

Szegedi Tudományegyetem Állam- és Jogtudományi Kar
Nemzetközi Jogi és Európa-jogi Tanszék

**A közösségi és a magyar versenyjog vizsgálata,
különös tekintettel a gazdasági erőfölénnyel való visszaélés
szabályozására**

**Review of European and Hungarian Competition law in consideration especially
of regulation of abuse of dominant position**

Készítette: Uszkay-Boiskó Sándor

Konzulens: Dr. Gombos Katalin

2008.

Összefoglaló - Resumé

A szakdolgozat felvezetéseként az alábbi sorokban vállalkozunk munkánk témájának, vizsgálódási körének és ezen keresztül felépítésének rövid leírására. Dolgozatunk elsősorban az Európai Közösség versenyjogát elemzi, azzal a meghagyással, hogy kisebb terjedelemben ugyan, de kísérletet tesz a magyar versenyjogi szabályok ismertetésére is. Az előzőekben megjelölt tágabb hatókörön belül alaposabb vizsgálatunk a gazdasági erőfölényes helyzetek megítélésére és az ilyen állapot, minőség birtokában elkövethető visszaélésekre korlátozódik. Közismert a versenyjog két jelentős ismérve nevezetesen, hogy egy rendkívül érzékeny, gyakran változó joganyagról van szó, amely viszonylag modern jogterületnek számít. Ebből kifolyólag nyilvánvaló, hogy jelentkezhetnek - ahogyan jelentkeznek is - megoldásra váró, izgalmas jogi problémák. Ennek ellenére érdeklődésünk általános jellegéből kifolyólag nem kívántuk munkánkat lekorlátozni egy-egy ilyen problematikus kérdés megítélésére amellet, hogy az ilyen jellegű témákra való utalásokat nem mellőztük dolgozatunkból.

Munkánk vizsgálódási módszerével kapcsolatosan kiemelendő, hogy az erőfölénnyel való visszaélés tárgyalását megelőzően az érthetőség és az összefüggő felépítés érdekében két felvezető részt építettünk be dolgozatunkba. Az első egy a szó szoros értelmében vett bevezetés, amely a verseny légyegét kívánja tömören ismertetni, míg az „Általános rész”-nek nevezett második felvezető egység általánosságban ismerteti a közösségi versenypolitikát, a magánszektorra vonatkozó versenyjogi eljárási szabályok „reformját” és a tagállamok versenyjogi szervezeti felépítését, kitérve a magyar vonatkozó szabályozásra is. A megfelelő alapok lerakását követően a „Különös rész” a gazdasági erőfölénnyel való visszaélések megítélését vizsgáljuk. E főegységet az eljárás többszintű jellegének megfelelően a piac meghatározására, az erőfölény vizsgálatára és a tipikusnak mondható visszaéletes magatartások bemutatására tagoltuk fel. Munkánk főként a közösségi versenyjog az erőfölénnyel való visszaélés tilalmi tényállását vizsgálja, azonban a címnek megfelelően kitértünk a hazai rendelkezések nevesített visszaéléseinek ismertetésére is. Munkánk lezárásául - az Olvasó számára mintegy komplett képet adva - kitértünk a közösségi versenyjog aktuális témáinak, „kihívásainak” és a szakdolgozat megírása során kialakult álláspontunk rövid bemutatására.

Előszó

Jogi tanulmányaink folytatása során két speciális képzésben veszünk, vettünk részt; nevezetesen az Európa-jogi szakirányú és az immáron teljesített Európa-politika speciális képzésen. Ennek következtében a jogász szakon hallgatott kötelező tantárgyakon túlmenően e két képzés által egyre inkább mélyült az Európai Unióval kapcsolatos ismeretünk és egyben érdeklődésünk foka is. Az itt teljesített tantárgyak között többször is szorosabb kapcsolatba kerültünk a közösségi versenyjoggal, amelyet a jogász alapképzésen hallgatott magyar versenyjog tetőzött be más szempontú megközelítéssel. A Közösséggel kapcsolatos érdeklődésünk alapvetően két témára; a politikai intézményrendszerre és a belső piac jogára, valamint az ahhoz közvetlenül kapcsolódó területekre korlátozódott. Nyilvánvaló, hogy a közös piac célkitűzéseivel és működésével igen szoros kapcsolatban áll a versenyjog, amit számunkra különösképpen azért vált érdekessé, mert álláspontunk szerint egy ember, igen közel érezheti magát e területhez, különösen azért, mert a hétköznapi életben nap mint nap fogyasztói minőségben, mint érintett is megjelenik a vállalkozások közötti versenyben. E gondolatmenet alapján juthatunk el egészen a gazdasági erőfölénnyel való visszaélés tilalmához, hiszen fenti véleményünk azonos módon helytálló a közösségi versenyjogon belüli ezen részterületre is. Következésképpen mint végső felhasználók elsősorban talán az erőfölényesek által tanúsított magatartások károsultjai vagy éppen kedvezményezettjei lehetünk. A közösségi jog iránti elhivatottságunk ellenére sem szerettünk volna kizárólag uniós témában dolgozatot írni, így bár terjedelemben tekintetében kisebb mértékben, de teret engedtünk a vonatkozó magyar versenyjogi rendelkezések ismertetésének is. Törekvésünk arra irányult, hogy a két speciális (s a jogász) képzést azok természetéhez igazodó dolgozattal zárjuk le, így került sor Európa-politikából az Európai Parlament döntéshozatalban betöltött szerepváltozását és Európa-jogból ezen, a közösségi (és magyar) versenyjog; erőfölénnyel való visszaélést bemutató dolgozat megírására.

BEVEZETÉS

Avagy „Mi célt szolgál és kit segít a verseny?”

Kiindulópontunk az, hogy rendszerint kettős érzések támadnak az emberben a versennyel kapcsolatban, hiszen természetes, hogy egyrészt a megkövetelt célok és sok esetben a feszített ütem által kellemetlenséget okoz a szereplőknek, ugyanakkor egyidejűleg egyfajta formát, keretet és védelmet is biztosít a gazdaság résztvevőinek, ugyanis egyik vállalkozás, piaci szereplő sem lehet teljes nyugalommal biztos abban, hogy a versenyjog által támasztott garanciális jogintézményeinek igénybevételére nem lesz szüksége.

Ennek megfelelően kimondhatjuk, hogy a hatékony, torzulásmentes verseny egyrészt biztonságot nyújt a piaci résztvevőknek, de ezzel egyidejűleg nagymértékű garanciát biztosít a gazdaság ellenpólusán megjelenő, avagy a nem gazdasági-szakmai tevékenységi körben eljáró személyi körnek, azaz a fogyasztóknak is. Az utóbbiakban megjelölt kör talán egyértelműbb, tekintettel a versenyjogi szabályoknak a fogyasztót megtévesztő, tisztességtelenül befolyásoló magatartások tilalmát kimondó rendelkezéseire. A versenytársak köre már némileg problematikusabb, amely problémának két vetülete van, egyrészt a verseny határt szab a piacon dominánsabb résztvevők számára erőfölényük, erejük gyakorlása tekintetében és egyben versenyre készíteti a vállalkozásokat, amelynek eredményeképpen főszabályként általában a fogyasztók is jól járnak. Másrészt a gyengébb vállalatok számára is valamiféle ütemet diktál, ugyanakkor védelmet is nyújt az erősebb szereplőkkel szemben a gazdasági verseny. „A verseny fárasztó és kellemetlen, de a hatásos verseny hiányában a vállalkozás saját léte is veszélybe kerül. Ezt a jelenséget nevezik versenyparadoxonnak.”¹ A verseny funkciói így a lentiekben részletezett főbb tárgyszavak mellett sorolhatók fel.

- Forráselosztás; a termelési tényezők optimális kialakítása és felhasználása, a kereslet mintegy determinálja a kínálatot. Ezen funkcióban megjelenni látszik a fentiekben ismertetett két, fő személyi kör, azaz a piaci szereplők és a fogyasztók.
- Jövedelemelosztás; amely versenyben tanúsított teljesítmény függvényében történik.
- Fejlesztés; a verseny által diktált célok és elvárások következtében a fejlesztés két vetülete érhető nyomon; egyrészt mint a piacra lépés tekintetében a piac (az érintett piac versenye) által támasztott feltételeknek való megfelelés érdekében a vállalkozások fejlesztései. Másrészt a piacon megjelenő versenytársakkal való lépés tartás egyik fő eszköze a szükséges módszerek kialakítása, melynek következtében a fogyasztó rendszerint ismét jól jár.

¹ Dán Judit: Bevezetés az Európai Közösség versenyjogába, SZTE-ÁJTK, Nemzetközi jogi és Európa-jogi Tanszék, Szeged, 2005, 10.o.

- Hatékonyság; az előállított és forgalomba hozott produktum lehető legolcsóbb áron való megjelenése.
- Társadalompolitika; az erőfölényt, az erőt kiegyenlítő, egyensúlyba hozó szerep.

I. RÉSZ: ÁLTALÁNOS RÉSZ

I. FEJEZET:

Versenyjogi alapvetések, tisztázandó kérdések, avagy versenypolitika céljának ismertetése, különös tekintettel az Európai Közösségre

A piaci verseny leszabályozására irányuló rendelkezések viszonylag új jogterületnek tekintendők, tekintettel azon, a XIX. századra tehető jogtörténeti előzményekre, amelyek úgy vélték, hogy a piacon zajló folyamatokban eszközölt állami szerepvállalás és beavatkozás sokkal inkább káros, mint kedvező hatást vált ki. Mint sok speciális jogterületen, úgy e téren is bátran állítható, hogy a „kezdeményező, újító” szerepet az Amerikai Egyesült Államok vállalta magára, amikor az 1870-ben felbukkant Sherman-törvénnyel kívánta visszaszorítani a kartellek és monopóliumok káros hatásait.

Ami a kontinentális jogrendszereket, azon belül az Európai Közösséget illeti, tudni kell, hogy nyilvánvalóan eljött az az időpont is, amikor az európai kontinens is a versenykorlátozó magatartások szabályozásának útjára lépett. Felmerül a kérdés, hogy hogyan jelent meg ez a nemzetállami és a közösségi szintű szabályozás közötti vetületben? A válasz szinte természetes mára, amit a Közösséget létrehozó atyafiak is hamar felismertek az alapító szerződések megszövegezése során, tekintettel arra, hogy a tagállami szinten jelentkező, a versenyt szabályozó rendelkezéseket mintegy elkerülő egérútként jelentkezhettek volna, a létrehozandó kibővített közös piac az egyes vállalatok korlátozó vagy akár kizáró hatású magatartásai számára. Mindezen hátrányos következmények elkerülése végett a Közösségi jogban három, alapvető célkitűzés jelent meg; egyrészt a korlátozó, kizáró hatású megállapodások és az erre vezető gyakorlat eltörlése, másrészt a gazdasági erőfölényes helyzet kihasználásnak elkerülése, és nem utolsósorban az állami szektor magatartási formáinak szabályozása. Bár munkánk témája és hatóköre alapvetően a gazdasági erőfölénnyel való visszaélésre koncentrálódik, mégis úgy véljük, hogy a közösségi és a magyar versenyjog megértéséhez, valamint a téma felvezetéséhez mindenképpen szükséges az Európai Unió versenypolitikájának ismertetése.

1. Versenypolitikai célkitűzések

A Közösség egyértelmű és következetes módon állapította meg a versenypolitikára irányadó célkitűzéseit, amelyek a Bizottságnak a Versenypolitikáról szóló kilencedik jelentésének² bevezetőjében öltöttek testet. Nevezetesen;

- nyitott és egységes piac megteremtése, méghozzá a vállalkozások versenykorlátozó vagy éppen versenyellenes megállapodásaitól mentes módon,

² Ninth Competition Policy Report - Kilencedik Versenypolitikai Jelentés, 9-11. o.

- hatékony piaci verseny realizálása az erőfölényes helyzetben lévő vállalatok fúziójának és visszaéléseinek elkerülése mellett,
- tisztességes piaci magatartás célként való elérése,
- versenyképesség világpiacon való megőrzése a versenytársakkal szemben, különös tekintettel Japánra és az Egyesült Államokra.

A Bizottság nem volt rest megállapítani azt, hogy a versenypolitika Közösség átfogó jellegű gazdaság- és iparpolitikájának célkitűzései között központi helyet élvez, ezzel kapcsolatban kitért arra is, hogy csak az egész Közösségre kiterjedő versenypolitika lehet alkalmas a gazdasági tevékenységek szabályozó szerepére.

Munkánk ezen alfejezetének zárásaként azt kívánjuk kiemelni, hogy a közösségi versenypolitika egyik legdominánsabb célja az árak szintjéhez kapcsolódik. Állításunk az igen nagy jelentőségi ICI ügyben³ hozott bírósági ítéletre támaszkodik, amikor a Bíróság kimondta, hogy az árak területén a közösségi verseny célja nem más, mint a lehető legalacsonyabb szinten való tartás, emellett pedig az áruk szabad mozgásán keresztül a kereskedelmi tevékenységek leghatékonyabb eloszlása az érintett tagállami vállalkozások vetületében.

2. Exkurzus: a piac liberalizálása, mint a gazdasági integrációk harmadik szintje

Munkánk jelen exkurzusában taglalt kitérője az előzőekben (Versenypolitikáról szóló kilencedik jelentés kapcsán), az utolsó pont által említett célhoz kapcsolódna a tekintetben, hogy rámutassunk annak nem meglepő jellegére, tekintettel a kereskedelempolitika messzemenő előzményeire. Gondolunk itt elsősorban a kereskedelem akadályozó tényezőinek lebontására tett egyes törekvésekre, elsősorban a mindannyiunk által ismert 1944. július 21-én Brettonwoods-ban megtartott, az Egyesült Nemzetek Pénzügyi Konferenciájára. Ugyanis itt pont az Egyesült Államok támasztott hármas célt a kereskedelem korlátozó, akadályozó korlátjai tekintetében az alábbiak szerint;

- a.) mintegy összetett célként jelentette ki;
 - aa.) a termelési folyamatok nemzetközi szintre való emelését,
 - ab.) a pénzügyi, valutáris akadályok visszaszorítását,
 - ac.) a gazdasági növekedés előirányzását,
- b.) az adminisztratív korlátozó tényezők lebontásának külön hangsúlyt adott,
- c.) végül a piac liberalizálását szorgalmazta.

Kitérésünk talán azért bír jelentőséggel, hogy a Bizottság jelentésének utolsó céljaként meghatározott irányt azzal magyarázzuk meg, hogy a brettonwoodsi konferencia idejében egy ilyen erőteljes, az európai nemzetállamokra ráerőltető cél, megnyilvánulás nem nyerhetett érvényesülést. Az európai államok az egyébként is akkoriban viszonylag gyenge gazdaságuk, saját

³ 48/68. Számú eset, Imperial Chemical Industries vs. Bizottság (Commission) (1972) ECR 619.

belső piacuk védelmezése érdekében ellenállást tanúsítottak, ami elsősorban az amerikai termékekkel szemben a piac nem, vagy csak korlátozott megnyitásában testesült meg.

A külkereskedelem jogában csak az integráció iránti igénynek, 1947-ben történt felmerülése után végső eredményként jutottunk el a piac liberalizálásának szintjére. Ez volt ugye a gazdasági integrációk harmadik, azaz a szabadkereskedelmi övezeteket (pl.:CEFTA-1989) és a vámuniót követő szintje, amely értelemszerűen magába foglalja az első két integrációs lépést, következésképpen a korlátozásoknak szektorális visszaszorítását, majd második lépésként - ennél jóval nagyobb hatókörben, azaz - a mindennemű korlát, akadály eltörlését (ld. Vámunió). Így jutott el a Közösség arra szintre, hogy a maga vonatkozásában liberalizálta a piacot, azaz a közös piac integrációs szintjére lépett, ahol a négy (a tőke, az árúk, a személyek és a szolgáltatások) szabadság már teljes mértékben érvényesült. Ismeretes, hogy ezt követően, már csak a gazdasági unió, mint „legmagasabb és legtágabb” szint jelentkezhethet, amely az első három szintet magába foglalva a piac szerves egységét jelenti a közös gazdasági és pénzügy politika által.

Kitérésünk lezárásaképpen tehát arra utalnánk, hogy ilyen előzmények fényében juthatott el a Bizottság arra az álláspontra, hogy a versenyképesség megőrzésén belül, külön nevesített hangsúlyos szerepet adjon az Egyesült Államok vonatkozásában.

3. A gazdaság- és a versenypolitika, valamint a versenypártolás különbsége

A gazdaságpolitika az államnak a gazdaságban megnyilvánuló szerepvállalásának végtermékeként jelenik meg, amelynek oka a stabilitás és a hatékonyság elősegítése, illetve a már meglévő szint fenntartása. Az okcsoport másik vetülete nem más, mint a szociális piacgazdaság keretén belül megnyilvánuló etikai szempontok érvényre juttatása. Az intervenció foka és mértéke természetesen államonként - az állami berendezkedés függvényében - eltérő lehet. Így különbséget tehetünk abszolút, avagy államosítás révén jelentkező, ágazati szabályozást nyújtó és végső soron csak formát, keretet biztosító (ideértve a versenyjogi szabályokat is) állami beavatkozás között. Természetesen a totális mértékű beavatkozás ellenpárjaként jelentkezhethet a másik szélsőséges véglet; avagy a be nem avatkozás, azaz a piac magára hagyása. Hazánk ilyen jellegű fejlődését ismervén bátran megállapíthatjuk, hogy a fentiekben ismertetett szintek különböző politikai háttér szerint, különböző időszakokban mind-mind nyomon érhetők voltak.

„A versenypolitika az államnak kifejezetten a verseny megteremtése és fenntartása érdekében történő gazdasági beavatkozása.”⁴ A versenypolitika és a versenypártolás közötti különbség azon alapul, hogy a versenyt nem csak az állam védheti, hanem a nemzetállami versenyhatóságok is.

„A versenypártolás („competiton advocacy”) a versenyhatóságok kontrollja az állam versenytörzítő intézkedései felett, mely nem ölti jogalkalmazás formáját: jogszabály tervezetek

⁴ Dán Judit: Bevezetés az Európai Közösség versenyjogába, SZTE-ÁJTK, Nemzetközi jogi és Európa-jogi Tanszék, Szeged, 2005, 13.o.

verseny szempontú véleményezését; a jogalkotónak, jogalkalmazóknak vagy a publikumnak szóló figyelemfelhívó kampányokat vagy kiadványokat jelenti.⁵ Jól érzékelhető a versenypártoló tevékenység hazánkban is, gondoljunk csak a Gazdasági Versenyhivatal elnökének a jogszabály-és az előterjesztés-tervezetek kapcsán jelentkező előzetes egyeztetési jogkörére, valamint a hatályos Tptv. 43/A.§ szakaszának idevágó rendelkezésére. Eszerint a GVH jogosult felhasználni az előző évben befolyt teljes bírságösszeg legfeljebb öt százalékát a versenykultúra fejlesztésére; így a verseny társadalmi elfogadottságát elősegítő versenypolitikai ismeretek terjesztésére, a versennyel járó előnyökről szóló felvilágosító munkára, különböző tájékoztatásokra és végső soron akár a szakmai közélet fejlesztéséhez való hozzájárulásra is.

4. A közösségi versenyjog főbb alapvonásai

Az első jellemzőként emelnénk ki az **esetjogi jelleget**, tekintettel arra, hogy az alapszerződés vonatkozó cikkei elég tág értelmezésre adó módon kerültek megfogalmazásra, megszövegezésre, amely tény igen jelentős munkát rótt a közösségi bíráskodásra, amely helyzetet egyben könnyíteni látszanak a származtatott jogszabályok által gyakorolt hatás. „Ez különösen igaz az olyan szabályokkal kapcsolatban, mint például az egyesülési rendelet, mely a versenyjogszabályok egyik kiemelkedően önálló eleme (eltérően például a csoportos kivételekre vonatkozó rendeletektől, melyek feltételeit teljes mértékben az alapszerződés 85. cikke végrehajtásának követelményei szabják meg)”.⁶

Külön említést érdemel közösségi versenyjog **egyetemes** mivolta, amely nem jelent mást, minthogy az általános versenyszabályok kiterjednek minden olyan ügyleti elemre, amelyek a kereskedelem tárgyát képezhetik, következésképpen nem csak az áruk szűk körére, hanem a szolgáltatások és a szellemi alkotások jogára is.

Különös jelentőséggel bír az úgynevezett **hatásvlv.** Itt kerülnek előtérbe a közösségi versenyjog alkalmazhatóságára vonatkozó kritériumok, így minden olyan piaci résztvevőre, vállalkozásra érvényesülést nyernek a rendelkezések, amelyek tevékenysége kiterjed a közös piacra, tekintet nélkül az adott vállalkozás Közösségben letelepedett mivoltára. Ezen jellemvonást támasztotta alá egy olyan bírósági ítélet, amely kimondta, hogy a Bizottság (81. és 82. cikk szerinti) eljárás-indítási jogosultsággal rendelkezik a Közösségen belüli kereskedelemre hátrányos hatást kifejtő tevékenységet tanúsító, akár bejegyzett közösségi telephely nélküli vállalkozásokkal szemben is.

A Közösség versenypolitikai célja a közösségi verseny mindenfajta **torzulásának elkerülése**, amely cél nyilvánvalóan az ezen fejezet exkurzusában taglalt piaci liberalizáció alaptörekvésén alapul. „Mindamellet nem ragaszkodik dogmatikusan szabadpiaci értékekhez, tulajdonképpen

⁵ Dán Judit: Bevezetés az Európai Közösség versenyjogába, SZTE-ÁJTK, Nemzetközi jogi és Európa-jogi Tanszék, Szeged, 2005, 14.o.

⁶ Walter Cairns: Introduction to European Union Law c. műve alapján készült „Bevezetés az Európai Unió jogrendszerébe” (fordító; Karakter Kft.) CO-NEX Könyvkiadó Kft, Budapest, 1999, 197.o.

sokkal kevésbé, mint olyan más alapvető kereskedelmi szabályok esetében, mint például az áruk szabad mozgása”⁷. Az eredendően Római Szerződésnek nevezett, a mai körülmények között EK-Szerződés név alatt futó elsődleges jogforrás kimondja, hogy gazdasági tevékenységek megfelelően harmonizált fejlődésének, illetve az állandó, ugyanakkor egyensúlyban lévő gazdasági növekedés, valamint az életszínvonal intenzívebb ütemű emelkedésének előmozdítása érdekében egy olyan rendszer kialakítása szükséges, amely képes hatékonyan megakadályozni a közös, a belső piacon fennálló verseny torzulását. Következésképpen a másodlagos jogforrások - jelen esetben a versenyjogot szabályozó közösségi rendelkezések - e fentiekben meghatározott célok érdekében az egységes belső piac és az ottani verseny, ezen keresztül pedig a tagállamok közötti kereskedelem akadálymentes mivoltát megteremteni. Így jutunk el a közösségi versenyjog következő fontos jellemvonására, avagy a tagállamok közötti kereskedelem érintettségének követelményéhez az irányadó rendelkezések alkalmazása területén.

Mindezen fenti jellemvonásokkal párhuzamosan érvényesülő jellemző az, hogy akár a nemzeti hatóságok, akár a vállalkozások tevékenysége miatti hátrányos jogkövetkezmények, szankciók alkalmazására akkor kerülhet sor, ha ezen tevékenység, magatartás egyben kihat a **tagállamok közötti kereskedelemre**. Ez pedig a Közösségen belüli kereskedelemben kiváltott hatás mértékétől is független. Ennek megállapítására vonatkozó, feltételeket rögzítő általános szabályt fogalmazott meg a Bíróság, amikor kimondta, hogy a megtámadott gyakorlatnak alkalmasnak kell lennie arra, hogy akár közvetlenül, akár közvetetten kihasson a tagállamok közötti kereskedelemre, előmozdítsa a piac felosztását, és akadályozza az alapszerződés által célul kitűzött kölcsönös gazdasági átjárhatóságot. Ezen, a versenyjogi ügyekben alkalmazott általános szabályt a Bíróság a *Brasserie de Haecht vs. Wilkin* ügyben⁸ mondta ki.

A fenti szabály első tagmondatával kapcsolatosan megállapíthatjuk, hogy az számunkra semmiképpen sem újdonság, tekintettel arra, hogy a közösségi jog belső piacára vonatkozó rendelkezéseknél, a mennyiségi korlátozások vonatkozásban már találkozhattunk hasonló megközelítéssel, amikor is a Bíróságnak a *Dassonville*-formulában adott értelmezése szintén hasonló, közvetlen és közvetett érintettség alapján eljárásra ad lehetőséget, igen tág hatókörrel, amely formula végső soron több ízben szűkítésre került (ld. *Keck*-formula, *Buy Irish* ügy...).

