősség olyan kötelezettségeket ró az erőfölényben lévőkre, amelyeket az erőfölénnyel nem bíró vállalatoknak nem kell viselniük. Az erőfölényben lévő cég felelőssége növekszik, azaz a visszaélés nagyobb valószínűséggel kerül megállapításra, ha a vizsgált cég nem egyszerűen csak

¹ HL C 45., 2009. 1. o.

erőfölényben van, hanem inkább már a monopolhelyezethez közelít. Ugyanazon magatartás egyes erőfölénnyel rendelkező vállalkozások esetében visszaélésként, míg mások esetében jogszerűnek minősülhet. Amennyiben egy erőfölényes helyzetben lévő cég csak bizonyos vevők részére hajt végre árcsökkentést, miközben magasabb árakat szab másoknak, és az erőfölényben lévő cégek nem éri pénzügyi veszteség (tehát nem a költségszint alatti, felfaló árazást alkalmaz), akkor az akár hatékonysági alapon történő versenyzés is lehet, amelyet a versenyjognak buzdítania és nem pedig büntetnie kell.

Mindezek után leszögezhető, hogy különleges felelősség járhat olyan következményekkel is, hogy egy erőfölényben lévő vállalkozás nem a tanúsíthat olyan magatartást, amely képes hátrányosan hatni a versenytársak piaci részesedésére, hatékonyságára vagy éppen jövedelmezőségére. Ennek eredményeként az erőfölényes vállalkozás nem folytathat olyan árképzési gyakorlatot, amely számára nagyobb nyereséget eredményezne annál, mint amekkora bevételre akkor tenne szert, ha a piacon hatékonyabb verseny lenne. A Bizottság álláspontja szerint a monopolhelyezethez közeli erőfölényben lévő vállalkozás nem használhatja a helyzetét a fogyasztók megkárosítására, és nem akadályozhatja az innovációt a verseny kizárásával. Ugyanezen elgondolásból ered, hogy a nélkülözhetetlen eszközök felett rendelkező vállalatok még kötelesek is bizonyos körülmények között hozzáférést biztosítani ezen eszközeikhez a versenytársak számára.² A Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsának elvi jelentőségű döntései alapján ilyen helyzetben egyfelől az erőfölényben levő vállalkozást is megilleti a saját tulajdonával való rendelkezés. Másfelől a versenyjog előírásai bizonyos többlet kötelezettségeket róhatnak a gazdasági erőfölényben lévő vállalkozásokra, a hatékony verseny fenntartásához fűződő közérdek védelme érdekében. A gazdasági erőfölényes helyzetben lévő vállalkozás akkor marasztalható el az üzleti kapcsolat létrehozásától/fenntartásától való elzárkózás miatt, ha azt nem tudja az objektív, üzletileg ésszerű indokkal megmagyarázni, valamint a konkrét vállalkozásokat ért érdeksérelem mellett, a piacon folyó versenyre, annak hatékonyságára is érezhetően negatív hatással jár. (VJ/10/2002.) Valamely hálózathoz (illetőleg erőforráshoz) való hozzáférés megtagadásának versenyjogi értékelése esetében nem csak a rövid távú versenyhatásokat kell vizsgálni, hanem az esetlegesen hosszabb távon jelentkező versenyhatásokat is mérlegelni kell. Így azt is, hogy ha az erőforráshoz az eljárás alá vont vállalkozás beruházás révén jutott, akkor a megtagadás indokolatlannak minősítése, ami a hozzáférés előírását is jelentheti, csökkentheti a beruházás hozamát. Ez pedig nem csak az érintett vállalkozás beruházási hajlandóságát mérsékelheti, hanem más vállalkozásokat is abba az irányba terelhet, hogy beruházás helyett inkább a meglévőhöz való

² Wish, Richard: Versenyjog. HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft., Budapest 2010., 182-183. o.

hozzáférésre építsék tevékenységüket. A beruházási hajlandóság csökkenése viszont az adott piacon a verseny intenzitásának csökkenéséhez vezethet. (VJ/126/2007.)³

A fentiekből eredően a különleges felelősség nem konkrétan körülírható, esetleg megfogható kategória, inkább csak a verseny egésze vonatkozásában, a körülmények megfelelő mérlegelése során lehet értelmezni. Miután a verseny olyan piaci folyamatok összessége, amelyek a fogyasztói jólétet hivatottak növelni, valamint a források hatékony elosztását biztosítják, így a versenyjogi szempontból védendő érdek a fogyasztói jólét kell, hogy legyen, nem pedig a versenytárs vállalkozások érdekei.

III. A versenykorlátozó hatás érzékelhetősége, mentességek

Európai értelmezésben a versenyjog célja a verseny hatékonyságának növelése, így a feladat nem pusztán az egyedi versenytársak, vagy a fogyasztók közvetlen érdekeinek védelme, hanem a piac struktúrájának, és így magának a versenynek a védelme is. A nemzeti és az európai versenyjog párhuzamosan alkalmazandó, hiszen mindkettő a versenykorlátozó gyakorlatokkal foglalkozik, azonban különböző szemszögből. Az európai versenyjog vonatkozásában az államok közötti vagy a belső piaci elem meghatározza, hogy a európai jog alkalmazandó-e, míg a tisztán nemzeti ügyek nem esnek az európai versenyjog alkalmazása alá. Az EU versenyjogának fontos célkitűzései közé tartozik, hogy biztosítsa a közös belső piacon a gazdasági verseny torzulásának elkerülését, valamint azt, hogy ezáltal a természetes és jogi személyek piaci lehetőségei bővüljenek. Lényeges, hogy a szabadabb piaci lehetőségek ne csak a vállalatoknak, de az unióban élő polgároknak is jelentsenek előnyöket, különösen a végső fogyasztó profitáljon a piacon forgalmazott javak és szolgáltatások megfelelő elosztásából.

