

Amikor a vállalás a megoldás

Aki e számot átlapozza, megállapíthatja, hogy az idei nyár sem telt el eseménytelenül. E három hónap alatt a Gazdasági Versenyhivatalban sok, ismertetésre is érdemes döntés született. Érdekesség talán, hogy a közönség kiemelt figyelmére számot tartó kérdésekben anélkül oldott meg piaci problémákat a versenyhatóság, hogy bírság kiszabásával szankcionált volna. Ehhez a jogi keretet az adja, hogy az eljárás alá vont vállalkozás megfelelő, a versenyhatóság által elfogadott, vállalásai esetén lehetőség van kötelezni a céget a vállalt ígéreteinek betartására és ezzel egyidejűleg az eljárás megszüntetésére. Az ígérek valóra váltását természetesen a GVH vizsgálói utólag ellenőrzik is, és ha az ellenkezőjét tapasztalják, a vállalásait be nem tartók komoly bírságra számíthatnak.

Ilyen módon került pont például az ország legnagyobb lakossági bankjával szemben folytatott versenyfelügyeleti eljárás végére, amely a bank ügyfeleinek tíz, talán százazeit is érinti. Ebben az eljárásban azt kifogásolta a GVH, hogy a piacvezető bank utólag – élve az egyoldalú szerződésmódosítás jogával –, jelentősen nagyobb végtörlesztési díjat állapított meg azok számára, akik a rendes idő előtt szerették volna visszafizetni személyi kölcsönüket. A bank költségeinek emelkedésére és a vonatkozó szabályok betű szerinti betartására hivatkozott, mindamellett azonban az eljárás folyamán lehetőség

get látott az ügyfelek kárpótlására. Olyan visszafizetésre tett ígéretet, amelyre az ügyfelek – a GVH döntése nélkül – csak több évig tartó, költséges pereskedés esetén juthattak volna hozzá. Ami talán ennél is fontosabb, a piac egésze – azaz valamennyi bank – számára példamutató módon vállalta, hogy a jövőben személyre szólóan tájékoztatja az ügyfeleket a rájuk nézve hátrányos szerződésmódosítás előtt, így azoknak reálisabb lehetőségük lesz nemtetszésük esetén bankot váltani.

Az ősz egyik fontos és érdekes kérdése lesz, hogy a lakáshitelezés terén hasonló problémákat feltárt eljárás milyen módon fog végződni. Sokak szerint az ilyen és ehhez hasonló egyoldalú banki lépéseket megnyugtatóan csak a vonatkozó ágazati törvények módosításával lehetne megelőzni. Nem biztos ugyanis, hogy az egyoldalú szerződésmódosítás lehetőségét minden egyes banki költségnövekedés esetén minden további nélkül meg kellene engednie a jogszabályoknak.

Egy másik, kötelezettségvállalással végződő ügycsokor az interaktív televíziós játékok piacát igyekszik fogyasztóbaráttá tenni. Ezek az ügyek is a játékosok döntéshozatalát befolyásolják tisztességtelenül, és a nagy összegű telefonszámlák kézhez vételekor rossz közérzetet keltenek a játékos kedvű fogyasztókban. Bár a műsorkészítők és tévétársaságok szerint a nézők számára egyértelmű, hogy mi a „betelefonálás” játékok lényege, a GVH csak

az együttműködésre kész cégek kötelezettségvállalásai után szüntette meg az eljárásokat. E szerint világos tájékoztatást kell adni a játékok meghatározó szerencselemről, mely szerint például nem elég, ha valaki a képernyőn szereplő betűkből, némi lexikonozás vagy netezés után meg tudja fejteni a feladványt, hanem éppen jókor is kell telefonálnia. Azt, hogy mit jelent az éppen megfelelő pillanat, azaz melyek a játék szabályai, idáig a műsorkészítők olykor elhallgatták. Hasonlóan látható módon kell közölni a nézőkkel a telefonhívás díját, illetve tudatosítani azt is, hogy az a nyeréstől függetlenül fizetendő. Az eredmények ellenére csendben hozzátesszük, hogy van olyan európai ország, ahol e játékok csak szigorú törvényi vagy önszabályozási keretek között működhetnek.

E számunk tartalmából mindenképpen a Kedves Olvasó figyelmébe ajánlom a GVH Versenykultúra Központja első könyvének megjelenéséről szóló írásokat. A neves olasz közgazdászprofesszor versenypolitikai témájú könyvének lefordítása reményeink szerint hozzájárul a magyarországi versenykultúra erősödéséhez.



Versenytükkör a GVH honlapján & GAZDASÁGI VERSENYHIVATAL VERSENYKULTÚRA KÖZPONT

A Versenytükkör eddig megjelent valamennyi száma olvasható a GVH honlapján (www.gvh.hu). A PDF formátumban elérhető és letölthető kiadványok jelenleg az *Aktuális információk* rovatban és a *Versenykultúra Központ* oldalain található meg, állandó helyük a Versenykultúra Központ honlapján lesz. A jövőben valamennyi szám elektronikus változata frissen megtalálható lesz ugyanitt.

2 Előszó

A GVH döntései

- 4 Összefoglaló táblázat
- 5 OTP-kötelezettségvállalás a személyi kölcsönök piacán
- 5 Nem indult versenyhivatali eljárás a tandíjajánlás miatt
- 6 Újabb légitársaságot marasztalt el a GVH
- 7 Megtévesztő OTP-tájékoztatás a Junior bankkártyák éves díjáról
- 8 Nem volt csődeljárás, se végkiürítés
- 8 Műszakicikk-kereskedőket marasztalt el a GVH
- 9 Bírság megtévesztő lakáshitel-hirdetések miatt
- 9 Megtévesztő születésnapi akció a Lidlnél
- 10 Kötelezettségvállalással zárult az interaktív televíziós játékkészítők ügye

**Tárgyalóteremben történt**

- 11 Fogyasztói csoportok és jóváhagyott bírságszámítás
- 12 Pert nyert a GVH az autópálya-építő kartellügyben
- 13 Lezárult az első engedékenységi politika alapján indított kartelleljárás

GVH-hírek

14 Két új tagja van a Versenytanácsnak

**A Versenykultúra Központ jelenti**

- 16 Felmérés a versenykultúra ismertségéről
- 21 Az egyetemi és főiskolai hallgatók részére meghirdetett pályázat eredményei



- 22 Az Ügyfélszolgálat 2007. első féléves tevékenysége
- 23 A Versenykultúra központ hírei

Vendégségben

25 Interjú Massimo Motta professzorral

**Az Unióban történt**

- 27 Az arányosság elvének érvényesülése a kötelezettségvállaláskor
- 28 Korszakalkotó ítélet a Schneider kontra Európai Bizottság ügyben?
- 30 Kishírek a nagyvilágból

**Elemzések**

- 32 Az anyavállalat felelősége leányvállalata versenyjogi jogsértéséért
- 37 A vevői erő szabályozására tett kísérletek az EU-ban és Magyarországon
- 42 Összeegyeztethetők-e egymással a mezőgazdasági és a versenypolitika célkitűzései?

Nemzetközi szintér

- 44 Egyéves a szerb versenyhatóság

Recenzió

- 45 Massimo Motta: Versenypolitika – Elmélet és gyakorlat

A GVH tevékenysége számokban

- 47 Előzetes statisztikai adatok

A GVH döntései

Az elmúlt három hónap döntései

A Versenytanács ezen a nyáron 45 versenyfelügyeleti eljárásban hozott döntést (egy eljárásban a versenyt korlátozó megállapodás és a fogyasztói döntések tisztességtelen befolyásolása, egy másik eljárásban a versenyt korlátozó megállapodás és az összefonódásokra vonatkozó szabályok tiszteletben tartása is a vizsgálat tárgya volt). Az alábbi áttekintés nem tartalmazza azokat a döntéseket, amelyeket a Versenytanács a vizsgáló végzésével szemben benyújtott jogorvoslati kérelemre hozott meg.

GAZDASÁGI ERŐFŐLÉNNYEL VALÓ VISSZAÉLÉS		
Vj-12/2006.	Országos Takarékpénztár és Kereskedelmi Bank Nyrt.	megszüntetés kötelezettségvállalással
Vj-92/2006.	Tesco-Global Áruházak Zrt.	megszüntetés kötelezettségvállalással
Vj-37/2007.	Esztergomi Kegyeleti Kft.	megszüntetés kötelezettségvállalással
VERSENYT KORLÁTOZÓ MEGÁLLAPODÁS		
Vj-158/2005.	Hyundai Motors Hungary Nagykereskedelmi Kft., Hyundai Motor Europe GmbH, Mobis Parts Europe N.V.	megszüntetés, részben szünetelést követően
Vj-65-2006.	SAP Hungary Rendszerek, Alkalmazások és Termékek az Adatfeldolgozásban Informatikai Kft., Volán Elektronika Zrt.	megszüntetés
Vj-94/2006.	„INTERPROFI” Kereskedelmi és Egészségügyi Szolgáltató Kft., Petz Aladár Megyei Oktató Kórház, Pax Aeterna Temetkezési Szolgáltató Kft., „STÁCIÓ-2000” Egészségügyi Szolgáltató Kft., JÓSZÍV Temetkezési Szolgáltató és Kereskedelmi Kft.	az „INTERPROFI” Kereskedelmi és Egészségügyi Szolgáltató Kft., a Petz Aladár Megyei Oktató Kórház, és a „STÁCIÓ-2000” Egészségügyi Szolgáltató Kft. esetében jogsértés megállapítása, a törvénybe ütköző állapot megszüntetésére kötelezés
Vj-191/2006.	Vöröskő Kereskedelmi és Szolgáltató Kft., Elektro-Quality Kereskedelmi és Szolgáltató Kft., Bravotech Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.	annak megállapítása, hogy az Euronics Magyarország Kft. alapítása mentesül a gazdasági verseny korlátozására vonatkozó tilalom alól
Vj-10/2007.	Hidépítő Rt., Strabag Építő Rt., Vegyész Rt., Schumann-Fischer Építőipari Kft.	megszüntetés
ÖSSZEFONÓDÁS		
Vj-191/2006.	Vöröskő Kereskedelmi és Szolgáltató Kft., Elektro-Quality Kereskedelmi és Szolgáltató Kft., Bravotech Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.	annak megállapítása, hogy az Euronics Magyarország Kft. alapításához az eljárás alá vont vállalkozásoknak nem kellett a GVH engedélyt kérni
Vj-18/2007.	Budapest Főváros Önkormányzata, Degrémont SA, OTV France, Hidépítő Zrt., Alterra Építőipari Kft.	annak megállapítása, hogy a Budapest Főváros Önkormányzata, a Degrémont SA és az OTV France a BKSZT Budapesti Szennyvíztisztítási Kft. felett közös irányítással rendelkezik, melyhez elmulasztották a GVH engedélyt kérni; az összefonódások engedélyezése; annak megállapítása, hogy a Hidépítő Zrt. és az Alterra Építőipari Kft. nem szerzett irányítást a BKSZT Budapesti Szennyvíztisztítási Kft. felett
Vj-42/2007.	LGI Ventures B.V., Audiotec Médiaszolgáltató Zrt.	engedélyezés kötelezettség előírása mellett
Vj-63/2007.	Versicherungskammer Bayern Versicherungsanstalt des öffentlichen Rechts, Bayerische Landesbank, MKB Bank Nyrt., MKB Általános Biztosító Zrt., MKB Életbiztosító Zrt.	annak megállapítása, hogy az adott ügylethez nem szükséges a GVH engedélye
Vj-81/2007.	Holcim Hungária Cementipari Zrt., Pannonbeton Betongyártó Zrt.	engedélyezés
Vj-82/2007.	G4S Biztonságtechnikai Zrt., Meldetechnik Vagyonvédelmi és Villamossági Kft.	engedélyezés
Vj-90/2007.	Sole-MiZo Tejtermékek Gyártó, Forgalmazó és Szolgáltató Zrt., Bólyi-Menedzsment Zrt.	annak megállapítása, hogy az adott ügylethez nem szükséges a GVH engedélye
Vj-92/2007.	TDF S.A., Antenna Hungária Magyar Műsorszóró és Rádióhírközlési Zrt.	engedélyezés
Vj-96/2007.	Dalkia Energia Zrt., Kipcalor Energetikai Kft.	engedélyezés
Vj-105/2007.	Crosco Intergrated Drilling & Well Services Ltd., Rotary Fúrás Zrt.	engedélyezés
Vj-106/2007.	Mondi Packaging Flexibles B.V., Unterland Flexibile Packaging AG	engedélyezés
FOGYASZTÓI DÖNTÉSEK TISZTESSÉGTLEN BEFOLYÁSOLÁSA		
Vj-34/2006.	HRI Marketing Kereskedelmi és Szolgáltató Kft., HRI-vitalion Életmód és Egészségvédő Egyesület, HRI-vitalion Pontgyűjtő Klub, Sipi 97 Bt.	HRI Marketing Kereskedelmi és Szolgáltató Kft., HRI-vitalion Életmód és Egészségvédő Egyesület, esetében: jogsértés megállapítása, a magatartás folytatásának megtiltása, bírság kiszabása (14 millió Ft egyetemlegesen), HRI-vitalion Pontgyűjtő Klub, Sipi 97 Bt. esetében: megszüntetés
Vj-94/2006.	„INTERPROFI” Kereskedelmi és Egészségügyi Szolgáltató Kft., Petz Aladár Megyei Oktató Kórház, Pax Aeterna Temetkezési Szolgáltató Kft., „STÁCIÓ-2000” Egészségügyi Szolgáltató Kft., JÓSZÍV Temetkezési Szolgáltató és Kereskedelmi Kft.	a fogyasztói döntések tisztességtelen befolyásolása vonatkozásában a jogsértés hiányának megállapítása
Vj-179/2007.	T-Online Zrt.	jogsértés megállapítása, bírság kiszabása (7 millió Ft)
Vj-3/2007.	PROPHARMATECH® Egészségügyi és Műszaki Kutató-fejlesztő Kft., HELIOGRÁF Kereskedelmi és Szolgáltató Kft., OMKER Orvosi Műszerkereskedelmi Zrt.	jogsértés megállapítása
Vj-4/2007.	Wizz Air Hungary Kft.	jogsértés megállapítása, bírság kiszabása (20 millió Ft)
Vj-6/2007.	Elektro Computer Kereskedelmi Zrt.	jogsértés megállapítása, bírság kiszabása (50 millió Ft)
Vj-12/2007.	Manufaktura Bt., Natura-Pro Kereskedelmi, Fejlesztő és Szolgáltató Kft.	jogsértés megállapítása, a Manufaktura Bt. esetében bírság kiszabása (10 millió Ft)
Vj-13/2007.	Baumax Magyarország Kereskedelmi Zrt.	jogsértés megállapítása, a magatartás folytatásának megtiltása
Vj-14/2007.	Argo TV – Magyar ATV Zrt., TeleMédia InteractTV Produkciós Kft., Mobilpress Kommunikációs Zrt.	megszüntetés kötelezettségvállalással
Vj-17/2007.	MKB Bank Nyrt.	jogsértés megállapítása, bírság kiszabása (10 millió Ft)
Vj-21/2007.	Bétex Kereskedő és Szolgáltató Zrt.	jogsértés megállapítása, a magatartás folytatásának megtiltása, bírság kiszabása (5 millió Ft)
Vj-22/2007.	LIDL Magyarország Kereskedelmi Bt.	jogsértés megállapítása, bírság kiszabása (5 millió Ft)
Vj-30/2007.	Országos Takarékpénztár és Kereskedelmi Bank Nyrt.	jogsértés megállapítása, bírság kiszabása (5 millió Ft)
Vj-34/2007.	Autocentrum AAA AUTO Gépjármű-Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.	részben jogsértés megállapítása és bírság kiszabása (4 millió Ft), részben annak megállapítása, hogy a magatartás nem ütközött a törvénybe
Vj-35/2007.	Aranycor Szociális Kht., Medicatus-SPC Beruházó és Szolgáltató Zrt.	jogsértés megállapítása
Vj-36/2007.	dm-drogerie markt Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.	részben jogsértés megállapítása és bírság kiszabása (10 millió Ft), részben annak megállapítása, hogy a magatartás nem ütközött a törvénybe
Vj-39/2007.	Magyar Telekom Nyrt.	jogsértés megállapítása
Vj-40/2007.	T-Kábel Magyarország Kft.	részben jogsértés megállapítása, részben annak megállapítása, hogy a magatartás nem ütközött a törvénybe
Vj-41/2007.	Csigavér 01. Autósiskola Kft.	megszüntetés kötelezettségvállalással
Vj-43/2007.	KLM Holland Királyi Légiforgalmi Társaság	jogsértés megállapítása, bírság kiszabása (1 millió Ft)
Vj-50/2007.	Országos Takarékpénztár és Kereskedelmi Bank Nyrt.	jogsértés megállapítása, a magatartás folytatásának megtiltása, bírság kiszabása (1 millió Ft)
Vj-53/2007.	Erste Bank Hungary Nyrt.	jogsértés megállapítása, bírság kiszabása (4 millió Ft)
Vj-54/2007.	Anton Schlecker GmbH	jogsértés megállapítása
Vj-59/2007.	Mucsi Levente egyéni vállalkozó	jogsértés megállapítása, bírság kiszabása (1 millió Ft)
Vj-60/2007.	Raksányi Zoltán magánvállalkozó	jogsértés megállapítása, bírság kiszabása (500 ezer Ft)
Vj-65/2007.	Bennoventum Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.	jogsértés megállapítása
Vj-66/2007.	Sanoma Budapest Kiadó Zrt.	megszüntetés
Vj-74/2007.	Magyar RTL Televízió Zrt., Klub Publishing Kiadó Kft., IKO New Media Szolgáltató Kft.	megszüntetés kötelezettségvállalással

OTP- kötelezettség- vállalás a személyi kölcsönök piacán

Az OTP Bank kötelezettségvállalásával zárult a bank ellen gazdasági erőfölénnyel való visszaélés gyanújával indult versenyfelügyeleti eljárás. A kötelezettségvállalásnak köszönhetően az OTP több tízezer ügyfelének fizeti vissza az általuk fizetett végtörlesztési díj jelentős részét.

Az eljárás azért indult, mert az OTP a személyi kölcsönök végtörlesztési díját 2005 augusztusában a szerződéses futamidő során egyoldalúan, a szerződéskötéskor rögzített képest jelentősen megemelte, amely gazdasági erőfölényes helyzet esetén felveti a tisztességtelen, visszaélésszerű piaci magatartás valószínűségét. A forint alapú konstrukciónál ez például azt jelentette, hogy a szerződés megkötésekor ismert 5000 forintról 35 000 forintra emelkedett az az összeg, amelyet a futamidő előtt törleszteni szándékozó személyeknek fizetniük kellett.

Az OTP, vitatva a jogsértést, költségeinek megemelésére, a korábbi díj átalány, azaz nem költségalapú jellegére, továbbá az ágazati szabályozás betartására hivatkozott. Mindazonáltal, a GVH által lefolytatott vizsgálat következtéseit megismerve az OTP a következőket vállalta:

„1. A szerződési feltételek ügyfelek számára hátrányos módosítására irányadó jelenlegi 15 napos hirdetményi határidőt 2007. szeptember 1-jétől 30 napra emeli minden szerződési feltétel módosításakor, kivéve az árfolyam és kamatváltozás esetét.

2. 2008. január 1-jétől a szerződési feltételek változása esetére a Bank vállalja, hogy az e-mail címmel rendelkező ügyfelei részére e-mailben, többi ügyfelének levélben díjmentesen tájékoztatást küld.

3. Vállalja, hogy a 2005. július 31. előtt személyi kölcsön szerződést kötött ügyfelek közül azoknak, akik

– 35 000 Ft előtörlesztési díj megfizetése mellett éltek az előtörlesztés lehetőségével visszatérít 15 000 Ft-ot,

– eddig nem teljesítettek előtörlesztést, azoknak felajánlja, hogy 30 napon belül 20 000 Ft összegű díj megfizetése mellett teljesíthetnek előtörlesztést.

4. A kötelezettségvállalás Versenytanács által történt jóváhagyását követő 60 napon belül a Bank az érintett személyi körbe tartozó azon ügyfeleket, akik a 35 000 Ft-os díj megfizetése mellett teljesítettek előtörlesztést, levélben megkeresi és nyilatkoztatja, hogy 15 000 Ft visszatérítést milyen bankszámlára kéri, illetve készpénzes kifizetésre tart-e igényt. Az átutalást, illetve a készpénzes kifizetést az ügyfél válaszában visszaérkezését követően késedelem nélkül teljesíti. Az »érintett személyi kör«-nek minősülnek azok az ügyfelek, akik 2004. május 3. és 2005. július 31. között kötöttek akár forint, akár deviza alapú személyi kölcsön szerződést.

5. A kötelezettségvállalás Versenytanács által történt jóváhagyását követő 60 napon belül a Bank az érintett személyi körbe tartozó azon ügyfeleket, akik nem teljesítettek előtörlesztést, levélben megkeresi és tájékoztatja arról, hogy 30 napon belül, 20 000-Ft-os díjtétel megfizetése mellett teljesíthetnek előtörlesztést.

6. A 4. pontban hivatkozott, az érintett személyi körnek küldendő levélben a Bank tájékoztatja az ügyfeleket a Versenytanács végzésének rendelkező részéről.

7. A 3. pont alatti kötelezettségek teljesítéséről a 4. pont alatti levelek kiküldése után, majd később a GVH eseti felhívására beszámol a GVH-nak.”

Kötelezettségvállalással abban az esetben szüntethető meg az eljárás, ha a közérdek hatékony védelme ily módon biztosítható leghatékonyabb módon. A GVH Versenytanácsa úgy ítélte meg, hogy a végtörlesztési díj megemeléséből származó lehetséges versenykorlátozó hatást megszünteti a vállalás. Az egyoldalú díjváltoztatás miatt többet fizetni kényszerülő ügyfelek a vállalás nyomán a különbözet nem csekély hányadát visszakapják, méghozzá gyors és egyszerű eljárást követően. Harmadikként arra is tekintettel volt a GVH, hogy a fogyasztókat védeni hivatott banki ágazati szabályozást tisztelben tartva járt el az OTP.

A visszafizetés több tízezer, míg a kedvezményes előtörlesztés lehetősége potenciálisan két-háromszázezer ügyfelet érint. A GVH várakozásai szerint e kötelezettségvállalást elfogadó végzés minden bizonnyal példaértékű lesz a piac többi szereplője számára is.

Nem indult versenyhivatali eljárás a tandíjjajánlás miatt



A Gazdasági Versenyhivatal nem indít eljárást a Magyar Rektori Konferencia (MRK) ellen. Több bejelentő kifogásolta, hogy a testület képzési hozzájárulásokról szóló ajánlása egyfajta áregyeztetést segíthetett elő a felsőoktatási intézmények között. A versenyhatóság tekintettel a felsőoktatás működését meghatározó sajátos és átmeneti körülményekre és a rektori konferencia vállalására úgy ítélte meg, hogy a kifogásolt ajánlás nem sérti a közérdeket.

A GVH bejelentés alapján kezdett vizsgálni a Magyar Rektori Konferencia ellen. A testület ugyanis 2006. december 13-án azt az ajánlást tette a felsőoktatási intézmények felé, hogy a felsőoktatási törvényben szereplő irányadó összeget alapul véve a képzési hozzájárulás mértékét egységesen állapítsák meg. (Azaz évente alapképzésben 105 ezer forintot, a mesterképzésben és osztatlan képzésben pedig 150 ezer forintot szedjenek a hallgatóktól.)

A felsőoktatási törvény 2006. október 27-i módosítása miatt az államilag támogatott képzésben részt vevő hallgatóknak a 2008/2009-es tanévtől képzési hozzájárulást kell fizetniük. A törvény meghatáro-



zott egy irányadó összeget is, amelytől a felsőoktatási intézmény akár lefelé, akár felfelé eltérhet, amennyiben biztosítja, hogy összességében legalább akkora bevételhez jut a képzési hozzájárulásokból, amely a fizetésre kötelezettek száma és az irányadó összeg szorzatának megfelel. A képzési hozzájárulás 30-50 százalékát a felsőoktatási intézmény a hallgatók szociális hátrányokat kompenzáló, valamint tanulási hajlandóságot ösztönző támogatására, a megmaradó részt pedig az intézmény fejlesztésére fordíthatja.

A Magyar Rektori Konferencia, amely a felsőoktatási intézmények rektoraiból álló szervezet, tavaly év végén ajánlást adott ki. Ebben azt javasolta, hogy minden intézmény a törvényben szereplő irányadó összeget fogadja el, valamint ne a képzési hozzájárulás megfizetése alóli mentesítéssel (a törvény ugyanis a hátrányos helyzetű hallgatókon túl a hallgatók legfeljebb 15 százalékának mentesítését engedélyezi), hanem a már meglévő kompenzációs rendszerükben értékeljék a szociális és tanulmányi szempontokat. Ajánlását a megváltozott, illetve jelenleg is változó felsőoktatási reformmal indokolta. Azzal, hogy egyelőre ismeretlenek a bolognai folyamattal bevezetett új, két-szintű képzési struktúra hatásai, a munkaerőpiac visszajelzései, a felvételizőnek több, az eddigiekhez képest új szempontokat kell mérlegelnie. A MRK ezért a sok bizonytalansági tényező között a képzési hozzájárulás egységesítésével kívánta legalább a képzési hozzájárulás fizetésével kapcsolatos kérdést egyszerűsíteni.

A GVH szerint a felsőoktatás szolgáltatásnyújtásnak minősül, ezért a felsőoktatási intézmények piaci magatartást tanú-

sítanak, így tevékenységük a versenytörvény alapján vizsgálható. A képzési hozzájárulás a hallgatók által fizetendő – még ha csak részleges is – ellenszolgáltatás, így az MRK ajánlása egyfajta áregyeztetést segíthetett elő. A versenyhatóság mindezek ellenére közérdek hiányában nem indít versenyfelügyeleti eljárást az MRK, mint az intézmények vezetőit tömörítő szakmai szövetség ellen.

A GVH a döntés során figyelembe vette, hogy a felsőoktatás működését meghatározó körülmények sajátosak és átmeneti jellegűek. A képzési hozzájárulás meghatározására pedig az intézmények döntési szabadságát korlátozó, a versenyhez fűződő közérdeken túli közpolitikai megfontolásokat – különösen szociális és tanulmányi ösztönzési szempontokat – figyelembe vevő szabályozás vonatkozik. Tekintettel volt továbbá arra, hogy az MRK ajánlását csak a képzési hozzájárulás bevezetésének első évére szánta. Ráadásul a testület a versenyhatóság közbenjárására olyan elnökségi állásfoglalást juttatott el az intézmények felé, amelyben hangsúlyozza az ajánlás egyszeri jellegét, felhívva az intézmények figyelmét arra, hogy a következő évben saját tapasztalataik alapján döntsenek a képzési hozzájárulás differenciálásáról.

Az elnökségi állásfoglalással a GVH biztosítottak látja a közérdek védelmét. Hangsúlyozza azonban, hogy amennyiben arról értesül, hogy a Magyar Rektori Konferencia a következő évben is befolyásolni igyekszik a felsőoktatási intézmények döntéshozatalát a képzési hozzájárulás megállapításának bármely vonatkozásában, akkor versenyfelügyeleti eljárás megindítása válhat szükségessé.

Újabb légitársaságot marasztalt el a GVH

A Versenytanács 2007. június 5-én hozott határozatában megállapította, hogy a Wizz Air 2005-ben és 2006-ban közzétett egyes reklámjaiban szolgáltatásainak áráról a fogyasztók megtévesztésére alkalmas tájékoztatást adott. A jogsértés miatt a légitársaságnak 20 millió forint bírságot kell fizetnie. A Wizz Air már a negyedik fogyasztók megtévesztése miatt elmarasztalt légitársaság, de a kör tovább bővíülhet.

A Wizz Air egyike az ún. diszkont (*low cost/low fare*) légitársaságoknak amelyek Magyarország közeledő EU-csatlakozása adta lehetőségek kiaknázására megjelentek a közép-keleti európai régió légi közlekedésében. A diszkont légitársaságok megjelenése jelentősen átalakította a légi közlekedés piacát, kiélezve a versenyt, amely a fogyasztók számára kedvező, a korábbiaknál számottevően alacsonyabb árakat eredményezett.



Az éleződő versenyhelyzetben a piaci szereplők különböző, főképpen az árakra vonatkozó marketing kommunikációs eszközökkel élnek, amelyek esetenként a ténylegesen fizetendő teljes (bruttó) árat, gyakrabban azonban az illetékek és adók nélküli, ún. nettó árat helyezik a reklámüzeneteik központjába. A fogyasztó nem mindig tud eligazodni a bruttó és nettó árak e kavalkádjában, és amiatt egyes légitársaságok közlései olykor alkalmasak a fogyasztó megtévesztésére. A GVH emiatt döntött úgy, hogy piactisztítási célból vizsgálsorozatot indít megtévesztő árközléseket közzétevő légitársaságokkal szemben. Eddig a Sky Europe, a Malév, valamint a SmartWings nevű légitársaságokkal kapcsolatos vizsgálatok zárultak le. A három ügyben összesen 83 millió forint bírság kiszabására kerül sor.

A Wizz Air jelen eljárásban kifogásolt magatartásához hasonló számos esetben volt már versenyfelügyeleti eljárás tárgya. A vállalkozások különböző versenyző pia-

cokon gyakran közölnek oly módon árat a fogyasztóval, hogy a közölt ár értelmezéséhez kiegészítő információk, feltételek tartoznak, amelyekről az árhoz „*“-gal megjelölve kapcsolt formában tájékoztatnak. Ilyen módszerrel élt a Wizz Air is szinte valamennyi vizsgált kommunikációs eszköz esetében. A „*“-gal jelölt kiegészítő tájékoztatások esetében két körülményt kell elsősorban mérlegelnie a GVH-nak. Egyrészt azt, hogy a „*“-alatt közölt információ az áru vagy szolgáltatás lényeges tulajdonságára vonatkozik-e, illetve hogy ha igen, akkor ez az információ szükséges-e a lényeges tulajdonságról szóló közlés fogyasztó általi helyes értelmezéséhez. Jelen esetben az áru tulajdonsága repülőjegy ára volt, a „*“-gal közölt információ pedig arról tájékoztatott, hogy az csak „*egy útra, adók és díjak nélkül” értendő. A kiegészítő információ arról a lényeges körülményről tájékoztat, hogy a Wizz Air által közölt ár ún. nettó ár, vagyis nem azonos a teljes összeggel, amit a fogyasztónak a repülőjegy által megvásárolt repülőútért fizetnie kell, hanem annál nem ismert mértékben kisebb.

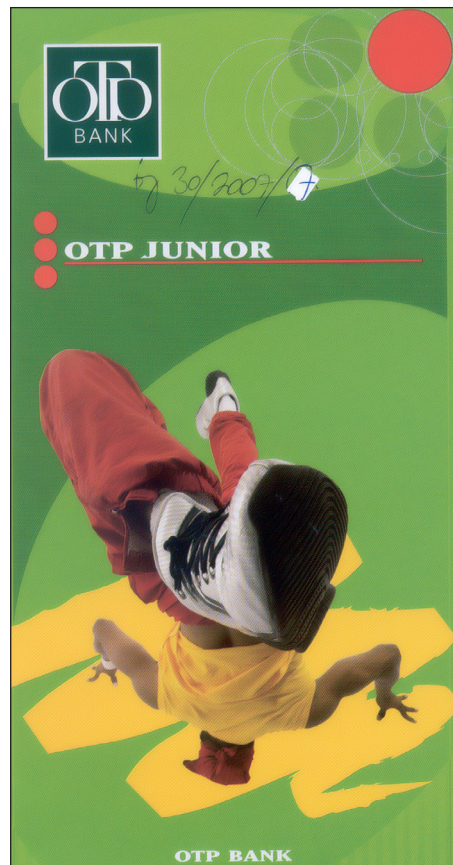
A GVH által mérlegelt további körülmény, hogy az adott reklámhordozó alkalmas-e arra, hogy a fogyasztóhoz a „*“-ozott információt eljuttassa. Az óriásplakátok (billboard) általában erre nem alkalmasak, mert ezeket az eszközöket általában az országutak mellett helyezik el és a fogyasztó az autóból legfeljebb néhány másodpercig képes rájuk figyelni. Ezért ezeknek a reklámeszközöknek az információátadási képessége igen korlátozott, legfeljebb egy vagy két fő üzenet eljuttatására alkalmasak. Jelen esetben a Wizz Air 2005. év során hat, a 2006. év során öt ebbe a kategóriába tartozó reklámüzenetet helyezett el óriásplakátokon, amelyeken az árhoz kapcsolt kiegészítő információk (nevezetesen az, hogy az ár „egy útra, adók és illetékek nélkül” értendő) „*“-ozott formában kerültek feltüntetésre. Bár e kiegészítő információk a 2006. évi plakátokon közelebb kerültek az árakhoz, mint az előző évek esetében, a GVH úgy látta, hogy a fogyasztó számára az újabb formák sem voltak megfelelő módon észlelhetők, ezért azok alkalmasak voltak a fogyasztók megtévesztésére.

Hasonló következtetésre jutott a versenyhatóság az ún. citylight plakátokkal kapcsolatban is, hangsúlyozva ugyanakkor, hogy ez utóbbi reklámeszköz információátadó képessége nagyobb mint az óriásplakátoké, hiszen ezek többnyire megállóban, állomáson, váróteremben voltak elhelyezve, ahol a fogyasztónak több ideje van a

plakáton lévő egyéb információk észlelésére. Hasonló megítélés alá estek az internetes weboldalakon elhelyezett, ún. banner-ek formájában közölt tájékoztatások.

Megtévesztő OTP-tájékoztatás a Junior bankkártyák éves díjairól

A Versenytanács a 2007. június 5-én hozott határozatában megállapította, hogy az OTP Bank a fogyasztók megtévesztésére alkalmas tájékoztatást tett közzé az OTP Junior Start, a Junior Plusz és a Junior Max bankkártyák esetében felszámított kártyadíjakról. A felsorolt termékekről közölt megtévesztő tájékoztató a 2005. és 2007. közötti években a pénzügyintézet internetes honlapjának „Kérdések és válaszok” oldalán, valamint az OTP Junior Start kártya éves díjáról a 2005. májusi lezárású leperellőjén jelentek meg. A jogsértés miatt az OTP Bank 5 millió forint bírság megfizetésére köteles.