5. A közösségi versenyjog szabályozási területei; avagy a magán- és az állami szektor

Az uniós versenyjogi szabályok két nagy csoportra oszthatóak, nevezetesen a vállalatok, a vállalkozások és az állami magatartásokra vonatkozó rendelkezésekre.

A magánszektorra vonatkozó szabályok körébe sorolható a

- gazdasági versenyt korlátozó megállapodások tilalma, amelyet az EK-Szerződés 81. (a volt 85.) cikke szabályozza,

⁷ Walter Cairns: Introduction to European Union Law c. műve alapján készült „Bevezetés az Európai Unió jogrendszerébe” (fordító; Karakter Kft.) CO-NEX Könyvkiadó Kft, Budapest, 1999, 198.o.

⁸ 23/67. számú eset (1967) ECR 407.

- az EK- Szerződés 82. (volt 86.) cikk szerinti gazdasági erőfölénnyel való visszaélés tilalma,
- és a fúziókontroll, azaz a vállalkozások koncentrációjának szabályai az úgynevezett fúziós rendelet rendelkezésein keresztül.

Az állami szférára vonatkozó versenyjogi szabályok az alábbi rendelkezésekre oszthatóak tovább;

- a kereskedelmi jellegű állami monopóliumokra vonatkozó szabályok (EK-Szerződés 31. cikke),
- az állami, illetve a kizárólagos jogokkal felruházott vállalatokra irányadó, az EK-Szerződés 86. cikke szerinti szabályozás,
- az állami támogatásokat tilalmazó rendelkezések az EK- Szerződés 87-89. cikke értelmében.

Munkánk vizsgálati hatóköre, a közösségi versenyjog általános összefoglaló bemutatásán túl, a gazdasági erőfölényes helyzettel való visszaélést tilalmazó közösségi tényállásra terjed ki.

6. Jogalkalmazó közösségi intézmények

Elsőként a Közösség kormányaként aposztrofálható, a döntések előkészítéséért és közösségi jog végrehajtásáért felelős Európai Bizottságot kell kiemelnünk, azon belül elsősorban a felügyelete alatt működő főigazgatóságok és a Jogi Szolgálat szerepét.

A főigazgatóságok körén belül, dolgozatunk témájából adódóan a Verseny Főigazgatóság, azaz a Directorate General for Competition feladatait ismertetnénk, amely szervezeti egységről tudni érdemes, hogy mintegy közösségi szintű versenyhatóságként eljárva foglalkozik a versenyjogi ügyekkel. Szervezetét illetően kiemelendő, hogy a főigazgató vezetése alatt áll, akinek munkáját az úgynevezett vezető közgazdász segíti. Egy-egy igazgató felügyelete alatt állnak a korlátozó megállapodásokkal, az erőfölényes helyzettel, az összefonódásokkal és az állami támogatásokkal kapcsolatos ügyek. Ezen igazgatók irányításában különféle szervezeti egységek működnek, iparágak szerinti lebontásban.

Speciális helyzetben van a közvetlenül a főigazgató felügyelete alá sorolt „A” és „R” egység, amelyek közül az előző általános versenypolitikával és koordinációs tevékenységgel, míg az utóbbi pedig a stratégiai tervezéssel és kutatással foglalkozik.

Összefoglalva tehát a Bizottság az, aki eljár a különböző versenyügyekben, sőt ott bírságot is kiszabhat és egyben jogszabályokat is alkot. A testületi formában meghozott határozatai ellen felülvizsgálat érdekében egyrészt az Elsőfokú Bírósághoz, majd az Európai Közösség Bíróságához lehet fordulni. Különös helyzetet élveznek egy tagállam kezdeményezésére, állami támogatás tárgyában indult ügyek, amelyek közvetlenül az ECJ-hez kerülnek felülvizsgálat alá. Az eljárásjogi szabályokkal kapcsolatos „reform” ismertetésére munkánk külön fejezetében térünk ki.

7. Felmerülő előkérdés; vállalkozás - vállalkozáscsoport

Munkánk érdemi részébe való belebocsátkozás előtt mindenképp tisztázandó a magánszektorbeli résztvevő, avagy a vállalkozás fogalma, tekintettel arra, hogy a gazdasági erőfölénnyel való visszaélés tilalmát szabályozó 82. cikk, de ezen kívül a 81. cikk is a vállalkozások magatartásaival, tevékenységével foglalkozik, azonban anélkül, hogy erre pontos fogalmat adna. Ez a helyzet készítette a Bíróságot arra, hogy bizonyos értelmezéseket tegyen a kifejezés tisztázása érdekében az alábbiak szerint;

- egyrészt nem követeli meg a Bíróság a vizsgált szereplő jogi személyiséggel való rendelkezését, azzal a meghagyással, hogy természetesen szükséges lesz a vállalkozás kifejezése alá sorolható kereskedelmi tevékenység folytatása, végzése,
- ha a fenti megállapításból indulunk ki, úgy nyilvánvalóvá válik, hogy természetes személy is „vállalkozásként” vizsgálendő személlyé válhat a jogilag releváns magatartás kifejtésével,
- végül nem utolsó sorban az értelmezés olyan eredményre is vezetett, hogy nem szükséges a nyereségorientáltság, mint feltétel, tehát haszonra való törekvés nélkül kifejtett kereskedelmi tevékenység is vizsgálandóvá válhat vállalkozói minőségben.

Ami a vállalkozáscsoportokkal kapcsolatban felmerülő problematikus kérdés, egyrészt az, hogy azok egy és egyben ugyanazon vállalkozásnak minősülnek-e? A Bíróság újabb értelmezési munkája eredményeképpen kimondta, hogy ha az adott csoportbeli valamely tag megfelelő és elegendő irányítást gyakorol a többi vonatkozásában, úgy a tagok egy és ugyanazon vállalkozás minőségében jelennek meg közösen.

A másik fontos kérdés a csoportok vonatkozásában az anyavállalat és leányvállalata közötti kapcsolat és annak jogi megítélése. A Bíróság és a Bizottság közös álláspontja az, hogy nem minősül az anyavállalattal közös vállalkozásnak a leányvállalat, amennyiben nem alkot azzal közös gazdasági egységet.

II. FEJEZET:

A közösségi antitröszt-jog főbb eljárásjogi kérdései, avagy a 81. és a 82. cikk alkalmazása az eljárási reform tükrében⁹

1. Eljárásjogi jogforrások

Kiindulópontunk az, hogy mindenki számára egyértelmű az a tény, hogy maga az EK-Szerződés a benne foglalt anyagi jogi rendelkezések alkalmazására külön nem tér ki, a szükséges felhatalmazást természetesen azonban a 83. cikkben megteszi, amelynek értelmében a közösségi jogalkotók a fent nevezett két cikkben foglalt rendelkezések eljárási szabályait rendelet és irányelv formájában megfelelően szabályozhatják. Ennek végtermékeként született meg az első jelentős

⁹ Lásd bővebben: Dán Judit: Bevezetés az Európai Közösség versenyjogába (4. fejezet), SZTE-ÁJTK, Nemzetközi jogi és Európa-jogi Tanszék, Szeged, 2005, 67-73.o.

eljárási rendelet; nevezetesen a Tanács 1962-ben elfogadott 17-es számú rendelete a végrehajtás vonatkozásban, amely 1962. március 13-án vált hatályossá.

Tekintettel arra, hogy a közösségi versenyjog önmagában egy szenzibilis, azaz gyakran változó területnek tekintendő, valamint arra a mindenki által ismert tényre, hogy 1962 óta nyilvánvalóan a közösségi bővítések által az EU működésének keretei is változtatásokat igényeltek, ami egyébként is újra és újra felmerülő kérdés. Mindennek eredményeképpen megszületett az 1/2003/EK tanácsi rendelet a fenti két cikk eljárásjogi kérdéseinek szabályozására, amely 2004. május 1-től alkalmazandó és ezáltal nagy mértékben módosította az eredeti, 17/62-es számú rendeletet.

A magánszférára vonatkozó közösségi versenyjogi szabályok másik területére vonatkozóan, azaz a vállalkozások koncentrációjának, fúziójának ellenőrzési eljárását az anyagi jogi rendelkezések mellett egy külön fúziós rendelet szabályozza. Tekintettel arra, hogy munkánk témája különösen az erőfölényes helyzetek vizsgálatára korlátozódik, így csak az idevágó eljárási szabályokat kívánjuk tömören részletezni, azzal a meghagyással, hogy az egy jogi termékben való szabályozás ténye miatt nyilvánvalóan szó fog esni a korlátozó megállapodások tilalmáról is (a 81. cikkről). Dolgozatunk vizsgálatának hatóköre alapvetően nem az eljárási szabályokra koncentrál, mégis úgy véljük, hogy az anyagi jogi szabályok megértéséhez elengedhetetlen az eljárás tömör ismertetése, nyilvánvalóan a teljességre való törekvés igénye nélkül, hiszen e témakör, akár egy külön szakdolgozat tárgyát is képezhetné.

2. Szintek a jogalkalmazásban

A 81. és a 82. cikket kettő, azaz közösségi és tagállami szinten is alkalmazzák.

a.) Közösségi szintű jogalkalmazás

Ahogy azt már - az I. fejezet vonatkozó címében is - említettük a közösségi szint jogalkalmazó intézményeként jelenik meg; a Bizottság Verseny Főigazgatósága, mintegy közösségi versenyhatósági minőségében, amelynek határozatai az Elsőfokú Bíróság előtt megtámadhatók, míg az EFB által az érintett bizottsági határozat ügyében meghozott döntés ellen az Európai Bírósághoz (ECJ) lehet fordulni, ámde már csakis jogkérdésben vagy eljárási jogsértés esetében.

b.) Tagállami szintű jogalkalmazás

Tekintettel a vizsgált cikkek rendelkezések közvetlen hatályára, azokat a nemzeti versenyhatóságok és bíróságok is alkalmazhatják, méghozzá saját eljárási rendjük szerint.

c.) A közösségi és a tagállami versenyjog konfliktusa, azaz a kollízió kérdésköre

Ilyen esetben a közösségi jog primáciája, azaz elsőbbsége érvényesül olyan módon, hogy az uniós jog által tilalmazott magatartás nem engedhető meg a nemzeti, tagállami szabályozás keretén belül, ami igaz természetesen fordítva is, azaz a tagállami szabályok nem tilthatják az Közösség által nem tiltott, avagy engedélyezett magatartást. Az eljárási reform egyik újítása az, hogy tisztázta a korábbi gyakorlatban nem teljesen egyértelmű azon kérdést, hogy az erőfölényes ügyek tekintetében a tagállam szigorúbb követelményeket, szabályokat támaszthat.

d.) Párhuzamos eljárások esetköre

„Egyazon versenyellenes megállapodás eljárás tárgyát képezheti egyszerre több tagállam versenyhatóságánál (ha több ország piacára van hatással), a Bizottságot is érdekelheti a kérdés, illetve a tagállami bíróságok előtt is lehetnek olyan perek, amelyekben a tagállami bíróknak kell döntenie az adott megállapodás jogszerűségéről”¹⁰. Az ilyen esetben alkalmazandó együttműködésről a Bizottság közleményt adott ki.

3. Az eljárási reform

Munkánk terjedelmi határait tekintettel az eljárás vonatkozásában csak tömören, a reform által hozott újításokra szorítkozva áll módunkban ismertetni a dolgozatunk szempontjából releváns két cikk eljárásjogi alkalmazását.

a.) eljárási reform célkitűzései

A célok között érvényre jutott a decentralizáció, azaz a tagállami jogalkalmazás további erősítése, ezáltal pedig az, hogy az Európai Bizottság csak a veszélyesebb mértékű versenykorlátozásokra koncentráljon, azaz egyfajta tehermentesítési cél is megjelent. Mindez természetesen a jogalkalmazás hatékonyságát volt hivatott biztosítani, de nem utolsó sorban törekvésként fogalmazódott meg a vállalkozásokat terhelő adminisztratív korlátozások enyhítése is.

b.) Újítások, változások az eljárási reform tükrében

ba.) Elévülési szabályok

A reformáló - a szállítási szektorra is kiterjedő hatályú - rendelet elévülési szabályokról is részletesen rendelkezik. Ezáltal megszűnt a korábbi, nehezebben átlátható olyan szabályozás, ahol az elévülést külön rendelet tartalmazta.

bb.) Mentésítési rendszer

A rendelet egyik legnagyobb hozománya, hogy a 81. cikk (3) bekezdése közvetlen hatályt nyert, másrészt a korábbi korszakot jellemző notifikációs, bejelentési rendszer mintegy teljes

¹⁰ Dán Judit: Bevezetés az Európai Közösség versenyjogába, SZTE-ÁJTK, Nemzetközi jogi és Európa-jogi Tanszék, Szeged, 2005, 68.o.

megszüntetésére is sor került. Ez természetesen a piaci résztvevők helyzetén egy nagyfokú könnyítést jelent, tekintettel arra, hogy a hatályos szabályok alapján nem szükséges kivárniuk a korlátozó megállapodásuk jogszerűvé válásához egyetlen egy konstitutív hatósági döntés meghozatalát sem. Felvetődik a kérdés, hogy egy ilyen szabályozási háttér esetében hogy is működik a korlátozó megállapodások jogszerűsítésének folyamata? Összegezve azt mondhatjuk, hogy a vállalatok saját maguk értékelik a megállapodásukat, természetesen a közösségi joggyakorlat fényében és csak a megállapodás jogszerűségének megtámadása, kérdésessé tétele esetében áll fenn a bizonyítási kötelezettségük. Az új rendszer által - a tehermentesítés eredményeként jelentkező munkaerő fontosabb, veszélyesebb ügyekre való összpontosítása, mint előny mellett - természetesen felmerülhetnek bizonyos negatív - jobbiztonság csökkenési - hatások is.

bc.) Kollízió

Az újító rendelet már él a 83. cikk (2) bekezdésének e.) pontjában foglalt felhatalmazással, azaz rendezzi a közösségi jog és a tagállami jogok közötti kapcsolatot, a két szinten fellépő, jogalkalmazó hatóságok, szervek közötti együttműködést, mintegy hatáskörmegosztás keretén belül.

Az irányadó jog kiválasztásából fakadó hátrányok kizárására került sor, a rendelet azon szabályával, amely megváltoztatta a korábbi, mind a közösségi, mind a tagállami jog alkalmazását (a közösség joggal ellentétes eredményre vezető tagállami versenyjog kivételével) lehetővé tevő rendszert a tagállamok közötti kereskedelmet érintő ügyekben. A mai hatályos szabályok alapján a tagállami hatóságok számára kötelező a közösségi jog alkalmazása ilyen ügyek esetében, olyan módon, hogy az EFB és az ECJ értelmezésekkel kapcsolatos gyakorlata is kötelező a nemzeti jogalkalmazás számára. Ezen túlmenően a közösségi és a tagállami versenyhatóság(ok) pedig ugyan nem kötő erejű, de mindenképpen segítséget nyújtó, írásbeli vagy szóbeli véleményt adhatnak a tagállami bíróságok előtt fekvő ügyben, jogértelmezési kérdésben.

bd.) European Competiton Network

A Bizottság és a nemzeti versenyhatóságok közötti - a rendelet 11. cikke szerinti - szoros együttműködésen alapuló Európai Versenyügyi Hálózat létrehozásának célja nem volt más, mint a decentralizációból adódó negatív hatások kiküszöbölése és a versenyhatóságok fellépési hatékonyságának növelése. A hálózat kiépítésével kapcsolatban a Bizottság a következő szabályokat fektette le irányadó közleményében¹¹.

- A hálózat versenyhatóságainak kijelölése. Nyilvánvaló, hogy a hálózat kiépítéséhez mindenképpen szükség volt arra, hogy a tagállamok kijelöljék a Rendelet szempontjából versenyhatóságnak minősülő, és így a közösségi versenyjogot adott esetben kötelezően alkalmazó hatóságokat.
- Hálózati értesítés; az ügyek megfelelő elosztása. A kijelölt hatóságok kötelesek egy e célból létrehozott elektronikus hálózat-rendszeren bejelenteni a közösségi jog alapján indult ügyeket,

¹¹ 2004/C 101/03.

amely kötelezettség teljesítése azt szolgálja, hogy az adott ügyben akár egy másik hatóság is eljárhat a hatáskörének észlelése esetén. Ez pedig az ügyelosztással úgy függ össze, hogy a versenyhatóság adott esetben akár felfüggesztheti vagy meg is szüntetheti az eljárást, ha egy másik hatóság már foglalkozik/foglalkozott az adott, közösségi joggal kapcsolatos ügygel.

- Együttműködés. Kiindulópontunk az, hogy az egész reform egyik fő célja az volt, hogy a Bizottság a fontosabb és egyben veszélyesebb ügyekre koncentrálhasson, hatékonyabban járjon el a decentralizáció által. „A Bizottság jár el olyan ügyekben, amelyekben a vizsgált magatartás hatásainak mértéke ezt indokolja, vagy amelyekben a közösségi szerv jogértelmezése szükségesnek tűnik”¹². A Bizottság a saját eljárásának - a vizsgált magatartás mértékétől függő - alapját a hálózati résztvevők által eszközölt, az eljárás megindításáról szóló értesítés alapján képes megállapítani.
- Konzultáció. A közösségi jog gyakorlatával ellentétes, tiltó, feltételt szabó vagy közösségi csoportmentességi rendelet hatályát visszavonó határozat megakadályozására lesz képes a Bizottság, az ilyen jellegű határozat tartalmának nemzeti hatóságok megküldése által, amely megküldést a határozat véglegesítését harminc nappal megelőzően kell eszközölni.
- Segítségnyújtás az eljárásban. A tagállami versenyhatóság köteles a megfelelő tényállást felderítő munkát elvégezni a Bizottság vagy más tagállami versenyhatóság megkeresése alapján. Az eljárási segítségnyújtás magába foglalja a rendelkezésre álló információk megszerzését információkérés, helyszíni vizsgálat, szemle, sőt akár egy rajtaütés keretén belül is.
- Információáramlás. A Hálózat a titokvédelmi szabályok és a célhoz kötöttség garanciális rendelkezéseinek betartása mellett, de bármilyen információ - akár üzleti vagy más bizalmi dokumentáció - cseréjére jogosult. A korlát tehát az, hogy csak a közösségi vagy bizonyos esetekben a tagállami jog alkalmazása, mint kötött cél érdekében és csakis ugyanazon ügyben használható fel a megszerzett információ. Ennél még nagyobb korlátozás alá esik azon információ felhasználhatósága, amelyet a kérelmező hatóság természetes személyek szankcionálása végett kívánna felhasználni, tekintettel arra, hogy az ilyen célra való felhasználás csak akkor lehet engedélyezett, ha azt maga az átadó hatóság is megtehetné, vagy ha az eljárásban szereplők azonos jogvédelmet élveztek - az információk megszerzése során -, mint amit a kérelmező hatóság előtti eljárás során elvezettek volna.

be.) Bizottság eljárási jogosítványai

A Bizottság jogosítványainak érezhető erősödését tapasztalhatjuk, hiszen a Rendelet értelmében a bizonyítéknak minősülő információk megszerzése végett ezen jogalkalmazó intézmény;

- információt kérhet,

¹² Dán Judit: Bevezetés az Európai Közösség versenyjogába, SZTE-ÁJTK, Nemzetközi jogi és Európa-jogi Tanszék, Szeged, 2005, 71.o.

- helyszíni szemlét vagy (bármilyen, azaz nemcsak a dokumentumra vonatkozó kérdés feltevésével, sőt akár zár alá vétellel is a több napig tartó helyszíni szemle esetében) tarthat,
- meghallgatást tarthat,
- sőt, bírósági felhatalmazás alapján a vállalkozások üzlethelyiségein kívül is, akár a vállalatvezetők, alkalmazottak személyes otthonaiban is eszközölhet rajtaütéseket.

Az eljárás ellenpólusán szereplő vállalkozások pedig kötelesek lesznek minden vizsgálati cselekménynek eleget tenni, azok alá vetni magukat, természetesen a bizottsági vizsgálók határozatának felmutatása mellett.

III. FEJEZET:

Az Európai Unión belüli kitekintés - Versenyjogi szervezetrendszer tagállamonként¹³

Nyilvánvaló, hogy úgy, mint más jogszabályi rendelkezéseknél is, a versenyjogi szabályok megfelelő és hatékony érvényesüléséhez, betartatásához és egyben végrehajtásához egy megfelelően kiépített szervezeti-intézményi rendszert kell felállítani. Munkánk érintettségére tekintettel élnénk azzal a lehetőséggel, hogy máris hozzátegyük azt a megjegyzést, hogy a szervezeti keretek kialakítása nyilván nemcsak nemzetállami, hanem Közösségi szinten is jelentkezik, ezért a következő fejezetben az egyes államok és a Közösség által kialakított szervezeti struktúrát kívánjuk bemutatni a teljességre való tekintet nélkül.

1.Exkurzus: Amerikai Egyesült Államok

Ahogy arra már munkánk versenypolitikával foglalkozó részében is utalást tettünk az Egyesült Államok a versenyjogi szabályozás területén azért emelendő ki, mert elsők között tett lépéseket a megfelelő versenyhelyzet kialakítását célzó jogszabályi rendelkezések megalkotása terén, így bár dolgozatunk tárgya alapvetően a közösségi és hazai versenyjog vizsgálatára korlátozódik alapvetően, a teljességre való tekintet nélkül a fentiekben ismertetett okból mégis kísérletet tennénk az amerikai szabályozás rövid bemutatására is.

A tilalmazott megállapodások, a monopolhelyzetet előidéző vagy éppen az azt kihasználó, illetőleg más versenyjogi bűncselekmények - az Antitrust Division, azaz az ilyen jellegű eljárások megindítására az Igazságügyi Minisztérium szervezetrendszerén belül külön szakosított szerv által kezdeményezett - büntetőeljárás hatálya alá tartoznak, akár börtönbüntetés vagy súlyos mértékű pénzbüntetések kiszabásának kilátásba helyezése mellett. Az Antitrust Division feladata azonban nemcsak a büntetőeljárás, hanem a vonatkozó feltételek fennállása esetében a polgári peres eljárás megindítására is kiterjed, amelyben a kártérítési igények érvényesítésén túlmenően a sérelmezett állapot vagy éppen magatartás megszüntetésére is sor kerülhet. A magatartás azonnali abbahagyására kötelező határozatot a Federal Trade Commission hozhatja meg, sőt a határozat

¹³ Boytha Györgyné: Versenyjogi ismeretek, Szent István Társulat, Budapest, 1998.

önkéntes teljesítésének hiányában pénzbírságot vethet ki olyan módon, hogy a közösségi jogban ismeretes rendszeres időszakonként ismétlődően visszatérő pénzbüntetés kiszabásának itt is helye van. Ez utóbbi eljáró szerv közigazgatási szervnek minősül, így az általa hozott határozat, hasonlóan más államok szabályozásához bírósági felülvizsgálat útján megtámadható, amely eljárásra jellemző, hogy a bíróság általában tartózkodik a megtámadott közigazgatási aktus, határozat hatályon kívül helyezésétől. Így a hatályon kívül helyező bírósági határozat meghozatalára elsősorban abban a szűk körben kerül sor, amikor megalapozottan feltehető, hogy a közigazgatási szerv nem folytatott le megfelelő, kielégítő bizonyítási eljárást. „A Federal Trade Commission jogi státusza sajátos: egyidejűleg ellátja a vádhatóság és a bíróság funkcióit is”¹⁴.

A polgári út és a megtiltó eljárás igénybevételén kívül kiemelendő a büntetőeljárás megindításának lehetősége is, ahol a vizsgálat lefolytatására külön, erre feladatra szervezett ügyészi kar ténykedik. Az amerikai jogrendszer egy sajátosságaként jelenik meg a bizonyítási eljárás, amely három fokozatba sorolható, nevezetesen a bizonyítékok túlsúlya, a meggyőző és világos bizonyítás és végül a kétséget kizáró bizonyítás. A Federal Trade Commission a polgári eljárás szabályai szerinti bizonyítást az előtte folyó eljárás során csak abban az esetben alkalmazza és alkalmazhatja, ha ez nem sérti a közigazgatási eljárás jellegét és tartalmát, az ezen feltételek fennállása mellett történő bizonyítás során az eljárás alá vont vállalatot terheli a bizonyítási kötelezettség, azaz a közigazgatási szervnek mintegy csak az indokolási követelménynek kell eleget tennie.