Az Európai Unió működéséről szóló szerződés (EUMSZ.) 101. cikkének (1) bekezdése alapján tilalmasak a vállalkozások közötti olyan megállapodások, melyek hatással lehetnek a tagállamok közötti kereskedelemre, és melyeknek célja vagy hatása a belső piacon belüli verseny megakadályozása, korlátozása vagy torzítása. Az Európai Unió Bírósága tisztázta, hogy ez a rendelkezés nem alkalmazható, amennyiben a megállapodásnak a tagállamok közötti kereskedelemre vagy versenyre kifejtett hatása nem érzékelhető - az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (1) bekezdése szerint a versenyt

érzékelhetően nem korlátozó, csekély jelentőségű (de minimis) megállapodásokról szóló közlemény (2014/C 291/01. - „de minimis közlemény”) 1. bekezdése szerint.⁴

A Bizottság a piaci részesedési küszöbértékek segítségével jelzi azon körülményeket, amelyek fennállása esetén nem tekinti érzékelhető versenykorlátozásnak azokat a megállapodásokat, amelyek hatásaként megvalósulhat a belső piacon belüli verseny megakadályozása, korlátozása vagy torzítása. Az érzékelhetőség negatív meghatározása még nem jelenti azt, hogy azok a vállalkozások közötti megállapodások, amelyek túllépik a de minimis közleményben meghatározott küszöbértékeket, a verseny érzékelhető korlátozásának minősülnek, hatásuk a versenyre még mindig lehet elhanyagolható. A de minimis közlemény azonban nem jelöli meg, hogy mi minősül a tagállamok közötti kereskedelem érzékelhető befolyásolásának. Erre vonatkozó iránymutatás található viszont a kereskedelem hatásáról szóló bizottsági közleményben.⁵

Ez a közlemény, illetve a kialakult joggyakorlat alapján a kereskedelem fogalma nem korlátozódik a határokon átnyúló hagyományos áru és szolgáltatáscserére, hanem olyan szélesen értelmezett fogalom, amely valamennyi határokon átnyúló gazdasági tevékenységre kiterjed, a letelepedést is beleértve. A kialakult ítélkezési gyakorlatban a kereskedelem fogalma olyan eseteket is magában foglal, amelyekben a megállapodás vagy magatartás a piaci verseny szerkezetére gyakorol hatást. Az a megállapodás és magatartás, amely a Közösségben működő versenytárs kikapcsolásával vagy az ezzel való fenyegetéssel gyakorol hatást a Közösségen belül folyó verseny szerkezetére, a közösségi versenyszabályok hatálya alá tartozhat. Az a követelmény, hogy a hatásnak a tagállamok közötti kereskedelem tekintetében kell fennállnia, feltételezi a legalább két tagállamot érinti, határon átnyúló gazdasági tevékenységre gyakorolt hatást. Nem követelmény viszont, hogy a megállapodás vagy magatartás egy tagállam egésze és egy másik tagállam egésze közötti kereskedelemre hasson. A tagállamok közötti kereskedelemre olyan esetben is lehet hatást gyakorolni, ha az érintett piac egyetlen tagállam területe vagy területének egy része. A „hatással lehet” fogalom funkciója az, hogy meghatározza a tagállamok közötti kereskedelemre gyakorolt szükséges hatás jellegét. A Bíróság által kialakított értékelési teszt szerint a „hatással lehet” kifejezés arra utal, hogy egy sor jogi vagy ténybeli objektív tényező alapján kellő mértékű valószínűséggel előre láthatónak kell lennie annak, hogy egy megállapodás, illetve magatartás közvetlen vagy közvetett, tényleges vagy potenciális hatást gyakorolhat a tagállamok közötti kereskedelem szerkezetére. A

⁴ HL C 291, 2014. 1. o.

⁵ A Bizottság közleménye - Iránymutatás a kereskedelemre gyakorolt hatásnak a Szerződés 81. és 82. cikke szerinti fogalmáról, HL C 101., 2004.4.27.

kereskedelemre gyakorolt hatás értékelése objektív tényezők alapján történik. Nem szükséges a szubjektív szándék megléte az érintett vállalkozások részéről. Ha azonban bizonyíték van arra, hogy vállalkozások befolyásolni akarták a tagállamok közötti kereskedelmet például oly módon, hogy akadályozni próbálták a más tagállamokba irányuló kivitelt vagy a más tagállamokból érkező behozatalt, ez olyan releváns tényezőnek tekintendő, amelyet figyelembe kell venni. A „hatással lehet” kifejezés, valamint a Bíróságnak a „kellő mértékű valószínűség”-re történő hivatkozása arra utal, hogy a közösségi jog alkalmazhatóságának megállapításához nincs szükség arra, hogy a megállapodás vagy magatartás a jövőben vagy a múltban a tagállamok közötti kereskedelemre ténylegesen hatást gyakoroljon. Elegendő az is, ha a megállapodás vagy magatartás alkalmas az ilyen hatás kiváltására. A megállapodásoknak és magatartásoknak a tagállamok közötti kereskedelem szerkezetére gyakorolt hatása lehet közvetlen vagy közvetett, tényleges vagy potenciális. A tagállamok közötti kereskedelmet általában az egy megállapodás vagy magatartás tárgyát képező termékek tekintetében éri közvetlen hatás. Amikor például egy bizonyos termék különböző tagállamokban működő gyártói a piacok felosztásában állapodnak meg, a közvetlen hatás a tagállamok közötti kereskedelmet a szóban forgó termék piacán éri. A közvetlen hatás kifejtésének másik példája, amikor egy szállító a forgalmazóknak nyújtott árengedményeket az azon tagállamon belül eladott termékekre korlátozza, amelyben a forgalmazók letelepedtek. Az ilyen magatartás növeli a kivitelre szánt termékek relatív árát, ami az exportértékesítés vonzerejét és versenyképességét csökkenti. Közvetett hatás gyakran a valamely megállapodás vagy magatartás tárgyát képező termékkel rokon termék tekintetében keletkezik, például akkor, ha egy megállapodásnak vagy magatartásnak olyan vállalkozások határon átnyúló gazdasági tevékenységeire van hatása, amelyek az adott megállapodás vagy magatartás tárgyát képező termékeket használják, vagy azokra más módon támaszkodnak. A tagállamok közötti kereskedelemre gyakorolt tényleges hatás az, amely akkor keletkezik, amikor a megállapodást végrehajtják, illetve a magatartást tanúsítják. Potenciális hatás az, amely a jövőben kellő mértékű valószínűséggel bekövetkezhet. Más szóval, figyelembe kell venni az előre látható piaci fejleményeket.⁶