Az említett Junior bankkártyákkal az OTP Bank a gyermek- és fiatalok, illetve a fiatal felnőtteket célozta meg, a Start kártyákat a 7–14, a Plusz kártyákat a 14–18 és a Max kártyákat a 18–24 éves korú fogyasztóknak ajánlva. A GVH – fogyasztói panasz alapján – azért indított vizsgálatot 2007 februárjában, mert a bank internetes honlapján a „Kérdések és válaszok” oldalon található „Díjak, költségek” linkkel elérhető tájékoztatás tévesen közölte a bankkártyák éves díjait a fenti három kártya esetében. Az itt közöltekkel ellentétben a Junior Start kártya esetében a bank felszámított kártyadíjat, a díjmentesség csak az első évre vonatkozott, a Junior Plusz és Max kártyák esetében az éves díj ténylegesen nem 300, hanem 450 forint volt.

Az eljárás során a bank azzal védekezett, hogy a honlapon 2001. óta szerepelt a Junior kártyákkal kapcsolatos tájékoztató szöveg, ám időközben megváltoztak a feltételek. A bank a feltételek változását az egyes konstrukciók díjait tartalmazó helyen átvezette, a reklámszövegben viszont nem. Ugyanakkor a reklám szövegében is felhívják a figyelmet arra, hogy ez csak egy általános tájékoztató, a részleteket az ügyfél tekintse meg a honlapon más helyen elérhető mindenkor hatályos Általános és Üzletági Üzletszabályzatok és Hirdetmények szövegét. A GVH eljárásának megindítását követően a kifogásolt tájékoztatást azonnal kiigazították. A versenyhatóság a védekezést nem fogadta el, különös tekintettel arra, hogy a bankkártyák éves díjaira vonatkozó feltételek 2005. január 1-jén léptek életbe, azóta több mint két év telt el, amelynek során a banknak módja lett volna észlelni és változtatni a valótlán tájékoztatás szövegén, amit elmulasztott.

Amint azt a GVH számos korábbi, azóta jogerőssé vált határozatában is megerősítette, egy vállalkozás valótlán vagy megtévesztő tájékoztatását nem teszi jogszerűvé az a körülmény, hogy a valós tájékoztatás egyébként a fogyasztó számára elérhető a vállalkozás egyéb tájékoztatásának igénybevitelével, beleértve a szerződéskötés során megismerhető olyan dokumentumokat is, amelyek (mint például az Általános Szerződési Feltételek) egyébként a szerződés részét képezik. A fogyasztótól jogszerűen nem várható el, hogy ellenőrizze a vállalkozás által közölt egyes tájékoztatások valóságtartalmát.

A jogsértés szankcionálása körében vehető figyelembe az a körülmény, ha a vállalkozás a megtévesztő tájékoztatás tar-

A GVH döntései

talmának korrekcióját a tényleges üzletkötést megelőzően lehetővé teszi a fogyasztó számára, illetve ha a jogsértő magatartást az eljárás során önként megszünteti. Ezen körülményekre, valamint az éves díjak viszonylag csekély mértékére, ebből következően a jogsértés enyhébb megítélésére tekintettel szabta ki a Versenytanács, az OTP Bank méretét, piaci részesedését figyelembe véve, a viszonylag kis összegű, 5 millió forintos bírságot.

Nem volt csődeljárás, se végkiárusítás

Csődeljárásra vagy végkiárusításra hivatkozva kínált jelentős kedvezményekkel cipőt két magánvállalkozó. A Versenytanács azonban megállapította, hogy ezek a reklámok megtévesztőek voltak a fogyasztók számára, emiatt a két vállalkozó összesen másfél millió forint bírságot kapott.

A fogyasztók megtévesztése miatt indított eljárást a GVH két magánvállalkozó, Raksányi Zsolt és Mucsi Levente ellen. Előbbi Székesfehérváron, utóbbi pedig Debrecenben és Pécsen található cipőboltjait sajtóhírdetéseiben és szórólapokon reklámozta 2006 őszétől 2007 tavaszáig megtévesztő módon. Mindkét magánvállalkozó végkiárusításra, csődeljárásra, a bolt megszűnésére hivatkozva, a vásárlóknak rendkívül nagy, 90–95 százalékos kedvezményeket ígérve, mindössze 500–1500 forintért hirdetett olasz vagy spanyol eredetűnek mondott bőr lábbeliket.

A GVH vizsgálatából azonban kiderült, hogy a két magánvállalkozó ellen sosem folyt csődeljárás, üzleteiket folyamatosan ellátták áruval, így nem tartottak kiárusítást, boltjaik pedig nem szűntek meg abban a félévben, amikor a reklámok megjelentek. A versenyhatóság szerint a reklámok több okból is alkalmasak voltak a fogyasztók megtévesztésére. A csődeljárás szlogen például azt a látszatot keltette a fogyasztókban, hogy a bolt által kínált kedvezmények csak rövid ideig érhetőek el. A kiárusítás szlogen ugyancsak azt üzeni, hogy a boltban kapható árukészlet igen kedvező áron kerül értékesítésre, a készlet erejéig alkalmi vételre nyílik lehetőség. Ez az információ arra ösztönzi a vevőt, hogy mielőbb keresse fel az üzletet, mert az árukészlet korlátozott. Az azonnali vásárlásra

történő ösztönzés pedig minimalizálja az előzetes tájékozódásra szánt időt, így a fogyasztónak nincs alkalma arra, hogy választékot és az árakat összehasonlítsa más vállalkozásával. A versenyhatóság a fentiekén kívül megállapította azt is, hogy két magánvállalkozó által kínált lábbelik jelentős része nem olasz vagy spanyol, hanem kínai eredetű, a hirdetett 500 vagy 1500 forintos áron pedig nem lehetett bőrcipőt vásárolni egyik vállalkozó boltjában sem. A GVH megállapította: a reklámokban áthúzott áron soha egyik vállalkozó sem árult cipőt, így az általuk kínált kedvezmény fiktívnek bizonyult.

Mivel a verseny törvény szerint tilos a termék lényeges tulajdonságáról (anyaga, származási helye, árkedvezmény mértéke és időtartama) valótlan állítani, ezért a Versenytanács Raksányi Zsolt magánvállalkozót 500 ezer, Mucsi Levente magánvállalkozót pedig egymillió forint bírság megfizetésére kötelezte. A bírság összegének meghatározásakor a Versenytanács figyelembe vette a vállalkozók által működtetett boltok számát, árbevételük nagyságát valamint a reklámokra fordított összeg nagyságát.

Műszakicikk-kereskedőket marasztalt el a GVH

A fogyasztók megtévesztése miatt összesen 55 millió forint bírságot szabott ki a Versenytanács két műszakicikk-kiskereskedelemmel foglalkozó vállalkozásra. Az Elektro Computer 50 millió, az Euronics egy korábbi GVH határozat módosítása után 5 millió forint bírságot kapott. Mindkét vállalkozás hamis tájékoztatást adott fogyasztóinak az általuk elérhető árkedvezmények mértékéről.

Többször és többféleképpen megtévesztette a fogyasztókat korábban az Elektro Computer Kereskedelmi Zrt. A társaság 2006 januárjában és februárjában például „lehet olcsóbban” szlogennel hirdette termékeit. A GVH álláspontja szerint az összehasonlító reklámok kiemelkedő jelentőséggel bírnak a fogyasztók tájékozottsága szempontjából, mivel mentesíthetik az ügyfeleket a piaci

tájékozódás terhei alól. A „lehet olcsóbban” szlogennel az Elektro Computer azt sugallta a fogyasztók számára, hogy az adott termékek nála olcsóbban megvehetőek, mint máshol. Ráadásul az eljárás alá vont társaság nem egy másik piaci szereplővel, hanem az összes versenytársával hasonlította össze árait. Éppen ezért a reklámok közreadójaként üzletenként külön-külön, valamennyi versenytársával szemben bizonyítani kellett volna, hogy nála olcsóbban lehet különféle műszaki cikkeket megvásárolni. Mivel a társaság ilyen bizonyítékkal nem szolgált és nem is állt rendelkezésére olyan módszer, amellyel alátámaszhatta volna az állítást, ezért megtévesztette a fogyasztókat.

Ugyancsak alkalmas volt a fogyasztók megtévesztésére, hogy az Elektro Computer 2006-ban reklámújságjaiban folyamatosan arról tájékoztatta a fogyasztókat, hogy egyes termékeket „csereakció” keretében is meg lehet üzleteiben vásárolni. A GVH szerint a fogyasztók számára a „csereakció” az, amikor régi, azonos funkciójú elektromos készülékeiket kedvező áron beszámítják az új készülék árába. A kiskereskedelmi lánc számára a „csereakció” azt jelentette, hogy a meghirdetett mosógépek, tűzhelyek megvásárlása esetén a mindenfajta használt háztartási készüléket átvett a fogyasztóktól és gondoskodott elszállításukról. Csakhogy az Elektro Computer reklámújságjaiban nem részletezte, miből is áll valójában a nála meghirdetett csereakció. A vállalkozás nem adott megfelelő tájékoztatást a nála megvásárolt egyes márkák adott termékei után járó garanciáról sem. Reklámújságjaiban 2-3-5-6 év garanciát ígért, ám a GVH vizsgálata feltárta, hogy egyes termékeknél a garancia léte nem bizonyított, más termékeknél nincs teljes körű garancia.

Az Elektro Computer nem adott megfelelő tájékoztatást a nála elérhető árkedvezményekről sem. Az akcióihoz kapcsolódó árkedvezmények alapjául ugyanis a beszállítók által meghatározott „ajánlott fogyasztói árat” adta meg. A GVH megállapította, hogy az „ajánlott fogyasztói ár” nem azonos az üzletekben akción kívül érvényesülő árral, az ajánlott fogyasztói áron a termék nem, vagy csak véletlenszerűen vásárolható meg. Feltüntetése így azt a hamis képzetet keltheti a fogyasztóban, hogy az akció számára konkrétan mérhető megtakarítást tesz lehetővé, holott a tényleges megtakarítás mértékéről fogalma sem lehet.

Ugyancsak a fogyasztók megtévesztése miatt marasztalta el korábban a GVH az Euronics Magyarország Kft.-t. A társaság 2006. szeptember 29-én azért kapott 3 millió forintos bírságot, mert 2005. májustól 2006. márciusáig egyes termékeit a valóságosnál nagyobb árkedvezménnyel hirdette meg és a „Tud ennél olcsóbbat” szlogent használta. Csak egy később, ugyancsak az Euronics ellen lefolytatott versenyhivatali eljárás során derült ki, hogy a társaság a forgalmazók által javasolt fogyasztói árat vette az árkedvezmények alapjául. Kiderült az is, hogy a forgalmazó által javasolt áron nem, vagy csak véletlenül lehet megvenni a termékeket, mivel a tényleges eladási árakat az Euronics hálózathoz tartozó vállalkozások önállóan, egymástól eltérően állapítják meg. Mivel utóbbi tényről az eljárás alá vont vállalkozás annak idején nem tájékoztatta a GVH-t, a Versenytanács úgy döntött, hogy módosítja korábbi határozatát. Mivel a GVH jogsértőnek találta, hogy az eljárás alá vont cég az akciós ár és a viszonyítási alapként szolgáló forgalmazó által javasolt fogyasztói ár különbségét, mint árkedvezményt tüntette fel, úgy döntött, a bírságot 3 millió forintról 5 millió forintra emeli.

Bírság megtévesztő lakáshitel-hirdetések miatt

Két pénzügyintézetre összesen 14 millió forint bírságot rótt ki a Versenytanács. Az MKB Bank és az Erste Bank ugyanis lakáshitelekhez kapcsolódó akcióik során reklámjaikkal megtévesztették a fogyasztókat.

Az MKB Bank Nyrt. 2006. október elejétől december elejéig „MKB lakáshitel két héten belül” szlogennel hirdetett akciót. Az akció népszerűsítése során a bank több ízben megtévesztette a fogyasztókat. Egyes reklámokban például a teljes hiteldíjmutatónak (THM) olyan kedvező mértékét szerepeltette, amely nem minden hiteltermékre volt elérhető, a svájci frank alapú lakáshitelek esetében is csak a legrövidebb kamatperiódus esetén érvényesült, de ezeknél is csak akkor, ha a bank nem teljesítette a reklámokban ígért gyors hitelbírálatot. A GVH vizsgálata

megállapította azt is, hogy az MKB akciója három konstrukcióra vonatkozott (a svájci frank, az euró és a forint alapú lakáshitelekre), ám a reklámokban csak az egyik termékhez kapcsolódó THM-et tüntette fel, meghozta azt, amelyik a legalacsonyabb volt. A jogsértés miatt az MKB Bank 10 millió forint versenyfelügyeleti bírság megfizetésére köteles. A GVH a bírság összegének megállapításánál súlyosbító körülményként értékelte, hogy a jelentős piaci részesedéssel bíró bank bizalmi jellegű termékét széles körben hirdette megtévesztő módon. Enyhítő körülménynek bizonyult, hogy az MKB Bank a versenyfelügyeleti eljárás megindulását követően kiegészítette a szóban forgó akciót népszerűsítő reklámanyagait és korábban a pénzügyintézet versenyjogsértés miatt nem marasztalta el a GVH.

Ugyancsak a fogyasztókat megtévesztő reklámok miatt marasztalta el a GVH az Erste Bank Hungary Nyrt.-t. A pénzügyintézet 2006. második félévében több alkalommal hirdette lakáshitel és szabadfelhasználású jelzáloghitel-konstrukcióit azaz, hogy az igénylőknek teljes egészében elengedi a folyósítási jutalékot. A Versenytanács megállapította, hogy a hirdetések némelyike alkalmas volt a fogyasztók megtévesztésére. Így például egyes kommunikációs eszközök arról tájékoztatták a fogyasztót, hogy lehetőség van a folyósítási jutalék elengedésére, azonban ehhez „*“-al megjelölve kiegészítő információ is társult. Utóbbi arról tájékoztatta a fogyasztókat, hogy az akció milyen időszakban befogadott hitelkérelmekre érvényes, ezzel azt a látszatot keltve, hogy a folyósítási jutalék elengedéséhez kizárólag ezt a feltételt kell teljesíteni. Csakhogy

a GVH szerint a folyósítási jutalék elengedésének ez csak az egyik, de nem az egyetlen feltétele volt. A kedvezmény igénybevételéhez ugyanis az ügyfélnek munkabérét az Ersténél vezetett számlára kellett utalnia és ezen túl két csoportos beszéd-si megbízást is kellett adnia. A jogsértés miatt az Erste Bank 4 millió forint bírság megfizetésére köteles.

Megtévesztő születésnapi akció a Lidlnél

A Versenytanács 2007. június 14-i tárgyalásán megállapította, hogy a Lidl Magyarország Kereskedelmi Bt. 2006. november 16. és 22. között tartott „3-at kap, 2-t fizet” akciója során megtévesztette a fogyasztókat. A jogsértés miatt a vállalkozásnak 5 millió forint bírságot kell fizetnie.

A GVH vizsgálata során feltárta, hogy a Lidl második születésnapja alkalmából kiadott akciós újságban szereplő tájékoztatást a fogyasztók úgy is értelmezheték, hogy a kétharmadára csökkentett árú termékből kell hármat vásárolni. Ezzel szemben a vásárló már egy termék esetében is a korábbi ár kétharmadát fizette meg. A GVH szerint a magatartás alkalmas volt a vásárlók megtévesztésére, mivel többletfogyasztásra ösztönzött, illetve azt a képzetet keltette, hogy az akciós ár mellett még igénybe vehető a klasszikus „kettőt fizet, hármat kap” kedvezmény is.



Kötelezettségvállalással zárult az interaktív televíziós játékkészítők ügye

A GVH 2007 elején versenyfelügyeleti eljárást indított négy interaktív telefonos nyereményjátékot készítő vállalkozás és a játékokat sugárzó televíziós csatornák ellen, mert felmerült a gyanú, hogy a játékokba való bejutás feltételei és a játékkal kapcsolatban közzétett tájékoztatások tisztességtelenül befolyásolják a fogyasztói döntéshozatalt.

A GVH a TV2-n sugárzott „Szóda”, az ATV-n sugárzott „Többet ésszel”, a Spektrumon sugárzott „Telefortuna” és az RTL Klubon sugárzott „0691-33-44-55” című műsorokkal kapcsolatos fogyasztóknak szóló tájékoztatásokat vizsgálta. A Versenytanács ezen televíziós műsorokkal kapcsolatban azt kifogásolta, hogy a telefonautomaták és a műsorvezetők, képi feliratok által szolgáltatott információk azt a látszatot keltik, mintha a játékban elhangzó nyereményhez való hozzájutás pusztán attól függne, hogy a tévénéző fogyasztó tudja-e a választ az aktuális feladványra, holott a játékba való bekerülés egy kevésbé átlátható módszer alapján a betelefonálók közötti szelektálás útján történik. Ez történhet például a számítógép sorsolása, véletlenszerű adásba kapcsolás vagy az első telefonáló bekapcsolása alapján stb. Ezen bizonytalansági elem fenntartása a játékkészítő és a műsort sugárzó csatorna érdekében áll, hiszen ily módon olyan nézőktől is fogadtak emeltdíjas telefonhívásokat, akik a szabályok pontos ismeretében egyáltalán nem, vagy nem annyiszor telefonáltak volna.

A hívásdíjjal kapcsolatos eljárás alá vont tájékoztatásokat is kifogásolta a Versenytanács, mert több vállalkozás esetében nem megfelelően érzékelhető módon került feltüntetésre annak

bruttó összege, valamint sok esetben az sem derült ki a fogyasztók számára, hogy a hívásdíjat akkor is meg kell fizetniük, ha az automata foglaltat jelez, vagy egyébként nem kerülnek be az adásba.

A Versenytanács álláspontját megismerve az eljárás alá vont vállalkozások mind a négy ügyben kötelezettségvállalást terjesztettek elő. A kötelezettségvállalások tartalma az alábbiakra vonatkozott:

A játékkészítő vállalkozások vállalták, hogy

- a nézőket tájékoztatják arról, hogy a kérdésre adandó válasz ismerete és az emeltdíjas betelefonálás nem feltétlen eredményez nyerést oly módon, hogy a képernyőn minden nehézség nélkül olvasható futószövegben, illetve a játékszabályban megjelenik: „a telefonhívás nem garantálja a műsorba kapcsolást”;
- a telefonálásonként fizetendő audiofix hívás bruttó díja a fogyasztók által minden nehézség nélkül olvasható betűnagysággal, folyamatosan megjelenik a képernyőn, oly módon, hogy a betű mérete legalább 15 pixel lesz;
- az adás során illetve a telefonban elhangzott tájékoztatás nem ad olyan információt, amely arról biztosítja a nézőt, hogy újrahívás esetén biztosan adásba kerül;
- a műsor során nem hangzik el olyan, vagy azzal egyenértékű állítás, hogy senki sem hívja a műsor telefonszámát;
- amennyiben több módszer, szabály is létezik a telefonáló bekapcsolására, úgy az adott játéknál éppen érvényes szabályról a műsorvezető, vagy egy grafikai elem folyamatosan, jól érzékelhetően tájékoztatja a nézőket;
- a műsor során külön kell kiírni az alap és a jackpot vagy bónusz nyeremény összegét.

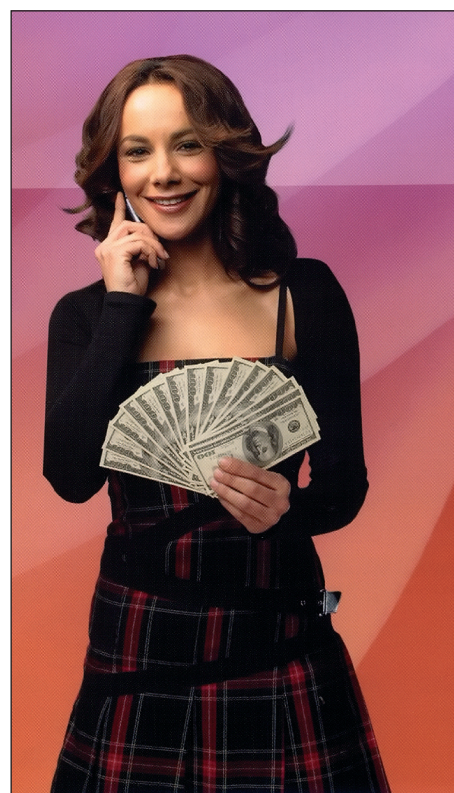
Az interaktív játékokat sugárzó televíziós csatornák (Magyar RTL Televízió Zrt., Spektrum TV Közép-Európai Műsorkészítő Zrt., Magyar ATV Zrt. és az MTM-SBS Televízió Zrt.) vállalták, hogy csak olyan játékot sugároznak, ami a fenti feltételeket maradéktalanul teljesíti, továbbá honlapjukon és teletext adásukban részletesen ismertetik

– a játék lényegét, melyből kiderül, hogy a telefonhívás nem garantálja a műsorba kapcsolást;

– a lehetséges játékszabályokat, különösen a játékba kerülés menetének konkrét részleteit, felhívva a figyelmet arra, hogy e szabályok játék közben változhatnak, a műsorvezető, vagy a feliratok azonban mindig egyértelművé teszik, hogy adott időszakban melyik szabály az érvényes;

– a fizetendő bruttó hívásdíjat, amit a játékba kerüléstől függetlenül kell megfizetni.

A Versenytanács szerint a korábban jelzett, fogyasztókat ért versenyjogilag értékelhetőnek tartott sérelmeket a kötelezettségvállalások teljes mértékben orvosolni tudják. A kötelezettségvállalások betartása esetén a fogyasztók megfelelő tájékoztatásban részesülnek – nemcsak a honlapokon, illetve teletext adásban – a játék pontos szabályairól, természetéről, világossá téve előttük a játékban fontos szerencseelemet (azaz: nem eredményez automatikusan nyerést és játékba kerülést, ha tudja a választ és tárcsázza az emelt díjas telefonszámot). Ezenkívül pontos, látható információkat kapnak a hívás díjáról, a várható nyereményről és a játékba kerülés menetéről. Mindezekre tekintettel a Versenytanács a kötelezettségvállalások kötelezővé tétele mellett az eljárások megszüntetéséről döntött.



Fogyasztói csoportok és jóváhagyott bírságszámítás

A Fővárosi Ítéltábla is egyetértett azzal, hogy a bírságszámításkor a jogsértő reklámozás költségének nagyságából indul ki a Versenytanács. Szintén nem kifogásolta a bíróság azt a szigorú megközelítést, amely visszaesés esetén az egyébként kiszabni tervezett összeg megduplázását irányozza elő.

Az Euro Credit Consulting Kft. fogyasztói csoportok szervezésével és működtetésével foglalkozik. A GVH először a Vj-1/2005. számú versenyfelügyeleti eljárásban a Tpv. 8. §-ának (2) bekezdés a) és c) pontja és a Grtv. 7. §-a alapján – állapította meg; hogy a fogyasztók megtévesztésére alkalmas magatartást tanúsított, amikor 2004. és 2005. évben a nyomtatott sajtóban megjelent reklámjaiban azt a hamis látszatot keltette, hogy hitelezési tevékenységgel, illetve hitelek közvetítésével foglalkozik. Elhallgatta továbbá az általa nyújtott szolgáltatás egyes, a fogyasztói döntések szempontjából lényeges tulajdonságait, továbbá megtévesztésre alkalmas tájékoztatást adott az általa tartott akcióról. Mindezért az Euro Creditnek 5 millió forint bírságot kellett megfizetnie.

Ezt követően a vállalkozás 2005 májusától az év végéig több mint 350 reklámot jelentetett meg a nyomtatott sajtóban. A reklámok szövege szerint: „Nem kap hitelt? Nehezen teljesíthető banki feltételek? Van más megoldás!” A felperes reklámjaiban a fenti fejrész alatt áruk (lakás, telek, felújítás, építés, autó, egyéb áruvásárlás stb.) megszerzéséhez, kezes és jövedelemigazolás nélkül, bár-listásoknak és nyugdíjasoknak is hirdette szolgáltatását, ingatlan fedezetre. Egyes reklámokban akciós díjat (helyesen a regisztrációs díjból 10% kedvezményt) ígért, illetve fix törlesztőrészletre, kamatmentes vásárlásra utalt.

A GVH Versenytanácsa 2006. május 4-i határozatában megállapította, hogy az Euro Credit ismételen a fogyasztók megtévesztésére alkalmas magatartást tanúsított, ezért 17 500 000 forint bírságot szabott ki vele szemben. A vállalkozás reklámjainak összhatása alapján a fogyasztó arra a következtetésre juthatott, hogy a felperes valamiféle pénzügyi szolgáltatást kínál, amelynek igénybevétele esetén azonnal hozzájuthat az általa ígért

nyelt összeghez, amelyet ezt követően havonkénti fizetéssel törleszthet. A közétett reklámok nem tájékoztatták a fogyasztókat arról, hogy a felperes fogyasztói csoportok szervezésével foglalkozik, amelyek esetében egyfajta sajátos „belső hitelezés” történik a fogyasztói csoport tagjai között, miközben a felperes ténylegesen nem rendelkezik a reklámokban feltüntetett összegekkel, illetve nem áll kapcsolatban olyan más vállalkozással, amely rendelkezne ezen fedezettel. A felperes a reklámokban a sajátos „belső hitelezés” konkrét megvalósulásával kapcsolatban álló szerencse elem léteire semmilyen formában sem utalt. A bírság összegét a Tpv. 78. §-ának (2) bekezdésében felsorolt szempontok alapján határozta meg az alperes, amely körben figyelemmel volt a reklám kiterjedtségére, a jogsértő magatartás tanúsításának több hónapot felölelő időtartamára, az elért fogyasztók széles körére, a szolgáltatás bizalmi jellegére, s arra, hogy a fogyasztók számára egy hosszú távú jogviszonyt eredményez a fogyasztói csoportba történő belépés. A jogsértő reklámok közzétételével kapcsolatban felmerült, ismert költségekből kiinduló számítás eredményeként a bírságösszeget 25 000 000 forintban, a második alkalommal történő marasztalásra figyelemmel annak kétszeresében tartotta szükségesnek meghatározni, azonban ezt csökkenteni kellett a vállalkozás előző üzleti évben elért nettó árbevételének 10%-ára (törvényi bírság maximum).

A határozatot mind a Fővárosi Bíróság, mind az ítéltábla helyben hagyta. Kiemelte a másodfokú bíróság, hogy a fogyasztói csoport olyan önkéntes, ideiglenes vásárlási társulás, amely speciális előtakarékosági formát kombinál részletre történő vásárlással, és amely szerencseelemet is tartalmaz. A kívánt cél elérése érdekében a tagok által havonta fizetett törlesztő részletekből a

csoport futamidőn belül lehetővé teszi a szerződésben rögzített ingó vagy ingatlan dolog megvásárlását. A megszerzendő dologhoz jutást megalapozó vásárlói joghoz való kedvezményezettkénti kiválasztás a vásárlói csoport közgyűlésén történik sorsolás, illetve előtörlesztés vállalása útján. A futamidő végén, az összes törlesztőrészlet hiánytalan teljesítése esetén az a fogyasztó is hozzájuthat a vásárlási joghoz; akit a futamidő alatt nem sorsoltak ki, illetve akinek anyagi forrásai nem tették lehetővé, hogy előtörlesztést vállaljon. A vállalkozás (így a felperes) a szolgáltatáshoz fedezettel nem rendelkezik, a tagok havi befizetései képezik alapját a kedvezményezettek áruhoz jutásának. A tagok havi befizetéseikkel ténylegesen előtakarékoskodnak, így előtörlesztés, illetve kisorsolás hiányában nem nyomban, hanem esetleg csak a futamidő végén juthatnak hozzá ahhoz az áruhoz, amelynek megszerzése érdekében a vállalkozással szerződést kötöttek, a szervezett csoportba beléptek. A felperes a tényleges működését leíró releváns fogalmak feltüntetésének elmulasztásával és a hitelintézetek részéről nyújtott banki tevékenységre utaló kifejezések (fix törlesztőrészlet, fedezet, hitel stb.) használatával hiányos és pontatlan tájékoztatást adott, amely nem tekinthető jogszerűnek. A reklámnak igaz, pontos és valóságos tájékoztatást kell adnia. A nem igaz, nem pontos és nem valóságos tájékoztatás közzétételével a Tpv. 8. §-ba ütköző jogsértés megvalósul. A jogsértés megállapításának nem előfeltétele a fogyasztói panasz.

A bíróság szerint alaptalanul hivatkozott a felperes arra, hogy a fogyasztótól pénzügyi szolgáltatás esetében a tudatosság magasabb foka várható el: a tudatosság magasabb foka nem csak a fogyasztótól, hanem a szolgáltatótól is elvárható. A nem közismert tartalmú szolgáltatást nyújtó felperestől alappal várható el olyan becsalógató reklám közzététele, ami hűen (igaz és pontos módon valóságosan) tükrözi az általa ígért szolgáltatást.

Ami a bírság mértékét illeti, a GVH Versenytanácsa mérlegelési jogkörben döntött arról, hogy a Tpv. 78. §-ának (1) és (2) bekezdésében foglaltak szerint eljárva milyen mértékű bírságfizetési kötelezettséget állapít meg. A mérlegelési jogkörben hozott döntés akkor jogszerű, ha a hatóság a tényállást kellően feltárta, a vonatkozó eljárési szabályokat betartotta, a bi-

Tárgyalóteremben történt



zonyítékokat okszerűen mérlegelte és a határozat indokolásából a mérlegelés szempontjai, annak jogszerűsége is megállapítható. Az alperesi határozatból és az elsőfokú bíróság ítéletéből, annak tömör

megfogalmazása ellenére, a feltárt tényállás és az ítéleti okfejtésre tekintettel a mérlegelés szempontjai megállapíthatóak voltak a kiszabott bírsággal összefüggésben. A felperes által felhozott érvek

– alperesi iránymutatás hiánya, más versenyügyben alkalmazott szankció mértéke – nem alapozza meg a felülvizsgált határozatban kiszabott bírság mértékének csökkentését, tekintettel arra, hogy az alperes részletesen rögzítette bírságszámítási módszerét, valamint feltárta az összeget befolyásoló valamennyi tény és körülményt.

Jogerősen pert nyert a GVH az autópálya-építő kartellügyben

A GVH 2003 februárjában hivatalból indított versenyfelügyeleti eljárást annak megállapítására, hogy az NA Rt. által 2002 augusztusában (az M7 balaton-szárszói, az M7-M70 Becsehely-Letenye, és az M3 görbeházai szakaszra) kiírt nyílt, előminősítéses közbeszerzés során az említett vállalatok összejártak-e. Az eljárást később kiterjesztette a 2002. júliusban kiírt, majd eredménytelennek nyilvánított ugyanezen szakaszokra vonatkozó meghívásos pályázatra is.

A GVH a rendelkezésére álló iratok, nyilatkozatok és egyéb bizonyítékok alapján megállapította, hogy a cégek előzetesen felosztották egymás között, hogy melyik pályázó melyik autópályaszakasz kivitelezését szerzi meg, illetve, hogy a fővállalkozó melyik vállalkozást fogja alvállalkozóként bevonnai az összesen 59,91 kilo-

méteres, bruttó 160 milliárd forintos építkezés során. Az áregyeztetésben és a piacfelosztásban megnyilvánuló akarat-egyeztetés az eredménytelenné nyilvánítás után fennmaradt a megismételt pályázat során is.

A GVH határozata ellen a megbírságot vállalkozások – a Betonút Rt., a DEBMŰT Rt., az EGŰT Rt., a Hídépítő Rt. és a Strabag Rt. – a Fővárosi Bírósághoz fordultak.

A 2006. január 23-án tartott tárgyaláson hozott ítéletében a Fővárosi Bíróság elutasította az öt útépítő vállalkozás keresetét.

Az érintett cégek a bírság befizetésének felfüggesztésére is nyújtottak be kérelmet a bírósághoz, melyet a Fővárosi Bíróság 2005. december 8-án elutasított. A kivetett bírságot (Betonút Rt. 2 212 000 000 Ft, DEBMŰT Rt. 496 000 000 Ft, EGŰT Rt.

496 000 000 Ft, Hídépítő Rt. 1 371 000 000 Ft, Strabag Rt. 2 468 000 000 Ft) a cégek 2005 decemberében, illetve 2006 januárjában befizették.

A Fővárosi Bíróság ítélete ellen valamennyi érintett vállalkozás fellebbezést nyújtott be.

A Fővárosi Ítéltábla 2007. április 25-én tartotta az első tárgyalást, melyen a vállalkozások indítványozták, hogy a bíróság forduljon az Európai Bírósághoz – az Európai Közösséget létrehozó szerződésben szabályozott – előzetes döntéshozatal céljából. A Fővárosi Ítéltábla elutasította a kérelmet, majd a vállalkozások fellebbezése alapján eljáró Legfelsőbb Bíróság is szükségtelennek találta az Európai Bírósághoz fordulást abban a kérdésben, hogy összeegyeztethető-e egyes vonatkozó európai uniós szabályokkal a Tpv. 65/A. §-ának olyan értelmezése, hogy a más céllal indított versenyfelügyeleti eljárásban előzetes értesítés nélkül tartott helyszíni szemle alkalmával beszerzett bizonyíték alapján megállapítható egy vállalkozás versenyjogi felelőssége. Az elutasítás indoka az volt, hogy a Legfelsőbb Bíróság álláspontja szerint az Európai Bíróságnak nincs hatásköre e kérdésben, egyrészt az ügy tényállásának csatlakozás előttiége, másrészt az eljárási kérdés jellegére tekintettel.

A Fővárosi Ítéltábla 2007. augusztus 29-én tartott második tárgyalásán kihirdetett ítélete helybenhagyta a Fővárosi Bíróság ítéletét és elutasította a felperesek keresetét.