2. Hollandia

Szemben az amerikai jogrendszerrel a hollandoknál nincs lehetőség a büntetőbírósági út igénybevételére, sőt az állam által indított polgári eljárással sem találkozhatunk ezen tagállam nemzeti szabályozásánál. Itt ugyanis egy regisztrációs eljárásban testesül meg maga az ellenőrzés, amely meghatározott fajtájú megállapodások körében van előírva kötelező jelleggel. Az engedélyező, regisztrációs eljárás lefolytatása során kiemelt szerepet tölt be a gazdasági miniszter, aki a korlátozó hatású megállapodások „sértő” részeit közzéteheti a nyilvánosság számára, ezáltal meggondolásra ösztönözve az érintett vállalatokat, feleket. Ha pedig a miniszter úgy látja, hogy a létrejött monopolhelyzet közérdeksértő jelleget hordoz, úgy kötelezheti az érintett vállalkozást meghatározott cselekményektől való tartózkodásra, sőt bizonyos szolgáltatási vagy éppen eladási tevékenység gyakorlására, és nem utolsósorban az áruk árával kapcsolatos, általa megadott direktívák alkalmazására.

A bírságolás intézménye itt is megjelenik, az amerikai rendszerhez hasonló jelleggel, azaz a miniszter kötelezésének be nem tartása esetére pénzügyi büntető szankciók kiszabására kerülhet sor. Tekintettel arra, hogy a miniszter határozata mintegy közigazgatási aktusként jelenik meg, úgy a sérelmesnek tartott döntés vagy éppen intézkedés ellen közigazgatási bíróság felülvizsgálatáért lehet fordulni bizonyos esetekben, amely eljárás során már csak a legalitás és a hatáskör-túllépés esetköreit vizsgálják.

¹⁴ Boytha Györgyné: Versenyjogi ismeretek, Szent István Társulat, Budapest, 1998, 102.o.

3. Belgium

A belga szabályozás értelmében a megkívánt versenyjogi helyzet vagy magatartás kikényszerítése közigazgatási hatáskörbe tartozik, oly módon, hogy az ügyészi karból megbízott tisztviselők vagy kérelemre vagy hivatalból, a gazdasági miniszter gazdasági erőfölényes helyzettel való visszaélés vélelmezése esetén tett felhívása alapján járnak el. A lefolytatott vizsgálat eredménye pedig a Gazdasági Vitás Ügyek Tanácsa elé kerül előterjesztésre, amely testület a felek meghallgatását követően dönt a visszaélés tárgyában. Az ügy mintegy visszakerül a gazdasági miniszter elé azáltal, hogy az eljáró szerv egyfajta tanácsot ad számára a meghozandó ajánlás vonatkozásában, amely ajánlás be nem tartása esetén itt is sor kerülhet bírságolásra.

4. Egyesült Királyság

Kiindulópontunk az, hogy a Királyság jogszabályi rendelkezései értelmében nem minősül büntetendőnek a tilalom alá eső kartellmegállapodás. A fellépés a sérelmes helyzet megszüntetésére és a kártérítési igények érvényesítésére korlátozódik, a sértett fél kezdeményezése alapján. Munkánk terjedelmi korlátjai miatt itt csak említést kívánunk tenni arra, hogy a kartellmegállapodások bejelentésére kötelezettséget ír elő a szabályozás, méghozzá az Office of Fair Trading szervénél. Ugyancsak versenyfelügyeleti eljárás keretében, szintén a fent nevezett eljáró szerv előtt zajlik le a versenyellenes magatartások vizsgálata. Ilyenkor bizonyos esetekben egy másik fórum, a Monopolies and Mergers jár el végső soron, méghozzá azon szűk esetek körében, amikor az OFT vezérigazgatója nem tudja az ügyet a vállalatokról szóló tárgyalási folyamat által tisztázni. Végső soron az ügy újabb továbbutalására kerül sor, amennyiben a sérelmezett tevékenység közérdeksértő minősége megállapítást nyer, amikor is a kereskedelem- és iparügyi államtitkár jár el és hoz döntést, vagy az ügy ismét visszakerül a kiindulóponthoz, azaz az OFT-hez. Egyebekben az OFT állandó felügyelete alatt áll a gazdaság, amely feladata gyakorlása során esetleges monopolhelyzetet fennállását véli észlelni, úgy azonnali hatállyal az MMC-hez fordul, majd ha közérdek sérelme megállapítást nyert, az ügy ismét az államtitkárhoz kerül, aki utasítással zárja le az eljárást.

5. Németország

A német szabályozás különös jelentőségére azért térnénk ki, mert jogi tanulmányaink folytatása során számos alkalommal észleltük, hogy a tárgyalt jogrendszer sok hazai jogintézmény kialakulásának alapjaként jelent meg. A versenyjog vonatkozásába is némi hasonlóság érhető utol. A német rendelkezések egy zárt szankcionálási rendszert alakítottak ki, amelynek középpontjában a Szövetségi Kartellhivatal áll, amely ellentétben a magyar szabályozással a szövetségi gazdasági miniszter felügyelete alatt áll. Ennek megfelelő a magyar rendelkezésektől eltérő jellegű beszámolási rendszer is, ami ott a kormány irányába történik meg, amely mintegy közvetítőként a

parlament elé terjeszti azt. A Hivatal hazánkhoz hasonlóan tanácsban hozza határozatait, méghozzá elnökből és két ülnökből összetevődő formában.

A szankciók rendszerét illetően említésre méltó, hogy a hatósági határozatok, illetve a kötelezettségként meghatározott adatszolgáltatás nem teljesítése esetén bírság kiszabására nyílik lehetőség, sőt a sértő cselekmény által realizált többletbevétel háromszorosáig is sújtható a megtámadott magatartást tanúsító vállalkozás. A közigazgatási határozat bírósági felülvizsgálatára itt is lehetőség van, amely tárgyaláson a hatóságot képviselő személy sértetti minőségben vesz részt. A felülvizsgálat mintegy második szintjeként jelenik meg a vizsgáló bíróság által hozott határozatnak a felsőbb bíróság előtt történő megtámadása által. A versenyjogi tényállásokból eredően felmerülő polgári jogviták eldöntése bírósági hatáskörbe tartozik, amely versenyjogi perek nagy része már az elsőfokú eljárás keretén belül végelegesen el is dől, rendszerint a gazdaságilag indokolt ideiglenes intézkedések meghozatala által. Az eljárás megindításáról a bíróság értesíteni köteles a Kartellhivatalt (hazánkhoz hasonló jellegű szabályozás), így a bírósági tárgyaláson a Hivatal képviselője is részt vesz.

6. Ausztria

„Az osztrák kartelltörvény a közérdekellenes kartellek általános tilalmának elvi alapján áll és regisztrálási kötelezettséget állapít meg, amely az ilyen jellegű megállapodások érvényességi feltétele”¹⁵. Eljáró szervek körébe a kartellbíróság, illetve annak határozata elleni fellebbezési ügyben eljáró Felsőbíróság, valamint a Szövetségi Kereskedelmi és Iparkamara szervezetén belül működő Kartellügy Paritás Bizottság konzultatív szerepben jelenik meg.

7. Az Európai Közösség szabályozása

A végrehajtás és érvényre juttatás középpontjában az Európai Bizottság áll, amely egyrészt ajánlást hozhat a vállalkozásokat érintő, a Római Szerződésben szabályozott tilalmak betartása céljából, másrészt kötelező erejű határozatot is hozhat a sértő magatartások vonatkozásában és nem utolsósorban e tekintetben pénzbírságot is kiszabhat a kötelezettre. A Bizottság ilyen jellegű funkciója nem is lehet újdonság a számunkra, tekintettel annak a közösségi intézményrendszerben betöltött szerepére, amely szerint ezen intézmény alapvetően a közösségi rendelkezésekkel összhangban álló hazai szabályozást és jogalkalmazást hivatott elősegíteni. Mindezen feladatkörét alapvetően közvetlen vizsgálat lefolytatása és tagállami hatóságokkal való szoros kapcsolattartása alapján látja el.

Természetes, hogy a bírósági felülvizsgálat által nyújtott garancia nem hiányozhat az uniós szabályozásból sem, ennek megfelelően az elsősorban végrehajtásért felelős közösségi intézmény meghozott határozatait az Elsőfokú Bíróság fóruma előtt támadhatóak meg ilyen célból. Sőt ezen

¹⁵ Boytha Györgyné: Versenyjogi ismeretek, Szent István Társulat, Budapest, 1998, 105.o.

tovább lépve igénybe vehető a felülvizsgálat mintegy második szintjeként az immáron elsőfokú bírósági döntés további vizsgálatának kezdeményezése az Európai Bíróság előtt.

8. Értékelés; összefoglalás

A fenti sorokban kifejtettek alapján elmondhatjuk, hogy az Egyesült Államok vonatkozó szabályozása alapvetően a bírói út elsődlegessége jellemzi, méghozzá a büntetőeljárás megindításának és az ott alkalmazható szankciók kilátásba helyezésének fenyegetése mellett.

Szemben az amerikai és a francia jogi rendelkezésekkel az angol rendelkezések körében már a polgári jogi bírói út a domináns, amely tényből egyben következik az is, hogy itt a polgári jogi jellegű szankciók (kártérítés és érvénytelenség) alkalmazása nyer primáciát.

Ami osztrák irányadó törvényeket illeti a fentiekben láthattuk, hogy az egyes visszaélés cselekmények büntetőjogi rendelkezések hatálya alá helyezése mellett, a szabályozás a bíróság hatáskörébe utalja a megállapodások közérdekellenes mivoltának, minőségének megállapítási körét. Mintegy azonos szabályozási csoportba tartoznak a belga, a holland és a közösségi szintű jogszabályok, amelyek fő jellemzője, hogy a tilalmazó tényállások betartatása elsőként a közigazgatási szervek hatáskörébe tartozik, és csak ezen közigazgatási jellegű hatóságok által a kérdéses ügyben meghozott határozatának felülvizsgálata érdekében nyílik meg a „közigazgatási” bírói út igénybevételének lehetősége, mint igen fontos, jogilag releváns garanciális szabály. Előrevetítve munkánk irányadó részének következő címében foglaltakat már itt kívánnánk jelezni, hogy hazánk szabályozása is az ilyen jellegű szabályozáshoz áll közelebb.

Az Európai Közösség egyes tagállamainak és kitérőként az Egyesült Államok jogszabályainak rövid áttekintése után az alábbiakban térnénk rá hazánk versenytörvényének versenyjogi szervezetre irányadó rendelkezéseinek rövid áttekintésére.

IV. FEJEZET:

A hazai szabályozás; avagy a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. törvény (Tpv.) versenyjogi szervezettel kapcsolatos rendelkezései

1. A magyar és a közösségi versenyjog specialitásai

Az aktuális fejezet felvezetéseként szükségességét éreztük annak bemutatását, hogy mind a hazai, mind pedig a közösségi szabályozás speciálisnak mondható. A fejezet címétől eltekintve, tekintettel munkánk közösségi jogi jellegére elsőként a közösségi versenyjog egyedi jellegére utalnánk.

Az uniós versenyjogi rendelkezések mélyrehatóbb ismerete nélkül is szembetűnő az a tény, hogy a szabályozás alapvetően két nagy részre bontható, így a magánszférára és az állami szférára vonatkozó rendelkezésekre. Azaz azt mondhatjuk, hogy a klasszikus antitröszt jogon kívül megtalálhatók a tagállamokra vonatkozó versenyjogi szabályok (ld. I. fejezet, közösségi versenyjog szabályozási területei alcíme) is, amelyek nyilvánvalóan egy tagállami versenyjogi szabályozásban nem lelhetők fel, tekintettel arra, hogy az állam, saját cselekményeit csak kivételes esetben szokta felülbírálni. Ez alapján a magyar joghoz képest a közösségi versenyjog e szabálytömeeggel mindenképpen bővebbnek tekinthető.

Míg a hazai, a versenyre vonatkozó jogszabályok összessége is bizonyos szempontból több a közösséginél. Ez a szempont pedig nem más, mint a fogyasztók érdekeinek védelme, hiszen a Tpv. III. fejezete alatt a fogyasztói döntések tisztességtelen befolyásolásának tilalmáról rendelkezik. Ezáltal bátran kijelenthetjük, hogy a magyar versenytörvény európid, azaz a közösségi joggal összhangban áll, sőt már állt is a csatlakozást megelőző időszakban is, de a klasszikus antitröszt-jogi rendelkezéseken túlmenően kifejezetten fogyasztóvédelmi előírásokat is tartalmaz az előzőekben említett fejezet keretén belül. Ezzel szemben közismert, hogy a közösségi szinten a fogyasztóvédelem nem képezi a versenyjog szabályozási tárgyát, hiszen ez a terület külön került rendezésre.

2. A GVH jogállása, szervezete, személyzete

A Hivatal jogállását illetően kiemelendő, hogy a központi költségvetési szerkezeti rendben önálló fejezetként megjelenő, központi költségvetési szerv, amely az Országgyűlésnek felelős, amit jelez az a tény is, hogy költségvetésének kiadási, illetve bevételi főösszegét kizárólag az Országgyűlés csökkentheti. Szerepének jelentőségére utal azon törvényi rendelkezés is, amely kimondja, hogy a Hivatal számára feladatot - annak betöltéséhez fűződő, a piaci verseny védelmében megnyilvánuló oly mértékű közérdek miatt - csak törvény írhat elő.

A Gazdasági Versenyhivatal munkatársai az esetek többségében közzszolgálati jogviszonyban állnak, ennek megfelelően ezen személyekre a köztisztviselők jogállásáról szóló 1992. évi XXIII. törvény rendelkezéseit a Tpv-t-ben foglalt egyes eltérésekkel kell megfelelően alkalmazni.

A GVH élén álló elnököt a miniszterelnök javaslatára, valamint a két helyettesét az elnök javaslatára, de a kormányfő egyetértése mellett az államfő nevezi ki, méghozzá hat éves megbízatási időre. Nyilvánvalóan a felmentés is hasonlóképpen zajlik. A Versenyhivatal független minőségére és csak az Országgyűléshez kapcsolódó kapcsolatára tekintettel, a jelölteket még a miniszterelnöki javaslat megtétele előtt, a törvényhozó hatalom illetékes bizottsága nyilvánosan meghallgatja. Megbízatásuk megszűnésére a törvényben taxatív felsorolt okok alapján, kötelező és fakultatív (felmentési) okcsoportokra bontva kerül, kerülhet sor az alábbiak szerint;

- megszűnik az elnök és az elnökhelyettesek megbízatása;
 - kinevezési időtartam lejártával,
 - elnök(helyettes) tisztségéről való lemondásával,

- elnök(helyettes) halálával,
 - miniszterelnök javaslatára a köztársasági elnök általi felmentéssel.
- felmentésüknek van helye;
- méltatlanság (büntetett előélet, bíróság által kiszabott büntetés vagy alkalmazott intézkedés, és a bűnügyi nyilvántartásból még nem törölték),
 - alkalmatlanság (szakmai szempontból nem megfelelő munkavégzés vagy munkaköri feladatait tartósan nem képes ellátni),
 - összeférhetlenségi ok be nem jelentésének vagy meg nem szüntetésének esetköre,
 - vagyonyilatkozat-tételi kötelezettség szándékos elmulasztása, abban lényeges adat, tény vonatkozásában szándékos valótlan közlés esetében.

A GVH elnöke a Hivatal feladatainak ellátásáért belső rendjének meghatározásáért, külső szervekkel való kapcsolattartásért felelős és munkáltatói jogokat gyakorol a Versenytanács tagjai felett a kinevezés és a felmentés eseteit kivéve. Évi beszámolási kötelezettség terheli az Országgyűlés, illetve - külön felkérés esetében - annak illetékes bizottsága felé a Tptv. alkalmazása kapcsán felmerült észrevételeiről a gazdasági verseny tisztasága és szabadsága tekintetében.

Az Országgyűlés, illetve a Kormány ülésein részt vehet, a Hivatal feladatát érintő kérdésekben pedig tanácskozási joggal is bír, ezen túlmenően a versennyel kapcsolatos jogszabálytervezeteket (előterjesztés-tervezeteket) előzetesen egyeztetni kell az elnökkel. A GVH élén álló vezető tájékoztatást ad a versenyt érintő, különböző kérdésekről megfelelő (nemzetközi szervezet, a Kormány vagy miniszter általi) felkérés esetében.

Versenytanács teljes függetlenség mellett működik a Versenyhivatalban, amelynek elnöke egyazon személy a GVH egyik elnökhelyettesével, és akit a köztársasági elnök az elnökhelyettesi kinevezésével egyidejűleg bízza meg a Versenytanács elnöki teendőinek ellátásával, aki ilyen minőségében ellátja;

- a Versenytanács munkájának szervezését,
- az eljárási, elintézési határidők betartásának ellenőrzését,
- a Versenytanács szervezeti és működési szabályzatának elkészítését és jóváhagyásra történő előterjesztését,
- a Versenytanács döntéseinek nyilvánosságra hozatalának biztosítását,
- és végső soron az eljáró versenytanács tagjaként esetleges eljárását, részvételét.
-

A Versenytanács tagjait a GVH elnökének javaslatára, szintén a köztársasági elnök nevezi és menti fel. Felmentésre kerülhet sor a tisztségre való alkalmatlanság, méltatlanság, valamint az összeférhetlenség fentiekben meghatározott, illetve a hivatalvesztést eredményező fegyelmi büntetésnek a GVH elnöke általi kiszabásának eseteiben. A határozatlan időre kinevezett tag kizárólag a törvényeknek van alárendelve a versenyfelügyeleti eljárás során, amely garanciális

szabály az eljárásban hozott határozatok külső befolyástól mentes voltát segíti elő és biztosítja. A GVH vizsgálóit a Versenyhivatal elnöke nevezi ki.

Összeférhetlenségi szabályok vonatkozásában kiemelendő, hogy a GVH elnökére és elnökhelyetteseire, valamint a Versenytanács tagjaira és a vizsgálókra szigorúbb ilyen jellegű rendelkezések vonatkoznak. E személyi kör ugyanis más kereső foglalkozást nem végezhet, illetve ilyen megbízást nem is fogadhat el, ezen kívül pedig nem jelenhetnek meg gazdasági társaságban vagy szervezetben vezető tisztségviselői, illetve felügyelő bizottság tagjának minőségében, szerepében. Az összeférhetlenségi ok haladéktalan bejelentési kötelezettségének eleget tevő személy számára a vele szembeni munkáltatói jogok gyakorlója rövid határidőt tűz az ok megszüntetésére, aminek ha nem tesz eleget, vagy éppen be sem jelenti azt, úgy felmentésének lesz helye.

A Versenytanács tagjainak szakirányú felsőfokú végzettséggel kell bírniuk, amely követelmény a vizsgálókra is irányadó, a Versenytanács jogi végzettséggel rendelkező tagjainak mindemellett jogi szakvizsgával is kell bírniuk.

II. RÉSZ: KÜLÖNÖS RÉSZ

A közösségi versenyjog általános tudnivalóinak ismertetése után munkánk „különös részében” a gazdasági erőfölénnyel való visszaélés tényállásával kívánunk foglalkozni elsősorban a közösségi, majd kitekintésképpen a magyar szabályozás tükrében. Ennek során elsőként a közösségi tényállást, majd annak tényállási elemeit, azaz a vizsgálandó előkérdéseket kívánjuk ismertetni, majd ezt követően térnénk rá az egyes visszaélési cselekmények tömör leírására. Végül hasonló logika alapján vonjuk vizsgálatunk körébe a magyar nevesített visszaéléseket, az egyértelmű egyezőség miatt egyes témák ismétlését elkerülve.

I. FEJEZET:

Az EK-Szerződés 82. (volt 86.) cikke, azaz a gazdasági erőfölénnyel való visszaélés tényállása

„A közös piaccal összeegyeztethetetlen és tilos egy vagy több vállalkozásnak a közös piacon vagy annak jelentős részén meglévő erőfölényével való visszaélése, amennyiben ez hatással lehet a tagállamok közötti kereskedelemre.”

Aktuális fejezetünk kiindulópontjaként hangsúlyoznánk, hogy megfelelő piaci erő birtokában a vállalkozások képesek lehetnek a piaci árak vagy egyéb piaci körülmények egyoldalú, azaz a versenytársaikkal való előzetes egyeztetés nélküli befolyásolására. Emiatt volt és van is szükség, az ilyen helyzetben való visszaélészerű cselekmények tilalomként történő szabályozására. A tilalmi rendelkezés alkalmazása azonban nem mechanikus, automatikus módon történik, arra ugyanis csak bizonyos, az alábbiakban ismertetett feltételek fennállása esetében kerülhet sor.

- 1.) A vállalkozás gazdasági erőfölényes helyzetben kell hogy legyen, méghozzá az érintett piacon és
 - 2.) ezen helyzetével vissza is kell, hogy éljen.
- Ez azonban még mindig nem elegendő, hiszen konjunktív módon érvényesülnie kell a következő, további feltételeknek is a közösségi jog alkalmazásához.
- 3.) A meglévő gazdasági erőfölény a közös piac egészén vagy annak jelentős részén kell, hogy fennálljon, és
 - 4.) az azzal való visszaélésnek pedig érintenie kell a tagállamok közötti kereskedelmet.

Az egyes tényállási elemek, azaz lépcsőfokok ismertetését megelőzően a cikk kettős céljára térnénk ki. A tilalmi tényállás fő célkitűzése a fogyasztók jogos érdekeinek védelme a kizsákmányoló jellegű, azaz a fogyasztók számára közvetlen sérelmet jelentő visszaélések tekintetében. Míg a versenytársak hátrányos helyzetbe hozásában realizálódó, azaz korlátozó jellegű visszaélések is hátrányosak lesznek magukra a fogyasztókra (is), csak éppen közép- vagy hosszútávon, hiszen ilyen korlátozások esetében a hatékony versenykultúra károsodásának veszélye

fennállhat. Itt a rendelkezés célja érthetően nem más, mint a hatékony verseny és ezen keresztül a piaci struktúra védelme.

II. FEJEZET

A gazdasági erőfölénnyel való visszaélés megítéléséhez szükségképpen vizsgálandó előkérdések

Az I. fejezetben taglalt feltételek alapján elmondhatjuk, hogy a 82. cikk alkalmazása egy többlépcsős eljárás keretén belül történik aszerint, hogy a hatóság mely kérdésekre keresi a választ. Az egyes lépcsőfokokat Dán Judit a „Bevezetés az Európai Közösség versenyjogába” című művében az alábbiak szerint csoportosította;

- NULLADIK LÉPCSŐ; az érintett piac meghatározása,
- ELSŐ LÉPCSŐ; a gazdasági erőfölény vizsgálata,
- MÁSODIK LÉPCSŐ; az erőfölénnyel való visszaélés vizsgálata.

Munkánk megírása során számos forrást tanulmányoztunk, amelyek közül véleményünk szerint Dán Judit alkalmazta a legérthetőbb módszert a tényállás alkalmazásának leírására. Így az aktuális fejezetünk ismertetését ennek alapján kívánjuk szerkezetileg felépíteni.

A.) A „NULLADIK LÉPCSŐ”; az érintett piac meghatározása

1. A piac és az érintett piac fogalmi köre, jelentősége

A téma felvezetéseként mindenképpen tisztázni kell a piac jelentését, amely tulajdonképpen nem más, mint az eladók és a vevők közötti különböző termékek és akár szolgáltatások cseréjére irányuló ügyletkötések tere. A piac milyenségét, tulajdonságát tekintve lehet helyi, regionális, nemzeti, de akár nemzetközi jellegű is, sőt a mai viszonyok között már az sem szükséges, hogy a szerződő felek találkozzanak vagy éppen kommunikáljanak egymással.

A versenyjogilag releváns magatartások minden esetben egy bizonyos piacra fejtenek ki hatást, így a vállalkozások egyes, a piacot korlátozó, befolyásoló cselekedeteinek minősítéséhez mindenképpen meg kell határozni, azaz be kell azonosítani a konkrét piacot, az ott résztvevő piaci szereplőket és azoknak egymáshoz való viszonyát, kapcsolatát, azaz a piac egész működését. A magatartások piacra gyakorolt hatása kapcsán pedig elkerülhetetlen a vállalkozások piaci, azaz mintegy befolyásoló erejének vizsgálata.

2. Az érintett piac beazonosítása, meghatározása, illetve annak jelentősége

Tekintettel arra, hogy az erőfölénnyel való visszaélés, mint versenykorlátozás nem általában történik, hanem mindig egy meghatározott piacon fejt ki káros hatásait, az érintett piacot mindig

egyedileg, az adott ügyre konkretizálva kell meghatározni. A versenyhatóság célja a beazonosítás során nem más, mint az eljárás alá vont vállalkozással versenyben lévő egyéb vállalatok meghatározása. Más-más lesz az érintett piac ha a vizsgált magatartás egy vállalat beszállítóira vagy éppen a vevőire vonatkozik, illetve akkor is ha az adott gyártó és a forgalmazók közötti viszonyt, kapcsolatot vizsgáljuk erőfölénnyel való visszaélés állítása miatt. Nagy segítséget nyújt a meghatározása során az, hogy érintett piac alapvetően két nagy összetevőből épül fel, nevezetesen; az érintett termékek köréből és abból a földrajzi területből, ahol az érintett termékek kereskedelme megtörténik. Ez utóbbi alkotóelemet nevezzük földrajzi piacnak. Következésképpen a releváns piac elhatárolása három szempont alapján lehetséges; a keresleti (vevői) és kínálati (eladói) oldalról, valamint az időtényező szempontja alapján.