A kereskedelemre gyakorolt hatás érzékelhetőségének értékelése az egyedi esetek körülményeitől, különösen a megállapodás és a magatartás jellegétől, a megállapodás tárgyát képező termék jellegétől, valamint az érintett vállalkozások piaci pozíciójától függ. Ha a megállapodás vagy a magatartás jellegéből következően alkalmas arra, hogy hatást gyakoroljon a tagállamok közötti kereskedelemre, az

⁶ A „tagállamok közötti kereskedelemre gyakorolt hatás” fogalma az EK-Szerződés 81. és 82. cikkében., 10-16. o. Forrás: http://www.gvh.hu/data/cms1001311/VKK_kiadvanyok_TKKE_kiadvany_2008.pdf

érzékelhetőségi küszöb alacsonyabb, mint azon megállapodások és magatartások esetében, amelyek jellegükből adódóan nem alkalmasak arra, hogy hatással legyenek a tagállamok közötti kereskedelemre. Minél erősebb az érintett vállalkozások piaci pozíciója, annál nagyobb a valószínűsége annak, hogy egy, a tagállamok közötti kereskedelemre hatni képes megállapodásról vagy magatartásról megállapítható, hogy érzékelhető hatást gyakorol. A Bizottság akként tekinti, hogy a megállapodások elvileg nem alkalmasak arra, hogy a tagállamok közötti kereskedelemre érzékelhető hatást fejtsenek ki, amennyiben a következő feltételek együttesen teljesülnek:

- a felek együttes piaci részesedése egyetlen olyan, a Közösségen belüli érintett piacon sem haladja meg az 5%-ot, amelyre a megállapodás hatással van, és
- horizontális megállapodás esetében az érintett vállalkozásoknak megállapodás tárgyát képező termékekkel megvalósított együttes éves közösségi forgalma nem haladja meg a 40 millió eurót. Termékek közös beszerzéséről szóló megállapodások esetében a releváns forgalom a felek a megállapodás tárgyát képező termékekből megvalósított beszerzéseinek összege.

A Bizottság ugyanezt a vélelmet alkalmazza, ha két egymást követő naptári évben a fent említett forgalmi küszöböt legfeljebb 10%-kal, a piaci részesedési küszöböt pedig legfeljebb 2 százalékponttal lépik túl. Amennyiben a megállapodás kialakulóban lévő, de még nem létező piacra vonatkozik, és ha ennek következtében a felek sem releváns forgalmat nem valósítanak meg, sem releváns piaci részesedéshez nem jutnak, a Bizottság nem alkalmazza ezt a vélelmet. Ilyen esetben az érzékelhetőséget adott esetben a feleknek a kapcsolódó termékpiacokon elért pozíciója vagy a megállapodás által érintett technológiák tekintetében elért súlya alapján kell megítélni.⁷ Az ilyen megállapodások megállapodások tehát nem alkalmasak a tagállamok közötti kereskedelem érzékelhető befolyásolására, ebből eredően még abban az esetben sem tartoznak a tilalmazott magatartások hatálya alá, ha céljuk a verseny megakadályozása, korlátozása vagy torzítása.

A de minimis közlemény szerint a vállalkozások közötti olyan megállapodások, melyek hatással lehetnek a tagállamok közötti kereskedelemre, és melyeknek hatása a belső piacon belüli verseny megakadályozása, korlátozása vagy torzítása, nem korlátozzák érzékelhetően a versenyt a Szerződés 101. cikkének (1) bekezdése értelmében:

⁷ U.o. 17-19. o.

- ha a megállapodás részes feleinek együttes piaci részesedése nem haladja meg a 10%-ot a megállapodás által érintett piacok egyikén sem, amennyiben a megállapodás olyan vállalkozások között jött létre, melyek e piacok bármelyikén egymásnak tényleges vagy potenciális versenytársai (versenytársak közötti megállapodás)
- ha a megállapodás részes feleinek egyedi piaci részesedése nem haladja meg a 15%-ot a megállapodás által érintett bármely érintett piacon, amennyiben a megállapodás olyan vállalkozások között jött létre, melyek e piacok bármelyikén egymásnak nem tényleges vagy potenciális versenytársai (nem versenytársak közötti megállapodás).