A Fővárosi Ítéltábla kiemelte egyebek mellett, hogy a Tpv. vagy más releváns jogszabály kizáró rendelkezése híján jogszerűen használta fel a GVH a másik eljárásban beszerzett bizonyítékot. Hangsúlyozta továbbá, hogy a GVH határozatá-



ban megjelölt iratok egyértelműen alátámasztják a jogsértést, és alaptalan a vállalkozások azon hivatkozása, hogy ezen iratoknak és a vállalkozások magatartásának más, a jogsértésen túlmenő ésszerű magyarázata van.

A Fővárosi Ítéltábla jogerős ítéletének több szempontból is jelentősége van. Egyrészt életbe lép a közbeszerzésekről szóló törvényben található rendelkezés, mely szerint az ajánlatkérő az ajánlati felhívásban előírhatja, hogy az eljárásban nem lehetnek ajánlattevők vagy a közbeszerzés értékének tíz százalékát meghaladó mértékben igénybe venni kívánt alvállalkozók az ítélet tárgyát képező jogsértésben érintett vállalkozások. Másrészt pedig nagyobb esélye van a pályázatot kiíró állami tulajdonú vállalatnak – az általa esetlegesen indított kártérítési perben – a kartell magatartásból eredő kár megtérítésére.



Jogerősen lezárult az első engedékenységi politika alapján indított kartelleljárás

A GVH Versenytanácsa 2004 végén hozott határozatában megállapította, hogy 2002-ben a Construm Építőipari Kft. és a Royal Bau Rt. a versenytörvény rendelkezéseibe ütköző módon versenykorlátozó megállapodást kötött a terézvárosi önkormányzat által közbeszerzési eljárás keretében építtetett 22 lakásos társasház kivitelezése során. A felek megállapodásának célja az volt, hogy felosszák a piacot egymás között, megegyezve abban, hogy melyikük nyerje a pályázatot. A megállapodás szerint a pályázat megnyerését követően került sor a vesztes fél kompenzálására, alvállalkozóként történő bevonás formájában.

Bizonyítékként a GVH rendelkezésére álltak az eredeti, aláírással ellátott, ráadásul közjegyzői okiratba foglalt megállapodások, melyek lényegesen leszűkítették a vállalkozások védekezési lehetőségeit.

A jogsértés megállapításával egyidejűleg 16,5 millió forint összegű bírság kiszabásáról határozott a versenytanács a Construm Építőipari Kft.-vel szemben. A másik vállalkozással szemben mellőzte a

hatóság a bírság kiszabását – melynek összege nagyságrendileg megegyezett volna az imént említett bírsággal –, mivel a vállalkozás önként szolgáltatott iratokat az eljárás megindításához és a jogsértés megállapításának bizonyításához.

Ez volt az első olyan eset, amikor a GVH alkalmazta az engedékenységi politikáról szóló 3/2003. számú közleményét, melynek célja, hogy bizonyos feltételek teljesülése esetén a kartellben részt vevő, a kartell feltárását tevékenyen elősegítő vállalkozások mentesülhetnek az egyébként kiszabásra kerülő bírság egésze, vagy annak egy része alól.

A Fővárosi Ítéltábla 2007 júniusában hagyta helyben a Fővárosi Bíróság 2006 szeptemberében hozott ítéletét, mely elutasította a Construm felperes keresetét. Az ítélet kapcsán két kérdés megemlítése mindenképpen indokolt:

A Fővárosi Ítéltábla ítéletében kifejtette, hogy helytállónak tartja azt a piacmeghatározási módszert, mely szerint az érintett piac a megállapodás tárgyát képező közbeszerzési eljárás tárgya-

ként meghatározott beruházás. E döntés azért lényeges a GVH szempontjából, mivel több eljárásban vitatják az érintett vállalkozások e piacmeghatározás helyességét, azt állítva, hogy az érintett piac ilyen módú szűkítése nem fogadható el. A bíróság most döntött jogerősen első ízben e kérdésben, elfogadva a GVH álláspontját.

Szintén kiemelkedő jelentőségű annak a – több perben felmerülő – felperesi kifogásnak az elutasítása, melynek lényege, hogy az eljárás megindítása előtt kért bírói engedély alapján nem folytatható rajtaütésszerű helyszíni vizsgálat. E kifogás kapcsán az ítéltábla rögzítette, hogy mivel a helyszíni vizsgálat lefolytatására jogerős bírói döntés alapján került sor, és az engedélyező végzés a helyszíni vizsgálat megkezdésekor átadásra került a felperes részére, így jogszerű volt a helyszíni vizsgálat. Az ítéltábla kitért arra is, hogy a kutatást engedélyező végzés ellen nincs jogorvoslati lehetőség, és e végzés felülbírálatának nincs helye a közigazgatási határozat felülvizsgálatára irányuló perben.

Két új tagja van a Versenytanácsnak

Előző számunkban jeleztük, hogy a Versenytanács összetétele változik. A Versenytörvény értelmében a GVH elnökének javaslatára a köztársasági elnök nevezte ki hat évre a két új tagot.

Máger Andrea

1998 óta különböző beosztásokban és intézményekben a pénzügyi közvetítőrendszer sajátosságaival, működési keretrendszerével foglalkozott.

A Postabank és Takarékpénztárban kockázatkezelőként a bank konszolidációjának előkészítésében vett részt, feladata a kiemelt hitelek portfóliójának értékelése volt, ezt követően egyike volt azoknak, akik a privatizáció előkészítéséért feleltek.

2001-ben a Magyar Nemzeti Bankban a Bankfőosztály vezetésével bízták meg, majd az egyesített Bankfőosztály és Szabályozáspolitikai önálló osztály munkáját irányította. 2006-tól a Pénzügyi stabilitás

vezetője volt, igazgatóhelyettesi beosztásban.

A Pénzügyi stabilitás vezetőjeként a pénzügyi közvetítőrendszer stabilitásának támogatására, a bankrendszer és a makrogazdasági környezet közötti kapcsolatok, kölcsönhatások feltárására irányuló munka összefogása volt a feladata. Szakmai vezetőként a szakterületi kutatók meghatározásáért, a jelentősebb bankok elemzési kereteinek kialakításáért, más jegybankok pénzügyi stabilitási tevékenységének nyomon követéséért, az MNB végső hitelezői funkciója alapelveinek kialakításáért, a hazai pénzügyi szabályozásban a pénzügyi stabilitási szempontok következetes érvényesítésének elősegítéséért, valamint Magyarország EU-tagságából és az MNB KBER (Központi Bankok Európai Rendszere) tagságából adódó pénzügyi stabilitási feladatok ellátásáért volt felelős.

Az MNB képviselőjében részt vett az Európai Központi Bank Bankfelügyeleti Bizottságát (*Banking Supervision Committee*) támogató munkacsoportok, az EU Bankfelügyeleti Bizottságának (*Committee of European Banking Supervisors*), valamint az

OECD egyik bizottságának (*Committee on Financial Markets*) munkájában. Tagja volt továbbá az EU és az EKB közös pénzügyi válságkezelési munkacsoportjának. A pénzügyi stabilitást támogató elemzési keretrendszer fejlesztése érdekében ország-kordinátorként irányította az IMF *Financial Soundness Indicator* programját. Az MNB delegáltjaként két éven keresztül a BEVA igazgatósági tagja volt.

A bankok lakossági termékek piacán történő magatartásának megváltozása, az ezen a téren látható dinamikus tevékenységbővülés miatt a lakosság ismereteinek szintje és kockázatvállalási hajlandósága közötti kapcsolat vizsgálata is fontossá vált. Ennek következtében az MNB pénzügyi stabilitási szakterülete a nem szakmai közvélemény felé is fogalmazott meg üzeneteket, a pénzügyi ismeretek, pénzügyi képzés fontosságát jelezve.

A Versenyhivatallal egyes, a bankszektor érintő ágazati vizsgálatok során működött együtt sikeresen. Szakmai érdeklődése a bankszektor működési hatékonyságával kapcsolatos elemzések miatt fordult a bankpiaci verseny, illetve a pénzügyi kultúra egyes kérdései felé.



Dr. Szántó Tibor

A Gazdasági Versenyhivatal nem teljesen új terep számára, hiszen 1997 és 2003 között valamivel több mint hat éven keresztül már dolgozott a hivatalban. 1997-ben vizsgálóként kezdte pályáját, elsőként a Nemzetközi Irodán töltött el három hónapos gyakorlati időt, majd a Szolgáltatási Irodára került vizsgálóként. A Szolgáltatási Irodán végzett vizsgálói munkája során elsősorban a hírközlési szektor ügyeiben vett részt. A szektor szabályozásával való közelebbi ismerkedést biztosította számára, hogy 1998-ban három gyakornoki hónapot töltött el az Európai Bizottság XIII. – a távközléssel foglalkozó – Főigazgatóságán. 2000 novemberében lehetőséget kap az újonnan megalakuló Infokommunikációs Iroda vezetésére. Az iroda vezetése megkívánja tőle a hírközlésen túl az informatika- és médiaszektor folyamataink nyomon követését is. Irodavezetőként az érintett ágazatokban elvégzett versenyfelügyeleti eljárások vizsgálati munkájának koordinálása mellett kiemelt feladata volt a GVH hírközlési szektor piacnyitásával kapcsolatos tevékenységének összefogása is.

2003 közepén Brüsszelben, az Európai Bizottság Információs Társadalom Főigazgatóságán folytatta karrierjét,

ahol a közösségi elektronikus hírközlési keretszabályozás tagállamok általi átültetését és végrehajtását vizsgáló osztályon dolgozott. Ennek keretében részt vett a tagállamokkal szembeni jogsértési eljárások előkészítésében, az Európai Bizottság éves végrehajtási jelentéseinek összeállításában és a tagállami hírközlési hatóságok piac-elemzési eljárásainak felügyeletében is. Kiemelten hozzá tartozott a magyar és a ciprusi hírközlési szabályozás vizsgálata, továbbá az összes tagállammal kapcsolatban felmerülő hálózathoz való hozzáférési és versenyjogi kérdések koordinálása.

A közzférában eltöltött évek után 2005 elején csatlakozott a Réczicza White&Case Ügyvédi Irodához. Itt a versenyjogi csoport vezetése mellett a hírközlési és médiajogi, illetve energiaszektorttal kapcsolatos ügyek kezelése tartozott a feladatai közé. E munkakörében ismét egy negyedfordulattal irányt váltott, ám nem szakadt el az alap érdeklődési körétől, hiszen a versenyjogi jogalkalmazás – közvetlenül vagy közvetve – valamilyen formában mindig része volt a munkájának.

Természetesen, a Versenytanács-tagként már szélesebb területtel kell foglalkoznia, kihívás számára, hogy itt rálátása lesz a nem szabályozott szektorok versenyproblémáira is.

Oktatási tevékenysége és tudományos érdeklődése közel áll eddigi munkakörében végzett munkájához, hiszen elsősorban a szabályozott szektorok és a versenyjog kapcsolatának feldolgozása foglalkoztatja. Oktatóként foglalkozott a közösségi versenyjoggal, illetve a magyar hírközlési szabályozással az ELTE és a Pázmány Péter Tudományegyetem jogi karain, illetve a Budapesti Corvinus Egyetem Széchenyi István Szakkollégiumában. Társ szerzője a hírközlés közösségi és magyar szabályozását bemutató első átfogó műnek és szerzője több publikációnak, amely a szabályozás és versenyjog kapcsolatát dolgozza fel. Külön foglalkozott a szabályozott szektort felügyelő hatóságok és a versenyhatóságok közötti munkamegosztás nemzetközi modelljeivel és hazai lehetőségeivel.



Felmérés a versenykultúra ismertségéről

A felnőtt lakosság több mint fele hallott már a Gazdasági Versenyhivatalról (GVH), ami a korábbi évekhez képest jelentős növekedést jelent. A vállalkozók körében még jobb a helyzet, hiszen szinte minden megkérdezett hallott a hivatalról. A konkrét versenyjogi ismeretekkel kapcsolatban viszont sok a pontatlanság.

A GVH évek óta törekszik arra, hogy felmérje a lakosság, valamint a versenyhivatali munka szempontjából kiemelt célcsoportok (jogászok, vállalkozók, gazdasági újságírók) körében a hivatal és a verseny szabályok ismertségének alakulását, a GVH munkájával kapcsolatos véleményeket, valamint a versenyjogi ismeretek pontosságát. Ennek érdekében a GVH a 2003-as, 2004-es évekhez hasonlóan 2007-ben is közvélemény-kutatást rendelt meg e témában.

Annak köszönhetően, hogy az ideai felmérés a korábbi kutatássorozat folytatása, mely a kutatás módszertanát, a kérdőívek struktúráját tekintve megegyezik a korábbi kutatások paramétereivel, az adatok jelentős részét illetően lehetőség nyílt a korábbi eredményekkel való összehasonlításra is.

A verseny támogatottsága

A kutatás első része az általános gazdasági jelenségekkel kapcsolatos véleményeket vizsgálta a verseny szempontjából. A versennyel kapcsolatos attitűdöt tekintve a megkérdezettek többsége szerint ideális esetben a gazdasági folyamatok szabályozásában körülbelül azonos mértékű az állam és a piaci verseny szabályozó hatása. Az egyes csoportokat vizsgálva ettől egyedül a gazdasági újságírók véleménye tér el, ők a piaci verseny általi szabályozást tartják jobbnak.

A gazdasági verseny jelenlegi állapotát illetően a lakosság, a jogászok, a vállalkozók és a gazdasági újságírók többsége „is-is” álláspontot képvisel: úgy érzik, hogy egyes ágazatokban erős, másokban vi-

szont gyenge verseny tapasztalható. A verseny magyarországi működésével kapcsolatban arra a kérdésre, hogy mennyire tartják erőteljesnek vagy gyengének a gazdasági versenyt, tíz lakosból négyen erősebb versenyt várnának. A jogászok és a gazdasági újságírók körében viszont még ennél is magasabb volt azok aránya, akik erőteljesebb versenyt szeretnének látni a magyar gazdaságban. A vállalkozók többsége ettől eltérő véleményen van, szerintük ma Magyarországon megfelelő mértékű a verseny.

A vállalkozók esetében a verseny jelenlegi helyzetével kapcsolatban az általános vélemény mellett a kutatók rákérdeztek a vállalat értékesítési, illetve beszerzési piacain tapasztalható verseny megítélésére is. A vállalkozók többsége szerint a saját piaci szegmensüket erős verseny jellemzi, a beszerzési piacokkal kapcsolatban azonban ellentmondást figyelhetünk meg, az értékesítési piacaikhoz képest nagyobb mértékűnek érzik a beszerzési piacaikon működő versenyt.

A mintába került vállalatok vezetőit megkérdezték azzal kapcsolatban is, hogy milyen – a versennyel kapcsolatos – problémákat érznek a magyar gazdasági életben. A vállalkozók a fő problémát abban

látják, hogy Magyarországon a nagyvállalatok uralják a piacot, nehéz hozzáférni az értékesítési lehetőségekhez, és a politika túlságosan befolyásolja a gazdaságot.

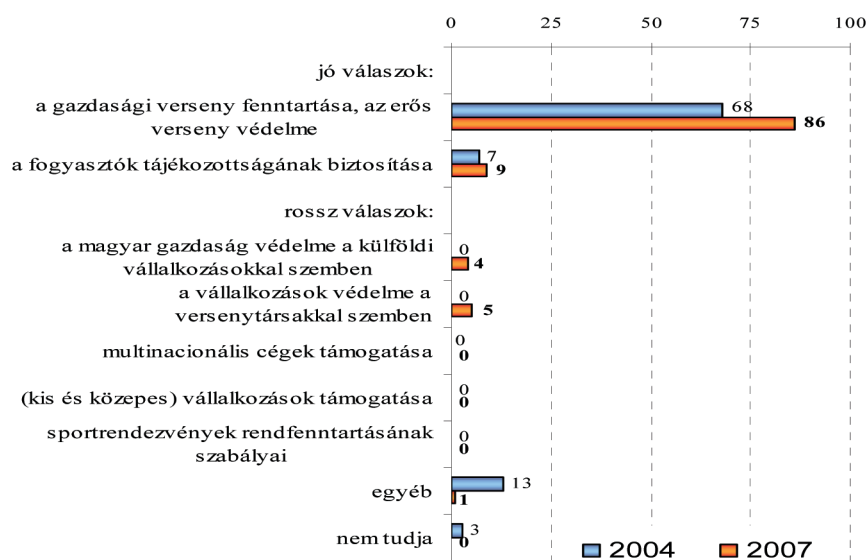
A korábbi évek eredményeihez képest a verseny támogatottságát illetően nem figyelhetők meg jelentős változások; a verseny jelenlegi állapotát illetően a többség továbbra is úgy érzi, hogy néhány ágazatban erős, másokban viszont gyenge verseny tapasztalható. A vállalkozók esetében a korábbi évekhez hasonlóan idén is megállapítható az, hogy nem a piac szabályozottságát, inkább annak hiányát, illetve a szabályok áthágását látják problémának.

A Verseny törvénnyel kapcsolatos ismeretek

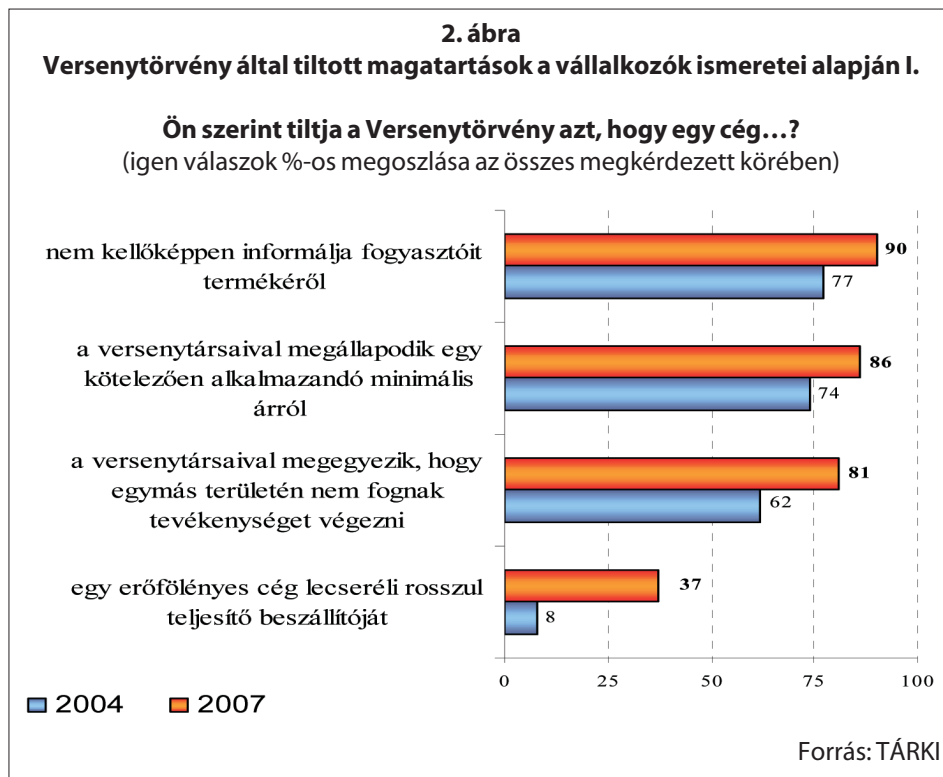
A lakosság körében kevésbé számít ismertnek a Verseny törvény, a vállalkozók és a gazdasági újságírók körében viszont 80% feletti azok aránya, akik hallottak a jogszabályról. (A jogászok esetében a mintába kerülés kritériuma volt, hogy a válaszadó halljon a Verseny törvényről.) A törvény célját tekintve a válaszadók előtt kevésbé ismert, hogy a gazdasági verseny

1. ábra
A Verseny törvény céljai, a vállalkozók ismeretei alapján

Mi a célja a Verseny törvénynek?
(a Verseny törvényt ismerők körében, az említők aránya, %)



Forrás: TÁRKI



védelme és az erős verseny fenntartása mellett a Verseny törvény célja a fogyasztók tájékozottságának biztosítása is. Az egyes célcsoportokat vizsgálva a vállalkozók körében volt a legalacsonyabb azok aránya, akik tudták, hogy a Verseny törvény céljai közé tartozik a fogyasztók tájékozottságának biztosítása is.

Annak ellenére, hogy a többség helyes ismeretekkel rendelkezik a törvény céljával kapcsolatban a törvény által szabályozott konkrét kérdéseket illetően sokak ismeretei hiányosak, illetve nem pontosak.

A vállalkozók körében például sokan úgy gondolják, hogy a Verseny törvény tilalma alá esik, ha egy erőfölényes cég lecseréli rosszul teljesítő beszállítóját. Helyesen törvénybe ütközőnek tartják a fogyasztók megtévesztését is, ám azzal kapcsolatban, hogy pontosan mi számít fogyasztók megtévesztésének, már erősen megoszlának a vélemények. A megkérdezettek között viszonylag magas azok aránya, akik tévesen úgy vélik, hogy az is fogyasztómegtévesztés, ha egy termék egy másik termékkel összehasonlítva reklámoznak, 19%-uk pedig megtévesztésnek tartja, ha a kereskedő ajándékot ad a fogyasztóknak vásárláskor. A közbeszerzésekkel kapcsolatban sok vállalkozó úgy véli, hogy a Verseny törvény előírásaiba ütközik, ha közbeszerzési eljárás során az ajánlatkérő nem a legjobb ajánlatot választja ki, illetve a tilalmak közé sorolják azt is, ha erőfölényben lévő cégek indulnak közbeszerzési tendereken.

A Verseny törvény tilalma alá eső területeket követően arra kérdezték rá, milyen következményekkel járhat, ha egy vállalkozás nem tartja be a törvény rendelkezéseit. A válaszadók jelentős része helyesen tudja, hogy a törvény megszegői pénzbírsággal sújthatók, a másik lehetséges következményt – az adott magatartástól való eltiltást – azonban jóval kevesebben említették.

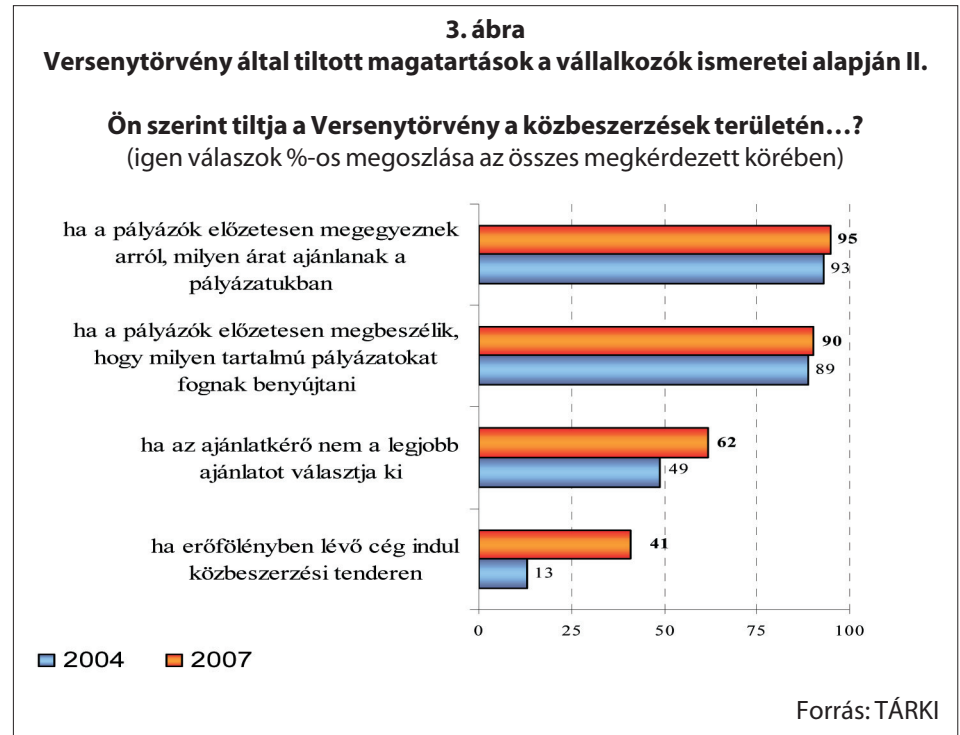
A törvényhez való viszonyát vizsgálva szinte minden vállalkozó úgy gondolja,

hogy vonatkozik vállalkozására a Verseny törvény, és szem előtt tartja annak rendelkezéseit. A hiányos ismeretek ellenére arra a kérdésre, hogy szeretnék-e jobban megismerni a Verseny törvényt, a vállalkozók 39%-a felelt igennel.

A jogászok versenyjogi ismeretei ugyan a vállalkozóknál pontosabbnak bizonyultak, a tilalmas magatartások tekintetében viszont náluk is hiányosságok figyelhetők meg. A Verseny törvény megsértésének alapeseteit tekintve többségüknek helyesek az ismeretei, a részletesebb vizsgálatok során azonban kiderült, hogy a jogászok közül viszonylag magas arányban értenek egyet például azzal, hogy monopóliumok kialakulása is törvénybe ütköző. Agresszív marketingkampány erőfölénnyes pozícióban szintén nem sérti a Verseny törvény rendelkezéseit, mégis sokan ezt is törvényellenesnek gondolják. Az összefonódás kérdését illetően sokakban a részvénytársaság esetében nem merül fel az összefonódás lehetősége.

A jelenlegi versenyszabályozást a jogászok többsége az aktuális jogi és gazdasági követelményeknek megfelelőnek tartja, bár a megkérdezettek mindössze fele tartja magát jártasnak a versenyjog területén.

A 2004. évi felméréshez képest a törvény célját tekintve nőtt a helyes ismeretekkel rendelkezők aránya, emellett fontos kiemelni, hogy szinte minden célcsoportban nőtt azok aránya, akik a gazdasági verseny védelme és az erős verseny fenntartása mellett a Verseny törvény cél-



A Versenykultúra Központ jelenti

ja közé sorolják a fogyasztók tájékoztatásának biztosítását is. A törvény rendelkezéseinek részletes vizsgálatokor viszont kiderült, hogy sokak ismeretei pontosításra szorulnak, ugyanis a korábbi évekhez képest jelentősen nőtt – különösen a jogászok és a vállalkozók között – a helytelen ismeretekkel rendelkező válaszadók aránya. A törvény megszegésének következményeit illetően fontos kiemelni, hogy a pénzbírság, mint szankció ismertsége jelentősen nőtt 2004-hez képest, ami valószínűleg a bírságösszegek növekedésének köszönhető.

A jogászok esetében abból a szempontból is meglepő a helytelen ismeretekkel rendelkezők számának növekedése, mert 2004-hez képest jelentősen nőtt azon jogászok aránya, akik rendszeresen foglalkoznak versenyjoggal, illetve volt már Verseny törvénnyel kapcsolatos ügyük. A hiányos ismeretek ellenére a korábbi felméréshez viszonyítva a vállalkozók között jóval kevesebben szeretnék jobban megismerni a Verseny törvényt, a jogászok viszont nyitottabbnak bizonyulnak, közöttük kis mértékben növekedett azok aránya, akik a jövőben többet szeretnének tudni a jogszabályról.

A jogászok és a vállalkozók körében idén először kérdezték rá, hogy hallottak-e a GVH engedékenységi politikájáról. A felmérésből kiderült, hogy a jogászok több mint fele már értesült róla, ezen belül az egyes jogászfoglalkozásokat vizsgálva a vállalati jogászok körében a legmagasabb azok aránya, akik már hallottak a lehetőségről. A jogászokhoz képest a vállalkozók között alacsonyabb a tájékozottak aránya, elsősorban a fővárosban és a megyeszékhelyeken dolgozó vállalkozók hallottak az engedékenységi politikáról, ugyanakkor a cégméret és a cég tevékenységi köre nem befolyásolta a vállalkozó ez irányú informáltságát.

Az európai uniós versenyjogi szabályokkal kapcsolatos ismeretek

A megkérdezettek többségének¹ helyesek az ismeretei a tekintetben, hogy uniós szinten is léteznek a magyar verseny törvényhez hasonló szabályok és ezek kiegészítve működnek a magyar ver-

senyjoggal. Sokak előtt ismert az is, hogy az Európai Bizottságnak joga van eljárni bizonyos magyar versenyjogsértések esetén a magyar vállalkozásokkal kapcsolatban. A két jogszabály viszonyával kapcsolatban viszont, főleg a jogászok és a gazdasági újságírók körében, sokan úgy gondolják, hogy az EU alkotmányának hatálya lépésekor az uniós szabályok átveszik a tagállami versenytörvények szerepét.

A jogászok és a gazdasági újságírók körében a fentiekén túl a magyar versenyjog és az EU kapcsolatát további állítások mentén is felmérték. A megkérdezettek többsége jól tudta, hogy az EU Bizottság a tagállamokban így Magyarországon is vizsgálhat kartellügyeket, és hogy a GVH az EU versenyszabályai szerint is eljárhat. A részletes ismeretek vizsgálatokor viszont az uniós versenyjogi ismereteket illetően is hiányosságokra derült fény. A gazdasági újságírók közel fele például tévesen úgy gondolja, hogy a részben külföldi vállalatok összefonódásait az Európai Bizottságnál is engedélyeztetni kell. Sokuk szerint a közösségi versenyjog csak a multinacionális cégekre terjed ki. A versenyjogban jártasabb jogászok válasza az esetek többségében ugyan pontos-

sabbnak bizonyultak, azonban náluk is megfigyelhetők tévedések.

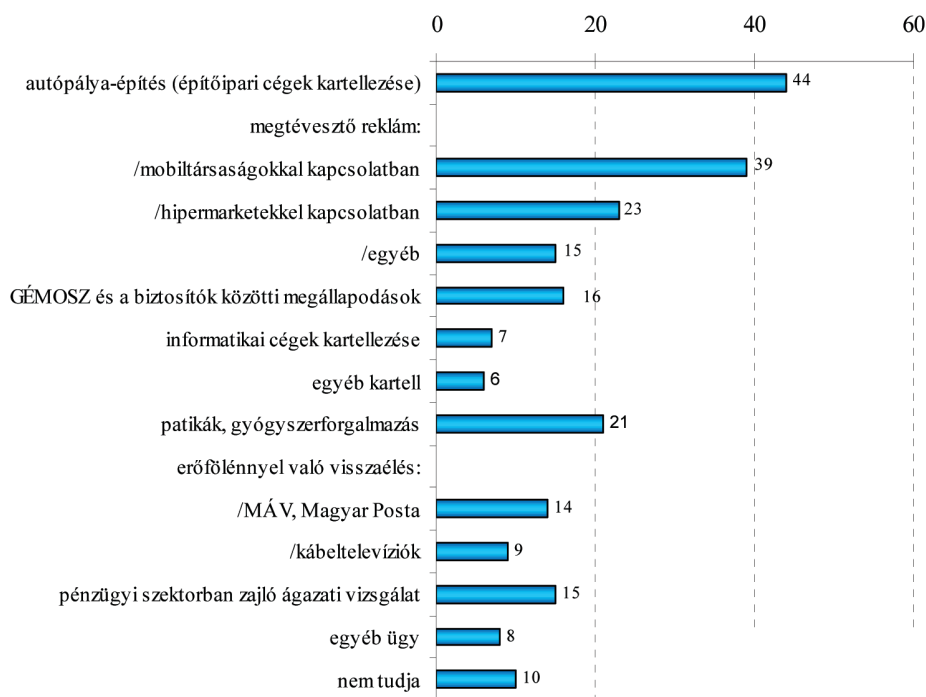
A korábbi eredményekhez képest megállapítható, hogy növekedett azok aránya, akik hallottak már az uniós versenyjogról és annak a magyar versenyjoghoz való viszonyáról. 2004-hez képest viszont a konkrét kérdéseket illetően mind a jogászok, mind az újságírók körében növekedett a helytelen ismeretekkel rendelkezők aránya. Jelentősen nőtt például azok aránya, akik szerint a közösségi versenyjog csak a multinacionális cégekre terjed ki.

A GVH ismertségének alakulása, a hivatal munkájának megítélése

A GVH ismertségét vizsgálva a felnőtt lakosság több mint fele hallotta a Gazdasági Versenyhivatalról, a vállalkozók és a gazdasági újságírók körében szinte minden megkérdezett hallott a hivatalról. A versenyhatósággal kapcsolatos részletes ismereteket illetően a válaszok egy része szintén pontatlanságról árulkodik. A gaz-

4. ábra
A lakosság körében ismertebb ügyek 2007-ben

Milyen ügygel kapcsolatban hallott a Versenyhivatal munkájáról?
(említők aránya a Verseny törvényt és a GVH-t ismerők körében, %, N = 542)



Forrás: TÁRKI

¹ Ezt a kérdéscsoportot a lakosság körében nem kérdezték, a fejezet a jogászok, a vállalkozók és a gazdasági újságírók véleményét tükrözi.

dasági újságírók körében például magas azok aránya, akik helytelenül úgy gondolják, hogy ügyvéden keresztül lehet a GVH-hoz fordulni, a lakosság körében pedig sokan úgy vélik, hogy csak állami szervek fordulhatnak a hivatalhoz. Tévedések vannak a tekintetben is, hogy milyen esetekben lehet a versenyhivatalhoz fordulni. Sokan abban az esetben is a GVH-hoz fordulnának, ha egy közszolgáltató nem tartja be a hatósági árakat. A jogászok több mint fele szerint például a közbeszerzési törvény megsértése is a GVH hatáskörébe tartozik.

A mintába került személyektől megkérdezték azt is, hogy milyen ügygel kapcsolatban hallottak a Gazdasági Versenyhivatal munkájáról.

A Versenytörvényt és a GVH-t is ismerőknek a korábbi évekhez hasonlóan elsősorban az autópálya-építés, az építőipari

cégek kartellezése jut eszébe. Ehhez képest a többi ismertebb ügy a megtévesztő reklámokkal kapcsolatos; főként a mobiltársaságok, hipermarketek megtévesztő reklámjai tartoznak az ismertebbek közé. Számottevő volt azok aránya is, akik a Gépjármű Márkakereskedők Országos Szövetsége (GÉMOSZ) és a biztosítók közötti megállapodások (Allianz, Generali) kapcsán értesültek a GVH intézkedéséről, valamint a patikák, gyógyszerforgalmazás kapcsán hallottak a GVH-ról. A hivatal ismertebb ügyei közé sorolható a pénzügyi szektorban lezárult és jelenleg zajló ágazati vizsgálata is.