Mindezek alapján azt mondhatjuk, hogy az érintett piac meghatározása korántsem egyszerű feladat, ezért a Bizottság 1997-ben egy külön közlemény¹⁶ formájában összefoglalta a piac-meghatározásra irányadó gyakorlatot a jogbiztonság fokozása érdekében. Ha sikerült az érintett piacot beazonosítani, akkor képesek lehetünk az adott piac szereplőinek is, sőt azok piaci részesedésének meghatározására is. Ezen túlmenően beazonosíthatók lesznek a vizsgált piacra való belépési, illetve onnan kilépési korlátok valamint az egyéb külsőleg adottnak minősülő körülmények is. Mindezen tényezők pedig jogilag releváns, értékelendő körülmények lesznek az erőfölény megállapítása és az azzal való visszaélés cselekmény minősítése kapcsán.

A releváns piac meghatározásának jelentőségét igen jól érzékeltette a United Brands, azaz Chiquita-banán ügy¹⁷, amelyben kinyilvánításra került, hogy az érintett vállalatnak általában az, az érdeke, hogy a hatóság a lehető legtágabb hatókörben azonosítsa be az érintett piacot, ugyanis egy szélesebb körben megállapított piac esetére vonatkoztatott ugyanazon forgalmi adatok enyhébb mértékű piaci részesedést fognak eredményezni. Ennek a ténynek pedig kiemelt fontossága lesz a tekintetben, hogy az eljárás alá vont vállalkozás gazdasági erőfölényes helyzetben van-e vagy sem. Ilyen módon a nem megfelelően meghatározott érintett piac a cikkben foglalt tilalom adott esetre való alkalmazását fogja megakadályozni.

3. Az érintett termékpiac, avagy a keresleti, illetve a kínálati helyettesíthetőség

„Az érintett termékpiac mindazokat a termékeket és/vagy szolgáltatásokat magában foglalja, amelyeket a fogyasztó a jellemzőik, áruk és rendeltetésük alapján egymással felcserélhetőnek vagy helyettesíthetőnek tart.¹⁸”

Általánosságban elmondható, hogy maga a termékpiac nem mindig esik egybe a termékfajtaival és az adott iparággal sem.

¹⁶ 97/C 372/03 „A közösségi versenyjog alkalmazásában az érintett piac meghatározásáról”

¹⁷ 27/76 United Brands vs Bizottság (1978) ECR 207.

¹⁸ A Bizottság által adott „definíció” a vonatkozó, 97/C 372/03 „A közösségi versenyjog alkalmazásában az érintett piac meghatározásáról” szülő közleményében

a.) Keresleti helyettesíthetőség

„A keresleti helyettesíthetőség akkor van jelen, ha a fogyasztó egy adott termék fogyasztásáról, annak relatív árváltozása miatt egy másik termék fogyasztására áll át”¹⁹. A keresleti helyettesíthetőség azért releváns vizsgálendő kérdés a termékpiac beazonosítása során, mert az adott piac a vevők személyi köréből, mint az egyik központi elemből építhető fel. Azaz azt mondhatjuk, hogy a keresleti helyettesíthetőség a verseny mozgatóereje, ugyanis minél magasabb a fogyasztók hajlandósága két termék közötti átállásra, annál inkább nehezebb helyzetbe kerülnek a forgalmazók (ugyanis annál kisebb a piaci erejük) a tekintetben, hogy a termék árát vagy minőségét megváltoztassák. Következésképpen megfigyelhető, hogy a keresleti helyettesíthetőség mintegy egyenesen arányos az adott piacon folyó versennyel, viszont fordítottan arányos az eladók piaci erejével.

Mindenképpen megválaszolandó kérdés az, hogy melyek azok a termékek, amelyek a kereslet, azaz a vevők szempontjából nézve helyettesíthetőnek minősülnek? A kérdés megválaszolására elég magunkból, mint fogyasztókból, vevőkből (és természetesen az irányadó bizottsági közleményből) kiindulunk. Így azt mondhatjuk, hogy nyilván olyan terméket tudunk helyettesíthetőnek tekinteni egy adott helyzetben, amelynek felhasználásának célja, funkciója, jellege, ára és természetesen minősége, fizikai vagy műszaki jellemzője is azonos vagy legalábbis hasonló, mint az eredeti, összehasonlítás alapját képező terméké. Ugyanakkor azt mondhatjuk, hogy jelen állítás alapján ez egy egészen egyszerű kérdésnek tekinthető, pedig nem igaz, mert vannak olyan speciális esetek, amelyek a fogyasztói magatartás mélyrehatóbb vizsgálatát teszik szükségessé; így például amikor az a kérdés, hogy egy adott márkanév alatt futó gyümölcsjoghurt képes-e pótolni egy másik név alatt forgalmazott gyümölcsjoghurt, még akkor is, ha annak ára vagy éppen minőségi szintje magasabb, vagy alacsonyabb? Természetesen a vizsgálat sok esetben tovább bonyolítható egy olyan tényezővel is, hogy mondjuk egy ilyen joghurt helyettesíthető lesz-e egy natúr ízesítésű joghurttal, vagy ezen is tovább lépve egy nem tejalapú édességgel? Itt kell hangsúlyozni azt, hogy nem a speciális, igazán ragaszkodó és nehezen alkalmazkodó képességgel rendelkező vásárlókból kell kiindulnunk, hanem mindig a fogyasztók többségének ilyen esetre irányadó döntéséből, gondolatmenetéből, ha pedig ez azt sugallja nekünk, hogy a vevők többsége hajlandó bizonyos körülmények (például áremelés) esetében átállni az egyik termékről egy másikra, akkor azt mondhatjuk hogy a vizsgált termékkör helyettesíthető egymással a kereslet, azaz a fogyasztó szemszögéből nézve. Összefoglalva tehát fontos, hogy a vevők többségéből és alapvetően a két termékkör árából, minőségéből, felhasználási céljából induljunk ki.

A témával kapcsolatosan az Európai Bíróság is kifejtette a véleményét, amikor például a Hoffmann-La Roche ügyben²⁰ is kimondta, hogy nem feltétlenül szükséges a 100%-os helyettesíthetőség, hanem megfelelő a csak „elegendő szintű helyettesíthetőség” fennállása ahhoz,

¹⁹ Boytha Györgyné: Versenyjog, Egyetemi jegyzet, Szent István Társulat, Budapest, 2006. 46.o. (Csépai Balázs által megírt XI. rész)

²⁰ 102/77 Hoffmann-La Roche vs. Centrafarm (1978) ECR 1139.

hogy a vevő már elfogadja az egyik termék helyett a másikat és hajlandó legyen áttérni arra. Nyilvánvaló, hogy az ilyen fogyasztói magatartás vizsgálata általában egy egységes áremelést feltételező kérdőívek által történik.

b.) „SSNIP” teszt alkalmazása

Kiemelendő egy igen gyakran alkalmazott technika a termékpiac meghatározására, amelyet SSNIP²¹ tesztnek neveznek. A teszt (nevéből is adódó) lényege az, hogy veszünk, feltételezünk egy monopolista helyzetet és egy nem túl magas, de jelentős, nem időleges áremelést tényét, és figyeljük azt, hogy a fogyasztók ennek hatására mely termékeket részesítik előnyben. Vevői oldalról nézve két termék akkor lesz egy piacon, ha a megfelelő áremelés nem hoz profitot az eladónak, mert a fogyasztók jelentős mértékben áttérnek a másik áru vásárlására. Eladói oldalról „az érintett árupiac azon termékek együttese, melyek hipotetikus egyedüli gyártója azok árát addig tudná emelni, hogy még képes lenne profitot realizálni.”²² A contrario; ha az áremelést eszközlő hipotetikus, feltételezett monopolista nyeresége, profitja már csökken, a termékváltó fogyasztók magatartása miatt, úgy ez arra enged következtetni, hogy az adott vállalkozás által „uralt” piac nem alkotott önálló érintett termékpiacot.

c.) Kínálati helyettesíthetőség

A termékpiac meghatározása során a másik jelentős vizsgálati szempont a kínálati helyettesíthetőség. Ez esetben az eladók szemszögéből történik a megközelítés, azaz azt vizsgáljuk, hogy a vállalkozás az éppen meglévő, a termeléshez használt berendezései, eszközei és infrastruktúrája alapján mennyire könnyen képes átállni egy másik termék gyártására. „Kínálati helyettesítésnek azt a helyzetet nevezzük, amikor vannak olyan szereplők, amelyek ugyan nem gyártják a fogyasztók preferenciája által meghatározott termékkör egyik elemét sem, de az előállításra képesek lennének pillanatnyi termelésük rövid időn belüli, alacsony ráfordításokkal való módosításával”²³. Az ezen piaci szereplők beazonosítása is alapos vizsgálatot igényel, amelyre alapvetően két álláspont, megoldás alakult ki.

- Az európai gondolatmenet; azon termékeket is az érintett piachoz tartozónak minősíti, amelyeket a fogyasztók nem vásárolnának meg a többi termék helyett, de amelyek előállítói a fenti módon képesek a vevők számára elfogadható, azaz helyettesíthető terméket gyártani.
- Az amerikai álláspont szerint; a piaci résztvevők piaci erejét kell alapul, kiindulópontnak venni a termékpiac (előzőekben ismertetett) szélesítése nélkül.

²¹ Small but Significant Non-transitory Increase in Price - kicsi de jelentős és nem átmeneti árnövekedés (rendszerint 5-10% körüli áremelés feltételezésének tesztje)

²² Dán Judit: Bevezetés az Európai Közösség versenyjogába, SZTE-ÁJTK, Nemzetközi jogi és Európa-jogi Tanszék, Szeged, 2005, 57.o.

²³ Boytha Györgyné: Versenyjog, Egyetemi jegyzet, Szent István Társulat, Budapest, 2006. 47.o. (Csépai Balázs által megírt XI. rész)

A kínálati helyettesíthetőségre az irányadó bizottsági közlemény egy nagyon jó példával él, amelyet a papíriparban használt gyártási technikákon keresztül vezet le. Mindenki által közismert, hogy a papírt, az egyszerű minőségűtől a művészeti célokra használt papírokig különböző minőségben szokás gyártani. Ez a kereslet szempontjából annyit jelent, hogy a felhasználásra tekintettel nyilván nem közömbös a papír alapanyaga, milyensége. Kínálati, azaz gyártói oldalon ez úgy érvényesül, hogy a gyártók kisebb költségek mellett és viszonylag rövid időn belül képesek átállni egy másik minőségű papír előállítására. Következésképpen, ha a papírgyárak nem ütköznek értékesítési nehézségekkel, akkor képesek lesznek versenyezni az eltérő minőségű papírokra leadott megrendelésekért, pláne akkor, ha azokat a gyártási program módosításához elegendő idővel megelőzően adják le. Mindennek eredményeképpen a Bizottság a példájában kimondta, hogy még az eltérő papírminőségek is egyazon releváns piachoz tartoznak.

Végezetül a beazonosított, egyedi esetben érintettnek minősülő piac szereplőit, mint a kínálati oldal résztvevőit (valamint a vevőket és a fogyasztókat is) kell meghatározni.

4. A releváns (érintett) földrajzi piac

A piacnak termék szempontjából történő meghatározásán túlmenően vizsgálni kell annak földrajzi kiterjedését, azaz azt a területet, ahol a verseny jellemzői, különböző feltételei még azonosnak tekinthetők. A közlemény megfelelő iránymutatást adott a földrajzi piac tekintetében is az alábbiak szerint:

„Az érintett földrajzi piac azt a területet foglalja magában, ahol az érintett vállalkozások termékek vagy szolgáltatások kínálásával foglalkoznak, ahol a versenyfeltételek elég homogének, és amely a szomszédos területektől megkülönböztethető, mert azokon a versenyfeltételek érzékelhetően eltérőek.”

A releváns földrajzi piac korlátozódhat egy tagállam vagy annak csak egy régiójának területére, de jelentheti több tagállam vagy akár az egész Közösség területét is. A Bizottság, mint a közösségi versenyhatóság e körben összetetten vizsgálja az egyedi esetre jellemző adott termék forgalmazási helyét, a fogyasztói szokásokat, kereskedelmi statisztikákat, az esetleges keresleti sajátosságokat és azt is, hogy a közelmúltban sor került-e a megrendelések átcsoportosítására.

Esetjogból idevágó ügyként - ismételten - említhető a több szempontból is igen jelentős - előzőekben már hivatkozott - United Brands ügy, amelyben a Bizottság az Egyesült Királyság, Francia- és Olaszország területét azért vonta ki az érintett földrajzi piac köréből, mert ott az importra vonatkozó megállapodások és egyéb kereskedelmi feltételek is eltérőnek minősültek. Ezzel szemben Dánia, Írország, Németország és a Benelux-államok tekintetében megállapította a releváns földrajzi piac fennállását, ugyanis vizsgálatán alapuló véleménye szerint ezen tagállamok területén a banánra, mint aktuális termékre, minden kereskedő számára azonos objektív versenyfeltételek érvényesültek.

Gyakorlatias szemszögből nézve a verseny feltételei nem minősülnek homogénnek az olyan gyártó vonatkozásában, amelyet egy másik földrajzi területhez való tartozása miatt bizony meghatározott, felmerülő többletköltségek terhelnek mondjuk a szállítás vagy éppen az eltérő állami szabályozás miatt. Ilyen esetben nyilván előnyt fognak élvezni a piacon vele szemben álló azon versenytársak, amelyeket ezen többletköltségek nem érintenek. Ha egy ilyen helyzetben az érintett vállalkozás piacra lépését komoly mértékben hátráltatják a fenti körülmények, akkor bátran megállapíthatjuk, hogy a két terület nem minősül egy földrajzi piachoz tartozónak. A földrajzi piac beazonosításának jelentősége ott érhető nyomon, hogy az érintett piac vizsgálatánál, meghatározásánál ki kell hagyni az eltérő, elkülönülő földrajzi piac szereplőit, hiszen azok a heterogén versenyfeltételek következtében nem lesznek képesek hatékony versenytársként, eladóként, vevőként vagy más piaci szereplőként megjelenni. Gyakorlati példánk jelen esetben a gyártók körére vonatkozott, de ahogy azt az előzőekben említettük, a földrajzi piac vizsgálata a vevők vonatkozásában is fennáll, hiszen egy elkülönülő földrajzi piachoz tartozónak kell tekinteni azt a vevőt, akinek jelentősebb szállítási költséggel jár a megvásárolt terméknek otthonába való juttatása.

Igen érthetően és jól érzékelhetően fogalmazza ezt meg a magyar hatályos szabályozás. Így a Tpv. 14.§ (3) bekezdése a cotrario, azaz negatív megközelítés alapján kimondja; hogy „Földrajzi terület az, amelyen kívül

- a) a fogyasztó nem, vagy csak számottevően kedvezőtlenebb feltételek mellett tudja az árut beszerezni, vagy
- b) az áru értékesítője nem, vagy csak számottevően kedvezőtlenebb feltételek mellett tudja az árut értékesíteni.”

5. Releváns piacok közötti kapcsolat; avagy a beszállítói, a vevői, a másodlagos vagy utópiac

Bizonyos esetekben felmerülhet az érintett piac meghatározásán kívül egyéb, releváns (környező) piacok beazonosításának szükségessége is. Az adott piac rendszerint besorolható a piacok közötti kapcsolódási sorba. Például előfordulhat, hogy a forgalmazónak a fogyasztó rendelkezésére bocsátó végső, lezáró tevékenységét megelőzi magának az alapanyagának az előállítás, majd adott esetben akár feldolgozása, végül a végtermék előállítás is.

Ezek szerint a következő minőségű piacok bírhatnak jogi és közgazdaságtani relevanciával az érintett piac elemzésénél.

„Beszállítói (upstream) piacnak nevezzük azt a piacot, amely az adott termék vagy szolgáltatás végső fogyasztóhoz való eljuttatására létrehozott termelési, értékesítési folyamatban a vizsgált piachoz képest megelőző szinten helyezkedik el. Vevői (downstream) piacnak pedig a vizsgált piacot követő termelői/értékesítési szinteken lévő piacokat nevezzük”²⁴.

²⁴ Boytha Györgyné: Versenyjog, Egyetemi jegyzet, Szent István Társulat, Budapest, 2006. 47.o. (Csépai Balázs által megírt XI. rész)

„Utópiacnak vagy másodlagos piacnak nevezzük azon termékek és szolgáltatások piacát, amelyeket egy korábban már megvásárolt termékhez, igénybe vett szolgáltatáshoz kapcsolódóan lehet megvásárolni. Ilyen például egy adott nyomtatóhoz tartozó tintapatron, vagy más alkatrész”²⁵. A piacok sok esetben speciális kapcsolatban állnak egymással. Van ugyanis olyan gyakorlati eset is, amikor annak ellenére, hogy a termékek helyettesíthetősége nem áll fenn, mégis együttesen, úgynevezett portfólióban kerülhetnek forgalmazásra. Ilyen körülmények fennállása esetében a piaci erő csak a portfólió jelentős részére vonatkozóan megszerzett pozíciók esetében állhat fenn.

6. A piaci erő

A piaci erő a vállalkozások azon, rendszerint a vállalkozás piaci méreteiből és egyéb gazdasági előnyt biztosító lehetőségekből adódó képessége, amely alapján képes a versenyárnál magasabb árat meghatározni úgy, hogy abból nyeresége is származik.

B.) Az „ELSŐ LÉPCSŐ”, avagy a gazdasági erőfölény vizsgálata

1. Bevezetés; a gazdasági erőfölény - jelentős piaci erő

A téma felvezetéseként nyilván a piaci erőfölény fogalmát kellene meghatározni. A kérdés kapcsán azonban kiemelendő, hogy maga a vonatkozó rendelkezés, azaz a 82. cikk ezt nem teszi meg, így a jelentéstartalmat a Bizottság és a Bíróság gyakorlata alakította ki. Ebben a körben is a United Brands²⁶ ügyre kívánunk hivatkozni, ugyanis itt a közösségi versenyhatóság kiválóan rávilágított a gazdasági erőfölény fogalmára, majd a már szintén hivatkozott Hoffmann-La Roche esetben pedig azt mintegy kiegészítette az alábbiak szerint; „Egy vállalat által élvezett olyan gazdasági helyzet, amelynél fogva az érintett piacon a hatékony verseny fenntartását megakadályozhatja azáltal, hogy versenytársaitól, vásárlóitól és a fogyasztóktól érezhető mértékben függetlenül viselkedhet”. A kiegészítésben egyfajta magyarázatot ad, amikor megállapítja, hogy az erőfölény nem feltétlenül a piaci eseményeknek a vállalat általi meghatározását jelenti, hanem maga a befolyásolási képesség már éppen elegendő lesz az erőfölényes helyzet fennállásának megállapítására. A Bíróság további magyarázatként²⁷ kiemelte, hogy az erőfölény megléte nem zárja ki a verseny lehetőségét, ugyanakkor kifejezésre juttatja az érintett vállalkozásnak a piacon betöltött vezető, jelentős szerepét. A gazdasági erőfölényes helyzetet egyébként sok esetben a „jelentős piaci erő” szinonimával is szokták illetni.

Munkánk következő részének témáját elővetítve az összefüggés okán szükségét érezzük a magyar fogalom leírását, amelynek alapja természetesen a közösségi jogban tett fenti megállapítás.

²⁵ Boytha Györgyné: Versenyjog, Egyetemi jegyzet, Szent István Társulat, Budapest, 2006. 47.o. (Csépai Balázs által megírt XI. rész)

²⁶ 27/76 sz. United Brands vs Bizottság ügy ítéletében a Bíróság is hasonló megfogalmazást adott az ítélet (EBHT 1978., 207.o.) 2. pontjában.

²⁷ Ld. részletesebben 27/76 sz. United Brands vs Bizottság ügyben hozott ítélet (EBHT 1978., 207.o.) 113. pontjában.

Ennek megfelelően a Tpv. 22.§ (1) bekezdése kimondja, hogy „Gazdasági erőfölényben van az érintett piacon aki gazdasági tevékenységét a piac többi résztvevőjétől nagymértékben függetlenül folytathatja, anélkül, hogy piaci magatartásának meghatározásakor érdemben tekintettel kellene lennie a versenytársainak, szállítóinak, vevőinek és más üzletfeleinek vele kapcsolatos piaci magatartására”.

A címünk zárasaként kiemelnénk, hogy az erőfölényes helyzet megléte önmagában nem jogellenes állapot, hiszen a mai gazdasági viszonyok közepette ez szinte elkerülhetetlen. A jogsértés lényege a helyzettel való visszaélésben rejlik, amelyet az eljárás mintegy második lépcsőfokaként, azaz a helyzet megállapítását követően vizsgálnak.

2. Speciális eset - a közös, együttes erőfölény

Domináns piaci helyzetben nemcsak egy, hanem több vállalkozás is lehet egyben, közösen. Ez azonban - ahogyan már az alcímünkben is utaltunk rá - speciális, azaz ritka helyzetnek minősül, pontosabban az ilyen közös állapottal való visszaéléses ügyek száma jóval alacsonyabb mint az alapeseteké.

Ilyenkor tehát az érintett vállalkozások közösen bírják a jelentős piaci erőt, ezáltal pedig közösen képesek a versenytársaktól, vevőktől, fogyasztóktól független piaci magatartást tanúsítani. Ezt maga a 82. cikk is kimondja, sőt a hazai szabályozásunk is.

A közös erőfölény megállapítására csak akkor van lehetőség, ha a vállalkozások jogilag függetlenek egymástól, de az érintett piacon egységes vállalkozásként jelennek meg. Közöttük pedig egy olyan speciális kapcsolatnak kell fennállnia, amely kizárja közöttük a verseny esetét, azzal a meghagyással, hogy a közöttük lévő bizonyos (minimális) fokú verseny nem fogja kizárni a kollektív erőfölény fennállásának megállapítását. Nem szükséges tehát, hogy mindenben azonos, egységes magatartást kövessenek az érintett „alanyok”, hiszen már éppen elégséges lesz a közös stratégia elfogadása is²⁸. Tehát szükséges lesz az „egyedi” kapcsolat bizonyítása, majd az érintett vállalatok piaci részesedésének összeadása után értékelni kell azt, hogy a vállalatcsoport erőfölényben van-e. Az érintett vállalatok közötti speciális kapcsolat többféle típusú lehet, azonban bármelyről is legyen szó, az eredmény azonos, azaz a különálló vállalkozások viselkedése azonos a piacon.

Kollektív erőfölényt eredményező speciális kapcsolatok esetei;

1. Irányítási kapcsolat. „Az egymással irányítási kapcsolatban lévő vállalkozások egyetlen gazdasági tevékenységet alkotnak, a piaci versenyben gyakorlatilag ugyanazon szereplőként jelennek meg, függetlenül attól, hogy önálló jogi személyiséggel rendelkeznek (l. C-393/92 Almelo [1994] ECR I-1477)”²⁹.
2. Strukturális kapcsolat. Az ilyen jellegű kapcsolatok megjelenési formája lehet különösen;

²⁸ Ld. részletesebben 228/97 sz. Irish Sugar Plc. vs Bizottság ügyben hozott ítélet (EBHT 1999., II-29.o.) 66. pontja

- a.) az olyan mértékű tulajdoni részesedés, amely irányításra még nem ad alapot,
 - b.) közös tulajdoni részesedés egy harmadik vállalatban,
 - c.) személyi átfedés, azonosság a csoportba tartozó vagy éppen egy kívülálló, harmadik vállalkozás vezető minőségű személyi körében, végül
 - d.) szakmai szövetségen belüli szorosabb kapcsolat.
3. Megállapodás alapján létrejövő releváns viszony. Rendszerint a 81. cikkbe ütköző kartellnek minősülő - vállalatok közötti - megállapodás esetében kerülhet sor ilyen kapcsolatra. Azaz a versenykorlátozó megállapodás ilyen esetben kollektív jelentős piaci erőt eredményez. A két cikk alkalmazásával kapcsolatosan hangsúlyozandó, hogy a 82. cikk akkor is alkalmazható, ha a 81. cikk megsértésére, azaz a kartell bizonyítására nem került sor, ez pedig beavatkozási eszközt nyújt olyan oligopóliumok működésébe, ahol az összehangolt üzletpolitika bizonyítása hiányzik, azaz a magatartás a 81. cikk értelmében jogszerűnek tekintendő.
4. Oligopolisztikus interdependencián esetköre(i). Ezen viszony vizsgálatánál kiindulópontunk a gazdaság mai állapota, hiszen vannak olyan oligopolisztikus szűk (kis számú szereplővel bíró) piacok, ahol kartell nélkül is létrejön a párhuzamos magatartás, amely alapján a résztvevők között érdemi verseny sem alakul ki.
5. Egyéb érdekkötéléket jelentő viszonyok. Ebbe a körbe tartozhat például az importtal szembeni egységes fellépés; az olyan családi kapcsolatok, kötelek, amelyek az üzletvezetésben is érvényesülnek; egy korábbi kartellezés vagy éppen az együttesen kifejtetett árupromóció.