Azokban az esetekben, ahol a megállapodást nehéz besorolni versenytársak közötti megállapodásként vagy nem versenytársak közötti megállapodásként, a 10%-os küszöb alkalmazandó. Amennyiben az érintett piacon a versenyt a különböző szállítók vagy forgalmazók által megkötött, termékek vagy szolgáltatások eladására vonatkozó megállapodások halmozott hatása korlátozza (a piacra hasonló hatással bíró megállapodások párhuzamos hálózatainak halmozott kizáró hatása), a fent meghatározott piaci részesedési küszöbértékeket mind a versenytársak közötti megállapodások, mind a nem versenytársak közötti megállapodások esetében 5%-ra kell csökkenteni. A Bizottság álláspontja továbbá az, hogy a megállapodások nem korlátozzák érzékelhetően a versenyt, ha a megállapodás feleinek piaci részesedése két egymást követő naptári évben nem haladja meg 2 százalékpontnál többel a 10%, 15%, illetve 5%-os küszöböt.⁸

A de minimis elvet egyébként az Európai Bíróság a Völk kontra Vervaecke eset kapcsán fogalmazta meg első ízben. Az ügyben egy német mosógépgyártó Belgiumra és Luxemburgra kizárólagos forgalmazási jogot adott a Vervaecke-nek, abszolút területvédelemmel a párhuzamos importtal szemben. Az ügy vonatkozásában a Bíróság megállapította, hogy egy adott megállapodás a tilalom körén kívül esik, ha csak jelentéktelen hatása van a piacra, figyelembe véve azt a gyenge pozíciót, amellyel a kérdéses termék piacán az érintettek rendelkeznek.

Fontos kiemelni, hogy a de minimis közlemény nem terjed ki az ún. „kőkemény korlátozásokat” tartalmazó megállapodásokra. Eszerint a Bizottság tehát nem alkalmazza a meghatározott piaci részesedési küszöbök által létrehozott védett kikötőt az ilyen jellegű megállapodásokra. A közlemény a

⁸ HL C 291. 2014. 2. o.

versenytársak közötti megállapodásokat illetően példálózó felsorolást tartalmaz, tehát nem alkalmazhatóak a közleményben meghatározott elvek különösen az olyan korlátozásokat tartalmazó megállapodásokra, amelyek közvetlen vagy közvetett célja az árak rögzítése termékek harmadik személyeknek történő értékesítése; a kibocsátás vagy az értékesítés korlátozása; vagy a piacok vagy a fogyasztók körének felosztása. Nem alkalmazhatóak a piaci részesedési küszöbök által létrehozott védett kikötők azokra a megállapodásokra sem, amelyek a jelenlegi vagy jövőbeni bizottsági csoportmentességi rendeletekben felsorolt különösen súlyos korlátozások bármelyikét tartalmazzák, és amelyek esetében a Bizottság úgy tekinti, hogy céljuknál fogva általában korlátozzák a versenyt.⁹

A jelenleg hatályban lévő csoportmentességi rendeletek az alábbi területek vonatkozásában tartalmazzak szabályokat: vertikális megállapodások (a Bizottság 330/2010/EU rendelete); gépjármű-ágazatbeli vertikális megállapodás (a Bizottság 461/2010/EU rendelete); biztosítási megállapodások (a Bizottság 267/2010/EU rendelete); technológiaátadási megállapodások (a Bizottság 316/2014/EU rendelete).

A csoportmentességi rendeletek felépítése a preambulummal kezdődik, amelyben a Bizottság kifejti a kérdéses rendelet kibocsátását alátámasztó szakpolitikai indokokat. Ezt követően meghatározzák azon megállapodások egy meghatározott csoportját, melyek mentességben részesülnek. A korábbi csoportmentességek pontosan meghatározták azokat a kikötéseket, amelyek csoportmentességben részesülhetnek: ún. „fehér listák”. Ezt sokan kritizálták túlzottan előíró és formalista jellege miatt, így a Bizottság a későbbi csoportmentességi rendeletekben már eltért a korábbi megoldástól. Tartalmazzak ugyanakkor „fekete listákat”, amelyek olyan rendelkezéseket jelentenek, amelyek nem szerepelhetnek a megállapodásban, ha az csoportmentességet kíván élvezni (pl. kőkemény korlátozások).¹⁰ A rendeletek meghatározhatnak piaci részesedési küszöböt, ill. forgalmi küszöböt ami felett a mentesség nem alkalmazható (ilyen a vertikális csoportmentességi rendeletben rögzített 30%-os részesedési és 50 millió EUR értékű forgalmi küszöb).¹¹ A csoportmentességek lényege az, hogy azok a megállapodások, amelyek nem tartalmazzák a súlyosan versenyellenes korlátozások bizonyos típusait, általában a termelés vagy a forgalmazás javulásához vezetnek, főleg amennyiben a fogyasztók számára méltányos részesedést biztosítanak a keletkező haszonból. A rendeletek hatálya alá tartozó megállapodások tehát jogszerűnek minősülnek, esetleges jogellenes voltuk csak külön versenyhatósági eljárásban, és csak a jövőre nézve

⁹ HL C 291. 2014. 3. o.

¹⁰ Wish i.m. 164.

¹¹ 330/2010/EU rendelet, HL L 102., 2010.4.23., 4. o.

állapítható meg, míg a rendeletek hatálya alá nem tartozó megállapodások esetleges jogellenessége azok létrejöttétől fennáll.

IV. Az összefonódások versenykorlátozó hatása, a fúziókontroll főbb szabályai

A Tanács a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről szóló 139/2004/EK rendeletében a fúzió fogalmát akként határozza meg, hogy vállalkozások összefonódása jön létre, ha az irányítás tartósan megváltozik a következőkből eredően:

- a) két vagy több előzőleg egymástól független vállalkozás vagy vállalkozásrész összeolvad; vagy
- b) egy vagy több személy, amely már irányít legalább egy vállalkozást, vagy egy vagy több vállalkozás akár értékpapírok vagy eszközök vásárlásával, akár szerződéssel vagy más úton, közvetlen vagy közvetett irányítást szerez egy vagy több más vállalkozás egésze vagy része felett.