Az ismertebb ügyek felsorolását vizsgálva meglepő, hogy a megtévesztő reklámokat sokan említették, mégis a Versenytörvény céljai közé mindössze néhányan sorolták a fogyasztók tájékoztatásának biztosítását.

A hivatal munkáját a lakosság harmada megfelelőnek értékelte, míg azok körében, akik munkájuk során rendszeresen foglalkoznak a gazdasági élet kérdéseivel (jogászok, gazdasági újságírók) ez az érték 60% fölötti. A vállalkozók fele szintén megfelelőnek tartja a GVH munkáját. A GVH munkáját illetően személyes tapasztalattal rendelkező jogászok körében is a megfelelő jelző volt a leggyakoribb.

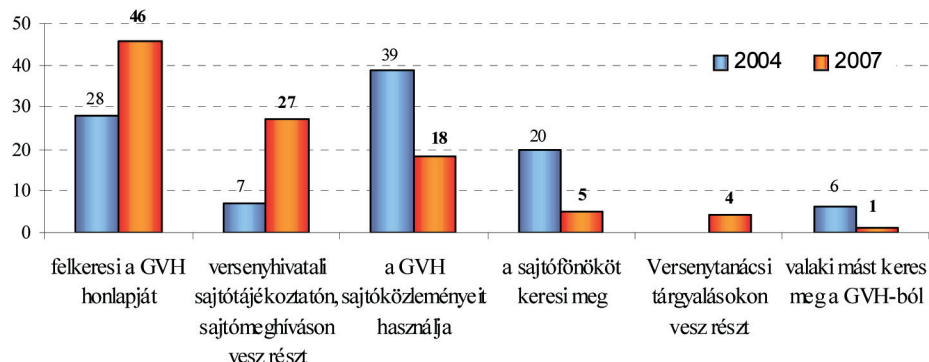
Mind a GVH ismertségét, mind a hivatal munkájának megítélését vizsgálva a három évvel ezelőtti eredményekhez képest jelentős javulást figyelhetünk meg: a 2004. évi eredményekhez képest a felnőtt lakosság körében 11 százalékkal nőtt azok aránya, akik hallottak a Gazdasági Versenyhivatalról, a hivatal munkájának értékelése kapcsán pedig 17 százalékkal nőtt azok aránya, akik a korábbi évekhez képest jobbnak értékelték a GVH munkáját.

Versenyhivatali információforrások

A gazdasági újságírók fele havi rendszerességgel ír, tudósít versenyjoggal kapcsolatban, az újságírók információszerzését illetően azonban a korábbi évekhez képest jelentős változásokat figyelhetünk meg. Idén jelentősen nőtt a versenyhivatali forrásból tájékozódók aránya, ezen belül elsősorban a GVH honlapja és a hivatal sajtótájékoztatói jelentik az elsődleges információforrásokat. A korábbi évekkel ellentétben csökkenést mutat a GVH sajtóközleményeinek szerepe, valamint a sajtókapcsolatokkal foglalkozó munkatárs megkeresése.

5. ábra
Versenyhivatali információforrások megoszlása

Milyen versenyhivatali információforrást használ elsősorban?
(a versenyhivatali forrásból tudósítók tudósítók körében, %)



Forrás: TÁRKI

Nyilvánvalóan a gyakoribb tájékoztatásnak köszönhetően, az újságírók versenyjogi ismeretei a többi célcsoportéhoz képest bizonyos kérdésekben jóval pontosabbnak bizonyultak.

A Versenykultúra Központ jelenti

A kutatás módszertana	
A felmérést végző cég	Társadalomkutatási Intézet Zrt. (TÁRKI)
Adatfelvétel ideje	2007. február
Adatfelvétel módja	A lakossági minta személyes megkérdezésen alapult, a többi célcsoport esetében az adatfelvétel telefonos megkérdezéssel történt
A részminták jellemzői	Lakosság; 1000 fős országos reprezentatív omnibusz kutatás
	Jogászok; 400 fő, az alábbi szegmensekre bontva: 100 ügyvéd, 100 államigazgatásban dolgozó jogász, 100 bírósági jogász, 100 vállalkozási jogász, rétegzett mintavétel
	Vállalkozók; 300 fő; 100 kis-, 100 közepes, 100 nagyvállalat, rétegzett mintavétel
	Gazdasági újságírók*; 150 fő
A kérdőív kérdéseinek kialakítása	<p>A négy célcsoportnak feltett kérdések jelentős része azonos, ezáltal összevethető az egyes társadalmi csoportok véleménye. Például minden kérdőívben szerepelnek a gazdasági verseny szerepével, erősségével kapcsolatos kérdések. Ezen túlmenően specifikusan az illető célcsoport jobb megismerését célzó kérdések is helyet kapnak – például a vállalkozók esetében rákérdeztünk, hogy a saját piacukon, és külön a beszerzési piacukon mekkora a verseny.</p> <p>Bizonyos kérdések esetében a 2004-es felméréshez képest frissítések történtek, így nem minden kérdésnél lehetséges a korábbi eredményekkel való összehasonlítás, illetve új témaként idén szerepelt az engedékenységi politika is.</p>
Kérdés típusok	<p>A kérdőívek tartalmaztak:</p> <ul style="list-style-type: none"> – attitűdkérdéseket, pl. „Ön szerint mi a jobb: a gazdasági folyamatok állami szabályozása vagy a verseny?” – ismertségi kérdéseket, pl. „Hallott-e Ön a Versenytörvényről?” <p>a jelenlegi ismeretek feltárását vizsgáló kérdések, pl. „Mi a célja a Versenytörvénynek?”</p> <p>Az ismeretek helyességét vizsgáló kérdéseknél annak érdekében, hogy minél pontosabb képet kapjunk a válaszadó tudásszintjéről, a válaszkategóriák között helytelen válaszok is szerepeltek.</p>
*A kutatás során gazdasági újságírók közé azokat soroltuk, akik munkájuk során rendszeresen foglalkoznak gazdasági kérdésekkel.	

Összegzés

A versennyel kapcsolatos általános attitűdöt illetően a korábbi évekhez hasonlóan a többség szerint a gazdasági folyamatok szabályozásában, ideális esetben körülbelül azonos mértékű az állam és a piaci verseny szabályozó hatása, a gazdasági újságírók ettől eltérő véleményt képviselnek, ők a piaci verseny általi szabályozást tartják jobbnak. A gazdasági verseny kapcsán a társadalom többsége úgy érzi, hogy néhány ágazatban erős, másokban viszont gyenge verseny tapasztalható. A vállalkozók esetében a korábbi évekhez hasonlóan idén is megállapítható az, hogy nem a piac szabályozottságát, inkább an-

nak hiányát, illetve a szabályok áthágását látják problémának. Az általános versenyjogi ismeretek terén a kutatásban részt vevők többsége tájékozottnak bizonyult, a Versenytörvény konkrét rendelkezéseivel kapcsolatos további kérdések során azonban ellentmondásos kép rajzolódott ki. Bizonyos kérdések esetében meglepően pontosak az ismeretek, néhol viszont a kézenfekvő kérdésekben is, még a jogászok körében is, komoly hiányosságokra derült fény. Ez a megállapítás érvényes az uniós versenyjogi ismeretekre is. A részletes vizsgálatok rámutattak arra, hogy a gazdasági újságírók közel fele például tévesen úgy gondolja, hogy a részben külföldi vállalatok összefonódásait az Európai Bizottságnál is engedélyeztetni kell, emel-

lett sokuk szerint a közösségi versenyjog csak a multinacionális cégekre terjed ki. A versenyjogi ismeretek pontatlansága ellenére, mind a GVH ismertségét, mind a hivatal munkájának megítélését vizsgálva a három évvel ezelőtti eredményekhez képest jelentős javulást figyelhetünk meg.

A GVH fontosnak tartja, hogy figyelemmel kísérje a hivatal és a versenyjogi szabályok ismertségének, valamint az ismeretek pontosságának alakulását, ennek keretében a jövőben is tervezi, hogy hasonló témájú felméréseket végez.

A kutatás részletes eredményei, tanulmányok, kérdőívek, statisztikai függelék a GVH honlapján: <http://www.gvh.hu> elérhetők.

Az egyetemi és főiskolai hallgatók részére meghirdetett pályázat eredményei

A Gazdasági Versenyhivatal az idén nyolcadik alkalommal, azonban a Versenykultúra Központ gondozásában először hirdette meg a „Versenyjog Magyarországon és az EU-ban” című pályázatát. A tanulmányi pályázat a versenykultúra terjesztésének egyik kiváló formája, amelynek révén a feltörekvő fiatal generáció képviselői átfogóbb ismereteket szerezhetnek a versenyjogról, valamint szakmai kapcsolatokat alakíthatnak ki a hivatal munkatársaival, megismerkedhetnek a Versenyütökör című lappal.

Az ünnepélyes eredményhirdetésre 2007. július 12-én került sor, a díjakat dr. Nagy Márta elnökhelyettes asszony adta át.

A meghirdetett 12 témakörből ötre érkeztek pályamunkák. Egy pályázó választotta a vevői erő szabályozásával kapcsolatos témát, két dolgozat érkezett a kommunikációs kampányokkal kapcsolatban, és szintén ketten választották az árdiskrimináció alkalmazási gyakorlatával foglalkozó témakört. Három pályázó adta be pályamunkáját a 2005/29/EK irányelvet feldolgozó, mostanában sokat emlegetett fogyasztóvédelmi témára, azonban a legnépszerűbbnek a 82. cikk reformjával foglalkozó, szintén nagyon aktuális témakör bizonyult, amelyre négyen nyújtottak be pályázatot. A GVH örömmel fogadta, hogy a jogászhallgatók mellett egy közgazdászhallgató is jelentkezett.

A pályázatokat az idén is két-két bíráló tekintette át, az általuk adott pontok összeadásával alakult ki a végső sorrend.

A bírálók mind a tartalmi, mind a formai szempontokra figyelemmel voltak.

A nyertes pályázók magas összegű díjazásban részesültek. Az idén két első és ennek megfelelően egy harmadik helyezettet jutalmazott a hivatal. A két első helyezett 250-250 000 Ft-ot és egy nemzetközi versenyjogi konferencián való részvételt nyert, amelyre az eredményhirdetést követő egy éven belül kerülhet sor. A harmadik helyezettet 120 000 Ft jutalomban részesült.

A nyertesekről

Az egyik első helyezett **Telegdi Réka Viktória**, az Eötvös Loránd Tudományegyetem Állam- és Jogtudományi Karának III. évfolyamos hallgatója lett, fogyasztóvédelmi témakörben, „Az európai fogyasztóvédelmi jog új irányvonala – Irányelv a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatokról” című pályamunkájával.

A dolgozat szerkezete kiegyensúlyozott, a releváns irodalom feldolgozása megfelelő. Viktória dolgozata az esetek bemutatása terén és más szempontok alapján szintén erőteljesen GVH joggyakorlat-központú. Összességében átfogó, alapos és tartalmas munka, amelyben a nemzetközi kitekintés különösen megnyerő.

A másik első helyezést **Dedics Zsigmond**, a Pázmány Péter Katolikus Egyetem V. évfolyamos hallgatója érte el „A vevői erő szabályozási megközelítése Magyarországon és más EU-tagállamokban, illetve az azok mögött rejlő közgazdasági érvek” című munkájával.

A dolgozat remekül összefoglalja a vonatkozó magyar és nemzetközi irodalom, és gyakorlat alapján a vevői erővel kapcsolatos jelenségeket és az ezek mögötti gazdasági összefüggéseket, valamint az elméleti háttérismeretet. Zsigmond következtetései helytállóak, és jól érzékelteti az e területen fennálló elméleti és gyakorlati dilemmákat.

A harmadik helyezést **Barazutti Áron**, az Eötvös Loránd Tudományegyetem Állam- és Jogtudományi Karának III. évfolyamos hallgatója érte el „A 2005/29/EK irányelv – Lesz-e egységes európai fogyasztóvédelmi jog? – a jogharmonizáció és a jogalkalmazás dilemmái” című dolgozatával.

Áron áttekinthető, logikus szerkezetben kezelte a feldolgozott tárgykört. Törekedett a jelenleg rendelkezésre álló, mérvadó szakirodalom, valamint az UCP-irányelv¹ átültetését biztosító szabályozási koncepció áttekintésére. A joggyakorlat bemutatása során magyar és európai esetekkel illusztrálta állításait.

Gratulálunk a nyerteseknek!

A díjnyertes dolgozatok megtekinthetők a GVH honlapján (www.gvh.hu).

Dedics Zsigmond pályázatának rövidített változatát ebben a számban (37. oldal) közöljük, a másik első helyezett pályamű ismertetése a következő számban lesz olvasható.

¹ Az üzleti vállalkozások tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatairól szóló 2005/29/EK parlamenti és tanácsi irányelv



Tájékoztató az Ügyfélszolgálat 2007. első féléves tevékenységéről*

A Gazdasági Versenyhivatalban egy év-tizede működik ügyfélszolgálat. A megkeresések száma évről évre nő. Ezeket a Versenyhivatal szakembere fogadja írásban (e-mailen: www.ugyfelszolgalat@gvh.hu), telefonon [üzenetrögzítő segítségével is]: (06 1 472-8967 és 472-8905), valamint személyesen, így lehetőség nyílik arra, hogy az érdeklődők azonnali felvilágosításhoz jussanak és ezzel könnyebben orvosolhatóvá váljon problémájuk.

A GVH ügyfélszolgálatát a legtöbben *telefonon* keresik meg, míg folyamatosan nő az *e-mailben* érdeklődők száma. Viszonylag kevesen keresik fel *személyesen* az ügyfélszolgálatot. (A részletes adatokat a táblázatban mutatjuk be.)

Az ügyfelek általában *fogyasztó megtévesztést* gyanítva fordulnak a hivatalhoz, valamint jelentős a *gazdasági erőfölényt* kifogásoló megkeresések száma is. A fogyasztók ritkábban kérdeznak a *versenykorlátozó megállapodásokról*, kartellekről, hiszen e téren általában kevesebb közvetlen tapasztalattal rendelkeznek – habár a kartellek által kiváltott áremelkedés miatt forint milliárdokkal többet kell kiadniuk a termékekért. A *vállalati összefonódásokkal* kapcsolatban kevés – elsősorban ügyvédi irodáktól származó – megkeresés érkezik.

A beadványok között az előző évekhez hasonlóan a *panaszok* száma a legtöbb, a *bejelentés* formái követelményei szigorúbbak – egy űrlap kitöltéséhez vannak kötve –, ez pedig kissé visszafogottabbá teszi az érdeklődést.

Az első féléves statisztika és ügyfélszolgálati tapasztalat alapján panaszt/bejelentést leginkább a *távközlést* érintő területekről és a *bank-pénzügyi szektort* érintően tettek. A panaszok esetében dominálnak a hitelezéssel/folyószámlavezetéssel kapcsolatos fogyasztói panaszok, valamint a biztosítási szektort érintően is többen keresték meg a hivatalt.

ÜGYFÉLSZOLGÁLATI MEGKERESÉSEK ÜGYTÍPUSOK SZERINT
2006 ÉS 2007 ELSŐ FÉLÉVBEN

A Tpv. tényállása szerint	2006. I. félév		2007. I. félév		Növekedés %-ban
	db	%	db	%	
Fogyasztó megtévesztése	395	33,9	551	35,0	+ 39
Versenyt korlátozó megállapodás	36	3,1	63	4,0	+ 75
Gazdasági erőfölénnyel való visszaélés	259	22,2	377	23,8	+ 46
Vállalkozások összefonódása	44	3,8	53	3,4	+ 20
Egyéb	431	37,0	532	33,8	+ 23
Összesen	1165	100,0	1576	100,0	+ 35

Az ügyfélszolgálat célja, hogy közérthetően fogalmazzon, ezt tükrözi a GVH eljárásait, a panasz és a bejelentés közötti különbséget röviden bemuta-

tó/összefoglaló, a keretben közölt standardizált levél, amelyet az e-mailben érdeklődő ügyfeleinknek küldünk tájékoztatásul.

A GVH Ügyfélszolgálatának levele az e-mailben érdeklődők számára

A Gazdasági Versenyhivatal (GVH) a piaci verseny tisztaságán öröklik. Feladata eljárási többek között olyan esetekben, amikor (1) valamilyen vállalkozás megtévesztő reklámtevékenységet folytat, vagy (2) ha egy a piacon megkerülhetetlen szereplő megpróbálja kizárítani versenytársait vagy kizsákmányolta a vevőit, (3) ha több versenytárs cég közösen megállapodott az általuk alkalmazandó üzleti feltételekről, felosztották a piacot, közösen határoztak meg árat. Illetve a kereskedelmi törvény alapján akkor, ha (4) a kereskedelemben valamely vállalkozás visszaél piaci erejével a beszállítóival szemben.

A GVH által alkalmazott jogszabályokról, a GVH tevékenységéről többet megtudhat a honlapunkon.

Amennyiben ön úgy érzi, hogy egy ön által érzékelt piaci probléma a GVH hatáskörében oldható meg, akkor erről panasz vagy bejelentés formájában tudja értesíteni a hivatalt.

Ha az ön által választott szerkezetben, tetszése szerint leírja, hogy milyen tények alapján kifogásolja a kérdéses piaci magatartást, és ezt eljuttatja hozzánk, akkor megkeresése panasznak fog minősülni.

Ha a GVH honlapján az alábbi linken megtalálható bejelentés űrlap kitöltésével és annak a GVH-hoz való eljuttatásával adja tudtunkra az ön által érzékelt problémát, úgy ön bejelentőnek fog minősülni.

A panasz és a bejelentés közötti különbség az, hogy amennyiben a GVH az ön beadványának elutasításáról dönt, vagyis nem látja indokoltnak, hogy az ügyben eljárjon, például mert úgy találja, hogy a kérdésben a GVH-nak nincs hatásköre, a kifogásolt magatartás nem ütközik a versenytörvénybe, vagy mert hiányzik a közérdek, akkor a bejelentés elutasítása esetén jogorvoslattal élhet a Fővárosi Bíróságnál, míg a panasz elutasítása esetén nincs további jogorvoslati lehetőség.

Panaszát akár elektronikus (ugyfelszolgalat@gvh.hu), akár postai úton (1054 Budapest, Alkotmány u. 5.) eljuttathatja a GVH-hoz. Fontos, hogy ön saját elérhetőségét (névét, pontos levelezési címét) is feltüntesse, ellenkező esetben a GVH nem tud érdemben foglalkozni beadványával.

Bejelentését aláírásával ellátva, postai úton vagy személyesen (1054 Budapest, Alkotmány u. 5., személyes átadás esetén hétfő–csütörtök: 8.00–16.00, péntek: 8.00–14.00) nyújthatja be.

Mind a panasz, mind a bejelentés benyújtása illetékmentes.

Amennyiben kéri, személyét a GVH nem fedi fel az ön által kifogásolt vállalkozás(ok) előtt.

GVH Ügyfélszolgálat

* Az Ügyfélszolgálat tevékenységéről szóló előző tájékoztatónk a Versenyűkör 2005. I. évf. 2. szám (december) 14. oldalán olvasható.

A Versenykultúra Központ hírei

A VKK munkájának döntő részét jelenleg a már elbírált és támogatásra érdemesnek talált *pályázati programok* megvalósulásával kapcsolatos feladatok teszik ki. A korábban hozott bírálati döntések nyomán, a Versenyűkör előző számában megjelentekhez képest, további támogatási szerződések is aláírásra kerültek és több szerződés aláírása jelenleg még folyamatban van (lásd a táblázatot a 24. oldalon).

A nyertes pályázókkal kötött támogatási szerződések értelmében a szerződés kedvezményezettjének szakmai és pénzügyi beszámoló formájában kell számot adnia a program eredményeiről. A VKK a kifizetést ennek elfogadását követően teljesíti a kedvezményezettnek.

A *kutatási pályázatok* (VKK/4/2006. és VKK/5/2006. sz. pályázati kiírások) esetében a szakmai beszámoló megfelel a kutatás összefoglalásaként született tanulmánynak, kutatási jelentésnek, illetve a kutatás során keletkezett egyéb szakmai anyagoknak. Ezek megalapozottságának ellenőrzése – a kutatások (a pályázatra, illetve a kutató személyére tekintettel) várható jellemzően magas színvonalából és gyakran újszerű jellegéből adódóan – komoly feladatot jelent, amelynek hitelességét a VKK azzal is növelni kívánja, hogy a szakmai beszámoló ellenőrzésére – a GVH egy erre kijelölt munkatársa mellett – független (a GVH-tól és természetesen a kedvezményezettől független), az adott pá-

lyázat tárgyát képező kutatási témában elismert szakértőt is felkér. A kész pályamunka elbírálásának szempontja, hogy a pályázó által leadott tanulmány, jelentés és a kutatás teljes menete szakmailag elfogadható munkát takar-e, illetve alkalmas-e a pályázati célkitűzések megvalósítására, de nem jelentheti a pályamunka elutasítását, ha a bírálók bármelyike a kutatás megállapításával nem ért egyet vagy maga eltérő következtetésekre jutna.

A VKK folyamatosan elemzi a pályázati rendszer tapasztalatait és az új pályázatok már ezek figyelembevételével fogja közzétenni. Ezek a pályázati kiírások előreláthatólag összesen jelennek meg, és az egyszerű pályázati időszak valószínűleg 2007 decemberétől 2008 január közepéig tart majd. A pályázatok elbírálására így – egységesen – 2008. február 15-ig sor kerülhet. (A pályázati kiírások ilyen módon való újjáéledése jelenti tehát a VKK pályázati lehetőségeinek – esetlegesen módosított formában történő – újbóli megnyitását.)

Az idei évre folyamatban van még más versenykultúra-fejlesztő programok előkészítése is. 2007 őszén, a tavalyi évhez hasonlóan támogatni kívánjuk a versenyjoggal, versenypolitikával, piacelmélettel foglalkozó *főiskolák, egyetemek könyvtárait, sőt a kör kibővül az ezen a területen dolgozó szakkollégiumok könyvtáraival* is. A könyvtárvezetők a VKK által meghatározott összeg erejéig, számla ellenében vá-

sárolhatnak majd általuk kiválasztott szakkönyveket, rendelhetnek meg folyóiratokat stb. Reméljük, hogy ezzel érdemben hozzájárulhatunk a jövő szakembereinek képzéséhez.

Idén nyolcadik, de a VKK keretein belül első alkalommal került megrendezésre a GVH egyetemi és főiskolai hallgatók számára meghirdetett *tanulmányi pályázata* „Versenyjog Magyarországon és az EU-ban” címmel, amelyről bővebben külön cikkben olvashatnak.

A VKK fordította le és adta ki Massimo Motta Versenypolitika – elmélet és gyakorlat című művét. A könyv bemutatójára és a szerző ezzel összekötött előadására a közgazdasági elemzés versenypolitikában betöltött szerepéről 2007. szeptember 3-án került sor. E könyv kiadása is a Versenykultúra Központ egyik fontos célkitűzésének megvalósítását szolgálja, azaz, hogy a versenyjog, a versenypolitika, illetve a piacelmélet témakörében megjelent, nemzetközileg elismert fontosabb szakkönyvek magyar nyelven is elérhetővé váljanak a versenypolitikával foglalkozó gyakorlati szakemberek, egyetemi oktatók és hallgatók, kutatók számára. A Massimo Mottával készült interjú a 25. oldalon, a megjelent könyvről írt recenzió a 45. oldalon olvasható.

A pályázatokkal kapcsolatos aktuális információkért kérjük figyelje a VKK honlapját!

Kedvezményezett neve	Támogatott program rövid leírása	Pályázati kiírás	Támogatás összege (Ft)	Támogatási szerződés megkötésének dátuma	Megvalósítás határideje
Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Alapítvány	A médiakoncentráció szabályozásának vizsgálata	VKK/5/2006.	9 500 000	2007. 05. 31.	2007. 11. 30.
Országos Fogyasztóvédelmi Egyesület	A Kosár Magazin weboldalának megvalósítása, illetve az OFE-hoz beérkező panaszok rendszerezése és elemzése	VKK/7/2006.	3 000 000	2007. 05. 31.	2007. 11. 30.
Tudatos Vásárlók Egyesülete	A Tudatos Vásárló magazin megjelentetése, a TudatosVásárló.hu internetes portál és a személyes tanácsadó tevékenység működtetése	VKK/7/2006.	3 000 000	2007. 05. 31.	2007. 11. 30.
Fogyasztóvédelmi Egyesületek Országos Szövetsége	Oktatási tematika aktualizálása, kiegészítése versenyjogi kérdésekkel, ez alapján fogyasztóvédelmi előadássorozat megtartása és békéltető testületi kiadvány aktualizálása	VKK/7/2006.	3 000 000	2007. 05. 31.	2007. 11. 30.
Széchenyi István Egyetem	A magyar gazdasági környezet versenyszempontú vizsgálata, a versenyt leginkább gátló intézményi és jogi tényezők azonosítása érdekében	VKK/4/2006.	3 000 000	2007. 06. 06.	2007. 11. 15.
Gazdaságetikai Társaság	„Az etika mint versenyelőny” – kutatási projekt	VKK/5/2006.	6 500 000	folyamatban	
Gazdaságetikai Társaság	Kutatás a hálózati kommunikáció kialakulása és működése sajátosságainak vizsgálatára	VKK/5/2006.	5 000 000	folyamatban	

A Versenykultúra Központ jelenti

Kedvezményezett neve	Támogatott program rövid leírása	Pályázati kiírás	Támogatás összege (Ft)	Támogatási szerződés megkötésének dátuma	Megvalósítás határideje
Magyar Iparjogvédelmi és Szerzői Jogi Egyesület	Nemzetközi konferencia szervezése 2007. szeptember 6-8. között „The Budapest Dialogue – Intellectual Property, Creative Economies and their Consumers” címmel	VKK/3/2006.	2 000 000	2007.06.04.	2007.09.30.
Pázmány Péter Katolikus Egyetem	Szakmai nap szervezése 2007. június 8-án „A versenyjogi jogalkalmazás és versenypolitika aktuális kérdései” címmel	VKK/3/2006.	500 000	2007.06.04.	2007.06.30.
Pázmány Péter Katolikus Egyetem	Szakmai konferencia szervezése a versenyről és a versenyképességről 2007. november 5-én a Tudomány Napja alkalmából.	VKK/3/2006.	479 000	2007.06.04.	2007.11.30.
Pázmány Péter Katolikus Egyetem	Négy előadásból álló „lunchtime lecture” típusú rendezvénysorozat szervezése	VKK/3/2006.	782 600	2007.06.04.	2007.11.30.
Pázmány Péter Katolikus Egyetem	A versenyjog és a közös jogkezelés viszonya	VKK/4/2006.	3 000 000	2007.06.04.	2008.03.31.
Kopint Konjunktúra Kutatási Alapítvány	Eltérések az élelmiszerek fogyasztói áraiban Magyarország és az EU tagállamok piacai között	VKK/4/2006.	4 600 000	2007.06.28.	2007.11.30.
Kopint Konjunktúra Kutatási Alapítvány	A versenyintenzitás mérése a retail banki szolgáltatások piacán	VKK/4/2006.	9 600 000	2007.06.28.	2008.06.30.
Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar, Üzleti Tudományok Intézet	Versenyt akadályozó tényezők a felsőoktatásban	VKK/5/2006.	8 000 000	2007.06.08.	2007.11.30.
Socio-Balance Piackutató és Szolgáltató Kft.	Kvantitatív és kvalitatív adatgyűjtés és elemzés a fogyasztók megtevesztésével kapcsolatban	VKK/5/2006.	10 000 000	2007.06.07.	2007.09.30.
GKleNET Internetkutató és Tanácsadó Kft.	Az IPTV mint versenyipiac – kutatás	VKK/5/2006.	4 000 000	folyamatban	
HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft.	Közösségi és magyar kartelljogi kézikönyv	VKK/5/2006.	4 000 000	2007.06.30.	2008.03.31.
HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft.	Pepall-Richards-Norman: Industrial Organisation: Contemporary Theory and Practice c. könyv magyar nyelvű fordításának megjelentetése	VKK/5/2006.	10 000 000	2007.06.30.	2008.03.31.
Alapítvány a Társadalomelméleti Kollégiumért	A Társadalomelméleti Kollégium tagjainak képzése verseny- és piacelméleti témákban	VKK/5/2006.	800 000	folyamatban	
Zelus Zone Kft.	„Az antitröszt közgazdaságtana” c. jegyzet elkészítése 500 példányban	VKK/5/2006.	2 500 000	2007.06.08.	2008.02.29.
Infrapont Gazdasági Tanácsadó Kft.	A túlzó árazás kezelése és módszertani megközelítése az európai versenyhatósági gyakorlatban	VKK/4/2006.	7 800 000	folyamatban	
Infrapont Gazdasági Tanácsadó Kft.	Az áttérési költségek hatása a versenyre a távközlési piacokon	VKK/4/2006.	9.600.000	folyamatban	
Infrapont Gazdasági Tanácsadó Kft.	A teljes, illetve a szervezeti vagy funkcionális szeparáció kérdése és megvalósításának hatása a versenyre és az iparági működésre a hálózatos iparágakban, különös tekintettel a távközlésre	VKK/5/2006.	4.000.000	folyamatban	
MTA Közgazdaságtudományi Intézet	Áreltérések Magyarország és az EU tagállamok piacai között	VKK/4/2006.	3.000.000	2007.06.30.	2007.11.30.
MTA Közgazdaságtudományi Intézet	A piacmeghatározás verbális és statisztikai módszereinek összehasonlítása a külföldi versenyhatóságok gyakorlatában	VKK/4/2006.	1.800.000	2007.06.30.	2007.11.30.
Társadalmi Egyesületek Országos Szövetsége	„Tudatos fogyasztók leszünk” címmel rendhagyó osztályfőnöki órák és országos diákvetélkedő szervezése, illetve ehhez kapcsolódóan „Kezdő vásárló vagyok” címmel fogyasztóvédelmi kiadvány előállítása	VKK/7/2006.	1.000.000	folyamatban	
Budapesti Corvinus Egyetem – Regionális Energiagazdasági Kutatóközpont	Oktatási célú közgazdasági szimulációk kifejlesztése	VKK/5/2006.	5.500.000	folyamatban	
Budapesti Corvinus Egyetem – Regionális Energiagazdasági Kutatóközpont	Szolgáltató váltási költségek összehasonlító elemzése	VKK/5/2006.	6.000.000	folyamatban	
Budapesti Corvinus Egyetem – Regionális Energiagazdasági Kutatóközpont	Gázforrás- és kitermelési szerződés árverési programok hatása a gázpiacok fejlődésére	VKK/5/2006.	6.500.000	folyamatban	
Kereskedelmi Sajtóügynökség Kft.	A „Fogyasztóvédelem” c. negyedéves szaklap, illetve annak mellékleteként a „Verseny és Fogyasztó” c. négy oldalas tájékoztató megjelenítése (júniusi-szeptemberi-decemberi lapszámok).	VKK/7/2006.	3.000.000	2007.07.31.	2007.11.30.
Szegedi Tudományegyetem Állam- és Jogtudományi Kar, Nemzetközi Jogi és Európa-jogi Tanszék	Tanulmányút szervezése az Európai Unió intézményeihez, köztük az Európai Bizottság Verseny Főigazgatóságánál folyó munka megismerésére 2007. október 6-13. között.	VKK/3/2006.	2.000.000	2007.08.08.	2007.11.30.

„A megoldás valószínűleg a Brüsszel és Washington közötti skála közepén van”

Interjú Massimo Motta, a firenzei European University Institute és az Università di Bologna professzorával

Massimo Motta a GVH meghívására abból az alkalomból érkezett Magyarországra, hogy a nemzetközileg elismert, a versenyjogi jogalkalmazást és a közgazdasági megközelítést egyedülálló módon ötvöző könyve* 2007 augusztusában – a GVH Versenykultúra Központja gondozásában – magyarul is kiadásra került. Motta professzor kétnapos látogatása végén interjút adott a VersenyTükörnek.

VERSENYTÜKÖR: Professzor úr, könyve 2004. évi megjelenése óta etalonná vált a versenyjoggal foglalkozók számára – legyenek azok praktizáló vagy elméleti jogászok, közgazdászok, egyetemi hallgatók. Miben nyújt újat professzor úr könyve a piacon megtalálható hasonló művekhez képest?

Prof. Motta: A könyv írása közben mindig az a cél lebegett a szemem előtt, hogy megmutassam: az egyes vállalati magatartások kapcsán a közgazdasági elemzés mit tanít, milyen hozzáadott értéket jelent a versenyjogi jogalkalmazás számára. Éppen ezért építettem be az egyes fejezetekbe rövid részeket, melyek szigorúan levezetik, hogy a közgazdaságtan hogyan gondolkodik egy adott versenyjogi problémáról. S mivel a könyvet jogászok számára is írtam, ezért részletes magyarázatokat fűztem az egyes vállalati magatartások mibenlétéhez, kiegészítve azokat a vonatkozó európai bizottsági és bírósági joggyakorlattal is.

VERSENYTÜKÖR: Gondolom, örömmel látja, hogy a versenyjogi jogalkalmazásban egyre nagyobb teret nyer a közgazdasági megközelítés.

Prof. Motta: Természetesen! Valószínűleg az 1989-es közösségi fúziós rendelet (Merger Regulation 1989) volt ennek a jelenleg is tartó folyamatnak az első mér-

földköve. A későbbiekben számos egyéb közösségi dokumentumban tetten érhető a közgazdasági gondolkodás jelenléte. Említhetném például a releváns piac meghatározásáról készült közleményt, a vertikális korlátozásokról, a horizontális fúziókról szóló közleményt, vagy akár a közösségi fúziós rendelet 2004. évi módosítását is.

VERSENYTÜKÖR: Ha már a fúziókról beszélünk, hogyan látja a közgazdasági elemzés begyűrűzését a közösségi összefonódások Európai Bizottság által végzett elemzéseibe?