3. Az erőfölényes helyzet megállapításának kritériumai

A jelentős piaci erő fennállásának megítélése során a következő tényező-csoportokat szükséges mérlegelni.

- Piaci részesedés. A legjelentősebb, az elsőként vizsgálandó kritérium a részesedés, amelyet minden esetben a releváns, azaz érintett áru- és földrajzi piacra vonatkoztatva kell kiszámítani. A tényező fontosságának ellenére sem a vonatkozó cikk, sem pedig más jogforrás nem határozza meg az erőfölényt eredményező részesedés mértékét. Ahogyan azt már többször is láttuk ilyen helyzetben a gyakorlat húzza meg a határvonalakat. Így a kialakult álláspont az, hogy
 - **30% alatti részesedés** általában nem eredményez erőfölényes helyzetet,
 - **30 és 50% közötti intervallumban** már komolyabb erőfeszítést igényel a mérlegelés,
 - **50% felett** viszont általánosságban kijelenthetjük, hogy a vállalkozás vagy a vállalat-csoport piaci dominanciája fennáll.

Nagyon fontos azonban az időtartam kérdése a részesedés kapcsán, ugyanis a jelentős piaci erőt eredményező piaci részesedésnek tartósnak is kell lennie egyben. Egyetlen vállalkozás részesedése minden esetben relatív, viszonylagos így vizsgálandó a szereplők száma és a piac egyéb milyensége.

²⁹ Dán Judit: Bevezetés az Európai Közösség versenyjogába, SZTE-ÁJTK, Nemzetközi jogi és Európa-jogi Tanszék, Szeged, 2005, 62.o.

- A piac jellemzői. A fentiekben már utaltunk a részesedés vizsgálandó tényezőként való fontosságára, ugyanakkor egyidejűleg hangsúlyozandó az, hogy nem ez az egyedüli vizsgálódási pont, hiszen a kiszámított részesedés relatív jellegű, azaz az erőfölény megállapítása rendszerint függ más piaci jellemzőktől is. Ebbe a körbe tartoznak a piacra lépési akadályok és az onnan történő kilépési nehézségek. A belépési korlátok több szinten, vetületben is megjelenhetnek, így beszélhetünk jogi (szabadalommal védett termék), gazdasági (magas költségek pl. a beruházás terén) és műszaki (a piacra lépni szándékozó előtt rendelkezésre nem álló speciális, szükségszerű gépek, eszközök, berendezések) korlátokról is. Általánosságban elmondható, hogy amennyiben a terjeszkedési és belépési korlátok kisebb hatásúak, úgy ellensúlyozásra adnak lehetőséget, azaz önmagában a magas részesedés ilyen esetben nem alapozza meg az erőfölényt, hiszen a versenytársak mintegy arra adott válaszként gyors terjeszkedéssel védekezhetnek ez ellen. Ilyen korlátként jelenik meg szinte minden olyan körülmény, amellyel a piacon már tevékenykedő nem találkozik, de a piacra lépni szándékozók belépését nehezebbé, vagy éppen lassabbá teszi a költségek, a szükségesnél nagyobb kockázat vállalása vagy belépési idő elhúzásának keretén belül. Így a fenti három nagy esetcsoportot részletezve korlátok lehetnek adminisztratív, kapacitásbeli, méret vagy választékgazdaságossági, stratégiai korlátok. De korlátozó hatással bírhat még a beágyazódottság, a beszerzési-értékesítési hálózat fejlettsége vagy éppen a vevői erő hiánya. A teljességre való törekvés igénye nélkül ezen körülményekről csak tömören kívánunk említést tenni, munkánk terjedelmi határai miatt.
- a.) Ad adminisztratív korlátok. A jogi szabályozás jelentős korlátozó tényező lehet, hiszen a kizárólagos jogok nyújtásával, a koncessziós jogok számának csökkentésével vagy akár a szellemi tulajdon védelmével mind-mind hatást képes gyakorolni a piacra lépés területén. Különös korlátozó hatása lehet e körben az adóterheknek és a vámoknak is, valamint a megkövetelt hosszadalmas engedélyezési eljárásnak is, így érthető a közösségi jog vonatkozó, bizonyos tilalmazó szabályozása is.
- b.) Ad kapacitásbeli korlátok. „Az erőfölényes áremelése esetén is a vevők átcsábítása csak akkor lehetséges, ha az előforduló fogyasztókat a versenytársak képesek a termelés növelésével kielégíteni³⁰”. Ha az efféle többlet-kapacitás kialakítása hosszabb idővel vagy nagyobb költségekkel jár, úgy akkor az erőfölényben lévővel való versenyzés bizony megnehezedik, így a versenytársak számára optimálisabb az erőfölényes árát követő magatartás kifejtése.
- c.) Ad választékgazdaságosság. Relevanciája ott érhető nyomon, hogy minél magasabb a gazdaságossági szint, annál gyorsabban kell a „diktált” hatékonysági szintet elérni, azaz annál nagyobb költséggel fog járni a piacra lépés.
- d.) Ad stratégiai korlátok. Stratégiai korlátot jelenthet például egy olyan helyzet, ha az átállás, új termék igénybevétele a személyzet tovább- vagy átképzését igényli.
- e.) Ad beágyazódott állapotok. Ilyen állapotot eredményezhet az adott piacon jelentkező márkahűség, amely igen költséges reklámtevékenységet tesz szükségessé a versenytárs

³⁰ Boytha Györgyné: Versenyjog, Egyetemi jegyzet, Szent István Társulat, Budapest, 2006. 91.o. (Csépai Balázs által megírt XIII. rész)

számára. Ez azonban nagyfokú kockázatot is jelent egyben, hiszen a termék be nem válása adott esetben a reklám felesleges megfinanszírozását vonja maga után.

f.) Ad beszerzés-értékesítés fejlett mivolta. A domináns szereplő helyzetét segítheti elő az ilyen jellegű "hálózat" hatékony működése, ha ahhoz a versenytárs hozzáférése korlátozott mértékű.

g.) Ad hiány a vevői erőben. „Kiegyenlítői vevői erőn a vevőnek az eladóval szemben a kereskedelmi tárgyalások során érvényesíthető alkupozícióját kell érteni, amely a vevő méretéből, az eladó által neki tulajdonított üzleti jelentőségből és alternatív szállítókra történő átállási képességéből adódik”³¹. Így adott esetben hiábavaló lesz a vállalat domináns piaci helyzete, ha a vevő képes ellensúlyozni a vállalat erőfölényes visszaéléseit.

- "Források". Más szempontból való megközelítés alapján egy vállalkozás egyébként nem túl nagy részesedése is jelentős lehet az adott piacon ha tudott az a tény, hogy az érintet vállalat mögött egy jelentős háttér áll (például leányvállalat, amely nagyobb anyagi forrásokat könnyedén képes mobilizálni, ezáltal pedig az adott vállalkozás piaci részesedését fokozni). A források szellemi vetülete alapján előfordulhat olyan helyzet is, amikor csak egy vállalkozás képes egy szellemi alkotás (pl.: szoftver) előállítására vagy utánzására.

4. Exkurzus; a releváns piac problematikája, jelentősége

Különösen fontos szerepet tölt be az érintett piac megítélése a gazdasági erőfölénnyel való visszaélések vizsgálatánál, ugyanis egy rosszul, adott esetben túl szűken behatárolt releváns piac azt fogja eredményezni, hogy a vizsgálatunk alá vont vállalkozás piaci részesedése fals, túlzottan magas mértéket ölt. Ráadásul úgy fogja kifejteni ezt a negatív eredményt a rossz beazonosítás, hogy emellett nem fogja megfelelően tükrözni a vevőket megillető lehetőségeket, és ezen keresztül a figyelmen kívül hagyhatja az olyan termékek köreit, amelyekre való áttérés által elkerülhetőek lehetnek a visszaélésszerű cselekmények hatásai. E körben csak fokozott figyelemmel használható a hipotetikus monopolista általi áremelésből kiinduló SSNIP teszt is.

A "celofán tévedés": a torzult árszintből levont helytelen következtetéseket celofán tévedésként szokták emlegetni. Az elnevezés egy amerikai esetből származik, ahol az eljáró bíróság elfogadta Du Pont által előadott azon érvelést, miszerint keresztrugalmasság érvényesült a celofán és más csomagolók (így például alufólia, zsírpapír, polietilén) között az aktuális árszint figyelembevételével. Mindezek alapján a bíróság azon helytelen következtetésre jutott, hogy Du Pont nincs erőfölényben, hanem csak egy viszonylag szerény részesedésű vállalkozás a valamennyi rugalmas jellegű csomagolóanyagok piacán. A probléma ott jelentkezett, hogy minden rugalmas csomagolóanyagot magába ötvöző piac nem létezik, a vizsgált vállalat részesedése a jóval nagyobb körben meghatározott releváns piac folytán kismértékű lett a valóságos domináns helyzet ellenére.

³¹ Boytha Györgyné: Versenyjog, Egyetemi jegyzet, Szent István Társulat, Budapest, 2006. 93.o. (Csépai Balázs által megírt XIII. rész)

5. Tagállamok közötti kereskedelem érintettsége

Az EK-Szerződés 82. cikkének alkalmazásához feltétlenül szükséges, hogy a vizsgált magatartás közösségi léptékű, jellegű legyen. Az érintettség kritériuma egyébként a 81. cikk alkalmazásához is megkövetelt. A vizsgálat lefolytatására az úgynevezett kereskedelem érintettsége tesztjét szokták alkalmazni. Mindenképpen kiemelendő, hogy az érintett földrajzi piac és a tagállamok közötti kereskedelem érintettsége nem feltétlenül azonos kategória, ugyanis előfordulhat az is, hogy az előbbi területet a tagállamok szintjén vagy akár annál kisebb területi egységben (tagállami régióban) határozza meg, miközben az érintettség kérdésében megállapítja a tagállamok közötti kereskedelemre való hatásgyakorlást.

A kérdés megítélésének elősegítésére a Bizottság egy külön közleményt³² bocsátott ki, amelyben összefoglalta a közösségi bírászkodás által a kereskedelemre való hatásgyakorlás kapcsán kialakított elveket. Emellett megfogalmazásra került az ún. „NAAT-szabály³³” is, amely általánosságban kimondja, hogy a vizsgált magatartás mely esetekben nem lesz valószínűen alkalmas arra, hogy tagállamok közötti kereskedelemre hatást gyakoroljon. Az alkalmazandó teszt a 82. cikk esetében kiegészül egy egyedi kritériummal, ami mintegy a 81. cikknél használatos de minis szabályt helyettesítő megközelítésként érvényesül. Eszerint a domináns piaci helyzet kikerül a tilalom hatálya alól ha az erőfölényes helyzet olyan piacon érvényesül, amely nem tekintendő a közös piac jelentős részének. Láthatjuk tehát a hasonlóságot a két cikk között e tekintetben, hiszen a 81. cikknél szintén kikerül a tilalom hatálya alól az olyan megállapodás, amely csekély jelentőségű vagy a tagállamok közötti kereskedelmet érzékelhető mértékben nem érinti. Nyilvánvaló, hogy a kérdés megválaszolása a közös piac egészére kiterjedő erőfölény tekintetében nem okoz oly nagy fejtörést, de felmerül a kérdés, hogy mi minősül a közös piac jelentős részének?

6. A közös piac egész kontra jelentős része

A Bíróság Cukor ügyben³⁴ kifejezésre jutatta, hogy a közös piac jelentős része, mint (minimális) kritérium fennállásához mindenképpen vizsgálni kell az adott termékkel kapcsolatos fogyasztás-termelés jellegét és mértékét, valamint a vevők-eladók szokásait, egyes gazdasági lehetőségeit. Bizton megállapítható tehát, hogy általános szabályt nem tudunk hozni a közösségi jogi rendelkezésekből a közös piac jelentős részének megállapíthatóságára, így mindig az adott konkrét esetben, azaz egyedileg kell a kérdést megválaszolni. Ugyanakkor a joggyakorlat alapján kettő, ezzel kapcsolatos állítás elmondható. Az Európai Unió egy tagállamának területe mindenképpen jelentős részt fog eredményezni. Ennek oka nyilvánvaló, amit a Bíróság ki is mondott több ügyben³⁵ nevezetesen; politikai okokból elfogadhatatlan lenne, ha egy tagállam egész területére kiható piacot nem minősítenénk a közös piac jelentős részének. Ezzel kapcsolatban említésre méltó, hogy az eljárási reform következtében a közösségi jog alkalmazhatósága e

³² 2004/C 101/07 „Iránymutatás a kereskedelemre gyakorolt hatásnak a Szerződés 81. és 82. cikke szerinti fogalmáról”

³³ „No Appreciable Affection of Trade”-szabály

³⁴ Suiker Unie ügy ld. 36. számú lábjegyzet

³⁵ például 127/73 sz. BRT vs Sabam ügyben hozott ítélet 5. pontjában

kérdésben fokozódik, azaz a közösségi jog érintettségének szélesebb körben való értelmezése figyelhető meg a tagállamok részéről. Ez teljesen érthető folyamat is, hiszen a Bizottság rendszerint 1-1 tagállam szintjét felülmúló ügyekkel foglalkozott, addig a tagállami versenyhatóságok már java részét csak olyan ügyekkel foglalkoznak, ahol az érintett piac nemzeti vagy annál kisebb hatókörű volt.

A „jelentős” szó tartalmilag azonban nemcsak a földrajzi területre, hanem magára az érintett kereskedelem nagyságára is utal. Így kerülhetett sor arra, hogy a Suiker Unie³⁶ ügyben Dél-Németország területe a közös piac jelentős részének minősült.

7. A kereskedelem befolyásolása és a (kiszorító, kizsákmányoló) jellegű visszaélések kapcsolata

Önmagában az a tény, hogy egy vállalkozás erőfölényes helyzetben van a közös piac egészén vagy annak csak egy jelentős részén még nem eredményezi automatikusan azt, hogy a visszaélés cselekmény is képes lesz befolyásolni a tagállamok közötti kereskedelmet. Tehát ha az erőfölény közösségi léptékű, ez nem feltétlenül vonja maga után azt, hogy az ilyen állapotban tanúsított magatartás is képes a cikk alkalmazását lehetővé tevő befolyásolásra.

Mindezek következtében e témában - mintegy a második lépcsőfok tárgyalásának felvezetéseként - szükséges elhatárolni a kiszorító és a kizsákmányoló jellegű visszaéléseket. A kiszorító jellegű visszaélések célja rendszerint nem más, mint a piac struktúrájának alakítása, formálása, méghozzá a versenytársak eliminálásával. Egyértelmű, hogy az ilyen jellegű magatartások természetüknél fogva érinteni fogják a tagállamok közötti kereskedelmet. Ezzel szemben a kizsákmányoló jellegű visszaélés magatartások esetkörében a közösségi jelleg csak akkor állapítható meg, ha valamilyen versenylőny vagy éppen hátrány keletkezik az érintett vállalatok kapcsán.

Ha az érintett földrajzi piac egy tagállam területével azonos, akkor a cikk szempontjából a magatartás akkor releváns, ha más tagállamok piacra lépni szándékozó vállalkozásait tartja távol a piactól, vagy a kizárt cégek ex-vagy import tevékenységgel foglalkoznak. Kizsákmányoló visszaélés közösségi dimenzióba akkor kerülhet, ha például import korlátozására irányul.

Ha az érintett földrajzi terület még kisebb (egy tagállami területrész), úgy mérlegelni kell az érintett földrajzi terület milyen jelentőségű, azaz, hogy az ott tanúsított visszaélések képesek-e közösségi jelleget ölteni az érintett piac jelentősége folytán.

C.) Az „MÁSODIK LÉPCSŐ”, avagy a gazdasági erőfölénnyel való visszaélés vizsgálata

A Bíróság kimondta a (már hivatkozott) Hoffmann-La Roche ügyben, hogy a visszaélés egy objektív kategória, kérdés, azaz az erőfölényben lévő vállalkozások cselekményeinek jogellenes

³⁶ 40-48, 50, 54-56, 111, 113, 114/73 sz. Suiker Unie és mások vs Bizottság egyesített ügyek

mivoltához nem szükséges a felróhatóság, sőt a megítélés az általában elvárható magatartáshoz sem igazodik. „A visszaélés olyan jogszerűtlen magatartás, ami által valaki egy egyébként őt megillető jogot, üzleti lehetőséget, versenyesszöveget úgy használ fel, hogy az a köz (korlátozó jellegű visszaélések), illetve a fogyasztók (kizsákmányoló jellegű visszaélések) számára káros következményekkel jár”³⁷.

Tekintettel arra, hogy a 82. cikk nem határozza meg a visszaélés definícióját, a vonatkozó (közösségi és magyar) rendelkezések több példát is hoznak a visszaélésszerű magatartásokra. Ennek ellenére mindenképpen hangsúlyozni kell, hogy felmerülhet egy olyan visszaélés is, amely nem sorolható be a nevesített altípusok körébe. Ilyen esetben az irányadó cikket generálklauzulaként kell alkalmazni. A visszaélésszerű magatartások a kifejtett hatás alapján alapvetően két nagy csoportra oszthatóak. Aktuális alcímünket ennek megfelelően kívánjuk felépíteni, méghozzá úgy, hogy egy-egy érdekesebb magatartás vonatkozásában egy-egy ügyet hozunk példaként. Ezen kívül a fenti "fogalomból" kiindulva néhol kísérletet teszünk a jogszerű, racionális és a jogszerűtlen magatartások elhatárolására, azaz annak a határnak a megjelölésére, amelytől a cselekmény már jogellenes, azaz joggal való visszaélés.

CA.) Kiszorító jellegű visszaélések

Az ilyen visszaéléses cselekmények esetében a tilalmat megfogalmazó cikk vizsgálódásának célja a hatékony elosztást, fogyasztói jólétet elősegítő folyamat védelme, azaz a tilalom akadályt szab az elé, hogy az erőfölényben lévő vállalkozás a verseny által diktált ránehezedő szintet tovább csökkentse. Ez az alapja annak, hogy itt a cikk magát a versenyt, annak folyamatát, struktúráját védelmezi. Itt a probléma az, hogy az erőfölényes által, a versenyben eszközölt torzítások eredményeképpen a versenytársak nem tudnak érvényesülni, érdemi versenyt folytatni. Azaz a valódi versenyzői magatartással elért kizorítás nem jogsértő, még az erőfölényes helyzet ellenére sem.

A cselekménynek tehát alkalmasnak kell lennie a kizorításra vagy pedig ezen hatásnak megvalósulását kell bizonyítani a jogsértés megállapítása érdekében. A kizorítás jelentéstartalma nemcsak a legszorosabb értelemben értendő, hiszen ha magatartás hatása az lesz, hogy piacra lépni kívánó szándéka elbizonytalanodik vagy éppen a kilépési szándék erősödik fel, úgy a kizorítás megállapítható lesz. Mindezek fényében egyértelmű, hogy elegendő lesz a versenytársak hátrányba kerülése -ezáltal pedig versenyszellemük csökkenése-, azaz nem feltétel a jogellenesség megállapításához a tényleges kilépés vagy távolmaradás.

Ezen csoportba tartozó visszaélések lehetnek árjellegűek és nem árjellegűek is.

a.) Árjellegű kizorító, visszaélésszerű magatartás lehet;

- különböző hűség kedvezmények nyújtása

³⁷ Dán Judit: Bevezetés az Európai Közösség versenyjogába, SZTE-ÁJTK, Nemzetközi jogi és Európa-jogi Tanszék, Szeged, 2005, 63.o.

- csoportban értékesítés (1-1 termék külön-külön is megvásárolható, de az együttes vásárlás sokkal előnyösebb, olcsóbb lesz).

A versenyjog alapvető célja a verseny és nem a versenytársak védelme. Következésképpen az árjellegű visszaélések esetében akkor beszélünk a magatartás visszaéléséről, ha a erőfölényben lévő vállalkozással azonos versenytárs is kizorulna a piacról, azaz az erőfölényes mintegy veszteséget vállal a versenytárs kizorításának elérése céljából. „Másképp megközelítve a kérdést azt is mondhatnánk, hogy akkor kizorító jellegű az árképzés, ha maga az erőfölényes sem vésznélne azt át, ha ő lenne annak célpontja.³⁸” Ezzel szemben kivételesen ugyan, de előfordulhatnak olyan esetek is, amikor a fogyasztók érdekeinek védelme céljából védelem alá esnek az erőfölénnyel még nem azonos hatékonyságú, erejű vállalkozások is.

A kizorítás lehet horizontális és vertikális hatású is. Az előbbi esetben az erőfölényes a saját vevőin túl a versenytárs vevőit is próbálja magához kötni a kedvező árral méghozzá úgy, hogy veszteséget okoz saját magának is. Utóbbi esetben pedig vertikálisan, azaz a következő szinten lévő piacon okoz kizorító hatást, ha megtagadja a hozzáférést a vele vevői kapcsolatban álló, azaz vertikális szinten lévő vállalkozással.

b.) Nem árjellegű, kizorító visszaélések például;

- szerződéskötés megtagadása,
- egyetlen márkához kötés,
- szerződéssel történő árukapcsolás esetköre (amikor két termék csak együtt vásárolható meg).

Kiemelendő, hogy a fent ismertetett "csoportosítások" az egyedi, konkrét esetben ritkán különböznek el egymástól, hiszen sokkal inkább jellemzőbb a komplex magatartás-sorozat, sőt a kizorítás mellett esetlegesen kizsákmányoló visszaélés is belekeveredhet a vizsgált cselekmények összetett egységébe.

1. Felfaló árazás és az AKZO ügy.

A felfaló árazás érdekessége, hogy igen nagy hasonlóságot mutat a szabályos, legitim versenyhez, amelynek köztudott célja, hogy a piaci szereplők minél jobb ajánlatokat tegyenek a fogyasztók számára. A hasonlóság abban mutatkozik meg, hogy a domináns vállalkozás alacsony árképzési taktikába kezd, ezáltal magának is veszteséget okoz, de abból a célból, hogy kizorítsa a társait vagy éppen távol tartsa a piactól a szereplőket. A "cél" érdekében vállalt veszteségét pedig aképpen fogja pótolni, hogy az árakat utóbb megemeli. E visszaélést a legitim versenytől egyrészt az határolja el, hogy az erőfölényes veszteséget vállal (bár ez néha a törvényes versenyben is előfordul), másrészt a cél, azaz a kizorítás, hiszen a rövid távon történő veszteséges eladás célja nem más, mint a kizorítás, majd ha ez megtörtént az árak megemelése így a kiadások kiegyenlítése, sőt haszon szerzése. Felvetődik a kérdés, hogy biztosan túl éli-e a vállalkozás a

³⁸ Boytha Györgyné: Versenyjog, Egyetemi jegyzet, Szent István Társulat, Budapest, 2006. 98.o. (Csépai Balázs által megírt XIII. rész)

veszteséget a megkívánt cél elérésének pillanatáig? A válasz pont az egész folyamat lényegére mutat rá, miszerint egy ilyen "terv" sikeres végig viteléhez mindenképpen szükséges az erőfölény előzetes megléte, ezért lesz visszaélés, hiszen a nem olyan erős vállalatok pont az erőfölény hiányában nem képesek a kizorításnak ellenállni.

2. AKZO ügy³⁹

Természetes, hogy maga a veszteségvállalás is különböző szinteken valósulhat meg. Így jutunk el az aktuális alcímünkben meghivatkozott AKZO ügyhöz, ahol a Bíróság különbséget tett a magatartások között aszerint, hogy az ár az átlagos összköltség (ATC) vagy éppen az átlagos változó költség (AVC) alatt van. „Ha az ár az ATC alá esik, de az AVC felett van, akkor az fedezi az adott termék előállításának költségeit, s csupán az adott termékre eső fix költségek finanszírozása nem teljesül”⁴⁰. Ilyenkor bizonyítandó a kizorítás elérésének célja, hiszen egy ilyen folyamat akár egy racionális stratégia eredménye is lehet. Ezzel szemben a Bíróság következetesen megállapította az AKZO ügyben, hogy az AVC alatt történő értékesítés már nem lehet semmiképpen racionális, így ha azt erőfölényes vállalkozás tanúsította, úgy felfaló árazásról beszélünk. Mint minden tesztet, ezt is érte kritika, méghozzá a téren, hogy nem építették bele a veszteség visszanyerésének bizonyítását. Ennek oka az, hogy ha az erőfölényes ezen magatartását egy alacsony belépési korlátokkal jellemezhető piacon tanúsította, úgy nagy valószínűséggel nem lesz képes monopolárakat képezni. A kritikával kapcsolatosan említésre méltó, hogy sem a bíróság gyakorlat, sem pedig bizottsági iránymutatás nem követeli meg a veszteség visszanyerésének bizonyítását, éppen elegendő ezen lehetőség valószínűsítése is.