Az irányítást olyan jogok, szerződések vagy más egyéb eszközök alapozzák meg, amelyek akár külön-külön, akár együttesen és a kapcsolódó jogi és ténybeli megfontolásokra tekintettel lehetőséget adnak egy vállalkozás feletti meghatározó befolyás gyakorlására, különösen:

- a) a vállalkozás eszközei egészének vagy részének tulajdonjoga vagy használati joga révén;
- b) olyan jogok vagy szerződések révén, amelyek meghatározó befolyást biztosítanak egy vállalkozás testületeinek összetétele, szavazása vagy döntései felett.¹²

A fúziókontroll manapság a gazdasági élet egyre fontosabb összetevője, főként az Európai Unió keleti bővítését követően vált azzá, ugyanis ekkor a gazdasági hatékonyság javítása céljából jelentős vállalati tranzakciók mentek végbe, amelyek sok esetben a különböző tagállamokban működő vállalatok összefonódását jelentették. Ezen összefonódások hatása egy adott állam gazdaságára lehet pozitív, már amennyiben megfelelnek a hatékony verseny követelményeinek és képesek fokozni a gazdaság versenyképességét, javítani a növekedés feltételeit, növelni az életszínvonalat. Lehet a hatás azonban negatív is, amikor a fúzióban részes vállalatok piaci ereje jelentősen megnövekszik, így árakat megemelhetik a fogyasztói elpártolás kockázata nélkül. Emiatt folyamatosan biztosítani kell azt, hogy a

¹² 139/2004/EK rendelet, HL L 24., 2004.1.29., 7. o.

fúzió során kialakuló piaci folyamatok ne okozzanak nem, vagy csak nehezen visszafordítható károkat a versenyben, ezért az államnak versenyjogi eszközökkel kell szabályoznia az olyan összefonódásokat, amelyek alkalmasak a hatékony verseny korlátozására. Az Európai Unióban - így hazánkban is - bejelentési kötelezettség alá esnek azon összefonódások, amelyek bizonyos méretet érnek. Ezen méret meghatározására egy objektív ismerv szolgál, nevezetesen az árbevétel alapján meghatározott ún. küszöbszám. Azon összefonódások, amelyek elérik a törvény által előre meghatározott küszöbszámot, bejelentési kötelezettség alá esnek. Szintén a küszöbszámok segítségével dönthető el, hogy egy adott összefonódást az Európai Bizottsághoz, vagy a nemzeti versenyhatóságokhoz kell-e bejelenteni.

A versenyjogi szakirodalom az összefonódásokat általában két módon csoportosítja. Az egyik rendezési szempont az összefonódás hatása a piacra, amely elsősorban az összefonódások értékelésekor jut szerephez, míg a másik az összefonódás megvalósítási módja a vállalkozások között, amely pedig annak eldöntésében nyújt segítséget, hogy versenyjogi értelemben összefonódásról van-e egyáltalán szó, azaz a hatáskör megállapításához szükséges. Az összefonódásokat azok hatása alapján horizontális, vertikális és konglomerátum típusú összefonódásokra oszthatjuk. Megjegyzendő, hogy a magyar versenyjogi gyakorlat megkülönbözteti még a portfólió típusú összefonódásokat.¹³

A klasszikus értelemben vett fúzió során két önálló vállalkozás teljesen új entitásba olvad össze. Kiemelendő ugyanakkor, hogy a fúzió kifejezés versenypolitikai értelemben az ilyen jellegű teljes fúzióknál sokkal tágabb vállalati tranzakciós kört ölel fel. Fúziónak az is, ha az egyik vállalat úgy szerezné meg a másik vállalat részvényeinek mindegyikét, vagy azok többségét, hogy ennek eredményeként képes lenne ezen vállalat ügyeit befolyásolni. Bizonyos esetekben még egy kisebbségi részesedés megszerzése is elegendő lehet a fúziós hatások kiváltásához, különösen a versenykorlátozó hatás miatt, például olyan esetben, amikor az egyik vállalat kisebbségi tulajdonosként a másik vállalat földrajzi piacától távol tartja magát, ezzel a fogyasztók számára nem jelenik meg alternatívaként. Egy fúzió értékelése során a leggyakoribb az adott fúzió káros horizontális hatása lehet, azonban mind a vertikális, mind a konglomerátum hatásai korlátozhatják a versenyt, viszont ezek jóval ritkábbak.

Horizontális hatások akkor jelentkeznek, ha egy fúzió tényleges vagy lehetséges versenytársak között azonos termék- és földrajzi piacokon és a termelési vagy forgalmazási láncolat azonos szintjén jön létre. A

13 Boytha Györgyné - Tóth Tihamér (szerk.): Versenyjog. PPKE JÁK, Budapest 2010. 192. o.

horizontális összefonódások ahhoz vezethetnek, hogy az adott vállalatnak megnő a piaci ereje, amely ha eléri azt a szintet, hogy képes egyoldalúan és tartósan az árait a versenyszint fölött tartani vagy tovább emelni, akkor ez már versenykorlátozó hatással jár. A legnyilvánvalóbb ilyen helyzet az, amikor a horizontális összefonódás következtében gazdasági erőfölény jön létre. Ugyanakkor elképzelhető az is, hogy egy összefonódás nem eredményez gazdasági erőfölényt vagy jelentős piaci erőt, azonban a piac olyannyira koncentrált lesz, hogy lényegesen egyszerűbb lesz az érintett piacon jelen lévő vállalkozások közötti összejátszás, mint korábban.¹⁴