Prof. Motta: Egy fúzió megítélésénél abból kell kiindulni, hogy maga az összefonódás növelheti az így létrejövő entitás piaci erejét (market power), azonban tartalmazhat olyan hatékonysági tényezőket is, melyek kedvezőek lehetnek a fogyasztói jólét (consumer welfare) számára. Éppen ezért kiemelkedően fontos ezeknek a hatékonysági tényezőknek az alapos vizsgálata – erre de facto csak 2003 óta kerül sor a Bizottságnál. Örömteli tendencia, hogy az Európai Bizottság előtt második fázisba kerülő fúziós ügyeknél is sokkal több a kérelmező felek által beterjesztett mélyreható közgazdasági elemzés.

VERSENYTÜKÖR: A közgazdasági megközelítés terén az Európai Bizottság jogalkalmazásában is komoly változások történtek.

Prof. Motta: Igen, néhány, a közösségi Elsőfokú Bíróság (Court of First Instance of the European Communities) által megsemmisített európai bizottsági határozat döbentette rá a Verseny Főigazgatóságot arra, hogy hozzáállásukon változtatni kell.

Kineveztek egy vezető közgazdászt (chief economist) – jelenleg ennek posztját Damien Neven tölti be Lars-Hendrik Röller után –, akinek egy rendkívül jól felkészült közgazdász csapat segíti a munkáját. Számos ügyben készítettek már ökonometriai vizsgálatokat, s hivatkoztak modern közgazdasági elemzésekre. A jelenlegi legfontosabb fejlemény, hogy az Európai Bizottság felülvizsgálja az erőfölénnyel való visszaélésre, azaz az EK Szerződés 82. cikkére vonatkozó joggyakorlatát, s ennek nyomán elmozdulás lehetséges a formalizált megközelítés (formalistic approach) felől a hatás-alapú megközelítés (effects-based approach) irányába.

VERSENYTÜKÖR: Ha már az erőfölényes ügyeknél tartunk: az egyik legsarkalatosabb kérdése az EK Szerződés 82. cikke reformjának a túlzó árazás (excessive pricing) megítélése.

Prof. Motta: Valóban, ha ugyanis egy magas szintű verseny kialakulását szeretnénk látni Európában, akkor a versenyhatóságoknak csak kivételes esetben szabad a vállalatokkal szemben indított versenyfelügyeleti eljárásaikban a túlzó árazás fegyveréhez nyúlni. Az Egyesült Államokban azért igen ritka az ilyen indokkal indított ügyek száma, mert azt a felfogást vallják, hogy ha egy piacon egy vállalkozás monopolárat alkalmaz, az elősegíti a versenyt, hiszen – látva az extraprofit lehetőségét – mások is be akarnak lépni erre a piacra; az ily módon fokozódó verseny pedig végül az árak csökkenéséhez vezet. Nem állítom, hogy magunkévá kell tennünk az amerikai megközelítést, de át kell gondolnunk – az Európában talán még jelenleg is sokak által vallott – a túlzó árazás eseteibe való versenyfelügyeleti beavatkozást. A megoldás tehát valószínűleg valahol a Brüsszel és Washington közötti képzeletbeli skála közepén van. Ezenkívül azt sem szabad figyelmen kívül hagynunk, hogy talán nem véletlen, hogy az adott vállalkozás erőfölényre tett szert: valószínű-

* Massimo Motta: Versenypolitika – Elmélet és gyakorlat. A könyvről készült recenziót ld. a 45. oldalon.

Vendégségben



leg többet költött innovációra, jobb marketingstratégiát tett magáévá, jobban megértette a fogyasztók igényeit stb. Summa summarum, csínján kell bánni a túlzó árazás vádjával.

VERSENYTÜKÖR: *Milyen más okai vannak még ennek?*

Prof. Motta: Fontos szempont még, hogy az árak versenyhatóság által ily módon történő „befolyásolása” negatívan hathat a vállalkozások befektetési hajlandóságára. Nem beszélve arról, hogy a versenyhatóságoknak nem lehet feladatuk az ármeghatározás. Kérdés persze, hogy a kirívó eseteket mivel lehet kezelni. Az imént említett amerikai példa jól szemlélteti, hogy hogyan csökkenthetik az új piacra lépők a már bent lévő vállalkozások piaci erejét. Ha a belépésnek jogi korlátai vannak – például jogszabályok védik a már piacon lévő vállalkozás pozícióját –, akkor azt szabályozási kérdésként kell kezelni.

VERSENYTÜKÖR: *S melyek azok a kivételes esetek, melyekben a versenyhatóság a túlzó árazás fegyveréhez nyúlhat?*

Prof. Motta: Megítélésem szerint ehhez a következő feltételeknek kell teljesülniük. Egyrészt a piacra lépést jogi – nem

sorolva ezek közé a szellemi tulajdonra vonatkozó jogi védelmet – vagy olyan korlátok kell hogy akadályozzák, melyek nem az adott vállalkozás befektetéseinek eredménye. Továbbá ne legyen egyéb módja ezen korlátok kiiktatásának. Harmadrészt ne fedje ágazati szabályozás a területet. Hozzá kell tennünk még azt a negyedik – addicionális – feltételt is, mely szerint a versenyhivatali beavatkozás akkor is indokolt lehet, ha az ágazati szabályozó hatóság éppen tétlen. Ezek a feltételek nagyjából összhangban vannak a korábbi közösségi versenyjogi jogalkalmazással. Itt említhetném a SACEM, Belgacom/ITT Promedia, General Motors, British Leyland ügyeket.

VERSENYTÜKÖR: *Az erőfölényben lévő vállalkozások kizárólagossági megállapodásai és az általuk alkalmazott különféle mennyiségi kedvezmények szintén fontos területei a jelenleg zajló vitáknak.*

Prof. Motta: Azzal, ahogy az Európai Bizottság ezeket a megállapodásokat megítéli, jelenleg az a baj, hogy túlságosan formalizált a megközelítése a közösségi jogalkalmazóknak: a domináns cégek ilyen megállapodásai szinte automatikus tilalomra számíthatnak, pedig a közgazdasá-

gi elemzések azt mutatják, hogy ezeknek gyakran versenyt elősegítő hatásuk van. Ezek teljes mértékű tiltása tehát a fogyasztó számára hátrányos lehet.

VERSENYTÜKÖR: *Mi lehet akkor az iránymutatás ezek megítélésére?*

Prof. Motta: Fokozottan és mélyrehatóan kell elemezni az ilyen megállapodások hatékonysági tényezőit.

VERSENYTÜKÖR: *Ez ugyanakkor vajmi kevés támpontot ad egy olyan ügyvédnek vagy vállalati jogásznak, akit éppen arra kért a vezérigazgató, hogy fogalmazzon meg álláspontot például arról, hogy a vállalat által tervezett mennyiségi kedvezményrendszer sérti-e a versenyjogi rendelkezéseket.*

Prof. Motta: Kétségtelen, hogy az Európai Bizottságnak és a versenyhatóságoknak konkrét, kézzel fogható iránymutatást kell adniuk. Véleményem szerint ezért kellene az erőfölény vélelmzésének küszöbét megemelni kb. 45-50%-os piaci részesedésre.

VERSENYTÜKÖR: *Professzor úr, köszönöm a beszélgetést!*

**Az interjút készítette:
Bassola Bálint**

Az arányosság elvének érvényesülése a kötelezettségvállaláskor

T-170/06 sz. ügy: ALROSA Company Ltd. kontra Európai Bizottság

2007 nyarán nézeteltérés alakult ki az Európai Unió intézményei között az Alrosa és a De Beers gyémántkereskedelmi megállapodásáról, amit mind a hazai (pl. Magyar Tőkepiac, EU piac), mind pedig a külföldi szaklapok (pl. The New York Times) figyelemmel kísértek. A Bizottság megtiltotta volna a két vállalat közötti kereskedelmi kapcsolatot, míg az Elsőfokú Bíróság az arányosság elvére hivatkozva megsemmisítette a Bizottság által javasolt kötelezettségvállalásról szóló határozatot.

Az ALROSA ügye azért is kiemelkedően fontos, mert a bíróság ítéletében rávilágít arra, hogy az a tény, hogy valamely vállalkozás adott időpontban kötelezettségvállalást ajánl fel, nem mentesíti a Bizottságot a kötelezettségvállalás arányosságának megvizsgálására vonatkozó kötelezettség alól. Valamely intézkedés arányosságának vizsgálata pedig objektív vizsgálat, ezért a megtámadott határozat megfelelő és szükséges voltát az intézmény által kitűzött célhoz viszonyítva kell vizsgálni.

Az ítélet a GVH számára is irányadó, hiszen Magyarországon is bevezetésre került a kötelezettségvállalás intézménye 2005-ben az 1/2003/EK rendelet 5. cikke alapján. A kötelezettségvállalás az előtte hatályban levő szünetelés intézményét váltotta fel, mivel a két jogintézmény nagyon hasonló egymásra, így azok párhuzamos fenntartása feleslegesnek tűnt. A GVH a Versenytörvény átfogó 2005. évi módosítása óta több esetben is határozatával jóváhagyott kötelezettségvállalásokat ott, ahol ezzel biztosítva látta a jogsértés megszűnését. Mind a vállalatok, mind pedig a GVH számára előnyös ez az „új” döntéstípus, hiszen a vállalatok elkerülhetik a negatív hangvételű nyilvánosságot, amely a jogsértés kimondásával járna, és mentesülnek egy elhúzódó eljárás költségeitől. A Versenyhivatal emellett munkaerőt takarít meg, hiszen nem kell bizonyítania a jogsértést, és a kötelezettségvállalás megszégésekor további bizonyítás nélkül szankcionálhat.

Az ügy rövid összefoglalása

Az eset két vállalat tervezett megállapodása kapcsán bontakozott ki: az ALROSA

Company Ltd. (a továbbiakban: ALROSA) egy orosz vállalkozás, amely a második legjelentősebb szereplő a nyersgyémánt-termelés és -szállítás világpiacán, de főként Oroszországban van jelen, valamint a De Beers SA, amely egy Luxemburgban létrehozott társaság, a De Beers csoport legnagyobb holdingtársasága, és szintén a nyersgyémánt-termelés és -szállítás világpiacán tevékenykedik, ahol első helyet foglal el.

A megállapodásban, amely ALROSA és a De Beers két leányvállalata között jött létre, ALROSA vállalta, hogy öt éven át évi 800 millió USD összeg erejéig természetes nyersgyémántot ad el a De Beersnek. A megállapodás értelmében De Beers a 4. és 5. évben 700 millióra csökkenthette volna az összeget. A 800 millió USD körülbelül a felét tette ki ALROSA éves termelésének és ez egyúttal a FÁK-on kívüli exportjának egészét teszi ki.

A megállapodást a vállalatok 2002-ben bejelentették a bizottságnak abból a célból, hogy nemleges megállapítást vagy mentesítést kapjanak az EKSz. 81. és 82. cikke alól az EKSz. végrehajtásáról szóló tanácsi rendelet alapján.

A Bizottság 2003-ban kifogásközlést küldött az ALROSA-nak és a De Beersnek, melyben megállapította, hogy a bejelentett megállapodás versenykorlátozó hatású lehet a 81. cikk alapján és nem kaphat az ugyanezen cikk (3) bekezdése szerinti mentességet. A De Beersnek külön kifogásközlést is küldött a Bizottság, melyben felhívta a vállalat figyelmét arra, hogy erőfölénnyel visszaélésnek minősülhet magatartása, ha megvalósítja a bejelentett megállapodásban megfogalmazottakat.

A Bizottság aggályaira válaszul a vállalatok közös kötelezettségvállalást nyújtottak be, miszerint az ALROSA a De Beersnek történő nyersgyémánt eladását fokozatosan csökkentené, 2010-től pedig 275 millió USD lenne a felső korlát a két fél üzleti kapcsolata során. A Bizottság – a harmadik felek által benyújtott észrevételeket is figyelembe véve – nem fogadta el a felajánlást, és újabb kötelezettségvállalásra hívta fel a két vállalatot, amelyben vállalniuk kellett volna a kereskedelmi kapcsolatok teljes megszüntetését 2009-től.

2006-ban a De Beers különálló kötelezettségvállalást nyújtott be a Bizottsághoz, amelyben a nyersgyémánt-eladás fokozatos csökkentését irányozta elő (2006-ban 600 millió dollár és 2008-ra 400 millió dollár) és ennek a folyamatnak a végpontja az eladás teljes megszüntetése lett volna.

Az ALROSA, miután a Bizottságtól értesült a beadványról, válaszában kifogásolta a De Beers kötelezettségvállalásának hatását. A Bizottság ennek ellenére 2006/520/EK számú határozatában kötelezőnek nyilvánította a beadványt.

A Bizottság határozata ellen az ALROSA keresetet nyújtott be az Elsőfokú Bírósághoz, melyben a határozat megsemmisítését kérte. Mivel az említett határozat alkalmas az ALROSA piaci helyzetének jelentős befolyásolására, ezért az EKSz. 230. cikke alapján a felperes vitathatta jogszerűségét, hiába nem volt aláírója a kötelezettségvállalásnak.

Keresetét az ALROSA többek között arra alapozta, hogy az 1/2003-as tanácsi rendelet 9. cikkének értelmében nem lehet egy vállalkozásra határozatlan időre olyan kötelezettséget róni, amelynek nem önként veti alá magát, valamint a kötelezettségvállalás túlzott mértéke sérti a 1/2003-as rendelet 9. cikkét, az EKSz. 82. cikkét, a szerződési szabadságot és az arányosság elvét.

Az arányosság elvének figyelembevétele

A bíróság már korábban is kimondta az EKSz.-ben lefektetett arányosság elvéből kiindulva, hogy a versenyjogi jogsértés megszüntetésének vállalkozásokra háruló terhe nem haladhatja meg azt a mértéket, amely megfelelő és szükséges a cél eléréséhez, vagyis az adott esetben megsértett szabályok tekintetében a jogszerűség helyreállításához. Ha több megfelelő intézkedés lehetséges, akkor azok közül a kevésbé korlátozó jellegűt kell választani, és az okozott hátrány nem lehet aránytalan az elérendő célhoz képest.

A bíróság tehát eljárásában azt vizsgálta, hogy a kötelezettségvállalás valóban megfelelő és szükséges volt-e.

Az Unióban történt

A kötelezettségvállalás önkéntes jellege szintén nem mentesíti a Bizottságot az arányosság elvének tiszteletben tartása alól. A kötelezettségvállalás ugyanis nem bír semmilyen kötelező erővel, joghatást a Bizottság határozata rendel hozzá, amelyben kötelezővé teszi a vállalat számára a vállalt magatartást. Az a tény, hogy valamely vállalkozás saját megfontolásból úgy véli, hogy adott időpontban célszerű bizonyos kötelezettségvállalást felajánlani, nem jelenti azt, hogy e kötelezettségvállalás valóban szükséges is. Továbbá a Bizottság nem javasolhatja a feleknek olyan kötelezettségvállalást, amely túlmegy a jogsértés megállapításán és megszüntetésén (1/2003 rendelet 7. cikk). A két vállalat közti összes kereskedelmi kapcsolat határozatlan időre való megtiltása viszont túlmegy azon, amit a Bizottság a kitűzött cél figyelembevételével, az arányosság elvének tiszteletben tartás mellett előírhatott volna. Ezek alapján a

Bizottság hatáskör túllépés nélkül csak akkor fogadhat el olyan határozatot, amely két vállalat között minden kereskedelmi kapcsolatot megtilt, ha a határozat a jogsértést megelőzően fennállt helyzet megszüntetéséhez szükséges, amiről az ALROSA ügy kapcsán nem beszélhetünk.

A bíróság nem fogadta el a Bizottság védekezését, miszerint a kötelezettségvállalás alternatíváinak vizsgálata olyan összetett gazdasági elemzést igényelt volna, amelyet az 1/2003-as rendelet 9. cikke kerülni igyekszik. Megállapította, hogy az üzletkötés állandó tilalmánál kevésbé kényszerítő megoldások is lehetségesek voltak a határozat céljának eléréséhez, és ezek meghatározása nem jelentett volna különleges technikai nehézséget, így a Bizottság nem térhetett volna ki ezek vizsgálata elől.

A vállalatok korábban közösen ajánlottak fel kötelezettségvállalást, amelyet a Bizottságnak ugyan nem kötelessége figye-

lembe venni az eljárása során, azonban tekintettel arra, hogy kevésbé terhes kötelezettséget tartalmazott, mint amit a Bizottság megfogalmazott, ezért alaposabban meg kellett volna vizsgálni a közös kötelezettségvállalás elfogadásának lehetőségét az arányosság elvéből kiindulva, mely a kevésbé korlátozó rendelkezést szorgalmazza. Aggályai teljes eloszlátása érdekében a vállalatot kiegészíthette volna a Bizottság olyan pontokkal, amelyek elősegítik harmadik felek számára alternatív beszerzési forrás igénybevételét (pl. árverésen értékesítse ALROSA a nyersgémántot).

A fent említett okok alapján az arányosság elvének megsértése megállapítást nyert, ezért a bíróság a vitatott határozatot ezen indok alapján megsemmisítette.

A Bizottság átvizsgálja az elsőfokú bíróság ítéletének indoklását és azt követően fog dönteni az ítélet megtámadásáról.

Korszakalkotó ítélet a Schneider kontra Európai Bizottság ügyben?

2007. július 11-én az Elsőfokú Bíróság (EFB) ítéletében¹ részleges kártérítés megfizetésére kötelezte az Európai Közösségek Bizottságát, mivel az korábban jogellenesen tiltotta meg a Schneider Electric SA és a Legrand összefonódását. Az ítélet szerint a Schneider védelemhez való jogának sérelme azt jelzi, hogy a Bizottság súlyosan és nyilvánvalóan megsértette a közösségi jogot, és ez megalapozza az ilyen jellegű kártérítési igény keletkezését. A Bizottságnak a felmerült kár kétharmadát kell megtérítenie. Augusztus 6-án a Bizottság bejelentette, hogy megfellebbezi az ítéletet az Európai Bíróságnál (EKB).

A Schneider Electric és a Legrand két nagy francia ipari csoport, amelyek közül az előbbi a villamosenergia-elosztás, az ipari ellenőrzés és az automatika ágazatában, az utóbbi pedig a kiefeszültségű berendezésekhez készült elektromos felszerelések területén tevékenykedik. A két vállalkozás 2001. február 16-án jelentette be a Bizottságnak, hogy a Schneider – részvények nyilvános eljárásban történő cseréje útján (OPE) – meg kívánja szerezni a Legrand feletti irányítást. A Schneider megszerezte a Legrand tőkéjének 98%-át,

azonban a Bizottság 2001. október 10-i határozatával a közös piaccal összeegyeztethetetlennek nyilvánította az összefonódást, s 2002. január 30-án elfogadott második határozatában a Schneider Legrandtól való különválását rendelte el. A Schneider megsemmisítés iránti keresetet nyújtott be mindkét határozat ellen, azonban a keresetek elutasítása esetére előkészítette a Legrand leválasztását és átruházási szerződést kötött a Wendel/KKR konzorciummal, amely szerződést legkésőbb 2002. december 10-én kellett volna teljesíteni. 2002. október 22-i ítéleteiben az EFB megsemmisítette mindkét Bizottsági határozatot. Az EFB úgy ta-

lálta, hogy a Bizottság az összeolvadást megtiltó határozatával követte el a jogsértést, mivel abban hivatkozott először azon kifogásra, amely szerint a francia ágazati piacokon a Schneidernek a műszertáblák elemei területén meglévő erőfölénye támogatja a Legrand uralkodó helyzetét a downstream elektromos berendezések ágazatában.



¹ T-351/03. sz. ítélet (az EBHT-ben még nem publikált)



Az újra megnyitott bizottsági eljárás 2002. december 13-án zárult. A Schneider ugyanis lemondott az összeolvadásról, tekintettel az általa felajánlott korrekciós intézkedések megfelelő voltával kapcsolatban felmerülő bizottsági kételyekre. Ezért 2002. december 10-én teljesítette a Wendel/KKR-rel a Legrandra vonatkozóan kötött átruházási szerződést. Ezt követően a Schneider kártérítési keresetet nyújtott be az EFB-hez (1,66 milliárd eurós kárigényt megjelölve), amelyben a jogszerűtlen határozat miatt elszenvedett kárának megtérítését igényelte.

Az ítélet szerint a határozat meghozatala előtti jogsértés (ti. a Schneider meghallgatáshoz való jogának megsértése) megvonta annak lehetőségét, hogy a vállalkozás megtudja, hogy összefonódását – a megfelelő korrekciós intézkedések nélkül – nem hagyja jóvá a Bizottság. Az összeegyeztethetlenséget kimondó határozat jogellenessége kártérítési igényt keletkeztet a Schneider számára, amely alapján ez utóbbi kártérítésre jogosult az általa elszenvedett kétfajta vagyoni kárért²:

– az összeolvadás Bizottság általi újbóli ellenőrzésében való részvételéért;

– a vételár azon csökkenéséért, amelybe a Wendel/KKR javára a Schneider kénytelen volt beleegyezni azért, hogy ezen átruházás hatályba lépését késleltesse.

Az ítélet ez utóbbi kár kétharmadának megtérítésére kötelezi a Bizottságot, mivel az EFB szerint a Schneider maga is hozzájárult a saját kára létrejöttéhez, vállalva annak tényleges kockázatát, hogy a Bizottság az összeolvadást utólag a közös piaccal összeegyeztethetetlennek nyilvánítja, valamint vállalva annak eshetőségét, hogy kénytelen lesz a Legrand eszközeit eladni. A feleknek az ítélet kihirdetésétől számított három hónapon belül közölniük kell az EFB-vel az első kár összegét, míg a második kár szakértői vizsgálat alapján kerül megállapításra.

A bizottsági fellebbezés két ponton vitatja az ítéletet:

– a hibák nem elegendően súlyosak ahhoz, hogy megalapozzák a kártérítési igény jogosságát;

– a Bizottság feltételezett hibái nem állnak közvetlen oksági kapcsolatban az EFB által megállapított pénzügyi veszteség nagyságával.

Mint azt a Bizottság kifejtette, a Schneider maga értékesítette a Legrandot, mielőtt a Bizottságnak módja lett volna kifejtetni hivatalos álláspontját az újra megnyitott vizsgálatban, így maga volt a veszteség okozója. Ezért a Bizottság szerint még elmarasztaló ítélet esetén is

legfeljebb 400 000 euró lehet a kártérítés összege.

Szakértők szerint a kockán forgó kártérítés nagysága mintegy „kötelezte” a Bizottságot a fellebbezés benyújtására. Másrészt az is a fellebbezés mellett szólt, hogy az EKB ítélete³ kijelölheti a fúziós ügyekben benyújtott kártérítési keresetek határait, feltételeit, még ha összességében nem is zárja ki azokat. Az ügyben hozott ítélet jelentősége – egyebek mellett – abban áll, hogy több hasonló, a Bizottság által megtiltott fúzió miatti kártérítési kereset elbírálása is függőben van (pl. Airtours-ügy). Ezért többek szerint egy a Bizottságra nézve negatív ítélet precedenst teremthet és a jövőben a vállalkozások számára mintegy rutinná válhat a hasonló keresetek benyújtása Luxemburgban. Kérdés, hogy megnyílnak-e az eddig javarészt zárt kapuk, és keresetek áradata indul-e a Bizottság ellen. Még ha az EKB nem is változtatja meg az ítéletet, egyáltalán nem bizonyos, hogy az ítélet kártérítési keresetek áradatát fogja indukálni a megtiltott összefonódások esetében, mivel a meglévő esetjog olyannyira nehezen teljesíthető feltételeket szab a fúziós ügyekkel kapcsolatos kártérítési igények érvényesítésére, hogy az EKSz. 288. cikke⁴ alapján álló igények nagy része valószínűleg megalapozatlannak bizonyul. Más nézőpontból az is felvethető, hogy az EKSz. 288. cikkére alapuló eljárások esetleg nem a megfelelő eszközök a Bizottság fúziós tárgyú döntéseit érintő elszámoltathatóságának növelésére.

Amennyiben az EKB nem változtatja meg az ítéletet, úgy azzal kétségtelenül új precedens jön létre az EK bíróságok EKSz. 288. cikkhez kötődő eljárásaiban. A szélesebb értelemben felvethető kérdés tehát az, hogy a jelen ítélet mennyiben tekinthető egy jövőbeli változás előhírnökének a bíróságok mind ez ideig meglehetősen korlátozott gyakorlatában az EK intézményeinek szerződésen kívüli felelősségével kapcsolatban.

³ EKSz. 235. cikk

A bíróság hatáskörrel rendelkezik a 288. cikk második albekezdésében említett kártérítési vitákban.

⁴ EKSz. 288. cikk (részlet):

„Szerződésen kívüli felelősség esetén a közösség a tagállamok jogában közös általános elveknek megfelelően megtéríti az intézményei vagy alkalmazottai által feladataik teljesítése során okozott károkat.

A második albekezdést azonos feltételek mellett kell alkalmazni az EKB vagy alkalmazottai által feladataik teljesítése során okozott kárra.”

² Az EFB ugyanakkor elutasította a Schneider hivatkozását az összeolvadás ellenőrzésére vonatkozó eljárás egyéb hibáira.

Kishírek a nagyvilágból

2007. július 19-én az Európai Bizottság visszavonta az Európai Bíróság előtt Magyarország elleni keresetét, miután az érintett tagállam eltörölte médiatörvényének azon rendelkezését, amely megakadályozta, hogy egy-egy kábelszolgáltató társaság a magyar lakosság több mint egyharmadának nyújthasson kábeltelevíziós szolgáltatásokat. A rendelkezés korlátozta a versenyt a kábeltelevíziós és széles sávú internetes szolgáltatások magyarországi piacán, a verseny ilyen mértékű hiánya pedig általában magasabb árakhoz, korlátozott mértékű innovációhoz és az említett szolgáltatások lassúbb beindulásához vezet. A Bizottság korábban hivatalos formában, az EK-Szerződés 226. cikke szerint indokolással ellátott véleményében kérte a korlátozó intézkedés megszüntetését. A magyar médiatörvény kérdéses rendelkezése megakadályozta a kábelhálózatok megszilárdítását, ami sértette a Bizottság elektronikus kommunikációra vonatkozó irányelvét. E rendelkezést a közelmúltban eltörölték.

2007. június 27-én a Bizottság nyilvánosságra hozta a versenypolitikáról szóló 2006. évi jelentését. A szöveg teljes terjedelemben megtalálható az alábbi címen (angol, francia és német nyelveken): http://ec.europa.eu/comm/competition/annual_reports/

A Bizottság nyilvánosságra hozta a fúziókontrollra vonatkozó egyesített joghatósági iránymutatását. Az iránymutatás egyesíti a korábbi összefonódásokról szóló, a teljes funkciójú közös vállalkozásokról szóló, az érintett vállalkozásokról szóló és a forgalom kiszámításáról szóló közleményeket. Az iránymutatás a könnyebb kezelhetőség mellett már a legújabb esetjog figyelembevételével készült, naprakész információt szolgáltatva így a Bizottság fúziókontrollt érintő hatásköréről. Az egyetlen bele nem foglalt joghatósági kérdés a fúziós ügyek utalására vonatkozó közlemény.

Az európai versenyhatóság megtiltotta, hogy a Ryanair megszerezze az Air Lingust. A Bizottság széles körben alkalmazott közgazdasági elemzéseket a vizs-

gátat során, amelyek főként a fuvardíjak és az árak összehasonlítására vonatkoztak. A Ryanair számos vállalat felajánlott a Bizottságnak, azonban a Bizottság egyiket sem tartotta elfogadhatónak. A Bizottság szerint Írország két vezető – jelenleg egymással versenyző – légitársaságának fúziója a fogyasztók kárára lett volna, mert 35 Írországba tartó és onnan induló vonalon erőfölényt hozott volna létre (egy szigetország esetén ez fokozott problémát jelenthet a légi közlekedés jelentősége miatt).

Az Európai Bizottság engedélyezte a Magyar Hipermarket Kft. Louis Delhaize S.A. belga kiskereskedő által tervezett felvásárlását. A Louis Delhaize leányvállalatain – szupermarketeken, hipermarketeken és diszkontáruházakon – keresztül számos országban jelen van, többek között Ma-



gyarországon is. A Louis Delhaize a Cora hipermarket franchise tulajdonosa. A Magyar Hipermarket, mint a Cora France franchise-vevője hét hipermarketet működtetett a Cora Magyarország márkanév alatt.

Az Európai Bizottság a Fúziós Rendelet értelmében tisztázta annak a tervezett összefonódásnak a hatásait, amely során az olaszországi Eni felvásárolná az Esso Hungaria, Esso Ceska és Esso Slovensko vállalkozásokat, valamint az említett országokban az Exxon Mobil kenőanyagághoz tartozó bizonyos eszközöket és szerződéseket. A megszerezni kívánt vállalkozások Magyarországon, a Cseh Köztársaságban, illetve Szlovákiában vannak jelen, elsősorban az üzemanyag-kiskereskedelemben. Az Eni világszerte a kőolaj és földgáz felkutatása, termelése, szállítás, átalakítása és forgalmazása terén tevékenykedik.

Az Európai Bizottság közel 152 millió EUR bírság megfizetésére kötelezte a

Telefónica spanyol távközlési szolgáltatót az EKSz. 82. cikkének megsértése miatt. A Bizottság szerint a Telefónica jogszerűtlenül alkalmazott árprést a spanyol széles sávú piacon 2001 szeptembere és 2006 decembere között. Az árpréssel gyengítette versenytársait és nehezebbé tette az állandó jelenlétüket, növekedésüket: veszteséget kellett elszenvedniük amennyiben fel akarták venni a versenyt a Telefónica végfelhasználói áraival. A magas nagykereskedelmi áraknak és a kiskereskedelmi piaci meggyengült versenynek köszönhetően a spanyol fogyasztók az EU-15-ök polgárai által fizetett átlagos árnál 20 százalékkal többet fizetnek. Az Európai Bizottság felhívja a figyelmet, hogy a döntés fontos precedens más szektorok hasonló ügyeiben, különösen a nemrégiben liberalizált vagy liberalizáció alatt lévő hálózatos iparágakban.

Az Egyesült Államok Legfelsőbb Bírósága felülírt egy 96 éves antitröszt precedenst, amikor úgy döntött, hogy a vertikális árkorlátozásokat a jövőben a „rule of reason” elemzés alapján kell elbírálni. A bíróság tanácsa 5:4 arányban helyezkedett szembe az 1911-es „Dr Miles” döntéssel, amely szerint per se jogellenesnek minősülnek a gyártók és a kiskereskedők közötti olyan megállapodások, amelyek minimum árakat határoznak meg.

A Chiquita engedékenységi kérelmet nyújtott be az európai versenyhatósághoz, melynek eredményeképpen a Fyffes és a Dole Észak-Európában, a banánpiacon megvalósított árkartell gyanújával kaptak kifogásközlést. A Chiquita a kérelemmel mentesülhet a rá esetlegesen kiszabandó bírság egy része vagy egésze alól.

A francia versenyhatóság (*Conseil de la Concurrence*) ideiglenes intézkedéssel kötelezte az inkumbens energiaszolgáltató EDF-et (Electricité de France), hogy az állandóan rendelkezésre álló (ún. zsinórtermék) elektromos energiát értékesítsen az alternatív szolgáltatóknak, hogy azok hatékonyan versenyezhesse a EDF kiskereskedelmi ajánlataival. Az EDF egyébként kötelezettségvállalásokat tett, melyek elfogadhatóságát a hatóság még vizsgálja.

Az Európai Bizottság felkérte az érintetteket, hogy véleményezzék a Zene-szerzők és Szövegírók Társaságainak Nemzetközi Szövetsége (CISAC) és 18 EU-beli közös jogkezelő által tett kötelezettségvállalásokat. A CISAC modell-szerződés és az annak mintájára a közös jogkezelők között létrejött kétoldalú szerződések a szerzői jogok közös kezelésével a hasznosítás minden területét érintik. A Bizottság szerint ezen szerződések némely kikötése, különösen a tagsági viszony korlátozása és a területi kizárólagossági klauzulák, sérthetik a EKSz. versenykorlátozástiltó szabályait a szerzői jogok hasznosításának új formáival kapcsolatban, mint amilyen például az interneten, műhaldon vagy kábelhálózaton való továbbadás. A CISAC és a 18 jogkezelő, melyek az Európai Gazdasági Térség szellemi termékek felhasználása piacának mintegy 95%-át képviselik, vállalták az érintett szerződéses rendelkezések módosítását. A Bizottság következő lépésként értékelni fogja az érdekeltek által előterjesztett véleményeket, majd eldönti, hogy a kötelezettségvállalások valóban orvosolják-e a versenykorlátozással kapcsolatos aggodalmakat.

A Bizottság nem hosszabbítja meg a Légi szállítók Nemzetközi Szövetségének (IATA) a személyszállítás díjtételeivel foglalkozó konferenciáit érintő csoportmentesítési rendeletét, amelyik az EU és nem EU-államok közötti légi utakra vonatkozik, mivel nem látja annak biztosíthatóságát, hogy az továbbra is a fogyasztók előnyére válik. Ezen konferenciák lehetővé teszik a légitársaságok számára, hogy egyeztessék az interlining (vonalközi forgalom) keretében értékesített jegyekhez szükséges árakat.

A Bizottság kifogásközlést küldött a paraffin viasz ágazatban tevékenykedő számos vállalkozásnak, az EKSz. 81. cikkének feltételezett megsértése miatt. A paraffin viasz elsősorban gyertyák gyártásának alapanyagául szolgál, de használják a szörfdeszkák felületének kezelésére is. A Bizottság nem nevezte meg a vizsgálatban érintett vállalkozásokat.

A Bizottság eljárást indított az EDF és az Electrabel (a Suez belga leányvállalata) ellen erőfölénnyel visszaélés gyanújával, mely szerint a két vállalkozás a belga és a

francia piacról megpróbálta kizárni a versenytársakat kizárólagosságot biztosító, hosszú távú elektromos energiavásárlási szerződések nagy ipari fogyasztókkal való megkötésével. Az Electrabel a korábbi monopolszolgáltató Belgiumban, míg az EDF Európa legnagyobb áramszolgáltatója.

Antitörzsteljárás indult a német E.ON és a francia Gaz de France ellen piacfelosztás gyanújával. A bizottsági feltételezés szerint a két vállalkozás megegyezett, hogy nem értékesítenek gázt egymás hazai piacain, még az európai gázpiac liberalizációja után sem.