Jelzésértékkel utalnánk arra is, hogy viták zajlanak az optimális költség-küszöb alkalmazása terén. Az egyre általánosabban elfogadottnak tekintett küszöb nem a Bizottság által eddig alkalmazott AVC, hanem az átlagos elkerülhető költség (AAC). A tárgyalt visszaélés nemcsak azon a piacon vethető be, ahol maga az erőfölényes is ténykedik, hanem más, kapcsolódó piacokra is kiterjeszhető.

3. Egyetlen márkához kötés, hűség-kedvezmények és a Van den Bergh Foods Ltd. eset.

Minden gyártó, forgalmazó tevékenysége céljához igazodva számos eszközt bevethet annak érdekében, hogy a vevők az igényeiket minél nagyobb mértékben nála elégítsék ki. Az erre való ösztönzés egyik eszközeként jelenik meg hűség kedvezménnyel történő "csábítás" vagy az egyetlen márkához való kötés.

³⁹ 62/86 sz. AKZO Chemie BV vs. Bizottság ügyben hozott ítélet felhasználásával (EBHT 1991., 3359.o.)

⁴⁰ Boytha Györgyné: Versenyjog, Egyetemi jegyzet, Szent István Társulat, Budapest, 2006. 100.o. (Csépai Balázs által megírt XIII. rész)

Az ilyen jellegű taktikák lényege, hogy a cél a fogyasztóknak a vállalkozáshoz való kötése. Az egyetlen márkához történő kötésnél ez úgy történik, hogy a vevő szerződés alapján köteles lesz beszerzéseinek egészét vagy jelentős részét egy meghatározott termelőre irányítani. A hűségkedvezmény lényege pedig az, hogy ha a vevő vállalja azt, hogy a beszerzések egészét vagy azok növekvő részét az adott eladótól szerzi be, úgy az eladó kedvezőbb, alacsonyabb árat fog meghatározni. Ez utóbbi magatartások körén belül különbséget kell tenni a feltétlen, azaz feltétel nélküli és a feltételhez kötött esetek között. Az előbbi esetben minden egyes vásárlás után járni fog a kedvezmény, míg az utóbbi esetben pedig egy meghatározott vevői magatartás jutalmazásának formájában adják a kedvezményt, mondjuk egy meghatározott mennyiségen felüli vásárlás esetében.

Hasonlóan a veszteséggel történő értékesítéshez, itt is előfordulhatnak legitim, racionálisnak mondható indok által vezérelt magatartások. Ugyanakkor e taktikák negatív eredménye az általuk gyakorolt kizáró, kizorító hatás, amely végső soron fenntartja, vagy akár erősíti az egyébként is erőfölényben lévő vállalkozás piaci erejét. Ennek oka pedig az, hogy a vevők szinte nem is képesek megkerülni az erőfölényes adott termékeit annak magas keresettségé miatt, hiszen a piacon való maradásukhoz egy minimális forgalmat mindenképpen ki kell termelni. Ezt az egyébként sem túl kedvező helyzetet rontja a szerződéses kötelezettség vagy maga a kedvezményrendszer, amelynek következményeképpen a versenytársak ki fognak szorulni. A kedvezményrendszerek átláthatatlan sokasága érvényesül sok esetben, amely a vevőnként differenciált kedvezmények miatt alakulhat ki, és amelynek végső következménye az is, hogy a vevő sem képes mérlegelni, hogy eléri-e majdan a minimális értékesítési mennyiséget, ezen keresztül pedig nem képes tervezni a saját költségeit sem.

Ha a vevői beszerzések 90%-át az erőfölényes termékek bírják, akkor a versenytársak tulajdonképpen a fennmaradó 10%-ban képesek működni, amely 10%-os mozgásteret tovább csökkentheti, sőt meg is szüntetheti az erőfölényes hűségrendszer, ha mondjuk minden termék után 5% kedvezményt nyújt arra az esetre, ha a vevő minden beszerzését nála fogja eszközölni. A kizorító hatás megállapításához több körülmény is vizsgálat tárgyát kell, hogy képezze. Ezek között a termék heterogén vagy éppen homogén jellege is vizsgálandó, hiszen utóbbi esetben csak csekélyebb mértékű lehet a kizorító hatás. Vizsgálni kell a hűség-rendszerrel nem érintett piaci szegmensre is, hiszen ha az elegendő "teret" biztosít a versenytársak hatékony működésére, úgy a kizorítás vagy meg sem történik, vagy csak csekélyebb mértékű lesz. Természetesen az sem mindegy, hogy milyen piaci szegmensre, illetve vevői körre irányul a kedvezmények rendszere, hiszen egyértelműbben megállapítható a kizorító hatás, ha a piacra lépés szempontjából elengedhetetlen vevői kör vonatkozásában érvényesíti az erőfölényes a kedvezményeket.

4. Van den Bergh Foods Ltd. ügy⁴¹

Annak ellenére, hogy vizsgálat alá vont gyakorlat általános, bevett jellegű volt az adott iparágban, a Bíróság a domináns helyzetre való tekintettel mégis megalapozottnak találta a gazdasági erőfölénnyel való visszaélést a HB azon gyakorlata alapján, amellyel a kiskereskedelmi egységekkel a mélyhűtők biztosítása mellett kizárólagos szerződést kötött a mélyhűtőkre vonatkozóan. A visszaélést pedig arra alapozta, hogy a kiskereskedők nem voltak képesek egyébként ilyen mélyhűtők beállítására, valamint azon jelentős tényre is figyelembe vette, hogy a kiskereskedők jelentős részével sor került a kizárólagos szerződés megkötésére. A Bíróság következtetése így az lett, hogy a vállalkozás egyrészt megnehezítette a piacra-lépési körülményeket, másrészt egyedüli márkaként való megjelenését biztosította, méghozzá a piac jelentős részén.

Mind a márkához kötés, mind a hűség-kedvezmények rendszere bevett gazdasági taktika, ezért itt a kizáró hatás megállapítása feltétlenül szükséges a tilalmi rendelkezés alkalmazásához, azzal a meghagyással, hogy az érintett vállalkozásnak még ilyenkor is lehetősége van bizonyítani, hogy a vonatkozó taktika a hatékonyság fokozása (pl. költséghatékonyság) érdekében történt. Napjaink közösségi joggyakorlata azonban az ilyen hatékonysági érveléseknek egyre kisebb teret enged. Így a már többszörösen hivatkozott Suiker Unie ügyben is kifejtésre került, hogy objektív igazolhatóság hiányában a nem csak megvásárolt mennyiséghez kötődő, hanem hűséget indukáló kedvezményrendszer igenis visszaélésnek fog minősülni. A Bíróság e fent ismertetett "elvét" a későbbiekben több esetben is alkalmazta.

5. Árukapcsolás és a Hilti ügy.

Az eladó ezen magatartásának lényege, hogy két (vagy esetleg több) különálló, független termék megvásárlására ösztönözzön. A lentiekben ismertetett formák olvasásával mindannyiunk számára egyértelművé válhat, hogy ez egy igen gyakran használt gyakorlat, amelynek az esetek többségében nincs versenyjogi jogkövetkezménye. Ennek az, az egyszerű indoka, hogy a termékek ilyen jellegű egymásba integrálása költségmegtakarítást és minőségfejlesztést eredményez, sőt ezen túllépve a jobb használhatóság is megjelenthethet célként (mondjuk a nyomtatók és a gyártmány szerinti tintapatron esete), de ne feledkezzünk meg az eladók egyértelmű céljáról, azaz a termék reputációjának fenntartásáról sem. Az áruk ilyen jellegű összekapcsolása több formában is megvalósulhat.

Így megtörténhet egyrészt az úgynevezett csoportban értékesítés formájában, ami egyfajta gazdasági ösztönzéssel valósul meg, hiszen ebben az esetben az együttes vásárlás esetére a két terméket egyenként alacsonyabb áron kínálja, azaz olcsóbban lehet hozzájuk jutni együttes vásárlással.

⁴¹ 65/98 sz. Van den Bergh Foods Ltd. vs Bizottság ügyben hozott ítélet felhasználásával (EBHT 2003., 4653.o.)

Másrészt történhet szerződéses alapon is, amikor az egyik termék megvásárlásának feltételeként ki van kötve egy másik termék megvásárlása.

Szintén gazdasági ösztönzés célját szolgálja az eladó azon magatartása, amikor megtagadja a garancia érvényesítését a fogyasztó által használt, nem az eladó által legyártott alkatrészek esetében. Ilyenkor tehát a garancia érvényesítésének feltételeként szabja meg az általa legyártott termékek, alkatrészek megvásárlását és a "főtermékkel" való használatát.

A fogyasztó számára talán a legkevésbé észlelhető módszer az úgynevezett technikai összekapcsolás, azaz a két különálló terméknek egymásba való "beépítése", például a cipő megvásárlása a cipőfűzővel együtt. Mindannyiunk tapasztalata is talán alátámasztja azt a gyakorlatot, hogy az ilyen jellegű összekapcsolás végső soron természetessé is válhat a fogyasztó számára.

Mintegy külön módszertípusként megjegyzendő, hogy előfordulhat az időben elkülönülő árukapcsolás is (például ha a vásárláskor megállapodnak abban, hogy a gyártó alkatrészeit kell a jövőben megvásárolni és használni).

A bevezetésként ismertetett "pozitív és érthető" célokra kívül természetesen az árukapcsolás alkalmazása irányulhat a versenytársak kiszorítására, illetve árdiszkriminációra, magasabb árak érvényesítésére is. Az erőfölényes általi kiszorítás pedig mind a kapcsoló, mind pedig a kapcsolt piacon is realizálódhat. Ez teljesen érthető, hiszen a kapcsolás által a vevők választása végső soron korlátozódik azáltal, hogy az erőfölényes termékével együtt megvásárolják a kapcsolt árut is, tekintettel arra, hogy ha a kapcsolt termékre nem tartanak igényt, akkor elméletileg a domináns vállalkozás termékének megvásárlásával is fel kellene hagyniuk. Tehát szabadságuk akkor maradhat meg egyedül, ha az erőfölényes terméket sem vásárolják meg. Ebből következik, hogy a kapcsolt termék piacán jelenlévő vállalkozók számára csak azon vevők maradnak meg, akik az összekapcsolás folytán nem kívánják megvenni a termék-együttest, de leginkább csak azok, akik eleve nem voltak az erőfölényes vevői. Mindezen folyamat következménye, hogy az erőfölényes mintegy bevételt, részesedést zsebel be a kapcsolt piacon is, így egy kettős piaci erő jelentkezik, amely aztán visszahat a kapcsoló piacra oly módon, hogy egy új versenytárs csak a két (kapcsolt és kapcsoló) piacra történő együttes belépéssel tud csak hatékonyan versenyezni.

Következésképpen az árukapcsolás káros lehet a versenyre, azaz jogellenes is lehet, ami akkor állapítható meg, ha a vállalkozás erőfölényt élvez a kapcsoló piacon, az árukapcsolás eredményeként kiszorítás realizálódik és a kapcsolás egymástól különálló termékekre vonatkozik.

6. Hilti ügy⁴²

Az ügy lényege, hogy Hilti a legerősebb piaci vállalkozás, amely szabadalmakkal védelemben részesítette az általa legyártott sűrített levegővel működő szögbelövő pisztolyokat, ezzel idáig nem is lett volna olyan nagy probléma, de szabadalommal védelmezte az ezekhez használatos patronokat és szögeket is. Ezáltal az étékesítést mintegy magának tartotta fenn a használat egész időtartamára. Amikor a piacon olyan piaci szereplők is megjelentek, amelyek kompatibilis (azaz megfelelően használható) szögeket gyártottak a Hilti az árukapcsolás módszeréhez nyúlt, így a patronok értékesítését a szükséges mennyiségű szög megvásárlásához kapcsolta. Ezen kívül a garanciát is csak eredeti Hilti szögek használatának esetére biztosította.

A Bizottság álláspontja szerint a kapcsolás jogellenessége akkor állapítható meg, ha;

1. ha a technikát alkalmazó vállalat erőfölényes pozícióban van a kapcsoló piacon és
2. az összekapcsolás egymástól elkülönülő termékekre vonatkozik (ez annyit jelent, hogy a kapcsolás hiányában a vevő az érintett termékeket külön-külön venné meg) és
3. az összekapcsolt termékek megvásárlása kényszerűségből történik.

Egy megjegyzés az ügyhöz; objektív igazolásra természetesen van lehetőség, amellyel a Hilti nem tudott élni, tekintettel arra, hogy az összekapcsolás minőségi vagy biztonsági szempontokat nem szolgált.

4. Feltételként jelent meg a Microsoft ügyben, hogy az árukapcsolás eredményeként a verseny kizárása is meg kell, hogy történjék.

Nem feltétel viszont, hogy az erőfölény a kapcsolt piacon is jelentkezzen, bár megjegyzendő, hogy ha ilyen esetről van szó, úgy a kizorító hatások nyilván sokkal egyértelműbbek lesznek.

A kapcsolt termékek elkülönülő jellegét alátámasztó tény, hogy a termékeket külön, specializálódott szereplők gyártják vagy az erőfölénnyel nem rendelkező vállalkozások nem alkalmazzák az árukapcsolást a vonatkozó termékek terén, tehát az nem verseny-hatékonysági célokat szolgál.

A kizorító hatás megállapításához itt is vizsgálni kell a lefedett piaci szegmensset, milyen jelentőségű a kapcsolással megcélzott vevői kör, milyen belépési korlátozások állnak fenn a kapcsolt piacon és végezetül milyen számarányt képviselnek a mindkét terméket fogyasztók.

Ahogy azt a Hilti ügynél is említettük, objektív igazolásra van lehetőség, ez azonban csak a következő célok esetében lehetséges;

- a kapcsolás szükséges a biztonságos üzemeltetés érdekében,
- a fogyasztók egészségének védelmét szolgálta,

⁴² 88/138/EGK sz. Eroxix-Bauco vs Hilti ügyben hozott bizottsági határozat felhasználásával (HL 988., L 65, 19.o.)

- vagy olyan hatékonysági előnyöket eredményez, amelyek kiküszöbölik a kizorító hatás negatív következményeit.

7. Szolgáltatás megtagadása és a Bronner ügy.

Kiindulópontunk az előző magatartásokhoz hasonlóan az, hogy a vállalkozások természetesen jogszerűen és egyben szabadon dönthetnek arról, hogy kivel kívánnak és kivel nem kívánnak szerződni, ami természetesen igaz az erőfölényes vállalatokra is, elméletileg. Ugyanakkor ezen szerződéskötést megtagadó, a szerződést megszüntető vagy azzal fenyegetőző magatartások lehetnek káros hatásúak is a piaci erő alapján. Ennek egyértelmű esete, ha az ügylet csak azon puszta tényre való konkrét vagy burkolt hivatkozással marad el, hogy az adott partner a versenytársakkal jogi, üzleti kapcsolatba került. Továbbá ha az ügyletkötés azért nem valósul meg, mert a szerződni kívánó vevő nem kívánja elfogadni az egyetlen márkához kötő vagy árukapcsolást eredményező (előzőekben részletezett) szerződés(ek)e)t. Ilyenkor tehát a szolgáltatás megtagadása egy másik visszaélés érvényesítésére, azaz a versenytárs közvetett módon való kizorítására szolgál és nem a vevő kizorítására, hiszen vele szemben ez csak egyfajta rendszabályozási módszer. „Ezektől eltérő jogsértési kategóriának ezért akkor tekinthető a szolgáltatás megtagadása, ha az közvetlenül a vevők kizorítására irányul (vertikális kizorítás)”⁴³.

A vertikális kizorítás akkor lehet racionális, ha az erőfölényben lévő vállalkozás saját maga is ténykedik a vevői piacon azaz vertikálisan integrált, hiszen saját leányvállalata érdekeit szolgálja a vevői piacon tanúsított korlátozás. Az erőfölényes részéről történő megtagadás megfelelő indoka az általa tanúsított komolyabb beruházás, befektetés is lehet a beszállítói piaci eszköz vagy szellemi tulajdon létrehozása érdekében. Ennek magyarázata nyilván érthető, hiszen ha ezekhez szabad hozzáférést biztosítana, úgy elesne a befektetésből származó komolyabb versenyelőny kihasználásától. Ez végső soron a fejlesztések egész folyamatát tenné feleslegessé és közömbössé.

Mindezek fényében a szolgáltatás megtagadása akkor minősül jogellenesnek, ha;

- a megtagadás versenyellenes hatásokat eredményez,
- a megtagadott termék mindenképpen szükséges (azaz nélkülözhetetlen; vagyis ha az adott áru sokszorosítása, megkettőzése jogilag / ténylegesen lehetetlen, vagy éppen gazdaságilag nem kifizetődő, mert a beruházás nem térülne meg) a vevői piac működéséhez,
- és ha a megtagadás nem igazolható hatékonysági, illetve egyéb objektív indokkal.

⁴³ Boytha Györgyné: Versenyjog, Egyetemi jegyzet, Szent István Társulat, Budapest, 2006. 106.o. (Csépai Balázs által megírt XIII. rész)

8. Bronner ügy⁴⁴

A Mediaprint egy újságkiadó, amely a piacon egyedülként működő, házzhozszállítást is magába foglaló rendszert hozott létre, amelyhez a Bronner elnevezésű vállalat szeretett volna hozzáférni.

Jelen ügyben a Bíróság vizsgálata arra terjedt ki, hogy a megtagadás kizár-e mindenféle versenyt az újságterjesztés területén, így rendelkezésre áll-e egyéb hasonló megoldás és hogy szükséges-e a hálózat igénybevétele a piaci tevékenységhez.

A vizsgálat eredményeképpen a Bíróság álláspontja az, hogy nem valósult meg visszaélés, hiszen a házzhozszállítás, mint szolgáltatás nem nélkülözhetetlen a piaci tevékenység folytatásához. Véleménye indoklásaként kijelentette, hogy egyrészt nincs sem jogilag, sem technikailag, gazdaságilag akadályoztatva senki abban, hogy hasonló rendszert építsen ki, másrészt léteznek más, helyettesítő megoldások is.

A jogsértés megállapításával kapcsolatosan kiemelendő, hogy a versenyellenes hatás mindig függ a verseny aktuális szintjétől és a jogellenességhez nem szükséges az, hogy a magatartás a verseny teljes kizárását eredményezze. Könnyedség az erőfölényes részére, hogy még a versenyellenes hatás esetében is módjában áll magatartását igazolni, ha bizonyítja, hogy a vevő nem képes a megkívánt és szükségszerű garanciák nyújtására a szolgáltatás igénybevétele kapcsán, vagy ha az eszközök korlátozott mivolta nem teszi lehetővé a szolgáltatás nyújtását, végül ha a szolgáltatás fenntartását veszélyeztetnék a nyújtással felmerülő költségek.

Ennél szigorúbb közösségi jogi megítélés alá esik a már fennálló üzleti kapcsolat megszüntetése. „A Bíróság szerint egy a nyersanyagok piacán erőfölényes vállalkozás, amely így képes kontrollálni a további gyártási folyamatokat, nem teheti meg pusztán csak ezért, mert maga is gyártóvá válik, hogy megszünteti a versenyt, jelen esetben azért, hogy kiszorítja az egyik fő gyártót a piacról”⁴⁵. Munkánk során már többször is utaltunk a United Brands ügyre, ahogy most is megteszük, hiszen itt a Bíróság kijelentette, hogy a már fennálló üzleti kapcsolatban szokásosnak minősülő megrendelést nem utasíthat el az erőfölényes vállalkozás, ugyanis ez egy piaci szereplő eliminálására vagy diszkriminációra vezethet. Azaz a Bíróság gyakorlata más szempontú megközelítést juttat kifejezésre a fennálló üzleti kapcsolatok területén, hiszen - a nélkülözhetetlen eszközök tanával szemben - szigorúbb megítélés alapján már elegendőnek tartja az erőfölényes pozíció meglétét és a partner kiszorítását, mint eredményt.

⁴⁴ 7/97 sz. Bronner vs Mediaprint ügyben hozott ítélet felhasználásával (EBHT 1998., I-7791.o.)

⁴⁵ Boytha Györgyné: Versenyjog, Egyetemi jegyzet, Szent István Társulat, Budapest, 2006. 108.o. (Csépai Balázs által megírt XIII. rész) [- közvetett idézés a 6 és 7/73. sz. Commercial Solevents vs Bizottság ügyben hozott ítéletből (EBHT 1978., 207.o.)]

9. Téli marketing ügy⁴⁶

A vizsgálat tárgya az ismert luxemburgi TV adót működtető Compagnie Luxembourgeoise telemarketing gyakorlata. Tudniillik a televízióban reklámozott termékekkel kapcsolatban további információkérés érdekében mindig megjelentetnek egy telefonszámot. A felvilágosító tevékenységet hosszú időn át a Centre Belge cég végezte, majd a Compagnie Luxembourgeoise - piaci erejét kihasználva - megalapította a saját vállalatát (Information Publicité néven) e tevékenység ellátására. Az így megalapított új cég pedig kizárólagos jogot kapott a szolgáltatás lebonyolítására, azaz csak ezen vállalat kapott műsoridőt telemarketing céljára. A Bíróság a Compagnie Luxembourgeoise magatartását erőfölényes helyzettel való visszaélésnek minősítette.

CB.) Kizsákmányoló jellegű visszaélések

Ha hiányzik a más szereplőhöz való fordulásnak a reális lehetősége, akkor a domináns vállalkozás képes lehet hátrányos szerződési feltételek és tisztességtelenül magas árképzés alkalmazására, sőt a szolgáltatások igénybevételének való kötelezésre is. Nyilván ezeket a fogyasztó önként nagy valószínűséggel nem tenné meg. A lentiekben a kizsákmányoló jellegű visszaélések tipikusnak mondható változatait kívánjuk csak bemutatni, azzal a meghagyással, hogy néhány visszaélés magatartásra vonatkozólag a magyar szabályozással kapcsolatos III. fejezet alatt kívánunk magyar esetjogi példát hozni.

1. Túlzottan magas árképzés és a British Leyland ügy

A túlzottan magas árképzés megítélése a gyakorlatban igen nehéz, mert ahhoz mindenképpen szükséges a valódi gazdasági érték meghatározása, hiszen ez lesz a viszonyítás alapja. A taktika lényege, hogy a valóságos gazdasági értéket meghaladó mértékben kér ellenértéket a az erőfölényes az adott termékért. Általában a termék optimális ellenértékeként az előállítási költségeknek az adott iparágra jellemző, még méltányosnak minősülő nyereséggel megemelt összegét szokták tekinteni. Emellett a fogyasztók oldalán is jelentkezik egy, az árképzés szintjével kapcsolatos mérlegelési lehetőség, amely meghatározza, hogy a fogyasztó milyen anyagi ráfordítást hajlandó az adott termékért "feláldozni". Normális versenykörülmények közepette a verseny által diktált követelmények miatt a lehető legminimálisabb árszintre szokott csökkenni az ár, de pont a vizsgálódásunk tárgyát képező erőfölényes pozíció az, amely a versenyt mintegy torzítja és a verseny ezen minimális árszintképző kényszerítő erejét eliminálja. A még megfelelő árszint meghatározása amiatt is nehéz, mert ha a vállalkozás több terméket állít elő, úgy egy jóval összetettebb vizsgálat válik szükségessé.

⁴⁶ 311/84 sz. Centre Belge d'Etudes de Marché-Télemarketing vs CLT&IPB (1985) ECR 3261.

British Leyland ügy⁴⁷

A British Leyland egy olyan vállalkozás volt, amely az importált gépjárművek tagállami típusalkalmassági engedélyének kibocsátására jogi monopóliummal rendelkezett. Ezen engedélyezési eljárásért 25-25 fontnyi eljárási díjat számított fel mind a jobb-, mind a balkormányos járművekre vonatkozólag. A későbbiekben az eljárási díjat megemelte a balkormányos autókra vonatkozólag, méghozzá differenciált jelleggel, hiszen cégek esetében 150 fontot, míg magánszemélyek esetében pedig 100 fontot kért az engedély kibocsátásáért.

A Bíróság megállapította, hogy a díjazásban az emelés által megjelent különbség nem arányos a járműtípusok között megnyilvánuló apró különbséggel, így tulajdonképpen a magatartás célja nem volt más, mint a balkormányos gépjárművek importjának korlátozása.