Vertikális hatásokat akkor tapasztalhatunk, ha a fúzió egy adott végtermék piacának különböző szintjein működő vállalkozások között jön létre, például ha az egyik vállalat az upstream piacon nyersanyagot (input) állít elő egy downstream piaci vállalat által gyártott termékhez. Az ilyen fúziók sok esetben növelik - vagy legalábbis nem befolyásolják - a piac hatékonyságát. A vertikális fúzió versenykorlátozó hatása elsősorban az, hogy az összefonódás hatására létrejövő vállalkozás képes lehet lezárni a piacot a többi vállalkozás előtt. Ilyen helyzetben lehetősége nyílik arra, hogy ha a vállalkozás-csoport az egyik érintett piacon erőfölényben van, akkor ezzel a másik piacon visszaéljen, vagyis lehetősége nyílik versenykorlátozó magatartások megvalósítására (például szerződéskötéstől való indokolatlan elzárkózás, árdiszkrimináció).¹⁵

A fúziók konglomerátum hatása az alábbi: alapvetően nem versenytársi viszonyban lévő, még vertikálisan sem kapcsolódó A és B vállalat közötti fúzió lehetővé teheti a fuzionált AB vállalat számára, hogy a piaci erejét két eltérő piacon a versenytársak kizárására használja. A versenyre káros hatás az, hogy az összefonódás hatására megszűnhet a potenciális verseny lehetősége. Előfordulhat pl., hogy olyan vállalkozás vásárolja meg az adott piacon tevékenykedő másik vállalkozást, amely egyébként is tervezte az adott piacra való belépést. Versenyre káros hatás pedig még az is lehet, hogy az új vállalkozás visszaélve a helyzetével, felfaló árazást, vagy árukapcsolást alkalmaz.

A fúziók portfólió hatásáról akkor beszélhetünk, amennyiben olyan vállalkozások összefonódásáról van szó, amelyek nem azonos termékpiacra vannak jelen, de az általuk gyártott termékek kapcsolódnak egymáshoz, vagy kiegészítői egymásnak. A GVH 3/2009. sz. közleménye akként foglalja össze a portfólió hatást, hogy az az összefonódás révén létrejövő vállalkozáscsoport által gyártott áruk körének bővüléséből

¹⁴ Wish i.m. 797., és Boytha - Tóth i.m. 193.

¹⁵ Wish i.m. 798.

adódik. Ez különösen akkor járhat káros versenyhatásokkal, ha egymást kiegészítő áruk gyártói kerülnek egy vállalkozáscsoportba. Ebben az esetben ugyanis, ha az egyik vállalkozáscsoport valamely termék piacán magas piaci részesedéssel rendelkezik, akkor az összefonódás következtében bővülő vállalkozáscsoport más termék piacán is képes lehet versenykorlátozó magatartás (pl. árukapcsolás) érvényesítésére.

Amint az fentebb már említésre került, a fúziók további csoportosítása a megvalósítás módja szerint történik, lényeges kérdés annak meghatározása, hogy mely esetekben beszélhetünk egyáltalán versenyjogi értelemben vett összefonódásról. Ezen csoportosítás során fontos tisztázni, hogy a fúzióval érintett vállalat előzőleg független volt-e. Ha ugyanis ugyanazon vállalkozáscsoportba tartoznak a vállalkozások, akkor csupán társasági jogi értelemben vett átszervezésről beszélünk, melynek nincs versenyjogi relevanciája, ugyanis ebben az esetben nem jön létre lényegi változás a piacon, pusztán a vállalkozáscsoporton belüli átszervezésről van szó. A megvalósítás módja szerint alapvetően négy csoport különböztethető meg:

- A szűk értelemben vett fúzió az egyesülés, amely akkor jön létre, amikor két vagy több előzőleg független vállalkozás összeolvad. Ilyenkor az egymástól független egyesülő társaságok mindegyike megszűnik, és helyettük új társaság jön létre (mindegyikük jogutódja).
- A beolvadás esetében két vagy több előzőleg egymástól független vállalkozás közül az egyik a másikba beolvad, így tehát a beolvadó cég megszűnik, a másik marad tovább a piacon jogutódként.
- A közös vállalkozásról nem magánjogi, vagy társasági jogi értelemben kell beszélni, hanem a fúziókontroll szempontjából a közös vállalat önálló versenyjogi fogalom. Az Európai Unióban az olyan közös vállalkozások minősülnek összefonódásnak, amelyek saját maguk tartósan képesek ellátni egy önálló gazdasági társaság minden funkcióját.
- Irányításszerzés valósul meg, amennyiben egy vállalkozás vagy több vállalkozás közösen közvetlen vagy közvetett irányítást szerez további egy vagy több, tőle független vállalkozás egésze vagy része felett.¹⁶

Több érv szól amellett, hogy a fúzió vélhetően növeli a vállalatok piaci erejét, csökkenti a fogyasztói többletet és a teljes jólétet is. Azonban ha a fúzió során létrejött vállalat hatékonysága javul, akkor a nettó jóléti hatás már nem egyértelmű. Előfordulhat ugyanis, hogy a javuló hatékonyság alacsonyabb

¹⁶ Boytha - Tóth i.m. 195-197.