A brit versenyhatóság (*Office of Fair Trading – OFT*) rekordbírságot szabott ki a British Airways-szel szemben, amelynek összege 121,5 millió font. Ugyanakkor az amerikai hatóság (*Department of Justice – DoJ*) ugyanezen magatartásért 300 millió

dolláros bírsággal sújtotta a vállalkozást. Az OFT megállapította, hogy a British Airways és a Virgin Atlantic 2004 augusztusa és 2006 januárja között összejátszott egymással az üzemanyag-pótdíjak tekintetében. A két vállalkozás magatartása azt eredményezte, hogy az érintett időszakban 5 fontról 60 fontra nőtt a pótdíj egy átlagos hosszú távra szóló retúr repülőjegy esetében. Az amerikai hatóság a fenti magatartás mellett az Egyesült Államokba irányuló illetve onnan induló légi teherszállítás árainak rögzítése miatt is szankcionált. Ez utóbbi ügyben a Korean Air és a Lufthansa is érintett volt. A Korean Air szintén 300 millió dolláros bírságot kapott (egyéb jogsértő magatartást is tanúsított). A két hatóság engedékenységi programjának keretében a Virgin és a Lufthansa bírságelengedésben részesült. Beszámolók szerint kártérítési keresetek is fognak indulni az érintett légitársaságok ellen.





Csépai Balázs

Az anyavállalat felelőssége leányvállalata versenyjogi jogsértéséért

1. Bevezetés

A versenyjogi jogsértésekért viselt felelőség kérdése – a hozzájuk fűződő jogkövetkezmények és a jogellenesen okozott káron alapuló keresetek miatt – alapvető kérdése mind a közhatalmi, mind a magánjogi jogalkalmazásnak. Különösen fontos ezért annak megfelelő tisztázása, hogy a jogsértésért viselt felelőség mely jogi személynek tudható be, illetőleg, hogy az elkövető vállalat¹ felelőssége milyen ténybeli és jogi feltételek vagy ezen feltételek milyen jellegű változása esetén szállhat át egy másik vállalatra.

Az egyik fontos esete a felelőség ezen kérdéskörének, amikor az anyavállalat irányítása alatt álló leány követ el valamilyen jogsértést, ám éppen az irányításra visszavezethetően a magatartásért az anyavállalatot vonja felelősségre a hatóság. Esetenként tehát a versenyjogi értelmezés a polgári jogi felelősségi szabályoktól eltérő eredményre is vezethet.

Az alábbiakban bemutatjuk, hogy a közösségi jogi értelmezés hogyan alakította az anyavállalati felelőség megállapításához szükséges bizonyítási terhet. Ugyancsak rámutatunk az ítélkezési gyakorlat lehetséges fejlődési irányaira és a továbbfejlesztés szükségességére.

2. Alapvetés – a vállalkozás fogalma

Az anyavállalati felelőség értelmezésében kiindulópontunk: a versenyjogi és polgári jogi felelőség alakulása közti eltérés alapja, hogy a versenyjogi jogi személy fogalomtól eltérően, a vállalkozás komplex fogalmára építetten határozza meg a felelőség alakulását.

¹ A továbbiakban szándékosan eltérő szóhasználatot alkalmazunk a versenyjogi vállalkozás összetett fogalmára és a konkrét jogi személyiséggel rendelkező jogi entitásokra, a vállalatokra nézve.

Az európai bíróságok következetes gyakorlata szerint a vállalkozás hosszú távú gazdasági célhoz kötötten működő, személyi és fizikai, valamint nem fizikai elemekből álló, és valamely autonóm jogi entitáshoz kapcsolódó, egységes szervezet.² A versenyjogi vállalkozás fogalma minden gazdasági tevékenységet folytató jogalanyra kiterjed, függetlenül azok jogállásától és finanszírozási módjától.³ A gazdasági tevékenységet adott piacon termékek vagy szolgáltatások kínálásának ténye jellemzi.⁴ A vállalkozás fogalmát a vizsgált tevékenység felől közelítve úgy kell érteni, mint azt a gazdasági egységet, amely a kérdéses magatartást megvalósítja akkor is, ha jogilag az adott vállalkozás több természetes vagy jogi személyből áll.⁵ A vállalkozás, tehát mint a megvalósított tevékenység, és nem mint elnevezés vagy jogi forma képezi a versenyjogi szabályozás tárgyát.

A vállalkozás fogalma ugyanakkor relatív is lehet. Egy leányvállalat nem minősül vállalkozásnak az anyavállalatával kötött megállapodása tekintetében, mivel az a gazdasági egységen belül végbemenő tranzakció.⁶ Ugyanakkor a harmadik felek

kel kötött megállapodásaiban vállalkozásnak minősülhet.⁷ A közösségi versenyjogi jog szerint az azonos csoporthoz tartozó különböző társaságok tehát egy gazdasági egységet alkotnak, feltéve, hogy a tagvállalatok nem önállóan határozzák meg piaci viselkedésüket.⁸

Ennek tükrében nem meglepő, hogy a versenyjogi jogsértésért viselt felelőség sorsa nem kapcsolódik össze minden esetben a vállalat, mint jogi entitás sorsával, azaz előfordul, hogy a versenyjogi felelőség elválik a vállalat egyéb polgári jogi köteleitől, hogy a vállalkozáshoz, mint gazdasági egységhez kapcsolódjék. Mindazonáltal a végrehajtás nemzeti jogi szabályainak alkalmazhatósága érdekében ilyen esetekben is szükséges lehet valamely meghatározott, jogi felelőséggel bíró személy azonosítása, amely a vállalkozás, mint gazdasági egység felett irányítást gyakorol és így felelőséget visel annak jogsértéséért.⁹

3. Az anyavállalat felelőségének alapja

A jogsértést megvalósító személyi és tárgyi-anyagi kör (vállalkozás) irányításáért felelős jogi személy (vállalat) konkrét versenyjogi felelőségét megoszthatja, esetenként akár ki is zárhatja, ha a vállalat, leányvállalatként egy másik, azaz az anyavállalat irányítása alatt áll. Az irányítás tényéből fakadóan ugyanis esetenként az irányított vállalat nem képes önálló piaci magatartás tanúsítására, hanem csak az irányító utasításait követi, azaz versenyjo-

² A 19/61. sz. Mannesman kontra főhatóság ügyben, 1962. július 13-án hozott ítélet (EBHT 1962., 675. o.)

³ A C-41/90. sz. Höfnerand Elser ügyben hozott ítélet (EBHT 1991., I-1979. o.) 21. pontja, a C-264/01, a C-306/01, a C-354/01 és a C-355/01. sz. AOK-Bundesverband és társai ügyben hozott ítélet (EBHT 2004., I-2493. o.) 46. pontja, a C-244/94. sz. Fédération française des sociétés d'assurances és társai ügyben hozott ítélet (EBHT 1995., I-4013. o.) 14. pontja; a C-55/96. sz. Job Centre ügyben hozott ítélet (EBHT 1997., I-7119. o.) 21. pontja, a C-309/99. sz. J. C. J. Wouters, J. W. Savelbergh és Price Waterhouse Belastingadviseurs BV kontra Algemene Raad van de Nederlandse Orde van Advocaten ügyben 2002. február 19-én hozott ítélet (EBHT 2002., I-1577. o.) 46–48. pontjai és a C-180–184/98. sz. Pavel Pavlov és társai kontra Stichting Pensioenfonds Medische Specialisten egyesített ügyekben, 2000. szeptember 12-én hozott ítélet (EBHT 2000., 6451. o.) 2. pontja

⁴ C-35/96. sz. Bizottság kontra Olaszország ügyben 1998. június 18-án hozott ítélet (EBHT 1998., -3851. o.) 36. pontja

⁵ A 170/83. sz. Hydrotherm Gerätebau GmbH v Compact del Dott. Ing. Mario Andreoli & C. Sas. ügyben, 1984. július 12-én hozott ítélet (EBHT 1984., 2999. o.) 10. pontja

⁶ A T-102/92. sz. VIHO Europe BV kontra Bizottság ügyben, 1995. január 12-én hozott ítélet (EBHT 1995., II-17. o.) 51. pontja

⁷ Lásd például a 82/367/EGK sz. Hasselblad ügyben, 1981. december 2-án hozott Bizottsági határozatot (HL 1982., L 161., 18. o.)

⁸ A T-203/01. sz. Michelin kontra Bizottság ügyben, 2003. szeptember 30-án hozott ítélet (EBHT 2003., II-4071. o.) 290. pontja

⁹ A C-286/98. P. sz. Stora Kopparbergs Bergslags AB kontra Bizottság ügyben, 2000. november 16-án hozott ítélet (EBHT 2000., I-9925. o.) 141. pontja

gi értelemben egy vállalkozásként működik több, egyébként önálló jogi személy. Az önálló jogi személyiség tehát nem jelenti a versenyjogi értelemben vett önállóság meglétét is. Másfelől viszont az irányítási jogok megléte nem szükségszerűen zárja ki annak a lehetőségét, hogy a leányvállalat önálló piaci magatartást tanúsítson. Ennek fényében előfordulhat tehát, hogy a határozat címzettjeként a tényleges irányítót jelölik csak meg, azaz a leányvállalatot nem vonják külön felelősségre, de akár mindkettő is lehet címzett, egyetemes felelősség kimondása mellett. A leányvállalat önálló felelőssége is megállapítható, ha az anyavállalattól független, önálló magatartást tanúsítva követett el jogsértést.

A versenyjogi eljárásban így releváns kérdés lehet, hogy a határozat címzettje a vállalkozás működéséért felelős leányvállalat, vagy a leányvállalatot irányító anyavállalat, esetleg mindkettő legyen.

A vállalkozás fogalmának az ítélkezési gyakorlatban való kibontásakor a fentiekben láthattuk, hogy a felelősség viselésének kérdése alapvetően attól függ, hogy az adott magatartás folytatásakor a leányvállalat önálló piaci magatartást tanúsított, vagy pedig az anyavállalat utasításait hajtotta végre, azzal ténylegesen is egy gazdasági egységet alkotva. Egyáltalán nem mindegy azonban, hogy ennek a kérdésnek a megválaszolása érdekében milyen bizonyítékok szükségesek, azaz elegendő-e az irányítási jog meglétének bizonyítása, vagy szükséges a tényleges, az adott jogsértésben való részvételre adott utasítások, avagy az utasítások hiányának bizonyítása is.

A jelenlegi közösségi jogi értelmezés szerint, ha az anyavállalat leányának a kizárólagos tulajdonosa, és az eljárás során a tényleges irányítás megvalósulását cáfoló bizonyítékokkal nem áll elő, úgy vélelmezhető, hogy az irányítási jogot ténylegesen gyakorolta is. Az irányítás kizárólagosságának hiánya esetében azonban az irányítási jog megléte mellett szükséges olyan körülmények bemutatása is, amelyek az irányítás tényleges gyakorlását is bizonyítják.

4. Az anyavállalati felelősség megállapításának első esetei

Az első eset, amelyben az anyavállalati felelősség felmerült, az ún. *Matières colo-*

rantes ügy¹⁰ volt, amely bőr és textilipari színezőanyagokat, festékeket forgalmazó egységes áremelésére vonatkozott. A Bizottság a jogsértés megállapításakor a közös piacon tevékenykedő leányvállalatok magatartását a közös piacon kívüli, svájci anyavállalatoknak tudta be arra hivatkozva, hogy azok teljes irányítást gyakorolnak felettük, azaz a leányvállalatok az anyák „belső szférájába” tartoznak. Az ily módon bírsággal sújtott négy svájci anyavállalat a bíróság előtt megtámadta a Bizottsági határozatot. A négy ügyben négy ítélet született, a cégek nevének megfelelően Imperial Chemical Industries, Ciba, Geigy és Sandoz elnevezéssel.

Az Imperial Chemical Industries ügyben¹¹ a bíróság megállapította, hogy önmagában az elkülönülő jogi személyiség ténye nem zárja ki az anyavállalat felelősségének megállapítását a leány jogsértéséért. Különösen ez a helyzet a bíróság szerint, ha a leányvállalat nem folytat önálló piaci tevékenységet, hanem mindenben az anyavállalat utasításait követi. A gazdasági egység fogalma alapján a közöttük létrejövő kapcsolatra az EK 81. cikk (1) bekezdésének tilalma nem vonatkozik, ugyanakkor viszont a gazdasági egység egészéért az anyavállalat lesz a felelős. Kimondja tehát, hogy bizonyos körülmények között az anyavállalat felelőssége megállapítható lehet a leányvállalat jogsértéséért. Az Imperial Chemical Industries ügyben a bíróság végül az alapján látta bizonyítottnak az EK területén kívül működő vállalkozás felelősségét, hogy a közös piacon belül működő leányvállalatokban kizárólagos vagy legalább többségi részesedéssel rendelkezett, azok döntő irányítására ténylegesen képes volt és bizonyíthatóan utasította az árak emelésére és egységes alkalmazására. Mindezen körülmények alapján a bíróság úgy találta, hogy a jogi személyiségek különbözősége nem képes ellensúlyozni magatartásuk egységességét, azaz a magatartás tanúsítása ténylegesen az anyavállalatnak tudható be.¹²

Ez az ítélet nem csak abból a szempontból fontos, hogy kimondta, a jogi személyek elkülönülése nem zárja ki az anyavállalat felelősségének megállapíthatóságát, hanem azért is, mert egyelőre még nem

engedett teret a Bizottságnak a felülvizsgálat alapjául szolgáló *Matières colorantes* ügyben hozott határozatában megjelenő általánosabb megközelítésnek. A Bizottság ugyanis amellett, hogy hivatkozott a tényleges irányítás gyakorlásának bizonyítékaira kimondta azt is, hogy a Ciba, a Geigy, a Sandoz és az ICI kizárólagosan irányított leányvállalatai az anyavállalat belső szervezetébe tartoznak, így magatartásuk a gazdasági egységnek, azaz az anyavállalatnak tudható be. A bíróság viszont ilyen általános megjegyzést nem tett, azaz szerinte az elemzésnek mind az irányítási jog meglétére, mind pedig annak tényleges gyakorlására ki kell terjednie.

A bíróság, a Bizottság ugyanezen határozata ellen indult Sandoz-ügyben is megerősítette, hogy a leányvállalatok utasítása esetén annak magatartása az anyavállalatnak lesz betudható, és az egységes viselkedés a felelősség szempontjából felülírja az eltérő jogi személyiségből fakadó formális elkülönülést.¹³ A Geigy fellebbezése kapcsán ugyancsak kimondta, hogy az irányítási jog megléte és annak bizonyított tényleges gyakorlása alapján a jogi személyiségek elkülönülése ellenére betudható a magatartás az anyavállalatnak.¹⁴

A bíróság tehát formálisan ezen két ítéletben sem állítja fel vélelemként a Bizottság érvelésében megjelent vélekedést. Ha ugyanis több bizonyítékra alapoz egy döntést a bíróság, akkor abból automatikusan nem következhet, hogy valamelyik bizonyíték elvétele esetén is ugyanarra a döntésre jutott volna. Másfelől pedig ha a bíróságnak szándékában állt volna a vélelem kimondása, akkor megtehetette volna, hogy az irányítás tényleges megvalósulására vonatkozó bizonyítékok említésekor megjegyzi, hogy azok csak alátámasztják a kizárólagos irányítás jogából eredő vélelemből egyébként is egyértelmű következtetést. Ilyen megfogalmazás azonban nem azonosítható a fentebb hivatkozott három ítéletben, azaz egyértelmű, hogy az első jelentős ügykör kapcsán a bíróság még nem mondta ki az irányítási jogon alapuló vélelmet, tekintettel talán arra, hogy éppen a közvetlen bizonyítékok miatt a vélelem kimondására nem is volt szükség.

Az ICI ügyben¹⁵ hozott ítéletben ismételt korábbi elvi megállapításait erősíti

¹⁰ A 69/243/EGK sz. *Matières colorantes* ügyben, 1969. július 24-én hozott Bizottsági határozatot (HL 1969., L 195., 11. o.)

¹¹ A 48/69. sz. Imperial Chemical Industries Ltd. kontra Bizottság ügyben, 1972. július 14-én hozott ítélet (EBHT 1972., 619. o.)

¹² *ibidem* 11. és 132-142. pontjai

¹³ Az 53/69. sz. Sandoz AG kontra Bizottság ügyben, 1972. július 14-én hozott ítélet (EBHT 1972., 845. o.) 13. pontja

¹⁴ Az 52/69. sz. J. R. Geigy AG kontra Bizottság ügyben, 1972. július 14-én hozott ítélet (EBHT 1972., 787. o.) 44-45. pontja

¹⁵ A 6. és 7/73. sz. Istituto Chemioterapico Italiano S.p.A. és Commercial Solvents Corporation kontra Bizottság ügyben, 1974. március 6-án hozott ítélet (EBHT 1974., 223. o.)

meg a bíróság. Ebben az ügyben annak alapján állapította meg az anyavállalat felelősségét, hogy az a visszaéléssel közvetlenül célzott vállalkozással fennálló üzleti kapcsolatot bizonyítottan közvetlenül irányította.¹⁶ A megtámadott határozatban, jóllehet a döntő irányítási jog meglétét megállapítja, a Bizottság sem hivatkozott a *Matières colorantes* határozatban megjelenő általános vélekedésre, hanem tényleges bizonyítékokat sorakoztat fel az irányítás megvalósulására nézve. A *Matières colorantes* határozat vélekedése azonban talán azért sem jelent meg ebben az eljárásban, mivel az anyavállalat nem kizárólagos, csupán 51%-os tulajdonosa volt a vizsgált leányvállalatnak. Jóllehet tehát a döntő irányítási jog meglétét megállapítja, nem egyértelmű a határozatból, hogy ez azonos megítélés alá esik-e a kizárólagos irányítással, vagy sem.¹⁷

A 70-es évek bírósági joggyakorlata tehát alapelveként mondta ki, hogy az elkülönülő jogi személyiség nem zárja ki annak lehetőségét, hogy az anyavállalat felelőssége megállapítható legyen. A felelősség tényleges megállapítását azonban minden esetben az irányítás tényleges megvalósulására utaló bizonyítékok alapján állapította meg, függetlenül attól, hogy az anyavállalat kizárólagos tulajdonos volt-e vagy egyébként volt jogosult döntő befolyás gyakorlására. A 70-es években tehát még nem jelent meg a bírósági ítélezési gyakorlatban vélelem arra nézve, hogy az irányítási jog alapján vélemezhető az irányítás tényleges fennállása is. A Bizottság gyakorlata tehát, implicit módon, hiába vetette fel ennek lehetőségét, a vélelmet a bíróság nem mondta ki.

5. A kizárólagos irányítási joghoz kapcsolódó vélelem kimondása

A magatartás betudhatóságának megítélésében már változást hozott a 80-as évek elején az AEG-ügy.¹⁸ A bíróság először megerősítette az Imperial Chemical Industries-ügy tanulságait és megállapította, hogy ha a leányvállalat nem önálló magatartást tanúsít, akkor a felelősség az

anyának tudható be. Ezt követően azonban kétféle megközelítést alkalmazott. Az AEG kizárólagos irányítása alatt álló TFR esetében eltekintett annak vizsgálatától, hogy sor került-e a leányvállalat tényleges irányítására, mivel úgy találta, hogy a kizárólagos irányítás megléte szükségszerűen azt eredményezi, hogy a leányvállalat az anyavállalat stratégiáját követi. Az ATF és az ATBG esetében ugyanakkor, miután ezen leányvállalatok nem álltak az AEG kizárólagos tulajdonában, bizonyítékokat keresett a tényleges irányítási kapcsolat meglétére. Ennek során megállapította, hogy egyrészt az AEG nem vitatta, hogy képes tényleges irányítást gyakorolni, másrészt pedig a vállalatcsoport működési rendjéből fakadóan nyilvánvaló volt, hogy azok a központilag meghatározott gazdaságpolitikát követik. Ezt a nyilvánvalóságot alátámasztotta az egyik üzletféléltől származó levél is, amelyben az jelzi, hogy tudomása van az egységes piaci politikáról.¹⁹

A kizárólagosan irányított leányvállalatok esetében a bíróság megközelítése felállítja azt a vélelmet, amelyet a Bizottság már az Imperial Chemical Industries-ügyben kezdett kidolgozni. Emellett a nem kizárólagosan irányított leányvállalatokra nézve is újdonságot jelentett a bíróság megközelítésében, hogy nem keresett közvetlenül a konkrét magatartás irányítottóságára utaló bizonyítékot, hanem elegendőnek tartotta annak bizonyítottóságát, hogy az irányítási viszony általánosságban fennáll.

Érdekessége az ügynek, hogy az itt felállított vélelmet a Bizottság saját eljárásában viszont nem alkalmazta, és a megtámadott határozat jogi értékeléséről szóló részében eleve nem is tett különbséget a leányvállalatok között.²⁰

6. A vélelem megerősítése az ítélezési gyakorlatban

A bíróság által a kizárólagosan irányított leányvállalatok vonatkozásában az AEG-ügyben felállított vélelem valóban részévé vált az ítélezési gyakorlatnak. A Viho-ügyben²¹ a kizárólagos irányítási jogon alapuló

vélelem mellett azonban az Elsőfokú Bíróság hangsúlyozta a leányvállalatok stratégiáját meghatározó központi szervezeti egységek létét is és összességében ezek alapján állapította meg, hogy a vállalatok olyan gazdasági egységet alkotnak, amelyen belül a leányvállalat nem rendelkezik önálló döntési lehetőséggel. Ugyancsak részben közvetett módon állapította meg az anyavállalat felelősségét a BPB-ügyben,²² ahol a kizárólagosan birtokolt észak-írországi leányvállalat (BG) magatartása kapcsán hangsúlyozta, hogy a tényleges irányítás meglétét jelezte az is, hogy az anyavállalat végrehajtó Bizottsága rendszeresen tájékozódott a leányvállalat stratégiájáról, jóllehet az angliai egységek esetében ilyet nem tett.²³ A Bizottság az eljárásban megtámadott határozatában²⁴ nem tért ki külön az AEG vélelemre, pusztán rögzítette, hogy a BG kizárólagos tulajdonosa a BPB, illetőleg a későbbiekben feltárta, hogy a BPB rendszeres tájékoztatást kapott az írországi és észak-írországi üzleti politikáról. A betudhatóság kérdésében a jogi értékelés során nem élt külön indoklással. Sőt, az Elsőfokú Bíróság előtti eljárásban sem hivatkozik külön az AEG vélelemre, azt „helyette” a spanyol kormány teszi meg,²⁵ míg a Bizottság maga arra hivatkozik, hogy a BPB is részt vett a jogsértésben az írországi piacon. A Bizottság tehát bevett gyakorlatként kezeli már az anyavállalati felelősségnek a tulajdoni jogon alapuló megállapíthatóságát, jóllehet, mint azt fent láttuk, az korántsem volt még egyértelműen annak tekinthető.²⁶

Az AEG-ügyben kialakított és alkalmazott vélelem újabb megerősítését hozta a Stora Kopparbergs-ügy,²⁷ és más – Limburgse Vinyl Maatschappij, Michelin, Tokai Carbon – ügyek²⁸ is. A Stora-ügyben a felperes anyavállalat azon a jogalapon

²² A T-65/89. sz. BPB Industries Plc és British Gypsum Ltd kontra Bizottság ügyben, 1993. április 1-jén hozott ítélet (EBHT 1993., II-389. o.)

²³ *ibidem.* 151-152. pontjai

²⁴ A 89/22/EGK sz. BPB Industries plc ügyben, 1988. december 5-én hozott Bizottsági határozat (HL 1989., L 10., 50. o.)

²⁵ A 22. lábjegyzetben hivatkozott BPB Industries Plc és British Gypsum Ltd kontra Bizottság ügyben hozott ítélet 147. pontja

²⁶ Lásd a Bizottságnak éppen az AEG ügyben hozott határozatában a kérdésre való hallgatását.

²⁷ A C-286/98. P. sz. Stora Kopparbergs Bergslags AB kontra Bizottság ügyben, 2000. november 16-án hozott ítélet (EBHT 2000., I-9925. o.)

²⁸ A T-305/94., T-306/94., T-307/94., T-313-316/94., T-325/94., T-328/94., T-329/94. és T-335/94. sz. Limburgse Vinyl Maatschappij NV és társai kontra Bizottság ügyben, 1999. április 20-án hozott ítélet (EBHT 1999., II-931. o.) 961. pontja, a T-203/01. sz. Michelin kontra Bizottság ügyben, 2003. szeptember 30-án hozott ítélet (EBHT 2003., II-4071. o.) 290. pontja, vagy a T-71/03., T-74/03., T-87/03. és T-91/03. sz. Tokai Carbon és társai kontra Bizottság ügyben, 2005. június 15-én hozott ítélet (EBHT 2005., II-10. o.) 60. pontja

¹⁶ *ibidem* 36-37. pontjai

¹⁷ 72/457/EGK sz. ZOJA/CSC – ICI ügyben, 1972. december 14-én hozott bizottsági határozat (HL 1972., L 299., 51. o.) A. fejezete

¹⁸ A 107/82. sz. AEG kontra Bizottság ügyben, 1983. október 25-én hozott ítélet (EBHT 1983., 3151. o.)

¹⁹ *ibidem.* 49-51. pontjai

²⁰ A 82/267/EGK sz. AEG-Telefunken ügyben, 1982. január 6-án hozott bizottsági határozat (HL 1982., L 117., 15. o.) (74) preambulumbekszedése

²¹ A T-102/92. sz. VIHO Europe BV kontra Bizottság ügyben, 1995. január 12-én hozott ítélet (EBHT 1995., II-17. o.) 47-53. pontjai, megerősítve a C-73/95. P. sz. VIHO Europe BV kontra Bizottság ügyben, 1996. október 24-én hozott ítélet (EBHT 1996., I-5457. o.) 10-18. pontjaiban

támadta az Elsőfokú Bíróság ítéletét, hogy az félreértelmezte az AEG határozatot, amikor arra alapította ítéletét, hogy az anyavállalat nem hozott fel bizonyítékokat arra, hogy a leányvállalat önálló piaci magatartást tanúsított, ezzel ugyanis szerinte jogellenesen helyezte a felperesre a bizonyítási terhet. A bíróság szerint az Elsőfokú Bíróság megállapította, hogy a felperes leányvállalatának kizárólagos tulajdonosa és mint ilyen képes irányítást gyakorolni felette. A bíróság szerint azonban az Elsőfokú Bíróság nem arra alapította ítéletét, hogy a felperes a kizárólagos tulajdonos, hanem arra is, hogy az az eljárás során nem vitatta, hogy képes a leányvállalat irányítására, illetőleg, nem hozott fel bizonyítékot arra nézve, hogy a leányvállalat függetlenül viselkedett. A bíróság szerint az Elsőfokú Bíróság nem helyezte át a bizonyítási terhet a felperesre, hanem mindössze jogszerűen vélhette, hogy a 100%-os tulajdonnal rendelkező anyavállalat ténylegesen is gyakorolja irányítói jogait, különös tekintettel arra, hogy az eljárásban is végig ő jelent meg az egész vállalkozáscsoport képviselőjeként. E két szempont alapján tehát a felperesnek kellett volna előállnia a függetlenséget bizonyító körülmények bemutatásával.²⁹ A bíróság az ítélet későbbi részeiben szintén síkra száll a vélelem mellett, amikor kimondja, hogy az irányítási jog megléte miatt, ha azt a vállalkozás nem vitatja, már nem szükséges annak bizonyítása, hogy azzal az anyavállalat ténylegesen élt is.³⁰

Az eljárások alapjául szolgáló Bizottsági határozat³¹ érdekessége, hogy az a BPB ügghöz hasonlóan ismételt hallgat az AEG vélelemről, jóllehet kitűnik belőle, hogy a 100%-os tulajdon mellett irányított leányvállalatok egy gazdasági egységet alkotnak az anyavállalattal és magatartásuk neki betudható³² feltéve, hogy az önálló működésre külön bizonyíték nem merül fel³³.

A Stora-ügy mellett fentebb hivatkozott másik három bírósági ítélet alapjául szolgáló határozatok esetében is érdekesen alakul az indokolás. Míg az AEG-ügyre és az abból fakadó vélelemre közvetlen hivatkozás csak a Tokai Carbon ügyben tör-

ténik,³⁴ addig a Limburgse Vinyl Maatschappij-ügy előzményeként hozott határozat még arról sem tesz említést, hogy a kérdéses anyavállalat kizárólagos irányító, hanem csak annyit mond, hogy a vállalkozáscsoporton belül a kereskedelmi politika azonos volt,³⁵ a Michelin-ügyben³⁶ pedig egyáltalán nem is vizsgálja a kérdést.

A vélelemnek a védekezés szempontjából jelentős értelmezését hozta az Akzo Nobel NV. ügy³⁷, amelyben már abból az alapvetésből indul ki az Elsőfokú Bíróság, hogy az irányítási jog meglétéből nyilvánvalóan következik, hogy a leányvállalat végrehajtaná az anyacég utasításait. Ennek alapján pedig arra következtet, hogy ez a vélelem magába foglalja azt is, hogy a Bizottságnak nem kell meggyőződnie arról, hogy ezen irányítási jogával ténylegesen élt-e az anyavállalat. Az elsőfokú bíróság szerint mindössze annyi kötelezettsége van a Bizottságnak, hogy a kifogásközlésben jelzi, élni kíván a vélelemmel és ellenkező bizonyítás hiányában megállapítaná az anyavállalat felelősségét.³⁸ A kifogásközlésnek azonban mindenképpen tartalmaznia kell az anyavállalati felelősség megállapítására irányuló szándékot, ennek hiányában ugyanis annak a védelemhez való joga, a határozat megsemmisítését eredményező módon sérülne.³⁹

Ez az értelmezés a vélelem alkalmazásában a jövőben vélhetőleg a Bizottságot is a fentebb bemutatottnál egyértelműbb és konzekvensebb alkalmazásra szorítja majd, hiszen a kifogásközlés egyértelmű utalása a vélelem alkalmazásának szükséges elemévé vált.

7. Ellenbizonyítás a vélelemmel szemben

Felmerül ugyanakkor a kérdés, hogy milyen módon lehetséges annak bizonyí-

tása, hogy az anyavállalat nem gyakorolt tényleges irányítást a leány felett.

A bíróság még 1979-ben kimondta, hogy az anyavállalat és a leányvállalat közötti gazdasági függőség léte nem zárja ki a két vállalat magatartásának, vagy akár érdekeinek eltérését.⁴⁰ Ez a megállapítás lehetőséget nyit a vélelemmel szembeni ellenbizonyításra, ha az ilyen érdekkonfliktus és az ebből fakadó eltérő magatartás bemutatható. Ezen esetek köre azonban vélhetőleg igen szűk lenne.

A Bizottság gyakorlata ad némi eligazítást a bizonyítás jellegéhez kapcsolódóan. A Souris-Topps-ügyben kifejtettek szerint pontos leírását kell adni az anya- és leányvállalatok közötti kapcsolat működésének, bemutatva utóbbiak működési autonómiáját. Nem elégséges csupán arra hivatkozni, hogy az anyavállalat nem tudott a jogsértésről, vagy hogy nem ő maga, hanem a leányvállalatok kötötték meg a jogsértő szerződéseket. Ugyancsak nem bizonyító erejű, hogy az eljárás során külön képviselővel jelennek meg és önálló észrevételeket tesznek.⁴¹ Az MCAA határozatban pedig gyakorlatilag minimálisra csökkentette a kimentési lehetőséget a Bizottság, amikor kimondta, hogy önmagában az a tény, hogy az anyavállalat nem vesz részt a jogsértésben, nem elégséges a vélelemmel szembeni ellenbizonyításhoz, mivel a feladatok megosztása természetes velejárója a vállalkozáscsoportok működésének. A gazdasági egység definíciójából fakadóan ellátja a gazdasági szereplő fő funkcióit azon jogi személyeken keresztül, amelyek alkotják. Eszerint tehát az alapvető kereskedelmi stratégiájuk, beruházási és finanszírozási döntéseik tekintetében egy központi szerv irányításától függő üzleti egységek nem tekinthetők saját jogukon független gazdasági egységeknek.⁴² Ez a meghatározás azonban, tekintettel arra, hogy a leányvállalatok stratégiai, beruházási döntéseik meghozatalakor valamilyen mértékben mindig felelősséggel tartoznak az anyavállalatnak, ez a meghatározás olyan szigorú értelmezés lehe-

³⁴ A 2006/460/EK sz. Specialty Graphite ügyben, 2002. december 17-én hozott bizottsági határozat (HL 2002., L 180., 20. o.) (421) preambulumbekendése³⁵ A 94/599/EK sz. PVC ügyben, 1994. július 27-én hozott bizottsági határozat (HL 1994., L 239., 14. o.) (45) preambulumbekendése

³⁶ A 2002/405/EK sz. Michelin ügyben, 2001. június 20-án hozott bizottsági határozat (HL 2002., L 143., 1. o.)

³⁷ A T-330/01. sz. Akzo Nobel NV kontra Bizottság ügyben, 2006. szeptember 27-én hozott ítélet (EBHT 2006., 000. o.)

³⁸ *ibidem* 83. pontja

³⁹ lásd a C-176/99. sz. Arbed SA kontra Bizottság ügyben, 2003. október 2-án hozott ítélet (EBHT 2003., I-10687. o.) 19–23. pontjait

²⁹ A 27. lábjegyzetben hivatkozott Stora Kopparbergs Bergslags AB kontra Bizottság ügyben hozott ítélet 26–29. pontjai

³⁰ *ibidem* 79–80. pontjai

³¹ A 94/601/EK sz. Cartonboard ügyben, 1994. július 13-án hozott bizottsági határozat (HL 1994., L 243., 1. o.)