SACEM II. ügy⁴⁸

A Bíróság álláspontja szerint egy hatékony előállító, gyártó felmerülő költségeit kell a vizsgálat alapjául venni a termékek értékének megállapítása során. Amit azon érveléssel támasztott alá, hogy az erőfölény következtében a verseny (optimális árszintre) kényszerítő erejének hiánya miatt az erőfölényes költségei megemelkednek. Így az erőfölényesnek a költségeinek magas szintjére hivatkozó érvelése hiábavaló lesz, hiszen nagy valószínűséggel azok pont az erőfölény miatt hiányzó verseny következtében emelkedtek meg. Más szempontú vizsgálatot jelent, ha nem az ár túlzottan magas szintjét vizsgáljuk, hanem egy korábbi árszint emelésének mértékét. Ez alapján nyilvánvaló lesz, hogy az adott termék kapcsán releváns és elismert költségnövekedés és infláció mértékét meghaladó áremelés túlzott mértékűnek (és egyben túlzott árszintre vezetőnek) fog minősülni.

2. Nem kívánt szolgáltatás igénylésére való kötelezés

A nem kívánt szolgáltatás igénybevételére való kötelezés könnyen keverhető az árukapcsolással, azaz akként is felfogható. Miután jelen esetben kizsákmányoló visszaélésről beszélünk a kettő közötti különbség ott érhető utol, hogy az aktuális, kapcsolt szolgáltatást más piaci szereplő nem nyújtja, így fel sem merülhet a kizsákmányoló hatás, azaz itt kizsákmányoló stratégiai döntésről van szó. A visszaélés, azaz a jogsértő jelleg akkor állapítható meg, ha;

- az üzleti partnereknek hátrányt okoz e magatartás,
- ezzel szemben az erőfölényes vállalkozásnak előnyt realizál,
- a magatartás versenyjogi aspektusból indokolatlan,
- és a partner felé kényszerítő jellegű.

⁴⁷ 226/86 sz. British Leyland Public Limited Company vs Bizottság ügyben hozott ítélet felhasználásával (EBHT 1986., 3263.o.)

⁴⁸ 110/88., 241/88., 242/88. sz. Lucazeau/SACEM (SACEM II) egyesített ügyekben hozott ítélet (29.pont) alapján (EBHT 1989., 2811.o.)

3. Hátrányos szerződési feltételek "kikényszerítése"

Tekintettel arra, hogy kizsákmányoló jellegű visszaélésről van szó, ez esetben is hiányzik a más vállalkozáshoz fordulás reális lehetősége. Ilyen körülmények közepette az erőfölényes vállalat előtt szinte teljesen szabadon nyitva áll a fogyasztóra hátrányos módon a fennálló szerződéses viszony feltételeinek módosítási lehetősége. A magyar gyakorlat számos ilyen jellegű esettel találta szemben magát, amelyek közül jelzésértékkel egyet a magyar szabályozásra vonatkozó részben kívánunk röviden ismertetni.

CC.) Más szempont szerinti tagolás

Az előzőekben a visszaéléseket az általuk kifejtett hatás alapján csoportosítottuk, míg az alábbiakban egy másik, azaz a visszaélés jellege alapján történő tagolást kívánunk röviden bemutatni.

◆ Árképzéssel kapcsolatos visszaélések

E körbe tartozik a túlzottan magas ár, a felfaló vagy ragadozó ár, illetve a diszkriminatív árazás alkalmazása.

◆ Túlzott ár kontra felfaló ár

Ez a két árszint tulajdonképpen egymás ellenpólusa. A túlzott ár igen nagy profitot hoz - rövid távon - az azt bevető vállalatnak, ezáltal pedig a fogyasztót károsítja meg.

A ragadozó ár meghatározásakor a kezdeti időszakban a fogyasztó még elég jól jár, mindeközben a verseny struktúrája kerül veszélybe, hiszen az irreális árak az előállítási és egyéb költségek összegének szintje alá kerül, amelynek következtében a versenytársak előbb vagy utóbb, de minden bizonnyal tönkremennek. Így végső soron az erőfölényes egyedül marad a piacon, a hatékony verseny megszűnése miatt mindenféle kontroll hiánya miatt az árait megemelheti, így ekkor már a fogyasztó is rosszul jár.

◆ A megrendelő lekötésének módszerei

E csoportban tartozik a hűségkedvezmény, a célkedvezmény és a kizárólagos ellátási, forgalmazási jog kikötése. Közös jellemzőjük, hogy rendszerint az erőfölényes vállalkozás és a kereskedő (viszonteladó, mint vevő) közötti viszonyban érvényesülnek és a fogyasztókra nézve sok esetben pozitív hatást fejtenek ki - ha a vevő képes és hajlandó az engedmények későbbi forgalmazási láncra való továbbítására-, de a verseny struktúrájára káros hatással bírhatnak. A célkedvezmény nyújtása igen nagy hasonlóságot mutat a korábban már ismertetett hűségkedvezmények rendszeréhez, a különbség azonban az, hogy itt a mennyiség nem a vevő beszerzéseinek százalékos hányadában, hanem konkrét mennyiségben van meghatározva. „A tisztán mennyiségi kedvezmény nem kifogásolható versenyjogilag”⁴⁹.

⁴⁹ Dán Judit: Bevezetés az Európai Közösség versenyjogába, SZTE-ÁJTK, Nemzetközi jogi és Európa-jogi Tanszék, Szeged, 2005, 64.o.

◆ Árukapcsolás

Az árukapcsolásos magatartások külön kategóriát alkotnak a "jelleg" szerinti tagolásban. Egyebekben a munkánk során korábbiakban kifejtettek nyilvánvalóan itt is irányadóak.

◆ Szerződéskötés, szállítás, szolgáltatás nyújtásának megtagadása

A megtagadás jogos vagy jogszerűtlen mivoltának megítélésénél a Bíróság az alábbi tényezőket kell, hogy megvizsgálja;

- a felek közötti korábbi kapcsolat (hosszú kapcsolat megbontása visszaélésre utal),
- a visszautasítás lehetséges következményei (nem esik-e ki egy versenytárs),
- a visszautasított ajánlat jellege (nem kértek-e eleve lehetetlent).

◆ A nélkülözhetetlen eszközök tana⁵⁰

Ezen amerikai versenyjogból származó doktrínát több szerző külön visszaélésként aposztrofálja. Magunk szerény véleménye alapján Dán Judit álláspontjához, azaz a szállítás, szerződéskötés megtagadásának egy speciális esetként való felfogásához állunk közelebb.

„Leggyakrabban a hálózatos iparágakhoz (kábeltelevízió, energia), természeti monopóliumokhoz (kikötő), szellemi tulajdonhoz kötődik. Lényege, hogy egy alapvető eszköz, infrastruktúra (pl. vasúti sínek, gázvezeték rendszer, légikikötő stb.) tulajdonosa bizonyos esetekben köteles hozzáférést (használatot) engedni versenytársai számára arányos díjazás ellenében.⁵¹” Alapvető jellegűnek minősül az, az eszköz, amelynek hiányában egy másik piacon folytatott tevékenység vagy szolgáltatás nem lesz végezhető és amely megkettőzése ugyanakkor gazdasági szempontból nem ésszerű. Láthatjuk tehát, hogy hasonló gondolatmenetről van itt szó, mint a szolgáltatás megtagadása körében a nélkülözhetetlen termék kapcsán korábban leírtak.

Commercial Solvents ügy⁵²

A Commercial Solvents ellenőrzése alatt állt egy vállalkozás, amely nem látta el aminobutanollal egy korábbi vevőjét. A megtagadás oka az volt, hogy ez a vállalkozás is szeretett volna belépni a végtermék, azaz a tuberkulózis elleni gyógyszerek piacára. „A Bíróság megállapította, hogy az olyan vállalkozás, amely a nyersanyagok piacán erőfölényes helyzetben van, és amely - a nyersanyagokat a saját feldolgozására fenntartva - visszautasítja valamely ugyanezen származékos anyagot gyártó vevőjének a kiszolgálását, a 86. cikk (ma 82. cikk) értelmében visszaél erőfölényes helyzetével, amennyiben ezzel a vevő versenyben maradását veszélyezteti”⁵³.

⁵⁰ „essential facility doctrine”

⁵¹ Dán Judit: Bevezetés az Európai Közösség versenyjogába, SZTE-ÁJTK, Nemzetközi jogi és Európa-jogi Tanszék, Szeged, 2005, 66.o.

⁵² 7/73 sz. Commercial Solvents vs Bizottság (EBHT 1974., 223.o.)

⁵³ Dán Judit: Bevezetés az Európai Közösség versenyjogába, SZTE-ÁJTK, Nemzetközi jogi és Európa-jogi Tanszék, Szeged, 2005, 66.o.

A doktrína megítélésével kapcsolatos különböző nézetek kapcsán jelzésértékkel említenénk meg azt, hogy munkánk megírása során számos forrást tanulmányoztunk, amelyek között e témával, és ezen belül ezen esettel Boytha Györgyné (mint szerkesztő) és Csépai Balázs (mint szerző) is foglalkozott a dolgozatunkban sok esetben meghivatkozott versenyjogi, egyetemi jegyzetben. Erre csak amiatt kívántunk kitérni, mert e két személy a Commercial Solvents ügyét a szolgáltatás megtagadása - a fennálló üzleti kapcsolatok megszüntetése körében hivatkozta meg, ezzel is talán érzékeltetve, hogy Ők e visszaélések csoportjához találják közelebb állónak a nélkülözhetetlen eszközök tanát.

CD.) Értékelés, összefoglalás

Összefoglalásul kijelenthetjük, hogy a magatartások megítélése, azaz visszaéléssé minősítése egy igen összetett vizsgálatot tesz szükségessé. Azaz mindig csak a konkrét ügyben lehet pontosan és biztosan megállapítani, hogy az adott magatartás jogsértő-e vagy sem. Ezért van az, hogy a fentiekben tartózkodtunk a messzemenő általánosításoktól és csak a tipikus cselekményeket vizsgáltuk, néhol a Bíróság által leszögezett álláspontok ismertetése mellett.

Előző kifejtésekből kiderülhetett, hogy az erőfölényben lévő vállalkozást egy különleges felelősség terheli a tekintetben, hogy a jelenlétével, azaz a jelentős piaci erejével már egyébként is a versenyben okozott torzulások ne fokozódjanak tovább. A jogalkalmazó mérlegelése és vizsgálata során pont ez a speciális felelősség lesz az alapja a magatartás megítélésekor, mintegy általános mérceként. Az egyedi helyzet miatt az erőfölényestől megkívánt viselkedésnek azonban van egy (a további torzítások okozásától való tartózkodási korlát ellenpólusaként jelentkező) másik határa, amit a Bíróság már több esetben is leszögezett, nevezetesen az; hogy az erőfölényestől még a különleges helyzete folytán sem várható el, hogy veszteség viselésére kényszerítsük.

III. FEJEZET

A gazdasági erőfölénnyel való visszaélés tényállása a magyar jogban

Ahogy arra munkánk során már többször is utaltunk, az erőfölényes állapot önmagába véve nem jogsértő így nem is szankcionálható. Ha pedig ezt az állítást igaznak fogadjuk el, márpedig az, úgy egyértelmű, hogy egy vállalkozás azon törekvése sem támadható, amely az erőfölényes helyzet elérését célozza meg. Természetes az is, hogy az erőfölénnyel való visszaélés csak az erőfölényes pozíció birtokában "követhető el". A visszaéléseknek számtalan formája, változata ismert, illetve lehetséges. A fenti fejezet visszaélésekkel foglalkozó részének ismeretében arra a - újdonságnak nem tekinthető és mélyebb tudományos tevékenység nélkül is nyilvánvaló - következtetésre jutottunk, hogy önmagában annak a ténynek, hogy az egyes államok versenyjogi szabályai mely visszaéléseknek tulajdonítanak olyan jelentőséget, hogy külön nevesítik is, igazából nincs túlzottan nagy jelentősége. Nyilvánvaló azonban az, hogy az adott állam ezen nevesítéssel kifejezésre juttatja, hogy mely magatartásokat véli tipikusnak. Ez pedig mintegy bizonyítványként

szolgál az adott ország versenyjogi szabályainak értékrendje, a versenyvédelemhez kapcsolódó elszántsága, viszonya és nem utolsó utal az adott állam gazdasági helyzetére is. Álláspontunk szerint hazánk versenyjogi szabályai igen részletesen nevesítik az egyes visszaéléseket, ami az ország elszántságára és a verseny védelmében betöltött jelentős szerepére utal. Versenytörvényünk európai, azaz már a csatlakozást megelőzően is összhangban volt a közösségi szabályokkal. Mielőtt az egyes tényállások rövid, tömör ismertetésébe kezdenénk megjegyeznénk, hogy a közösségi joghoz hasonlóan a magyar rendelkezésekben foglalt nevesítések sem taxatív, hanem exemplifikatív, azaz példálózó jellegűek, tehát az itt fel nem lelt magatartások is - ha hatásukat tekintve relevánsnak tekintendők, úgy - visszaélésnek minősülhetnek a tilalmi generálklauzula alapján. Tekintettel a közösség szabályaival való összhangra, nyilvánvaló, hogy a hazai rendelkezések is hasonló alapon értékelik az egyes visszaéléseket, így az alábbiakban - a nevesített visszaélések felsorolását túl - csak tömören, a teljességre való törekvés igénye nélkül, azaz csak az általunk érdekesnek vélt elkövetési magatartásokat kívánjuk részletezni elsősorban munkánk terjedelmi határai miatt.

A.) A gazdasági erőfölénnyel való visszaélés tilalmi generálklauzúljája

A Tpv. 21.§ szakaszának kezdőmondata az erőfölénnyel való visszaélést általános tilalomként fogalmazza meg és az egyes, nevesített visszaéléseket példálózva sorolja fel, amelyet kiválóan jelez a „így különösen” kifejezés is az alábbiak szerint;

„Tilos a gazdasági erőfölénnyel visszaélni, így különösen...”

B.) Nevesített visszaélések

A fentiekben idézett általános tilalom után a törvény a.) - j.) pontig szedve részletesen nevesíti az egyes visszaéléseket. A következőkben a törvény szerinti sorrendben haladva igyekszünk egy rövid leírást nyújtani ezekről.

1. Tisztességtelenül indokolatlan előny kikötése és a tisztességtelen ár

21. § „Tilos a gazdasági erőfölénnyel visszaélni, így különösen:

- a.) az üzleti kapcsolatokban - ideértve az általános szerződési feltételek alkalmazásának esetét is - tisztességtelenül vételi vagy eladási árakat megállapítani, vagy más módon indokolatlan előnyt kikötni, vagy hátrányos feltételek elfogadását kikényszeríteni;”

Alapvetően nem az a tilos, hogy a vállalkozás piaci erejével élve alacsony árakat alkalmazzon, hanem az, hogy vételi vagy eladási árakat tisztességtelenül állapítsa meg. Ami pedig az előnyök kikötését illeti, itt sem maga a kikötés vagy a hátrányok elfogadtatása a tilalmazott, hanem azok indokolatlan alkalmazása esik a törvényhely hatálya alá. Kiindulópontunk az, hogy a Versenytanács feladata felderíteni az erőfölénnyel való visszaélés helyzetét és a bekövetkezett hátrányt,

séreelmet is, ezzel szemben a versenyfelügyeleti eljárás alá vont vállalkozás kell, hogy kimentse magát, feltéve ha tudja, azaz a vállalaton van a bizonyítási teher a tekintetben, hogy a hátrányt nem indokolatlanul okozta vagy az előny kikötése nem volt indokolatlan.

A korábbi törvényi szabályozással némi aggályok merültek fel, tekintettel arra, hogy ugyanazon jogi fogalomnak más és más értelmet tulajdonítottak két különböző, de alapvetően rokon természetű jogág területén. Így az "új", hatályos versenytörvényünk már kerüli az indokolatlan előny ismérveinek még a példálózó ismertetését is, azaz ma, csak az eset összes körülményének vizsgálatával van arra lehetőség, hogy az adott előny-kikötés indokolatlan vagy éppen indokolt mivoltát megállapítsuk. Az indokolatlan előny kikötése vagy a negatív feltételek elfogadásának kikényszerítése nem feltétlenül az indokolatlanul alacsony vagy magas ár kikötésében ölthet testet, hanem megnyilvánulhat minden, az adott üzleti kapcsolatban indokolatlannak minősülő versenyjogi szempontból értékelhető cselekményben. Ami az általános szerződési feltételeket illeti, ezeket, azaz az úgynevezett blanketta-szerződéseket az erőfölényesek előszeretettel alkalmazzák. Ezzel még önmagával nincs is gond, de ha az ÁSZF indokolatlanul egyoldalú előnyt testesítenek meg, méghozzá a fogyasztó terhére, úgy annak a polgári jogi következményeken túlmenően, versenyjogi relevanciája is lesz.

VJ 177/1994. - hátrányos feltétel elfogadásának kikényszerítése

Erőfölényes helyzetben volt az "E. Rt.", amely az eljárásban kérelmezett pozícióban jelent meg és a "P. Rt." kérelmező kérelmére a Versenytanács megállapította, hogy a kérelmezett hátrányos feltétel elfogadásának kikényszerítése miatt visszaélést követett el, így 2 millió forintos bírsággal sújtotta. A felek között 1994-ben létrejött egy keretszerződés, amely az árról és a szállítandó mennyiségről nem rendelkezett, ezeket ugyanis időszakosan visszatérően megkötendő külön szerződések tárgyává tette. Ezen külön szerződések megkötésétől a kérelmezett elzárkózott, amely cselekmény alapvetően indokolt volt, mert feltárássra került, hogy a kérelmező még az áru piaci árát sem volt hajlandó megfizetni. Később a felek az árban megegyeztek, de a kérelmezett csak azon esetben írta volna alá a külön szerződéseket, ha azokban a kérelmező lemond az erőfölényes kérelmezettel szembeni kártérítési igényéről. Tehát egy jogról való lemondást szeretett volna érvényesíteni a kérelmező hátrányára, úgy, hogy a szerződést csak ennek megtörténte esetén kötötte volna meg.

Ad tisztességtelen ár

A termelési határköltséget el nem érő, irreálisan alacsony, azaz az úgynevezett felfaló ár a piacon szereplő versenytársakat sújtja és nyilván nem a szerződő partnert. A versenytörvényünk ezen magatartást a 21.§ h.) pontjában értékeli, vonja hatálya alá.

Ami a túlzottan magas árat illeti, ha az meghaladja a versenyár szintjét is, amely árképzés alapvetően nagy tőkével rendelkező erőfölényesnek a piacra lépést korlátozó marketingpolitikájának eszköze szokott lenni. Természetesen ez megvalósulhat a cégek közötti

összebeszélés eredményeképpen is. A magasabb árak racionális (fejlesztéssel kapcsolatos) okai is lehetnek. Így felmerül a kérdés, hogy a jelentkező többletköltségek milyen határig építhetőek be jogszerűen az árba? Általános álláspont szerint még nem lesz visszaélés, ha a költségek összege nem haladja meg a fejlesztés következtében realizálódó használati értéknövekedést.

VJ 22/1992., Legf. Bír. Kf. II. 25. 116/1993. Árképzés és egyoldalú előnyök kikényszerítése

A "T. Rt.", azaz a kérelmezett a kérelmező által lebonyolított temetési szolgáltatások nyújtására a ravatalozó használatáért és a rezsit, a felújítási, valamint karbantartási költségekhez való hozzájárulásért a kérelmezőtől 800.000.- forint értékben éves bérleti díjat követelt. Ugyanakkor a kérelmező a ravatalozót nem kizárólagosan használta - amely egyébként a bérleti szerződés egyik fő tartalmi ismertetőjele kellene hogy legyen - és ráadásul maga az erőfölényes kényszerítette rá a bérleti szerződési formára a kérelmezőt. Ezen körülményeket a Versenytanács különös jelentőséggel értékelte és megállapította a jogsértést, de nem a bérleti díj összege kapcsán, hanem a díjkikötés módja vonatkozásában, hiszen a díj a szolgáltatások számától független átalány jelleggel került megállapításra. A Versenytanács határozatát megtámadták bíróság előtt is, azonban a bíróság törvényesnek és megalapozottnak tartotta a határozatot, így a megváltoztatási kereset elutasítása mellett helyben hagyta a kiszabott 100.000.- forintos bírságot.

2. A termelés, a forgalmazás és a műszaki fejlesztés akadályozása

21. § „Tilos a gazdasági erőfölénnyel visszaélni, így különösen:

b.) a termelést, a forgalmazást vagy a műszaki fejlődést a fogyasztók kárára korlátozni;”

E magatartás megítélésével kapcsolatosan is ki kell emelni, hogy jelen cselekmények háttérében is meghúzódhat egy racionális, elfogadható indok a vállalkozás részéről. Azaz azt mondhatjuk, hogy a fent nevezett tényezők visszafogására, korlátozására a vállalkozás számos ok miatt kényszerülhet. Méltányolható indokként jelenhet meg például az időleges kínálati piac vagy az irreálisan magas fejlesztési költségek, amelyek az árban nem realizálhatóak. A hangsúly a fogyasztónak okozott káron van, azaz ha kimutatható ezen károkozás, akkor az adott magatartás erőfölénnyel való visszaélésnek fog minősülni.

Megjegyzendő, hogy amennyiben a termelést, azaz az árut az erőfölényes az áremelés elősegítésének kifejezett érdekében vagy azt, indokolatlan előny szerzése végett az áremelés előtt visszafogja, úgy magatartása egy külön, a Tptv. 21.§ szakaszának e) pontjában nevesített áru-visszatartásos visszaélésnek fog minősülni.

3. Indokolatlan elzárkózás tilalma az üzleti kapcsolat létesítésétől és fenntartásától

21. § „Tilos a gazdasági erőfölénnyel visszaélni, így különösen:

- c.) indokolatlanul elzárkózni az ügyletek jellegének megfelelő üzleti kapcsolat létrehozásától, illetve fenntartásától;”

Kiindulópontunk a szerződéskötés szabadságának általános elve, amely természetesen megilleti a vállalkozókat is. Így mind a vállalkozók, mind a fogyasztók általában szabadon döntésük alapján létesítenek vagy éppen nem létesítenek üzleti kapcsolatot, kötnek szerződéseket. Fontos kiemelni, hogy az üzleti kapcsolat nemcsak a szó szoros értelmében vett szerződéses kapcsolatot, viszonyt jelöli, hanem magába foglalja az üzlet/ügyletkötést megelőző tárgyalási, tájékoztatási és ajánlattételi folyamatot is. És ez akkor is igaz, ha végső soron nem kerül sor az adott szerződés megkötésére. Bár az erőfölényes vállalkozásokra vonatkozólag maga a versenytörvény korlátozza a szerződéskötés (üzleti kapcsolat létesítésének, fenntartásának) szabadságát, ezen vállalatok sem kötelesek olyan jogviszony létesítésére, amelyből egyértelműen káruk származna. Ugyanakkor leszögezendő, hogy ez a korlátozás nem jelenti azt, hogy a törvény szerződéskötési kötelezettséget írna elő a domináns piaci szereplők vonatkozásában, mindössze azon követelményt testesíti meg, miszerint az elzárkózás vagy a megszakítás indokolt legyen. „Amennyiben az erőfölényes cég (vállalkozó, fogyasztó) az ügylet jellegének megfelelő üzleti kapcsolat létrehozásától indokolatlanul elzárkózik, a sérelmet szenvedett fél jogorvoslásért közvetlenül a bírósághoz, vagy a Gazdasági Versenyhivatalhoz fordulhat.⁵⁴”

4. Gazdasági döntések tisztességtelen befolyásolása

21. § „Tilos a gazdasági erőfölénnyel visszaélni, így különösen:

- d.) a másik fél gazdasági döntéseit indokolatlan előny szerzése céljából befolyásolni;”

Ahogy eddig már megszokhattuk, itt is kiemelendő tény az „indokolatlanul” tanúsított magatartás jelentősége, azaz nem a gazdasági döntések befolyásolása a tiltott, hanem annak az indokolatlan előny megszerzése céljából történő fogantatosítása. Gyakori, tipikus példája e visszaélésnek, amikor az erőfölényes partnere az egyébként őt megillető jogról mond le, méghozzá ellenérték nélkül, vagy ha a kontraktus olyan módosításába kényszerül bele, amely az előző helyzetéhez képest hátrányosabb állapotba hozza.

⁵⁴ Dr. Kaszainé dr. Mezey Katalin - Dr. Miskolczi Bodnár Péter: Kézikönyv a versenyjogról, HVGORAC Lap-és Könyvkiadó, Budapest, 1997. 216.o.