árakhoz vezet, és ez ellensúlyozhatja a piaci erő emelkedésének negatív hatását. Általában véve igaz, hogy a fúzió növeli az egyesülő vállalatok piaci erejét, így magasabb árakhoz vezethet. Viszont a piacszerkezetekkel foglalkozó irodalom nem teljesen egységes abban, hogy milyen hatást gyakorol a fúzió az árra. Azok a modellek, amelyekben a vállalatok az árról döntenek, azt az eredményt adják, hogy az összeolvadás után mind a fuzionáló vállalatok, mind a többiek árat emelnek. Azok a modellek viszont, amelyekben a vállalatok a kínált mennyiségről döntenek, arra a következtetésre jutnak, hogy a fúzióban résztvevők csökkentik a kínált mennyiséget (vagyis árat emelnének), míg a kimaradók növelik a mennyiséget (vagyis árat csökkentenének). A különbség azonban nem igazán fontos, mivel mindkét modellből az az eredmény adódik, hogy a fúzió, ha nem jár együtt a hatékonyság javulásával, összességében csökkenti a fogyasztói többletet. Természetesen olyan helyzet is előállhat, amikor a kimaradók haszna összességében nagyobb lesz a fuzionálók áremelése miatt megnövekvő kereslet miatt. Általánosságban kijelenthető, hogy minél nagyobb a független vállalatok száma a fúzió után, annál kevésbé valószínű, hogy a fogyasztók rosszul járnak. Ugyanis a résztvevők piaci ereje függ attól, hogy hányan vannak a többiek. Ha például a fúzió nyomán monopólium jön létre, akkor senki nem korlátozza őt abban, hogy tetszőleges árat szabjon termékeiért. A másik véglet az, amikor annyira sok szereplő működik a piacon, hogy az egyenkénti piaci részesedések egészen elenyészőek. Ebben az esetben két vállalat fúziója vélhetően igen csekély hatással lesz a piaci árra. Ezen megfontolások alapján - a beavatkozás szükségességét vizsgálva - első lépésben hasznos lehet megvizsgálni a piaci koncentráció valamely mutatóját, hogy a fúzió várható egyoldalú hatásai prognosztizálhatóak legyenek. Rosszabb a helyzet akkor, ha a fúzió egy erősen koncentrált iparágban jön létre, mint ha egy szétaprózódottban.

Az Egyesült Államokban használt fúziós útmutató alapján a versenyhatóságok a - már fentebb, a 3. pontban bemutatott - Herfindahl-Hirschmann Index (HHI) alapján szűrnék első lépés gyanánt. Ha a fúzió utáni HHI értéke kisebb, mint 1000, alacsony az iparági koncentráció, így a fúziót engedélyezik. Ha a fúzió utáni HHI értéke 1000 és 1800 közé esik (ami mérsékelt piaci koncentrációnak felel meg), akkor a fúziót abban az esetben engedélyezik, ha a koncentrációs mutató emelkedése nem haladja meg a 100 pontot. Ha a fúzió utáni HHI értéke meghaladja az 1800-al (vagyis a piaci koncentráció magas), akkor a fúziót csak akkor nem vizsgálják ki, ha 50 pontnál kevésbé emeli a piaci koncentráció mutatóját. Minden más esetben a fúzió a versennyel kapcsolatos érdemi aggályra ad okot, így azt kivizsgálják.¹⁷

17 Motta, Massimo: Versenypolitika - Elmélet és gyakorlat. GVH Versenykultúra Központ, Budapest, 2007. 250-253. o.

A fúziók vizsgálata során fontos szerepet kap a hatékonyság kérdése is. Előállhat olyan helyzet, hogy a javuló hatékonyság ellensúlyozhatja a vállalatok megnövekedett piaci erejét, így a teljes jólét akár nőhet is. Amennyiben a fúzió hatékonyabbá teszi a részt vevő vállalatokat, amelyek így csökkenthetik termelésük egységköltségét, akkor a költségmegtakarítás lehet eléggé jelentős ahhoz, hogy ellensúlyozza a nagyobb piaci erő hatását, és a fogyasztók javára a fúzió csökkenő árakhoz is vezethet. A fúzió nyomán létrejött, jelentős piaci erővel rendelkező vállalat természetesen megteheti, hogy árat emel, amellyel az árrését megnöveli mind az áremelés, mind a költségek csökkenése miatt (viszont ekkor az eladásai visszaesnek). Ez a stratégia nyereséges, ugyanis még költségmegtakarítás nélkül is az volna, azonban nem feltétlenül ez az optimális, legtöbb nyereséget hozó stratégia. Az alacsonyabb termelési költségek mellett nyereséges lehet az árcsökkentés (és ezzel az új fogyasztók átcsábítása) is. Elképzelhető például, hogy mind az ár, mind az egységköltség csökken, miközben az egy termékre jutó árrés változatlan marad. Ekkor a nyereség nő, mivel az alacsonyabb ár növeli a bolthálózat termékei iránti keresletet. Általánosan elmondható, hogy ha a fúzió a hatékonyság javulásával jár, akkor a fúzióban létrejött vállalat kétféleképpen növelheti nyereségét: emelheti termékei árát (csökkentheti eladásait), vagy csökkentheti az árat (fokozhatja kibocsátását). Nem lehet eleve megmondani, hogy melyik stratégia a kifizetődőbb. Minél jobban nő azonban a fúzió nyomán a hatékonyság, annál valószínűbb, hogy a második típusú stratégia (az árcsökkentés) valósul meg. Ha a hatékonyság elég jelentős mértékben javul, akkor a résztvevők csökkentik az árat, a fogyasztói többlet és a teljes jólét pedig nő. Még olyan esetben is, amikor a fúzió nyomán javul a hatékonyság, érdemes mérlegelni, hogy elég jelentős-e a javulás ahhoz, hogy növelje a fogyasztói többletet és a teljes jólétet. A gyakorlatban igen nehéz számszerűsíteni a piaci erő növekedésének és a hatékonyság javulásának együttes (nettó) hatását. Az azonban biztos, hogy minél nagyobb az esélye annak, hogy a fuzionáló vállalatok élnek piaci erejükkel, annál nagyobb hatékonyságjavulás kell a fúzió engedélyeztetéséhez.