³² *ibidem* (150–151) és (159) preambulumbekendései

³³ *ibidem* (160) preambulumbekendése

⁴⁰ A 32/78., 36/78–82/78. sz. BMW Belgium SA kontra Bizottság egyesített ügyekben, 1979. július 12-én hozott ítélet (EBHT 1979., 2435. o.) 24. pontja

⁴¹ A COMP/37.980. sz. Souris-Topps ügyben, 2004. május 26-án hozott Bizottsági határozat 165. pontja <http://ec.europa.eu/comm/competition/antitrust/cases/decisions/37980/en.pdf>

⁴² A COMP/E-1/37.773. sz. MCAA ügyben 2005. január 19-én hozott bizottsági határozat (242) preambulumbekendése <http://ec.europa.eu/comm/competition/antitrust/cases/decisions/37773/en.pdf>

tőségét is magában foglalja, amely szerint az AEG vélelemmel szembeni kimentésre kizárólag akkor lenne lehetőség, ha az anyavállalat tisztán pénzügyi holding társaságként birtokolja az adott leányvállalatot. Ilyen esetben azok pusztán beruházási eszköznek minősülnek az irányítási jogokkal elméletben rendelkező, de azokat alapvető stratégiai kérdésekben sem alkalmazó anyavállalat számára, azaz lehetőség nyílna az irányítás tényleges hiányának bizonyítására.⁴³ Mindazonáltal nem történik utalás a Bizottság határozatában a vélelem ilyen szigorú alkalmazására.

8. Összefoglalás – az ítélkezési gyakorlat továbbfejlesztésének szükségessége

Az anyavállalati felelősség megállapításában az irányítási jogból fakadó vélelem a 80-as években született AEG ítélethez köthető és azt az ítélkezési gyakorlat ettől kezdve folyamatosan meg is erősíti. A vélelem bírósági felállítását követően pedig a Bizottság gyakran az arra való külön hivatkozás nélkül, bevett felfogásként kezeli a megközelítést.

Nem tisztázott azonban néhány alapvető kérdés.

Az egyik, hogy ugyanezen megítélés alá esnek-e azok az esetek, amikor az anyavállalat döntő befolyással bír ugyan leányvállalata irányításában, de ez az irányítás mégsem kizárólagos. Kérdéses, hogy indokolt-e a külön kezelés, ha egyébként az irányítási jogosítványok megléte miatt a leányvállalat önálló piaci magatartás tanúsítására való képessége ugyanúgy korlátozott, mint a kizárólagos irányítás esetében.

A másik nyitott kérdés az ellenbizonyítás mikéntjéhez kapcsolódik. A Bizottság MCAA-ügyben kimondott megközelítése gyakorlatilag megdönthetlenné teszi az AEG vélelmet azzal, hogy olyan esetkörre szorítja a megdönthetőség lehetőségét, amelynek alkalmazási köre marginális.

Ezen felfogás tehát gyakorlatilag abszolútizálja az anyavállalat felelősségét. Nem elvetendő megközelítés, hogy a nem kifejezetten pénzügyi befektetőként tevékenykedő kizárólagos tulajdonost teljes felelősség terhelje az általa irányított vállalkozásért, azonban ennek megfelelő rögzítése fontos lenne a jogbiztonság szempontjából, hiszen a kimenthetőség talán csak látszólagos lehetősége hamis biztonságérzetet adhat az anyavállalatoknak ahelyett, hogy késztenék őket arra, hogy leányaik adott esetben valóban önálló piaci viselkedését szigorúbban felügyeljék.

A visszaesés, mint a jogsértésért járó bírságot súlyosító körülmény alkalmazhatósága a harmadik fontos szempont, ami a felelősség egyértelmű tisztázását követeli. Nem mindegy ugyanis, hogy a korábban elkövetett jogsértést kinek tudta be a hatóság, ha jelen ügyben ezen korábbi elkövetés megalapozza a visszaesést. A Michelin-ügyben például, éppen az anyavállalatnak való betudhatóság szolgált a visszaesés, mint súlyosító körülmény, alkalmazásának alapjául.⁴⁴ Ha azonban az anyavállalat kimentette magát leányvállalata korábbi jogsértéséért, akkor a neki immáron betudható újabb jogsértésre nem alkalmazható a bírság súlyosítása. Még tovább bonyolítja a szituációt azonban, hogy az első határozatban a Bizottság valamilyen okból nem kívánt fellépni az anyával szemben, így annak nem is kellett a betudhatóság ellen védekeznie, miközben az új eljárásban már arra hivatkozik a Bizottság, hogy a korábbi jogsértés is betudható lett volna – akár az AEG vélelem alapján – és így állapítja meg a visszaesést. Ilyenkor az anyavállalat azzal szembesülhet, hogy az új eljárásban kibocsátott kifogásközlésre reagálva, visszamenőleg kell bizonyítania, hogy a korábbi jogsértés idején nem gyakorolt tényleges irányítást a jogsértést elkövető leány felett, azaz nem volt betudható neki a korábbi cselekmény. Külön bonyolítja a helyzetet az Elsőfokú Bíróság Danone-ügyben hozott ítélete, amely gyakorlatilag időbeni korlátozás nélkül teszi lehetővé a múltbeli jogsértések visszaesés

alapjául való figyelembevételét.⁴⁵ Emiatt az anyavállalatra évtizedekkel korábban meglévő irányítási kapcsolatok bizonyításának terhe nehezedhet, miközben a Bizottság egyszerűen csak az AEG vélelemre hagyatkozik. A kérdést némileg finomította az Európai Bíróságnak a fellebbezés kapcsán hozott ítélete, amely ugyan jóváhagyta az Elsőfokú Bíróság megállapítását az időbeni korlátok hiányáról, azonban kihangsúlyozta, hogy a Bizottság a visszaesést, mint súlyosító körülményt abban az értelemben alkalmazza, hogy a tendenciózusan jogsértő vállalkozásokat letérítse erről az útról. A tendenciózus jelleg megállapítása pedig vitatható lehet, egymástól időben igen távoli jogsértések esetében. Mindenesetre három egymástól 10-10 év távlatában elkövetett hasonló jogsértés esetében a tendenciát megállapíthatónak tartotta.⁴⁶

A felelősségi szabályok tisztázásának szükségességét támasztja alá, hogy a felelősségre vont személy megállapítása messze nem mellékes kérdés a versenyfelügyeleti eljárásban. A Szerződés 81. és 82. cikkében meghatározott versenyszabályok végrehajtásáról szóló, 2002. december 16-i 1/2003/EK tanácsi rendelet 23. cikk (2) bekezdése alapján ugyanis, a Bizottság a határozat rendelkező részében felelősnek talált vállalkozás éves árbevételének 10%-áig terjedő bírságot szabhat ki. A bírság összegének felső határa esetében pedig messze nem mindegy, hogy az anya-, vagy a leányvállalat forgalmát veszik majd alapul. Különösen élessé vált a kérdés azzal, hogy a Bizottság új bírságkiadási útmutatója⁴⁷ alapján az érintett forgalom alapul vétele, a jogsértéssel töltött évek száma és a jogsértés jellegének figyelembevétele alapján az eddigi bírságok többszöröse is kiszabásra kerülhet. Ugyancsak releváns a jogsértést elkövető személy megállapítása akkor, ha ezen múlik a visszaeső jogsértés megállapítása, amely tényező önmagában is a bírság többszörözését eredményezheti.

⁴³ Aitor MONTESA, Ángel GIVAJA: When Parents Pay for their Children's Wrongs: Attribution of Liability or EC Antitrust Infringements in Parent-Subsidiary Scenarios, In: World Competition 2006., 29(4): 555–574, 572. o.

⁴⁴ A 2002/405/EK sz. Michelin ügyben, 2001. június 20-án hozott bizottsági határozat (HL 2001., L 143., 1. o.) (362) preambulumbekzdése, helyben hagyva a T-203/01. sz. Michelin kontra Bizottság ügyben, 2003. szeptember 30-án hozott ítélet (EBHT 2003., II-4071. o.) 290. pontjában

⁴⁵ A T-38/02. sz. Groupe Danone kontra Bizottság ügyben, 2005 október 25-én hozott ítélet (EBHT 2005., II-4407. o.) 352–353. pontjai

⁴⁶ A C-3/06. P. sz. Groupe Danone kontra Bizottság ügyben, 2007. február 8-án hozott ítélet (EBHT 2007., 000. o.) 36–42. pontjai

⁴⁷ Iránymutatás az 1/2003/EK rendelet 23. cikke (2) bekezdésének a) pontja alapján kiszabott bírságok megállapításáról (HL C 210., 2006.09.01., 2. o.)



Dedics Zsigmond

A vevői erő szabályozására tett kísérletek az EU-ban és Magyarországon – az ezek mögött rejlő közgazdasági érvek*

A versenyjogi értelemben vett gazdasági erőfölény és a vevői erő

A vevői erő (buyer power) fogalmának használata rendkívül széles körben elterjedt, ám jelentésének, alkalmazásának spektruma igen széles¹. Egyik leginkább sarkított értelmében a vevői erő a monopóliumhelyzet „tükörképét”, monopszóniát jelöl. Használják versenyjogi értelemben vett gazdasági erőfölény jelölésére is a vevői oldalon. A vállalkozások összefonódásának engedélyezése² során pedig potenciális védelmet adhat a fuzionálni kívánó társaságoknak a piacon jelen lévő más szereplők vevői erejére való hivatkozás.

Jelen munkánkban a vevői erő, mint sajtósági problémát takaró kifejezés, az előző jelentéstartalmaktól jól elkülöníthetően szerepel majd. A különösen nagy eladóterületű üzletekből (hipermarketek) álló láncok – hálózataik terjeszkedésével, a vásárlók egyre nagyobb hányadát vonzó áráikkal és üzletpolitikájukkal – megjelentek nálunk is. A jelenség mögött egy sajátos piaci helyzet alakult ki, melyben az értékesítési oldalon erős versenyben lévő kiskereskedelmi lánc beszállítóival szem-

ben csaknem úgy képes viselkedni, mint ha domináns piaci helyzetű vevőmonopólium lenne. Emellett egyidejűleg beszállítóinak versenytársa (kereskedelmi márkák), és bizonyos szolgáltatásaival (értékes polchelyek, reklámmegjelenési lehetőség külön értékesítése) eladó is. E hármas szerep eredményeként „egyoldalú, aszimmetrikus alkuhelyzet jellemzi a szállító-vevő kapcsolatokat, amelyben a beszállító kiszolgáltatottsága túlzott lehet”³. A továbbiakban tehát ilyen értelemben használjuk majd a vevői erő fogalmát.

A kiskereskedelmi piac⁴ struktúrája szerte Európában, így hazánkban is, úgy alakult, hogy egyik piaci szereplő sem rendelkezik akkora piaci részesedéssel, hogy az akár az EKSz. 82. cikkébe, akár a Verseny törvény 21. §-ának gazdasági erőfölénnyel való visszaélést tiltó rendelkezésébe beleütközhetne⁵. Természetesen a gazdasági erőfölényes pozíciót nem a piaci részesedés határozza meg egyedül, ám az EK jogban „30% és alatta lévő piaci részesedéssel rendelkező vállalkozások esetében nem merül fel a gazdasági erőfölény gyanúja”⁶, illetve a magyar jogban a „gyakorlat szerint a 10, 20, 25, vagy 30%-os piaci részesedés esetén biztosan nem állapítható meg az erőfölény léte”⁷. Az együttes erőfölénnyel való visszaélésről sem beszélhetünk, még potenciálisan sem, a vizsgált kiskereskedelmi piac esetében, hiszen hiányoznak azok a vállalko-

zások közötti gazdasági, kommunikációs kapcsolatok⁸, amelyek ezt megalapoznák. Az a kérdéskör tehát, amelyet a kiskereskedelem koncentrációja, a nagy méretű vállalatok alkupozíciójának erősödése, s ennek kapcsán a beszállítók esetleges túlzott kiszolgáltatottsága, s végül a verseny potenciális torzulása felvet, nem írható le gazdasági erőfölényes helyzetből fakadó következményekkel.

Közgazdasági megközelítések

A közgazdaságtudomány mindmáig adós maradt egy olyan, jól használható elméleti modellel, amely alapján a vevői erő kérdésének velejéig hatolhatnánk. A legtöbb közgazdasági tankönyv, tanulmány⁹ a vevői erő kérdéskörét rendkívül röviden, a monopszóniával foglalkozó fejezetben tárgyalja.

A versenyjogi, közgazdasági szakirodalomban egyre inkább elismerést nyer a játékelméletnek és a segítségével felállított modelleknek az alkalmazhatósága. Az utóbbi években, eme módszernek köszönhetően, a vevői erő tekintetében is új megközelítés született.

Először is, vegyünk szemügyre egy kétszereplős modellt! Vegyünk két vállalkozást, A-t és B-t, amelyek a kereskedelmi láncolat különböző szintjén helyezkednek el. Legyen a közöttük megkötött és

* A szerző ügyvédjelölt, a GVH egyetemi és főiskolai hallgatók részére meghirdetett pályázatán 2007-ben első helyezést ért el.

¹ INDERST, R. – MAZZAROTTO, N.: Buyer Power – Sources, Consequences and Policy responses, 2006 oct. 5 11. old. http://personal.lse.ac.uk/inderst/buyerpower_sources_consequences_policies_oct06.pdf.

² Az elmúlt években is volt példa élelmiszer-kiskereskedelmi láncok egyesülésére, számos eljárás folyt a hivatalban, pl. a SPAR Magyarország Kereskedelmi Kft. irányításszerzése a SUPER KÖZÉRT Rt. (VJ-166/1997) és az ÉLÍKER Rt. (VJ-21/1999) felett, a MECSEK FÜSZÉRT Rt. irányításszerzése a BAKONY FÜSZÉRT Rt. felett (VJ-55/1998), a Csemege-Julius Meinl irányításszerzése az Alfa Rt. felett (VJ-96/1999), a RANSART S.A. irányításszerzése a Csemege-Julius Meinl felett (VJ-97/1999), a METRO Cash&Carry irányításszerzése a METRO Holding Hungary és a METRO Kft. felett (VJ-146/1999). A hatékonysági előnyök, valamint a versenytársak száma és ereje miatt ezek a fúziók nem keltettek aggodalmat a gazdasági verseny működése szempontjából.

³ Jelentés a Kormány részére a Kereskedelmi Tevékenységet Vizsgáló Szakértői Bizottság Megállapításairól (2006. dec. 18). A bizottság elnöke: Hoffmann Istvánné. Továbbiakban: Jelentés a Kormány részére (2006) http://misc.meh.hu/letoltheto/kerbizottsag_jelentes.pdf

⁴ A vevői erő problematikájának vizsgálata szempontjából a legmegfelelőbb piac az élelmiszer-kiskereskedelem, emellett megemlíthető még a műszaki cikkek, az építési cikkek és a barkácsárúk kiskereskedelmi piacai.

⁵ 2005-ben a piacvezető CBA-nak illetve Tesconak, csupán 9,3%, illetve 8,3%-nyi részesedése volt az élelmiszer-kiskereskedelemről.

⁶ Várnay Ernő–Papp Mónika: Az Európai Unió joga, Budapest; KJK Kerszöv (2005) 609. old.

⁷ Boytha Györgyné (szerk.): Versenyjog (2006) 89. old.

⁸ T – 227/97., Irish Sugar plc v. Commission (1999) ECR II-2969, továbbá Compagnie Maritime Belge NV v. Commission (2000) I-1365

⁹ Jó példa erre az Agrárpiacon rendtartásban megjelenő vevői erővel összefüggő szabályozási tervezetről közölt GVH álláspontra melléklete (Budapest, 2003. március) (<http://www.gvh.ionlab.net/index.php?id=2923&l=h>), ám hasonló szemléletmóddal találkozhatunk még többek között a következő szerzőknél is: Scherer F. M.–Ross D.: Industrial market structure and economic performance, Boston, Houghton Mifflin, 1993., továbbá Blair, R. D.–Harrison J. L.: Monopony–Antitrust Law and Economics, Princeton University Press., 1990

betartott megállapodás révén, az általuk együttesen elért profit. A játékelméleti megközelítés követői szerint a kulcskérdés az lesz, hogy ezen a profiton miként osztoznak a felek, ki mekkora részt tud „kiszakítani magának”. Nevezük A vállalkozás részesedését SA-nak, B-é ekkor, mint-hogy kétszereplős a modellünk, $SB=1-SA$. Jelöljük végül a felek által elért saját profitot megfelelően UA-nak illetve UB-nek, ahol $UA = zSA$ és $UB = zSB$. Abban az esetben, ha nem sikerül egymással megállapodást kötniük, a felek megpróbálják minimalizálni az ebből származó kárukat. Példának okáért, egy kereskedő, ha kifogy egy adott termékből és nem sikerül megállapodnia a termék beszállítójával, megteheti, hogy megemeli a helyettesítő termékek árát, csökkentve ezzel veszteségét. Jelöljük az így elért egyéni profitjukat YA-nak és YB-nek. Erre a továbbiakban, mint a két vállalkozás „status quo” eredményére (status quo payoff) fogunk hivatkozni. Természetesen fel kell tennünk, hogy $YA + YB < z$, hogy a két fél számára egyáltalán értelme legyen a megállapodást tető alá hozni. Mi motiválja a feleket, hogy minél hamarabb megegyezzenek? A legfőképpen az, hogy ameddig nem állapodnak meg egymással, addig profittól esnek el. Másrészt fenyeget az a veszély, hogy a versenytársak versenyelőnybe kerülnek.¹⁰ A Nash¹¹ által kidolgozott Bargaining Solution azt írja le, hogy a felek ilyen helyzetben miként jutnak el a megállapodáshoz. Az NBS feltételezi, hogy a két üzletkötő fél bizonyos arányban felosztja egymás között a megállapodással elért „hozádékprofitot” (incremental profit). A szimmetrikus NBS modellben ez egyenlő arányban történik. Lássuk a fentiekét számszerűsítve. A megállapodással elért többlet, a „hozádék profit” tehát $z-YA-YB$. Az NBS szerint tehát, az A vállalkozás összesített profitja egyrészt a „status quo” eredményéből (YA), másrészt az előbb $z-YA-YB$ -ként felírt „hozádék” profit feléből áll. Behelyettesítés után az A vállalkozás teljes profitja $UA = (z + YA - YB)/2$. Ennek megfelelően B vállalkozás teljes profitja $UB = (z - YA + YB)/2$. Az eddig felírt egyenlőségeket

egyesítve, elérkeztünk kulcskérdésünkhöz, jelesül, miként is alakul az osztozás a teljes profitból. $SA = \frac{1}{2} + (YA - YB)/(2z)$ esik A vállalkozásra és $SB = \frac{1}{2} + (YB - YA)/(2z)$ B vállalkozásra, abban az esetben, ha nem vesszük figyelembe a 3. féllel való szerződés lehetőségét, ámde most éppen ez következik. A vevő természetesen úgy is dönthet, hogy nem a meglévő készleteinek árát módosítja, s ezzel csak elhalasztja a megállapodást, hanem tartósan szakít beszállítójával és harmadik személlyel köt szerződést. Hasonlóképpen a beszállító is dönthet úgy, hogy más disztribúciós csoportot keres magának terméke értékesítéséhez. Az ezekből az alternatívákból származó profitot VA-ként és VB-ként fogjuk jelezni. A játékelméleti megközelítés hívei ezeket hívják „kiszereződési” eredménynek (outside-option payoff).

Miképpen fogja a „kiszereződési” lehetőség érinteni a felek egymással való szerződéskötési hajlandóságát? Tételezzünk fel újra szimmetrikus helyzetet és tegyük fel, hogy a kiszereződési lehetőség (VA), A számára nem olyan értékes, mint a B-vel való szerződés, azaz $(z + YA - YB)/2 > VA$, akkor nem várható, hogy A ne írja alá az asztalára letett szerződést. Ám ha a relációs jel megfordul és a kiszereződés értéke-sebbé válik, nos ebben az esetben már az A vállalkozás ezt a szerződést fogja megkötni, hacsak B nem adja alább a profitból való részesedését. Így az adott fél kiszereződési lehetőségei (különösen az értéke-sebber) emelik a haszonból való részesedése arányát. A valóságban a kereskedők párhuzamosan sok, egymással versengő beszállítóval vannak kapcsolatban, míg a beszállítók is csak igen ritkán értékesítenek egy kereskedőn keresztül. Bár a szerződések általában kétoldalúak, de a fent kifejtettek okán a többi lehetséges kimenetel is szerepet játszik abban, hogy miként viselkednek a felek a szerződéskötésnél. Az NBS elméletének arany szabálya a következő kijelentésben foglalható össze: annál magasabb profitot fog elérni a vállalkozás, minél értékesebbek az alternatív opciói, ideértve a fent említett „status quo” profitot illetve a „kiszereződési” profitot.

sok, felvásárlások révén¹². Először azt mutatom be, hogy a vállalkozás mérete hogyan emeli az előző fejezetben elemzett „kiszereződési” lehetőségeinek (outside-option) értékét. A beszállító számára a legnagyobb veszteséggel fenyegető esetőség az, hogy a kiskereskedő vertikálisan integrálódva termelőegységeket hoz létre/vásárol fel és így teljesen kikapcsolja beszállítóját az üzletből¹³. Ez persze a legszélsőségesebb eset, de számos más következménye is van a méretnek. Ha a kiszereződés egyszeri, viszonylag magas költséggel jár, akkor egy nagyobb forgalmat bonyolító, nagyobb méretű vállalkozás sokkal inkább képes ezzel nyomást gyakorolni beszállítóira és így saját alkul helyzetét javítani. Teheti ezt azért, mert az egyszeri nagyobb költség az összforgalmának csak elenyésző részét adja.

A nagyobb piaci részesedéssel bíró vállalkozások lenyomhatják a nagykereskedelmi árakat oly módon is, hogy a beszállító piacon új vállalkozásokat segítenek a belépésnél. Tehetik ezt úgy, hogy átvállalják a belépés költségének egyes tételeit, illetve nagy volumenű, az új piaci szereplővel való előszerződés kötésével is.

Az eleve meglévő információs aszimmetriát a vevő nagy mérete tovább mélyítheti, ugyanis fejlettebb információs technikák bevezetésére van anyagi lehetősége, továbbá beszerzéseinek volume miatt megteheti, hogy éljen akár olyan alternatív beszerzési formákkal is, mint az árverés. Általánosságban tehát mindez azt jelenti, hogy a nagy méret lehetőséget nyújt a vevő számára, hogy több potenciális beszállítóval számoljon, s mindez emeli a kiszereződési lehetőségeinek értékét.

Az, hogy egy szerződés meg nem kötéséből valamelyik félnek mekkora vesztesége származik attól függ, hogy milyen nehéz az adott szerződés helyett egy másikat kötni, milyen nehéz „kiszereződni”. Egy beszállító potenciális, a szerződéskötés elmaradásából származó vesztesége (erre történt utalás az előzőekben „status quo eredmény”-ként), s ezzel érdekeltsege is a szerződés megkötésében, tehát

Vevői erő és piaci részesedés

A multinacionális cégek egyre nagyobbak lesznek, egyrészt saját vállalkozásaik keretein belül történő expanzióval, másrészt belföldi és nemzetközi összeolvadá-

¹⁰ A játékelmélet, és annak az üzleti életre alkalmazott modelljei épp ezért alapvetően feltételeznek a felek részéről egy alapvető „türelmetlenséget”. Lásd például Dobson, P., 2005, Exploiting buyer power: Lessons from the British grocery trade, Antitrust Law Journal 2, 529–562. old. www.antitrustinstitute.org/recent2/384.pdf.

¹¹ Jelen probléma tárgyalása: NASH, J. F., 1950, The bargaining problem, Econometrica 28, 155–162. old.

¹² Erről a folyamatról jó leírás található Dobson idézett munkájában továbbá következő írásában: Retail buyer power in European market: Lessons from grocery supply, (2002)

¹³ Ezt igazolja Katz, M. L., The welfare effects of third degree price discrimination in intermediate goods markets, American Economic Review 77., (1987), 154–167. old. és Sheffman, D. T. - Spiller, P.T., Buyers' strategies, entry barriers, and competition, Economic Inquiry 30, (1998) 418–436. old.

azon múlik, hogy mennyire képes másik szerződéssel pótolni azt. Kizárólagos szerepe van-e erre a vevő abszolút értékben vett mértékének?

Azt a pozíciót, amelyben a kiskereskedő akkor van, amikor a helyi/regionális kiskereskedelmi piacon csak nagyon gyenge versenyyel kell – ha kell egyáltalán – szembenéznie, illetve amikor a beszállítók csak rajta keresztül tudják elérni a végső fogyasztókat, a szakirodalom „gatekeeper”-nek nevezi. Ha gatekeeper helyzetben van egy kiskereskedő, pl. egy hipermarket, akkor – a beszállító számára nem állnak rendelkezésre alternatív disztribúciós csatornák. Ebből láthatjuk, hogy ha a vevő relatíve kisméretű és gatekeeperként van jelen a piacon, akkor a beszállítónak nagyobb a vele való szerződéskötés elmaradásából származó vesztesége annál, mint amikor egy nagyobb méretű, de éles kiskereskedelmi versenyhelyzetben lévő vevőt tételezünk. Tehát a vevői erő felmérések nem a vevő önmagában vett méretéből kell kiindulni, hanem azt kell vizsgálni, hogy mennyiben viselkedik gatekeeperként az adott piacon.¹⁴

A vevői erő kihasználásának eszközei

A továbbiakban a vevői erővel való éles eszközeinek kimeríthetetlen tárházából említünk néhányat.

A saját márkás termékek (*private label goods*) az 1970-es évek végének Amerikájában kezdtek feltűnni, a márkás termékek olcsóbb változataiként¹⁵. Az azóta eltelt évtizedekben elterjedt gyakorlattá vált ezeknek a termékeknek a forgalmazása, méghozzá oly mértékben, hogy alapvető hatást gyakorolt a polcokon található választékra¹⁶. Némelyik hipermarket olyan sikerrel pozicionálja saját márkájának arculatát a piacon, hogy az szinte koc-

kázatmentessé teszi az új saját márkás termék bevezetését.

A saját márkás termékek forgalmazása igencsak növeli a kiskereskedő vásárlóerejét. Gondoljunk csak bele: azon kívül, hogy a beszállítónak eggyel több versenytársa akad, ez a versenytárs pont az, aki eldönti, hogy melyik terméket fogja árulni, vagy mi az az árszint, ami alatt már nem fogja a terméket árulni. Ha a saját márkás termékkel helyettesíthető egy áru, és erre az árura nézve nem jutott megállapodásra a kiskereskedő a beszállítóval, akkor az ebből származó veszteségét csökkentheti a saját márkás termék eladásának fokozásával. A játékelméleti megközelítés fogalmait használva: a vevő status quo eredménye megemelkedik és ezáltal alkupozíciója javul. Sayman mindemellett kiemelt fontosságot tulajdonít a „polchelyért folyó küzdelemben” (*struggle for shelf space*) a saját márkák behozhatatlan előnyére¹⁷.

A hipermarketekben való vásárlás ritkábban, de sokkal nagyobb tételben történik, mint a tradicionális, kisebb boltokban. Ezek a nagy bevásárlások, az úgynevezett „one-stop shopping”-ok, amelyeknek során a fogyasztók hosszabb időre előre megveszik a számukra szükséges javakat. A nagy bevásárlások számának növekedésével párhuzamosan csökken a mindennapi bevásárlások gyakorisága. Ez utóbbi inkább csak azokra a cikkekre korlátozódik, amelyeket elfelejtettek megvenni a hétfégi nagy bevásárlásnál, illetve amelyek csak frissen fogyaszthatók, így előre beszerzésük lehetetlen (*top-up shopping*).

Miként éri el egy hipermarket, hogy nála bonyolítsák le ezeket az egyszerű, nagy bevásárlásokat? Milyen stratégiát alkalmazhat a vevők megszerzésére?

A fogyasztók az alacsony árat és a széles termékpalettát, „jutalmazták” a leginkább. Az egyik leghatásosabb piaci stratégiának a jól ismert áru termékek (*known-value items*)¹⁸ árának rendkívül alacsonyan való megállapítása (becsalogató árazás) bizonyult. A legdrasztikusabb fegyver, ha a jól ismert áru termékek

ára beszerzési árak alatt kerül meghatározásra. Utóbbi esetben a többi terméken elért profitból kell keresztfinanszírozni a becsalogató árazást. Megjegyzendő, hogy ez a keresztfinanszírozás megoldható úgy, hogy több terméknek, amit a fogyasztók nagy valószínűséggel megvesznek, az árát szinte észrevétlen mértékben emelik.

A termelők piaci helyzetét különbözőképpen érintheti ez az árképzés. Amennyiben produktumuk jelentős részét a szóban forgó hipermarketen keresztül értékesítik, úgy egy ilyen akció rövid távon biztosan kedvező számukra, hiszen sokkal nagyobb mennyiséget tudnak értékesíteni, mint általában. Ha azonban hosszabb időn keresztül folyik az akció, akkor a fogyasztók könnyen elkönnyvelhetik, hogy márpedig ez a terméknek ennyi és ennyi a valós piaci értéke. Ez akár a termelő tönkremeneteléhez is vezethet. Erős márkák esetében, főleg ha tartós fogyasztási cikkekről beszélünk, a presztízvesztés szintén végzetes lehet. Ezeknek a termékeknek az arculatához hozzátartozik az ár megfelelően magas színvonala.

Hosszú távon a szóban forgó stratégia kizsároló hatású lehet a kisebb versenytársakra és ez nem méretgazdaságossági vagy hatékonysági okok miatt alakul így. Ebből következően torzíthatja az egészséges piaci struktúrát.

Megemlíthető eszközök továbbá a kislistázás, a polcdíjak szedése illetve a kizárólagossági szerződések.

A vevői erő szabályozásának kísérletei Magyarországon és Európában

A továbbiakban a legtöbb gazdaságilag fejlett országban elterjedt, vevői erőt szabályozó eszközöket mutatom be. Arra mindenképpen fel kívánom hívni a figyelmet, hogy a szabályozás még viszonylag gyermekcipőben jár. A törvényalkotók, a nemzeti versenyhatóságok és a szakirodalom egyelőre nem talált rá az anomáliák kiküszöbölésének megfelelő szabályozására, sőt egyesek az anomáliák létét is tagadják.

A) Beszerzési ár alatti értékesítés tilalma

A beszerzési ár alatti értékesítés (RBC¹⁹) tilalma a leggyakrabban alkalmazott re-

¹⁴ A gatekeeper-irodalomból különösen érdekes: von Ungern-Sternberg T., Countervailing power revisited, *International Journal of Industrial Organization* 14, (1996) old. 507–519., Dobson, P.–Waterson, M., Countervailing power and consumer prices, *Economic Journal* 107., (1997), 418–430., old. Mazzarotto, N., Retail mergers and buyer power, (2003) <http://www.ccp.uea.ac.uk/publicfiles/workpapers/ccr04-3.pdf>

¹⁵ Steiner R. L., The nature and benefits of national brand/private label competition, *Review of Industrial Organization* 24., (2004), 105–127. old. <http://www.antitrustinstitute.org/archives/files/174.pdf>

¹⁶ Egy érdekes angol piackutatás szerint a vezető brit hipermarketekben eladott péksütemények és sütemények több mint 50%-a saját márkás termék. Dobson i.m (2005), 4. Tábla

¹⁷ Bővebben I. Sayman, S.–Hoch, S.J.–Raju, J.S., Positioning of store brands, *Marketing Science* 21, (2002), 378–97. old., <http://marketsci.highwire.org/cgi/reprint/21/4/378>

¹⁸ Ilyen jól ismert áru termékek legfőképp a következők szoktak lenni: tejtermékek, hús, sör és márkás alkohol, péksütemény

¹⁹ Resale below cost

gulatív megoldás a vevői erő jogalkotó által károsnak ítélt hatásainak leküzdésére. Ezt a központi szerepet bizonyítja, hogy az OECD külön összefoglaló tanulmányt adott ki²⁰ a nemzetközi tapasztalatokról. Az RBC-vel kifejezetten becsalagató árazás legkeményebb formájának kiküszöbölését kívánják elérni.

Meg kell jegyezni, hogy az erőfölénnyel való visszaélés egyik eseteként a felfaló árazás, azaz a versenytársak tönkretételét célzó, nem hatékonyságon alapuló túlzottan alacsony ár alkalmazása²¹ a legtöbb nemzeti versenyjogban csakúgy, mint az EK-jogban, tilos. Azonban, ahogy arról az előző fejezetekben már szó volt, a kereskedelmi szektorban a vevői erő nagyon ritkán párosul a versenytörvényi értelemben vett – a versenytársaktól független viselkedést lehetővé tevő – tényleges erőfölénnyel, hiszen a kiskereskedelmi piac jellemzője az erős verseny. A felfaló árazásra vonatkozó rendelkezés tehát kivételesen ritka helyzetekben alkalmazható ebben a szektorban.

A tisztességtelen verseny tilalmáról rendelkező német versenytörvény, a *Gesetz gegen unlauteren Wettbeverb* (UWG) 20. § (4) kimondja: „... tisztességtelen piaci magatartásnak minősül különösen, ha a vállalkozás termékét vagy szolgáltatását beszerzési ár alatt értékesíti, és ezt nem alkalmoszerűen teszi, illetve ezt a magatartását nem tudja megfelelően objektíven kimenteni.”²² Ezt a szabályozást az UWG hatodik módosítása részeként 1998-ban vezették be és kizárólag a kiskereskedelmi szektorra vonatkozólag. Az idézett jogszabályhelyből kitűnik, hogy általános vélelem szól az RBC jogellenessége mellett. Az „alkalmoszerűség” a központi versenyhatósági feladatokat ellátó Bundeskartellamt gyakorlatában a három hétnél nem hosszabb akciókra alkalmazható kifogás.²³

A rendszer központi eleme az objektív alapú kimentés, amely doktrínájában a vállalkozások érdekére és az UWG vezérelvére, a verseny szabadságának tiszteletben tartására alapul. A gyakorlat elismeri kimentési oknak a gazdasági szükség-

helyzetet. Ilyennek számít például, ha könnyen megromló árun kell hirtelenjében túladni, de idetartozik az az eset is, ha csődközeli állapotba került a vállalkozás.

Témánkban a legfontosabb német ügy a Wal-Mart /Aldi Nord / Lidl²⁴ volt. A tényállás szerint a Wal-Mart kezdte beszerzési ár alatti értékesítésre tromfolt rá először az Aldi Nord, majd a Lidl. A *Bundeskartellamt* mindhármuk esetében kimondta a jogsértést és a jövőre nézve eltiltotta őket ettől a gyakorlattól. Tette mindezt arra való tekintettel, hogy a piac struktúrájának, a beszerzéseik volumenének vizsgálata alapján, mindhárom vállalkozás jelentős piaci erővel bír.