5. Az áruvisszatartás tilalma

21. § „Tilos a gazdasági erőfölénnyel visszaélni, így különösen:

e.) az árut az ár megemelését megelőzően vagy az ár emelkedésének előidézése céljából, vagy egyébként indokolatlan előny szerzésére, illetve versenyhátrány okozására alkalmas módon a forgalomból indokolatlanul kivonni, illetőleg visszatartani;”

Fontosnak tartjuk a korábbi törvényi szabályozásra való utalást, amely egyébként segíthet jobban megérteni a tárgyalt visszaélés lényegét. Az áruvisszatartás tilalma korábban a tisztességtelen versenycelemekények körében volt szabályozva, míg nem a törvényhozó kiemelte onnan és áthelyezte az erőfölényes helyzettel való visszaélés nevesített eseteinek körébe. A jogalkotói megfontolás érthető módon nem volt más, minthogy a gazdaság aktuális állapotában az áruvisszatartás csak akkor veszélyeztetheti a hatékony versenyt, illetve a fogyasztói érdekeket, ha azt egy erőfölényes cég valósítja meg. A vonatkozó törvényszöveg elég világos, így munkánk terjedelmi határait tekintettel sajnos nem áll módunkban részletesebben e visszaéléssel foglalkozni.

6. Az árukapcsolás nevesített tilalma

21. § „Tilos a gazdasági erőfölénnyel visszaélni, így különösen:

f.) az áru szolgáltatását, átvételét más áru szolgáltatásától, átvételétől, továbbá a szerződéskötést olyan kötelezettségek vállalásától függővé tenni, amelyek természetüknél fogva, illetve a szokásos szerződési gyakorlatra figyelemmel nem tartoznak a szerződés tárgyához;”

Hasonlóan az utóbb tárgyalt visszaéléshez, e magatartás is korábban a nemcsak erőfölényes helyzetben elkövethető visszaélések, hanem tisztességtelen piaci magatartások fejezetében volt szabályozva. A törvényhozói szándék az előzőekben tárgyalttal azonos. Az árukapcsolásos taktikáknak is van jogszerű, elfogadható megjelenési formája, azaz a magatartás például a hatékonyság, a minőség fokozása vagy stabil teljesítmény elérése érdekében igazolható lehet. „Minden esetben gondosan kell mérlegelni azokat a körülményeket, amelyek az erőfölényest az árukapcsolásra vezették, hiszen elképzelhető az is, hogy ténylegesen nem egy másik áruról van szó, hanem egy olyan terméksorról, melyet kifejezetten egymással összefüggően gyártanak és árusítanak”⁵⁵. Munkánk közösségi versenyjoggal foglalkozó főrészében viszonylag mély alaposággal foglalkoztunk e visszaéléssel, a jogharmonizációra tekintettel nyilván az ott megállapítottak a hazai versenyjog kapcsán is irányadóak.

⁵⁵ Dr. Kaszainé dr. Mezey Katalin - Dr. Miskolczi Bodnár Péter: Kézikönyv a versenyjogról, HVGORAC Lap-és Könyvkiadó, Budapest, 1997. 221.o.

7. Indokolatlan megkülönböztetés tilalma

21. § „Tilos a gazdasági erőfölénnyel visszaélni, így különösen:

g.) azonos értékű vagy jellegű ügyletek esetén az üzletfeleket indokolatlanul megkülönböztetni, ideértve olyan árak, fizetési határidők, megkülönböztető eladási vagy vételi feltételek vagy módszerek alkalmazását, amelyek egyes üzletfeleknek hátrányt okoznak a versenyben;”

A tárgyalta visszaélés kapcsán továbbvinnék az üzleti kapcsolatok létesítésétől vagy fenntartásától való elzárkózás tilalmánál leírt gondolatmenetünket, miszerint a jogalkotó a versenytörvény keretén belül nemcsak a szerződéskötési szabadságot korlátozza, hanem az erőfölényes cégek által megkötött szerződések tartalmát is. Természetesen vigyázni kell kijelentésünk a szó szoros értelmében való értelmezésétől, ezért állításunkat rögtön meg is magyarázzuk. A tartalom korlátozás aképpen érvényesül, hogy az erőfölényes nem köthet olyan kontraktusokat, amelyekkel üzletfeleit indokolatlan megkülönböztetésben részesíti, ez pedig magába foglalja az árak terén eszközölt különbségtételt is. E visszaélés megállapításához azonban három feltétel konjunktív fennállása szükséges;

- a.) az ügyletek azonos értékűek vagy jellegűek legyenek,
- b.) a megkülönböztetés indokolatlanul történjék,
- c.) végső soron a magatartás, azaz az indokolatlan megkülönböztetés tényleges hátrányt is okozzon.

8. „Felfaló ár - rablóár” alkalmazásának tilalma

21. § „Tilos a gazdasági erőfölénnyel visszaélni, így különösen:

h.) a versenytársaknak az érintett piacról való kiszorítására vagy piacra lépésük akadályozására alkalmas, nem a versenytársakéhoz viszonyított nagyobb hatékonyságon alapuló, túlzottan alacsony árakat alkalmazni;”

A fenti visszaélés az egyik talán leghatékonyabb módszer a versenytárs kiszorítására az érintett piacról. A magatartás lényege, hogy az erőfölényes jóval alacsonyabb áron forgalmazza a versenytárs termékeivel azonos jellemvonásokkal bíró saját áruját. Nem győzzük hangsúlyozni, hogy hasonlóan az eddigi visszaélésekhez, e cselekménynek is lehet elfogadható indoka (például az alacsonyabb ár a versenytársak árszintjeihez képest a nagyobb hatékonyságon alapul), amikor nyilván nem kerülhet sor a jogsértés megállapítására. A felfaló ár alkalmazásának okai, technikái és módszerei akár egy külön dolgozat tárgyát is képezhetnének. Ahelyett, hogy a végletekbe menő részletezésbe kezdenénk utalnánk a visszaélés lényegét leíró, egyik forrásban - általunk igen kiválóan tartott - ”felfedezett” véleményre nevezetesen; „A ”felfaló ár” alkalmazása, a felfaló piaci magatartás szándékosan előidézett időleges veszteségek vállalását jelenti, valamely

versenytárs eltávolítása céljából, ugyanazon, vagy más piacon is a jövőben a szokásosnál lényegesen nagyobb nyereség elérése érdekében.”⁵⁶.

9. A piacralépés akadályozásának, a hátrányos piaci helyzet kialakításának tilalma

21. § „Tilos a gazdasági erőfölénnyel visszaélni, így különösen:

- i.) a piacra lépést más módon indokolatlanul akadályozni; vagy
- j.) a versenytárs számára indokolatlanul hátrányos piaci helyzetet teremteni, vagy a gazdasági döntéseit indokolatlan előny szerzése céljából befolyásolni;”

Kiindulópontunk a gazdaság, a piac „mozgatórugója”, azaz az a bármennyire is sok esetben visszasságokat keltő, a piacon lévő vállalkozások alapvető törekvése, amely a meglévő és a lehetséges jövőbeli versenytársak elhárítására, piacra lépésük megakadályozására irányul. Itt is irányadó a már szokásos meghagyásunk, hogy amennyiben ez elfogadható, tisztességes eszközökkel történik, úgy versenyjogi következményeket nem von maga után. Azaz a jogsértés jelen esetben is csak akkor állapítható meg, ha a cselekményt indokolatlanul fogatosították. Az alábbiakban jelzésértékkel egy esetet hoznánk példaként.

VJ 53/1992. Legf. Bír. Kf. I. 25.665/1993

Az eljárás alá vont kérelmezett az adott részpiacon bizonyítottan erőfölényes helyzetben van. Tevékenységéről tudni kell, hogy a kérelmező céggel azonos szakkiadványok terjesztését és hirdetések közzétételét végzi. A Versenytanács és utóbb a bíróság is megállapította, hogy a kérelmezett gazdasági erőfölényével visszaélt. A vizsgált és ”elítelt” magatartás egy hirdetés közzétételének elutasítása volt, amely a kérelmezett saját kiadványával azonos tárgyú, jellegű kérelmezői kiadvány megjelenésére vonatkozott (volna). Ezzel pedig egyértelműen indokolatlanul hátrányos helyzetbe hozta a kérelmezőt, azaz a versenytársát, hiszen a hirdetés közzé nem tételével az adott kiadvány megrendelhetőségét akadályozta. A kérelmezett próbált élni magatartásának indokolt jellegére való érveléssel, azonban állítását nem tudta bizonyítani, így cselekményének elfogadható indokának hiányában a Versenytanács 100.000.- Ft összegű bírsággal sújtotta.

10. Értékelés, lezárás; a közösségi és a magyar jog viszonyának bemutatásán keresztül

Munkánk ”különös részében” elsősorban a közösségi és csak kitekintésszerűen, ámde mégis viszonylag egész képet alkotva kívántuk a magyar versenyjogi rendelkezéseket bemutatni a gazdasági erőfölénnyel való visszaélés területén. Az értékelések és következtetések, helyesebben szólván, inkább a bennünk kialakult vélemény leírását a dolgozat zárszavában, konklúziójában

⁵⁶ Dr. Kaszainé dr. Mezey Katalin – Dr. Miskolczi Bodnár Péter: Kézikönyv a versenyjogról, HVGORAC Lap-és Könyvkiadó, Budapest, 1997. 225.o.

szeretnénk bemutatni. Míg e rész méltó lezárásaként az érintett témákra tekintettel, úgy véljük megfelelő volna a közösségi és a magyar jog kapcsolatának rövid ismertetése.

A jelentős módosításokat hozó eljárási reform, azaz az 1/2003. rendelet hatáskört biztosít a tagállamok versenyhatósága(i) és bírósága(i) részére a közösségi tilalmi tényállás, azaz a 82. cikk alkalmazása terén. Pontosabban fogalmazva, ha a cikk alkalmazásának feltételei fennállnak, úgy az eljáró szervek kötelesek alkalmazni a közösségi jogot. Versenytörvényünk európai, harmonizált jellege miatt nyilván átfedések vannak a Tpv. és 82. cikk rendelkezései között, következésképpen ha a Tpv. alkalmazásának feltételei megállapíthatóak, úgy már csak a tagállamok közötti kereskedelem érintettségének beazonosítása szükséges a 82. cikk alkalmazásához⁵⁷. A kartelltilalmi rendelkezésekkel ellentétben a gazdasági erőfölénnyel való visszaélés tekintetében a tagállamok "szabad kezet kaptak", de csak szigorúbb megítélés irányába. Azaz amíg 81. cikk esetében nincs lehetőség a közösségi jog által megállapított kivételektől vagy mentességektől való szigorúbb eltérésre, addig ez az erőfölénnyel való visszaélés területén megengedett. Ez egy tagállam szempontjából nagyon fontos, és egyben kiválóan tükrözi fogja a hatékony verseny iránti elkötelezettségét, valamint végső soron képet ad az adott nemzeti gazdaság status quo-járól is. „A magyar jogban nem vonatkozik tilalom a 82. cikk szerinti erőfölény szintjét el nem érő piaci erő alkalmazására vonatkozóan.”⁵⁸

A közösségi és a magyar jog közötti, a fentiekben vázolt viszony is jól kifejezésre juttatja a rendelkezések közötti átfedést, ami nyilván nem is meglepő, hiszen jogharmonizációs tevékenység folyamatosan zajlik az Európai Unióban. A magyar - gazdasági erőfölénnyel való visszaélésre vonatkozó - rendelkezések ismertetésénél nem tértünk ki a piac meghatározásának és az erőfölény vizsgálatának kérdéseire, pont a vonatkozó rendelkezések összhangjára és a közösségi jogi részben ezeknek már ismertetett mivoltára tekintettel. Munkánk megírása során - elsősorban a terjedelem szempontját tekintve - nyilván nagy könnyítést jelentett egy ilyen jellegű hazai szabályozás, így nemcsak erre való tekintettel, hanem általánosságban is kijelenthetjük, hogy versenytörvényünk közösségi joggal való harmonizált jellegére méltán büszkék lehetünk, legfőképpen azért, mert e törvény már a csatlakozást megelőzően is összhangban volt a Közösség versenyjogi szabályaival.

⁵⁷ Id. részletesebben; Boytha Györgyné: Versenyjog, Egyetemi jegyzet, Szent István Társulat, Budapest, 2006. - Csépai Balázs által megírt XIII. rész, 5. pontja. (111.o.)

⁵⁸ Boytha Györgyné: Versenyjog, Egyetemi jegyzet, Szent István Társulat, Budapest, 2006. 111.o. (Csépai Balázs által megírt XIII. rész)

BEFEJEZŐ RÉSZ

Avagy a közösségi versenyjog előtti „kihívások”

Egy szakdolgozat megírását követően a szerzőtől általában elvárható, hogy munkáját, vizsgálatát értékelje vagy legalábbis azt megfelelő módon zárja le. A befejezés nyilván erősen függ a dolgozat témájától, a választott jogterület jellegétől, hiszen ha valamiféle jogi probléma elemzésébe kezdett bele a joghallgató, úgy joggal várhatunk egy konklúziót a munka végén. Szakdolgozatunk témáját érdeklődésünk alapján választottuk, és mintegy a jogi tanulmányaink folytatása során az Európai Közösség iránt kialakult elhivatottságunk produktumának szántuk. A piaci versenyen tanúsított magatartások szabályozása nem nevezhető nagy múltú jogterületnek, ugyanis viszonylag modern szabálytömegekről van szó. Ez nem is lehet furcsa számunkra, hiszen a fejlődés korábbi fázisaiban talán nem is volt annyira szükség a verseny ilyen jellegű védelmére, mint ma. Hogy miért is mondtuk el ezeket? A fentiekben vázolt gondolatmenettel kívántuk alátámasztani azt, hogy alapvetően nem vállalkoztunk jogi problémák boncolgatására, így ilyen jellegű következtetéseket nem is tudnánk munkánkhoz párosítani. Talán el is mondhatjuk, hogy igazán nagy kihívást jelentő problematikus kérdések nem is nagyon merülnek fel e témakörben. Álláspontunk szó szerinti értelmezésétől tartózkodni kell, hiszen minden jogterületnek vannak megoldásra váró kérdései, de jelen esetben igazán releváns és érdemi, izgalmas feladat véleményünk szerint nincs. Így az alábbiakban a dolgozat megírása során a gazdasági erőfölényes helyzettel, és az ott tanúsítható visszaélésekkel kapcsolatban kialakult saját véleményünk, álláspontunk ismertetésére szorítkoznánk. Ezt megelőzően és ezzel szoros összefüggésben, a teljességre való törekvés igénye nélkül megemlítenénk a közösségi versenyjog előtt álló, vagy esetlegesen a jövőben felmerülhető kihívásokat, teendőket, eldöntendő kérdéseket. Az európai versenyjog terén mind világgazdasági, mind pedig belső fejlődési feladatok, lehetséges válaszutak állnak. A világgazdasággal kapcsolatosan közismert, hogy a gazdasági folyamatok és állapotok globális jellege miatt újra és újra felmerül a versenyjognak a nemzetközi keretek közé illesztésének igénye - egységes módon. Ez a törekvés nyilván elsősorban az anyagi jogra irányul, és sokak szerint ezzel hatékonyabban lehetne fellépni a megerősödött multinacionális vállalkozási hálózatokkal szemben a versenyt veszélyeztető cselekményeik esetében. A törekvéshez pro és kontra érvek is sorolhatók, amelyek ismertetésére terjedelmi határaink miatt nincsen lehetőségünk, azt azonban mindenképpen szükséges megjegyezni, hogy ha a versenyjogot a nemzetközi jog körébe ültetjük át, úgy az egyben annak jogi kötőerejének csökkenését is előidézné, ha a nemzeti vagy éppen a közösségi jogi szabályokat vesszük viszonyítási alapként.

Ami az európai versenyjog belső „fejlődését” illeti, itt elsősorban két fő tényezőre kívánunk kitérni; egyrészt a jogérvényesítésre - amely több kérdést is felvet - másrészt a Lisszaboni Szerződésnek a versenyjoggal szemben tanúsított „speciális” bánásmódjára.

Ami a jogérvényesítés kérdéskörét illeti elsőként a koncentráció kontra decentralizáció témájára utalnánk. A Közösségben újra és újra felmerülő kérdés a decentralizált és egyszerűbb jogérvényesítés. Nyilvánvaló, hogy ezen cél mögött részben a Bizottság munkaterhének csökkentésének igénye is áll. A korábbi célkitűzés mára részben teljesült, azaz az eljárási reform nagy terhet vett le a közösségi versenyhatóság válláról, amikor csökkentette a központi jogérvényesítés mértékét és nagyobb hatókört biztosított (a korábbihoz képest) a tagállami versenyhatóságok decentralizált fellépésének. A decentralizáció ellenpólusaként bukkan fel gyakran a koncentráció jegyében megszületett Európai Kartellhivatal felállítására irányuló törekvés. Ezen szerv a Bizottságtól független szerepet töltene be, azaz hasonlóan működne, mint az Európai Központi Bank. A jogérvényesítés legaktuálisabb kérdése azonban annak magánjogi útja. Talán szakdolgozatunk védésének időpontja környékén kerülhet sor majd annak a Fehérkönyv tervezetnek az elfogadására, amely a jogérvényesítés magánjogi, azaz bírósági útját kívánja szorgalmazni. Ez tulajdonképpen a bírósághoz fordulás lehetőségét jelentené még akkor is, ha a közigazgatási (versenyhatósági) döntés, határozat, jogsértést nem állapított meg. Erre alapvetően ma is megvan a lehetőség de az európai fogyasztók szelleme, jogtudatossága némiképpen csalódást okozott, hiszen ilyen jellegű polgári perre például Magyarországon még „próba-jelleggel” sem került sor. Ezt a fogyasztói tudatosságot kívánja előmozdítani (pozitív döntés esetében) a Fehérkönyv, amely kérdéssel kapcsolatos fejleményeket mi is kíváncsian várjuk.

Ami pedig a Lisszaboni Szerződés kérdését illeti, számunkra egy érthetetlen helyzetet szült a még hatályossá nem vált Szerződés szövege, hiszen az mintegy eliminálta a versenyszabadság elvét. Ezt természetesen teljes mértékben nem tette - valljuk be, nem is tehetné volna - meg; az elv átkerült a Jegyzőkönyvbe, amely tényrel kapcsolatosan véleményünk szerint aggályok merülhetnek fel, hiszen a Szerződés illetve a Jegyzőkönyv normatív ereje össze sem hasonlítható. Egy ilyen viszonylag instabil, valahol érthetetlen helyzetben már csak az a kérdés, hogy ez vajon tudatosan történhetett-e meg vagy a szerencsétlen „véletlen” műve és ha mégis tudatosan, akkor mi volt ezzel az elérni kívánt cél?

Munkánk vonatkozó részének lezárásaképpen ismertetnénk a dolgozat megírása során bennünk kialakult képet az erőfölényes helyzetek és az ilyen minőségben tanúsított visszaélések vonatkozásában. A jogtudományban nyilván nem egyedüli véleményünk az, hogy önmagában a versenyjog, és azon belül a gazdasági erőfölénnyel való visszaélés tilalmának különös jelentősége van, hiszen jogi és közgazdasági ismeretek nélkül is nyilvánvaló a témának a fogyasztó való szoros kapcsolata. Az Európai Unióban kiemelt fontossággal bír a versenyjog, amely jelentős szerep alapvetően a közös piac működésére vezethető vissza. Munkánkban a közösségi versenyjogról való általános kép bemutatásán túl az erőfölényes helyzetek megítélésével foglalkoztunk részletesebben. Ahogyan arra dolgozatunk során már számtalanszor utaltunk, egy jelentős piaci erőt a háta mögött tudó vállalkozásnak igen körültekintően kell eljárnia. Helyesebben szólva véleményünk az, hogy az erőfölényes vállalatnak különösen nagy figyelmet kell szentelnie arra, hogy általánosságban is, de leginkább az üzleti kapcsolataiban, még az erőfölénnyel való visszaélés minimális látszatát is elkerülje. Ha az adott céget a verseny iránti tisztesség erre nem is motiválja, úgy álláspontunk

szerint - optimális esetben - a versenyjogi felelősség objektív jellege majd megteszi ezt. Nem győztük elégszer hangsúlyozni, hogy önmagában az erőfölény nem jelent jogsértő állapotot, sőt bizonyos esetekben a megfelelő, jogkövető magatartások mellett még kifejezetten hasznos is lehet a fogyasztókra nézve. Ha pedig ezt tényként fogadjuk el, úgy ebből szinte egyenesen következik az is, hogy nem ítélnél el egy vállalkozás azért, mert tevékenységének folytatása során nem burkolt törekvése az erőfölényes helyzetbe jutásra irányul. Ugyanakkor ha egyszer ezen áhított állapotot elérte az adott piaci szereplő, úgy azon fokozott felelősség fogja terhelni, hogy az ilyen minőségben folytatott tevékenysége és magatartása ne minősüljön visszaélésnek. Munkánkban sorra vettük a visszaélések legtipikusabb eseteit, ezek tanulmányozása során körvonalazódott bennünk az is, hogy maga a visszaélés rendszerint nem egy cselekményben realizálódik. Leginkább a (részletezett, tipizált) magatartások kombinálásával, egy összetett cselekménysorozatban jelenik meg. Sőt ezen is továbblépve talán nem túlzás azon megállapításunk sem, hogy ha abból indulunk ki, hogy általában egy piaci szereplő célja az erőfölény megszerzése, akkor ha ezt elérte, úgy célja a megőrzésre fog átalakulni, úgy egy hosszabb „harc” eredményeképpen elért eredményért talán gondolkodás nélkül negatív lépéseket tesz meg a vállalkozás. Ez persze nem mentesíti a jogsértés ténye alól a vállalkozót. Valójában pedig talán még ennél is messzebb mehetünk azáltal, hogy megállapítjuk, hogy a megszerzésre és végül pedig a megtartásra, megőrzésre egy-egy vállalat rendszerint külön stratégiát, koncepciót alakít ki, amelyhez igazítja és állandósítja az üzleti kapcsolatokban való gyakorlatát is. Így véleményünk az, hogy a visszaélés csak igen ritka esetekben valósul meg egy egyszeri magatartás eredményeképpen. Eszerint pedig már „csak” az adott stratégiát kell vizsgálnunk, amely alapján a közhely ellenére igenis lehet általánosítani. A vizsgálat természetesen nem könnyű, sőt igen összetett, alapos jogi és közgazdasági ismereteket igénylő feladat, amit igyekeztünk felvázolni munkánkban is... A jogi szabályozás jellegét illetően megállapítandó, hogy a 82. cikk lehetőséget nyújt a közösségi jog által megkövetelt szintnél szigorúbb erőfölényes rendelkezések bevezetésére. Az egyes tagállamok versenyjogi, és azon belül e tilalmi tényállásra vonatkozó rendelkezései egyenesen kifejezésre juttatják az adott országnak a verseny tisztasága, tisztességessége iránti elhivatottságát, amely téren hazánk megfelelően kiállta a próbát, ezzel pedig végső soron megadta a versenyszabadságnak az Alkotmányban szentelt kiemelt jelentőséget is.

Felhasznált esetek jegyzéke

6 és 7/73 sz. Cemmercial Solevents vs Bizottság

7/97 sz. Bronner vs Mediaprint

88/138/EGK sz. Erofix-Bauco vs Hilti

65/98 sz. Van den Bergh Foods Ltd. vs Bizottság

62/86 sz. AKZO Chemie BV vs Bizottság

127/73 sz. BRT vs Sabam

228/97 sz. Irish Sugar Plc. vs Bizottság

27/76 sz. United Brands vs Bizottság

27/76 sz. United Brands vs Bizottság

102/77 sz. Hoffmann-La Roche vs Centrafarm

226/86 sz. British Leyland Public Limited Company vs Bizottság

311/84. sz. Centre Belge d'Etudes de Marché-Télémarketing vs CLT&IPB

48/68 sz. eset, Imperial Chemical Industries vs Bizottság

110/88., 241/88., 242/88. sz. Lucazeau/SACEM (SACEM II) egyesített ügyek

40-48, 50, 54-56, 111, 113, 114/73 sz. Suiker Unie és mások vs Bizottság egyesített ügyek

Irodalomjegyzék

Dán Judit:

Bevezetés az Európai Közösség versenyjogába,
SZTE-ÁJTK, Nemzetközi jogi és Európa-jogi Tanszék, Szeged, 2005.

Walter Cairns:

Introduction to European Union Law c. műve alapján készült
„Bevezetés az Európai Unió jogrendszerébe”,
(fordító; Karakter Kft.) CO-NEX Könykiadó Kft, Budapest, 1999.

Boytha Györgyné:

Versenyjogi ismeretek,
Szent István Társulat, Budapest, 1998

Boytha Györgyné:

Versenyjog, Egyetemi jegyzet,
Szent István Társulat, Budapest, 2006.

Dr. Kaszainé dr. Mezey Katalin - Dr. Miskolczi Bodnár Péter:

Kézikönyv a versenyjogról,
HVGORAC Lap-és Könyvkiadó, Budapest, 1997.