A piaci erő témakörében maradván érdemes a fúzió jövőbeni hatását olyan esetben is megvizsgálni, amikor a fúzió egyik szereplője olyan, csőd szélén álló vállalat, amely önállóan nem lenne képes a túlélésre a piacon - ebből eredően a jövőbeni piaci ereje nulla. Ez esetben nem az a vizsgálat tárgya, hogy mi történik, ha a fúzió megvalósul, hanem sokkal inkább az, hogy mi történne akkor, ha a fúzió nem jönne létre, így az önálló működésre képtelen vállalat kilépne a piacról. Az Egyesült Államok fúziós útmutatója alapján a versenyt korlátozó fúziót engedélyezni kell, ha

- a csőd szélén álló vállalat önállóan nem képes eleget tenni pénzügyi kötelezettségeinek;
- a vállalat nem volna képes arra, hogy megfelelően újraszervezze működését;
- nincs másik olyan vevő, aki biztosítaná, hogy a csőd szélén álló vállalat tárgyi és immateriális eszközei a piacon (működésben) maradjanak, és akivel az ügylet kevésbé korlátozná a versenyt, mint a tervezett fúzió;
- a fúzió megvalósulása esetén a csőd szélén álló vállalat eszközei nem maradnának termelő erőforrásként a piacon.¹⁸

Hasonló megfontolások érvényesek az európai gyakorlatban egyaránt, az Európai Bíróság és az Európai Bizottság is elismeri, hogy ha bizonyos feltételek teljesülnek, akkor lehetőség van engedélyezni az összefonódást, meghatározott feltételek teljesülése esetén kevesebb ösztársadalmi hátránnyal jár a fúzió engedélyezése és végrehajtása, mint ha nem engedélyeznék azt. Ehhez viszont három feltételnek kell eleget tenni. Először is, az elbukó vállalkozás a közeljövőben kiszorulna a piacról a gazdasági nehézségei miatt, ha nem vásárolja meg egy másik vállalkozás. Másodszor, hogy nincsen kevésbé versenykorlátozó ajánlat, mint a bejelentett összefonódás. Végezetül pedig, hogy az összefonódás nélkül a vállalkozás vagyona azonnal elhagyná a piacot.¹⁹

A világszerte egyre több országban bevezetett versenyjogi szabályozás, és annak részét képező fúzióellenőrzési rendszerek feltehetőleg eleve képesek megakadályozni az olyan esetek előfordulását, amelyekben a cégek pusztán piaci erőre kívánnak szert tenni, amelyekben a fúzió fő kiváltó okát a piaci erő és növekvő gazdasági hatalom jelenti. Fontos kiemelni ugyanakkor, hogy a fúzióellenőrzési szabályozás hiányában a vállalatok erre képesek is lennének. A fúzióellenőrzési rendszerek széles körű elterjedtsége a legtöbb cégre komoly hatással van, mint a kartelleket és az erőfölénnyel való visszaélést tiltó szabályok, ugyanis a tranzakcióik a fúzióellenőrzési szabályok alapján gyakran előzetes bejelentési kötelezettség alá esnek. A fúzióellenőrzés nem csak a jövőbeni visszaélések megakadályozását szolgálja, hanem a versenyző piaci szerkezet fogyasztók számára kedvezőbb fenntartását is.²⁰

¹⁸ Uo. 255-260. o.

¹⁹ Boytha - Tóth i.m. 220.

²⁰ Wish i.m. 801.

V. Összegzés

Jelen tanulmányban a piaci erő és a piaci részesedés egymástól való különbözőségét, ugyanakkor szükségképpen átfedéseit is igyekeztem bemutatni a versenykorlátozó hatású vállalati tevékenységekre, megállapodásokra, illetőleg összefonódásokra való tekintettel.

A versenyjogi szabályozás eszköztárában a piaci erő vizsgálata elsősorban a közgazdaságtan módszereiből ered, az esetleges jogsértések feltárása, valamint azok szankcionálása sok szempont mérlegelésének eredménye, ahol semmiképpen nem a szankció kiszabása, illetve annak mértéke bír relevanciával, hanem a gazdasági verseny hatékony működésének biztosítása, és az adott szektor által nyújtott termékek és szolgáltatások minél szélesebb fogyasztói réteghez való eljutása.

Irodalomjegyzék:

Szakirodalom:

- Boytha Györgyné - Tóth Tihamér (szerk.): Versenyjog. PPKE JÁK, Budapest 2010.
- Motta, Massimo: Versenypolitika - Elmélet és gyakorlat. GVH Versenykultúra Központ, Budapest, 2007.
- Wish, Richard: Versenyjog. HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft., Budapest 2010.

Európai jogi aktusok:

- A Bizottság iránymutatása az erőfölényben lévő vállalkozások versenykorlátozó visszaélő magatartására történő alkalmazásával kapcsolatos bizottsági jogérvényesítési prioritásokról; HL C 45., 2009.
- A Bizottság közleménye az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (1) bekezdése szerint a versenyt érzékelhetően nem korlátozó, csekély jelentőségű (de minimis) megállapodásokról; HL C 291. 2014.
- A Bizottság közleménye - Iránymutatás a kereskedelemre gyakorolt hatásnak a Szerződés 81. és 82. cikke szerinti fogalmáról, HL C 101., 2004.
- Az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének vertikális megállapodások és összehangolt magatartások csoportjaira történő alkalmazásáról szóló 330/2010/EU rendelet, HL L 102. 102., 2010.4.23.
- A Tanács 139/2004/EK rendelete (2004. január 20.) a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről, HL L 24., 2004.1.29.

Internetes források:

- A „tagállamok közötti kereskedelemre gyakorolt hatás” fogalma az EK-Szerződés 81. és 82. cikkében., 10-16. o. Forrás:
http://www.gvh.hu/data/cms1001311/VKK_kiadvanyok_TKKE_kiadvany_2008.pdf
- Forrás:http://www.gvh.hu/jogi_hatter/magyar_piacra_iranyado_szabalyozas/elvi_jelentosegu_dontesek/4248_hu_elvi_jelentosegu_dontesek.html