Írország az RBS tiltásának állatorvosi lova. A majd két évtizede bevezetett Élelmiszer-rendelet (*Groceries Order*, a továbbiakban GO)²⁵ tanulságos története rámutat arra, hogy az RBC-szabályozás bevezetésének bizonyos patológus gazdasági szituációban lehetnek versenypolitikaiaktól eltérő indokai, ám ha a gazdaság stabilizálódik, alkalmazása könnyen károsos válhat.

A GO megtiltja a beszerzési nettó számlázási ár alatti értékesítést élelmiszerek esetében.

A rendelet bevezetésének közvetlen előzménye, hogy a piacon dúló ádáz árverseny következményeképpen, csődbe jutott a sok embert foglalkoztató H. Williams szupermarketlánc²⁶. Így érthető, hogy a rendeletet – nem is rejtve szándékukat véka alá – pontosan az élelmiszer-kiskereskedelmi piacon való verseny intenzitásának letörése céljából alkották meg. Tartottak ugyanis a kis boltok bezárásával járó további munkanélküliség-emelkedéstől. Aggodalmukat alátámasztotta, hogy ebben az időben az átfogó versenyjogi szabályozás még hiányzott.

A 90-es évek derekától már több hatóság és szervezet kardoskodott a GO visszavonása mellett, így többek között az OECD²⁷, a *Competition and Mergers Review Group*²⁸, és a *National Competitiveness Council*²⁹ is.

A szabályozás visszavonását követelők érvei igen egyszerűek, ám nem nagyon vi-

tathatóak. Röviden a következők: a rendelet indokolatlanul magasán tartja az árszintet a hatálya alá tartozó termékek tekintetében, gerjeszti az inflációt, nem nyit teret a verseny szabadságának és ezzel csökkenti a fogyasztói jólétet. (Az Eurostat kimutatta³⁰ azt az Európában egyébként közszájon forgó ténytet, hogy az EU-ban Írország az egyik, ha nem a legdrágább hely). Példának okáért a 2000–2004. évi időszakot tekintve, az élelmiszerek és az alkoholmentes italok árnövekedése elérte a 9,6%-ot. Az, hogy ez a szám mennyiben tudható be a GO-nak, a rendelet alá nem tartozó termékekre vonatkozó statisztikákból derül ki. Ugyanezen időszakban a háztartási és ruházati cikkek árai 3,9%-tól 15,9%-os mértékig csökkentek.

A magyar törvényhozás a Gazdasági Versenyhivatal tiltakozását³¹ figyelmen kívül hagyva, 2003-ban, az új agrárpiaci rendtartás részeként, bevezette a számla szerinti beszerzési árak alatti eladások megtiltását, valamint 30 napban maximalta a fizetési határidőket. A törvény a kis- és közepes méretű beszállítók és a kisebb méretű kiskereskedelmi vállalkozások védelme érdekében született³². A szabályozás csak az élelmiszer-kiskereskedelmet érinti és azon belül is csak az agrárpiaci beszállítók viszonylatában hatályos.

A törvény még annak a minimális követelménynek sem tesz eleget, hogy differenciáljon a kis- és nagyméretű vállalatok között, minden vállalkozásra kiterjedő tilalmat fogalmaz meg.

A jogszabály végrehajtása a következőképpen alakul. Bárki panaszt tehet, aki tapasztalja és érintett a beszerzési ár alatt való értékesítésben³³. Ebbe beletartoznak testületek, beszállítók, magánszemélyek is. A panaszt a Megyei Földművelésügyi Hivatalhoz kell benyújtani. A hivatal határozata ellen a Földművelésügyi és Vidékfejlesztési Minisztériumhoz lehet fellebbezni. A kiszabható bírság maximuma a törvénysértő kiskereskedelmi ár és a beszerzési ár különbségének kétszerese lehet. A statisztikák szerint³⁴, 2004-ben ezen

²⁰ OECD on resale below cost laws and regulations (2006) by the Directorate for Financial and Enterprise Affairs Competition Committee:

<http://www.oecd.org/dataoecd/13/30/36162664.pdf>

²¹ AKZO-ügy C-62/86, AKZO Chemie Bv v. Bizottság (1991) ECR 3359.

²² A szerző fordítása az OECD már idézett jelentésének – 117. old. – felhasználásával készült.

²³ I.m. 118. old.

²⁴ http://www.bundeskartellamt.de/wEnglisch/News/Archiv/ArchivNews2000/2000_09_08_2.php

²⁵ The Restrictive Practices (Groceries) Order, (1987)

²⁶ Ibid. 134. old.

²⁷ OECD Economic Surveys: Ireland. (2001)

²⁸ www.entemp.ie/publications/commerce/2002/cmrg1.pdf

²⁹ National Competitiveness Council: Annual Competitiveness Report, (2004)

³⁰ OECD i.m (2006) 129. old.

³¹ Agrárpiaci rendtartásban megjelenő vevői erővel összefüggő szabályozási tervetéről közölt GVH álláspont (Budapest, 2003. március) (<http://www.gvh.ionlab.net/index.php?id=2923&l=h>)

³² OECD Roundtable on Resale Below Cost Laws and Regulations-Note by Hungary, (2005), 3. old.

³³ 2003. évi XVI. tv. az agrárpiaci rendtartásról 29. § (5)

³⁴ 29. § (6)

³⁵ OECD Roundtable on Resale Below Cost Laws and Regulations-Note by Hungary, 2005, 3. old.

bírságok összege elérte a 66 millió forintot, míg 2005 januárjától augusztusig már csak kb. 11 millió forintot tett ki.

Magyarországon nem készült olyan átfogó hatástanulmány, amely kiértékelte volna az RBC tilalom piacra tett hatását. Annyi bizonyos, hogy nem nyújtott kellő védelmet a mezőgazdaságban tevékenykedő termelőknek – vagy legalábbis szerintük nem. A további elégedetlenségek vezettek az új, az alábbiakban elemzendő Kereskedelmi Törvényben bevezetett szabályozáshoz.

B) Önszabályozó etikai kódexek – az álmegoldás zsákutcái

Az önszabályozó etikai kódexekre nem kívánunk sok szót vesztegetni, mivel hatékonyságukról meglehetősen sommás véleményünk van. Az angol kódex³⁵ felülvizsgálata során kiderült³⁶, hogy a legtöbb beszállító szerint, a Code elfogadása semmi változást nem hozott az azt megelőző évek gyakorlatában. Az angol mintára törvényileg, a kereskedelemről szóló 2005. évi CLXIV. törvénnyel elrendelt, majd a nagyméretű kiskereskedők által megalkotott magyar önszabályozó etikai kódexszel³⁷ összefüggésben sem táplálhatunk hiú reményeket. A kódex a jól bevett, általános frázisokat puffogtatja a környezetvédelem (újrafeldolgozás, szelektív hulladékgyűjtés), a minőségvédelem, munkatársak („segítjük szakmai és emberi fejlődését”) tekintetében. A kódex olcsó marketingfogásnak inkább tűnik, mint a problémák megoldásához vezető valódi lépésnek.

C) A vevői erő problémájának megoldására tett legújabb kísérlet – a Kereskedelmi Törvény³⁸

A Kereskedelmi Törvény elsősorban a kiszolgáltatott helyzetű mikro-, kis- és kö-

zép vállalkozó beszállítók védelmében született. Ezek közül is a hazai beszállítók védelmében³⁹, ugyanis, ahogy a törvényjavaslat részletes indoklása fogalmaz, (ezek) „jellemzően alultőkésítettek, s nyugat-európai versenytársaikhoz képest alultámogatottak”. A törvény bevezeti a kereskedelemben a jelentős piaci erő fogalmát, amely elsősorban magatartási jellegű korlátozó rendelkezéseket mond ki az érintett kereskedőkre.

A jelentős piaci erő⁴⁰ „olyan piaci helyzet, amelynek következtében a kereskedő a beszállító számára termékeinek, illetve szolgáltatásainak a vásárlókhöz való eljuttatása során ésszerűen megkerülhetetlen szerződéses partnerré válik, illetve vált és forgalmi részesedésének mértéke miatt képes egy termék, termékcsoporthoz jutását regionálisan vagy országosan befolyásolni”. Jól láthatjuk a „gatekeeper” helyzet fogalmi elemeit a definícióban és nyugtázhathatjuk, hogy a törvény fogalom meghatározása felhasználja a szakirodalom legfrissebb eredményeit.

A törvény felállít egy megdönthetetlen vélelmet a jelentős piaci erő meglétével kapcsolatban⁴¹ (azt 100 milliárdos éves konszolidált nettó bevételhez köti), de ezen felül külön instrukciókkal látja el a jogalkalmazót a tekintetben, hogy mikor kell azt adottnak venni.⁴² A jelenleg alkalmazott joggyakorlat szerint gazdasági erőfölényes helyzetet általában 30%-os érékesítési piaci részesedés felett lehet csupán kimutatni. A disztribúciós folyamatokban a jelentős piaci erőből fakadó piaci jelenségek általában már alacsonyabb, becslések szerint 5–10%-ot elérő értékesítési piaci részesedés esetén is kimutathatóak.⁴³

A törvény általánosságban bevezeti a jelentős piaci erővel való visszaélés tilalmát, majd példálózó jelleggel felsorolja azokat a magatartásokat, amelyek különösen tilosak⁴⁴.

A Kereskedelmi Törvény 7. §-a alapján eddig egy eljárás indult (a Tesco ellen), de ez a tanulmány elkészültéig nem zárult le,

így még semmi nem mondható arról, hogy miként fog funkcionálni a gyakorlatban eme jogszabályi instrumentum. Tekintve, hogy egy év alatt a fent említett egyetlen eljárás indult, úgy tűnik, hogy vagy a jogszabály alkalmatlan a vevői erő problematikájának kezelésére, vagy a Versenytanács nem kívánja alkalmazni azt. Mindenesetre ez a vagy-vagy kiergegard-i: mindkét lehetőség elégtelen eredményre vezet.

Záró gondolatok

A feldolgozásból kitűnhet, hogy a vevői erő kérdéskörének irodalma, a szabályozására tett kísérletek, bővelkednek az ellentmondásokban és bizonytalanságokban. Egyelőre nincs olyan, kellően széles körben elfogadott közgazdaságtani megközelítés, amely alapjául szolgálhatna a probléma adekvát rendezéséhez. Ennek is köszönhetően, számos kutató szerint, a vevői erő nem jelent semmilyen veszélyt a versenyre, a piac természetes koncentrációjának velejárója és összességében hatékonysági előnyökkel jár. Azt azért kijelenthetjük, hogy ezek a vélemények kisebbségben vannak. A leginkább elfogadott álláspont szerint a vevői erővel való visszaélés hosszú távon, a piaci szerkezet nemkívánatos torzulását vonhatja maga után.

A mai napig sem sikerült kidolgozni azt a szabályozást, amely mérsékelni tudná a vevői erő gyakorlásának negatív hatásait. Mint láthattuk, a beszerzési ár alatti értékesítés tilalma, bár segít fenntartani egy ideálisnak vélt piacszerkezetet, de rendkívül magas társadalmi költségei vannak. A Kereskedelmi Törvény által bevezetett rendelkezések egyedülállóak Európában. Ennek ellenére körültekintőnek mondhatóak, de sokakban felmerül a túlszabályozottságtól való félelem. A puding próbája ebben az esetben is az evés lesz.

³⁵ Code of Practice on supermarkets's dealings with suppliers

³⁶ The supermarkets code of practice: Report on the review of the operation of the code of practice in the undertakings given by Tesco, Asda, Sainsbury and Safeway to the Secretary of State for Trade and Industry on 18 December 2001 (OFT 697, February 2004).

³⁷ Kereskedelmi Etikai Kódex http://www.gvh.hu/domain2/files/modules/module25/pdf/sk_Etikai_Kodex.pdf

³⁸ 2005. évi CLXIV. törvény a kereskedelemről

³⁹ kérdéses lehet, hogy ez konform-e az EU-normákkal.

⁴⁰ (Értelmező rendelkezések) 2. § e) pont

⁴¹ 7. § (3)

⁴² 7. § (4)

⁴³ A Magyar Köztársaság Kormányának T/17701. számú törvényjavaslata a kereskedelemről – részletes indoklás 13. old.

⁴⁴ 7. § (2)



Bassola Bálint

Két dudás egy csárdában?

Összeegyeztethetők-e egymással a mezőgazdasági és a versenypolitika célkitűzései?*

Könyvtárnyi irodalma van azoknak az elemzéseknek, melyek alátámasztják, hogy a vállalkozások közötti verseny kartellmegállapodás (pl. áregyeztetés) által történő mesterséges kiiktatása nemcsak az árakat tartja magasán, de a vállalkozásokat sem ösztönzi áruik és szolgáltatásaik minőségének javítására, s az innovációs kedvet is visszafogja. Továbbá érdemtelenül védi a kevésbé hatékony vállalkozásokat a fogyasztói jólét, az adott vállalkozás, valamint a gazdaság egésze versenyképességének rovására.¹ Annak ellenére, hogy ez az alapvetés a mezőgazdasági szektorra is érvényes, az agráriumban tevénykedők részéről gyakran felbukkanó vágy a versenyszabályok mellőzése ebben az ágazatban.

Ez legutóbb a tojáskartell² kapcsán vált nyilvánvalóvá: a versenyfelügyeleti eljárás során ugyanis kiderült, hogy a Magyar Tojóhibrid-tenyésztők és Tojástermelők



Szövetsége (Szövetség) berkein belül ún. árbizottság működött, mely döntéseiben rendszeresen közölte a tagokkal, hogy milyen árak betartását ajánlja, illetve a termelési ár mely szintre emelését javasolja. Az árverseny ily módon történő csökkentése merőben ellentétes a fogyasztói érdekek által megkívánt versenypiaci ár követelményével, s az szükségszerűen csak a vállalkozásoknak kedvező.

Ugyanakkor jogosan merül fel a kérdés: hogyan várható el, hogy az agráriumban ugyanúgy érvényesüljenek a versenyjogi szabályok, mint más gazdasági ágazatokban? Hiszen – érvelhető – a mezőgazdasági termelés egy kevésbé rentábilis és számos, előre nehezen kalkulálható kockázatnak kitett, a felvásárlókkal szemben alapvetően gyenge érdekérvényesítési képességgel rendelkező ágazat. Ráadásul a magyar agráriumnak az elmúlt évtizedek strukturális torzulásai és egyéb ismert okok miatti hátrányos helyzetét fokozza, hogy a mezőgazdasági alapanyag-termelésbe alacsony fokú a külföldi tőke be-

áramlása. Ezenkívül a kiskereskedelmi láncok fokozatos erősödése, a mezőgazdasági termékek helyettesíthetősége az importtal, s ily módon a verseny erősödése egyre nagyobb nyomást gyakorol a termelőkre.

Hogyan egyeztethetők tehát össze egymással az agrárpolitikához és a torzulásmentes verseny biztosításához fűződő célok?

Tény, hogy a verseny sokszor terhes a vállalkozások számára. Racionalizálásra, a költségek visszafogására, adott esetben akár a vállalkozás teljes mértékű átstrukturálására kényszerít. Hosszú távon azonban mindenképpen pozitív eredményeket jelent: a magas fokú termelési hatékonyság, a rugalmasság és a folyamatos „ugrásra készség” nemcsak magának a vállalkozásnak, hanem a gazdaság egészének is növeli a versenyképességét, és húzóerőt jelent más gazdasági ágazatoknak is. S nem utolsósorban növeli a közgazdaságtan által fogyasztói jólétnek (*consumer welfare*) nevezett, igencsak

* Jelen cikk a Figyelőben 2007. augusztus 30-án megjelent írás bővített változata.

¹ Lásd – inter alia – DUTZ, M. and A. HAYRI (1999), „Does more intense competition lead to higher growth?” CEPR Discussion Paper, No. 2249; NICKELL, S.J. (1996), „Competition and corporate performance”, *Journal of Political Economy*, Vol. 104, No. 4, pp. 724-46; OXERA – Oxford Economic Research Associates, *Competing Ideas*, „Competition policy and competitiveness”, July 2004; SANGHOON, a. (2002), „Competition, Innovation and Productivity Growth: A Review of Theory and Evidence”, OECD Economics Department Working Papers, No.317; COHEN, W. (1995), „Empirical studies of innovative activity” in P. Stoneman (ed.), *Handbook of the Economics of Innovation and Technological Change*, Basil Blackwell, Oxford; COHEN, W.M. and R. LEVIN (1989), „Empirical studies of innovation and market structure”, in R. Schumalensee and R. D. Willig (eds.), *Handbook of Industrial Organization*, Vol.II, North Holland, Amsterdam. Az Európai Bizottság 2004. áprilisában az Európai Bizottság Közleményt adott ki „Communication from the Commission – A pro-active Competition Policy for a Competitive Europe” címmel (COM)2004 293 final). Ebben a dokumentumban a bizottság a versenypolitika fontosságát hangsúlyozza a gazdasági növekedés szempontjából. A brit Department of Trade and Industry pedig 2004 júliusában bocsátott ki egy nagy ivű tanulmányt („The Benefits from Competition: some illustrative cases”), melyben konkrét eseteken keresztül azt vizsgálják, hogy milyen előnyei vannak a verseny bevezetésének olyan területekre, amelyekre korábban nem a versenyhelyzet volt a jellemző.

² Ld. Vj-199/2005 sz. versenyfelügyeleti eljárásban hozott GVH-határozat.

kézzel fogható jelenséget: a verseny ugyanis alacsony árakat, szélesebb skálájú és jobb minőségű termékeket és szolgáltatásokat indukál, melyet már maga a fogyasztó is élvezhet. Éppen ez az a pont, amely rávilágít arra, hogy a versenyjog következetes érvényre juttatása – pl. a kartelltilalom által – igenis hozzájárulhat a mezőgazdaság közösségi jogban meghatározott, s így Magyarországra is érvényes célkitűzéseire. Ez utóbbiak közé tartozik ugyanis – többek között – a fogyasztók elfogadható ár ellenében történő ellátása, a mezőgazdasági termelékenység növelése és a piacok stabilizálása.³ Ezek olyan célok, melyek megvalósításához hosszú távon a versenyjog is hozzájárulhat.

Ugyanakkor ebben az ágazatban – annak fent ismertetett jellegzetességei miatt – hiba lenne kizárólag a piac mindenhatóságában hinni. Ahhoz, hogy a mezőgazdasági és a versenyjogi politika célkitűzései sikeresen megférjenek egymással, minden szereplőnek hozzá kell tennie valamit: ami a közszférát illeti, ott a versenyjogi jogalkotás és jogalkalmazás, valamint további állami intézkedések szerepét kell számba vennünk, ami pedig a magánszférát illeti, ott a vállalkozások lehetséges eszközeit kell megvizsgálnunk.

Kezdjük a magánszférával! Általában nem támaszt versenyjogi aggályt, ha az agráriumban tevékenykedők termelési eszközöket (pl. gépeket) osztanak meg egymással, termelési, értékesítési, beszerzési együttműködéseket hoznak létre, különféle specializációkat fejlesztenek ki, átfogó marketingstratégiákat dolgoznak ki stb. Az árakban való megegyezés vagy a piac versenytársak közötti felosztása viszont minden esetben jogellenes, s tetemes versenyfelügyeleti bírságot von maga után.

Ami a közszférát illeti, a versenyjogi jogalkotó a sikerhez úgy tud hozzájárulni, hogy olyan szabályokat alkot, melyek teret engednek az empirikus közgazdaságtani módszerek által alátámasztott jogalkalmazásnak. Olyan versenyfelügyeleti határozatokra van ugyanis szükség, melyek közgazdaságilag is kellően megindokoltak, s melyeket így az üzleti szféra is jobban elfogad. Példaként szolgál ennek lehetőségére a versenytörvénynek az a rendelkezése, melynek értelmében az az

egyébként versenykorlátozó megállapodás, mely fel tud mutatni bizonyos pozitív, össztársadalmi szempontból előremutató elemeket (műszaki innováció, versenyképesség javítása stb.), mentesül a versenykorlátozó megállapodás tilalma alól.⁴

A versenyjogi jogalkalmazás kapcsán le kell szögezni: a döntéshozóknak tisztában kell lenniük az adott gazdasági ágazat jellegzetességeivel, az adott piac sajátos mozgatórugóival. A Gazdasági Versenyhivatal tojáskartell ellen hozott határozata arra enged következtetni, hogy a versenyhivatali döntéshozók ennek tudatában cselekszenek. Ebben az ügyben ugyanis a GVH – a versenyfelügyeleti bíróság meghatározásánál – élt a versenytörvényben ráruházott mérlegelési jogkörével. Ily módon a Magyar Tojás Kft. jelenlegi és korábbi tagvállalkozásait ugyan elmarasztalta (hiszen a Versenytörvény szerint már az is jogellenes, ha a megállapodás alkalmas versenykorlátozásra), azonban a bíróság számításánál enyhítő körülményként értékelte, hogy a tagok utóbb azzal a céllal kötöttek szakosítási megállapodást, hogy együttműködésükben a jövőben hatékonysági előnyöket létrehozó elemek kerüljenek túlsúlyba.

A fentiekben túl milyen szerepe lehet az államnak abban, hogy mind a mezőgazdasági, mind pedig a versenypolitika célkitűzései teljes mértékben érvényesülhessenek? Az államtól elvárható egyrészt, hogy szabályozásával ne avatkozzon be indokolatlan mértékben a piaci folyamatokba, másrészt ugyanakkor ösztönző politikát folytasson. A túlzó mértékű állami szabályozás negatív következményének illusztrálására jó példa a beszerzési ár alatti értékesítés tilalmának jogszabályi rögzítése. Több ország azért alkotott ilyen szabályt, hogy megvédje a mezőgazdasági termékeket előállító vállalkozásokat. Az OECD egyik közelmúltbeli jelentése azonban rámutatott: azok az országok, így például Franciaország, amelyek így döntöttek, nemcsak áremelkedéssel szembesültek, hanem ez hozzájárult munkanélküliségi rátájuk növekedéséhez és egyes makrogazdasági mutatóik romlásához is.⁵

Ellenben ott, ahol nem így tettek, a fogyasztók felé értékesítő, nagy méretű kiskereskedők közötti erős verseny hatékonyságra ösztönözte a piaci szereplőket, s végső soron a kis és középméretű beszállítókat is.

Kiemelten fontos követelmény továbbá, hogy ne szülessenek olyan jogszabályok, melyek a vállalkozásokat versenyjogot sértő magatartásra indítják. Olyan rendelkezéseket kell tehát alkotni, amelyeknek nincsenek a versenyjogi jogkövetés szempontjából negatív „mellékhatásai”. Ehhez viszont folyamatos kommunikáció szükséges a jogalkotást előkészítő állami szervek, a verseny szempontjait érvényre juttató Gazdasági Versenyhivatal, valamint az érintett mezőgazdasági vállalkozások és azok érdekvédelmi szervezetei között.

Ami az állam ösztönző szerepét illeti, elvárható, hogy segítse elő az agráriumban tevékenykedő kis- és középvállalkozások önszerveződését, biztosítson részükre innovációs hozzájárulást, testre szabott finanszírozási és hitellehetőségeket, rendszeres képzést, infrastrukturális támogatást, s mozdítsa elő speciális biztosítási konstrukciók kidolgozását. Ezáltal ugyanis az állam hathatósan hozzájárul ahhoz, hogy a mezőgazdasági vállalkozások hatékonyabbá váljanak, s ezáltal is fokozódjon köztük a verseny. A piacon létrejött versenyt védi a versenytörvény – többek között – a kartelltilalommal, az erőfölénnyel való visszaélés tilalmával, a fúziókontrollal. A verseny ily módon történő védelme mindenesetre nem lehet öncélú, az csak az attól várt előnyök megvalósulása által nyer értelmet. Számos nemzetközi példa bizonyítja, hogy a versenyjogi szabályok következetes érvényre juttatása növeli a fogyasztói jólétet, s már középtávon is kedvező hatással van a gazdaság egészének versenyképességére, a gazdasági növekedésre és a foglalkoztatásra. Ezek alapján megállapítható, hogy a versenypolitika és a mezőgazdasági politika célkitűzései egy irányba mutatnak. Ahhoz azonban, hogy a lehető legjobb eredményt kapjuk, elengedhetetlen, hogy az egyes szereplők – az állam, a vállalkozások és a versenyhatóság – tennivalóikat illetően kiforrott koncepciókkal rendelkezzenek, s eltökéltek legyenek azok megvalósításában. Csakis így férhet meg két dudás – a mezőgazdasági és a versenypolitika – egy csárdában.

⁴ Lásd: Tisztességtelen piaci magatartás és versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. tv. 17. §

⁵ Vö. Buyer power of large scale multiproduct retailers; Background Paper by the Secretariat, Roundtable on Buying Power, OECD, Paris, 1998.

³ Lásd: EK-Szerződés 33. cikk (1) bek.

Egyéves a szerb versenyhatóság

A szerb versenyhatóság – *Komisija za zastitu konkurencije (Commission for Protection of Competition)*; honlapja: www.kzk.org.yu – 2007. április 12-én alakult meg. Már Jugoszláviában is létezett egy Monopóliumellenes Bizottság 1999-től, a Szövetségi Belkereskedelmi Minisztériumon belül. Hatásköre a mostani versenyhatósághoz képest korlátozott volt, például nem foglalkozott az összefonódások felügyeletével. A hatóság Szerbia és Montenegró államszövetségének létrejöttével, 2003. február 4-én szűnt meg. Szervezetét a Kereskedelmi Minisztérium vette át, mely a mostani szerv felállításáig monopóliumellenes részlegként működött a minisztérium felügyelete alatt.

A 79/05 sz. versenyvédelmi törvényt a Szerb Országgyűlés 2005. szeptember 21-én fogadta el. A törvény a gazdasági verseny felügyeletét az ún. Versenyvédelmi Bizottságra bízta.

A Versenyvédelmi Bizottság független és autonóm szervezet, székhelye Belgrád. A versenyvédelmi törvény értelmében a Bizottság feladatai közé tartoznak a versenyre káros magatartások visszaszorítása, így például a versenykorlátozó megállapodások felderítése, a piaci erőfölénnyel való visszaélés, koncentrációk, versenykorlátozások, illetve az árversenyt torzító magatartások elleni fellépés. A Bi-

A szerb versenyhatóság tevékenysége számokban 2006. december és 2007. április

Versenykorlátozó magatartás	4
Erőfölénnyel visszaélés	19 (2 ügyben visszaélés megállapítása)
Összefonódás	56 (1 esetben feltételhez kötött összeolvadás, 1 összeolvadás engedélyezésének megtagadása)
Vélemények kiadása	30

zottság eljárást kezdeményezhet hivatalból, vagy a törvény meghatározása alapján, de bejelentést tehet érintett fél is.

A bizottságnak két szerve van: a Tanács és a technikai szolgálat. A Tanács döntéshozó szerv, öt tagját a Szerb Nemzeti Parlament öt évre választja. Jelenleg a Tanács három egyetemi tanárból és két jogászból áll. Tagjai közül egy elnököt és egy al-elnököt választ, elnöke jelenleg Prof. Dijana Markovic-Bajalovic.

A technikai szolgálat 17 alkalmazottjának feladata a Tanács tagjai számára szakmai támogatás nyújtása. Az öt különböző részleg a versenykorlátozó magatartásokat, a piaci erőfölénnyel való visszaélést és az összefonódásokat ellenőrzi, továbbá a nemzetközi együttműködésekkel, az általános jogi és a pénzügyi kérdésekkel foglalkozik.

A Bizottságnak nincsen felhatalmazása bírságok kiszabására, a Versenytanács csupán megtilthatja a jogellenes magatartást, valamint magatartási és strukturális korrekciós intézkedéseket alkalmazhat. Versenyjogot sértő magatartás megállapítása után köteles az ügyet bíróságra vinni, amely a későbbiekben dönt a szankciók mértékéről.

A versenyvédelmi törvény alapján a Bizottság kiadásait a fennállását követő első évben a költségvetés fedezi. Az első év letele után a finanszírozás a Bizottság bevételeiből történik, ami az eljárási díjakból, adományokból (ez alól kivételt képeznek a törvény szabályozása alatt álló piaci résztvevők adományai) és a Bizottság kiadványaiból származó bevételekből tevődik össze. A bevételek bizonyos szintje alatt a forrásokat a költségvetés egészíti ki.

Visszaélt piaci erőfölénnyel a belgrádi buszpályaudvar

A szerb versenyhatóság 2006. július 10-én hivatalból kezdeményezett eljárást a Belgrád belvárosában működő *Beogradska autobuska stanica a.d.* (Belgrádi Buszpályaudvar, a továbbiakban: BBS) ellen. A hatóság határozatában megállapította, hogy a buszpályaudvart működtető vállalkozás visszaélt piaci erőfölénnyel, mikor a peronjegyek díját túl magasán határozta meg.

A szerb verseny törvény 16. § alapján egy vállalkozás piaci erőfölénnyel rendelkezik, ha a releváns piac 40%-át uralja és konkurensaitól függetlenül képes piaci stratégiáját kialakítani, továbbá képes más vállalkozások piacra való belépését megakadályozni. E törvény szerint visszaélésnek minősül az árak tisztességtelen módon történő meghatározása.

Belgrádban 21 buszpályaudvar üzemel, de csak a BBS és a Lasta buszvállalat pályaudvarain van az utasoknak lehetősége arra, hogy minden távolsági és nemzetközi buszjáratra felszálljanak. Mivel az utasoknak nincsen lehetősége a BBS által kínált szolgáltatásokat más buszpályaudvaron igénybe venni, a Versenyvédelmi Bizottság megállapította a BBS piaci erőfölényét a belgrádi buszpályaudvarok jegyeladásának piacán. Emellett a versenyhatóság az ezzel való visszaélést is bizonyította. Az utasoknak nem áll módjukban telefonos tájékoztatást kérni a buszjáratok indulásával kapcsolatban, továbbá azért, mert a BBS a buszpályaudvar használatáért az utasokat peronjegy megváltására kötelezi. Azok az utasok, akik nem vásároltak jegyet közvetlenül az őket szállító busztársaságtól, a buszpályaudvaron már csak peronjegy váltását követően tudnak a peronra belépni. A Versenyvédelmi Bizottság szerint a BBS tisztességtelen mértékben emelte a jegyek díját, mivel a peronjegy és a közvetlenül a buszvezetőtől megváltott jegy összege magasabb az előre megváltott viteldíjnál. A szerb versenyhatóság kötelezte a BBS-t a peronjegy árának csökkentésére.

Massimo Motta:

Versenypolitika – Elmélet és gyakorlat

Massimo Motta „Versenypolitika – Elmélet és gyakorlat” című könyvének magyar nyelvű fordítása 2007 nyarán jelent meg a Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központjának gondozásában. A könyv első angol nyelvű kiadása 2004-ben került az olvasók kezébe,¹ és rövid időn belül nagy nemzetközi népszerűsége tett szert.

A könyv sikerére akkor is több magyarázatot adhatunk, ha csupán a piac keresleti oldalát nézzük. Egyrészt a versenypolitikai gondolkodásban az 1990-es évek elejétől egyre nagyobb teret kaptak a közgazdasági elméletek alkalmazásai, Európában is több jogeset „közgazdasági modellek csatája” után dőlt el (a leghíresebb

talán a GE-Honeywell fúzió), bár a későbbi bírósági felülvizsgálatok során egyelőre még több esetben érvényesül a gazdasági hatásokra vonatkozó érveket nélkülöző, formai alapú érvelés. Másrészt, a keresleti igény következik a szakterület tankönyvpiacon helyzetéből is, mivel a piaci szerkezetek elméletéről haladó szinten 1988-ban jelent meg általánosan elismert átfogó közgazdasági tankönyv,² a szélesebb versenypolitikai közösségnek íródott könyvek pedig az olvasói igényekhez alkalmazkodva nem akartak elmozdulni az elemzett piaci törvényszerűségek formális tárgyalásának irányába.³

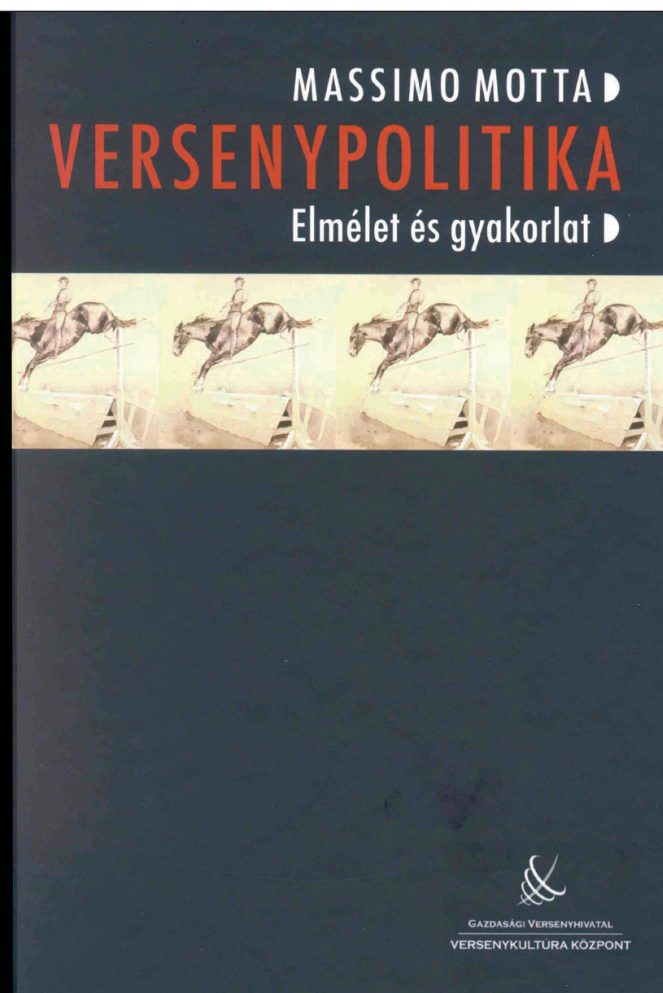
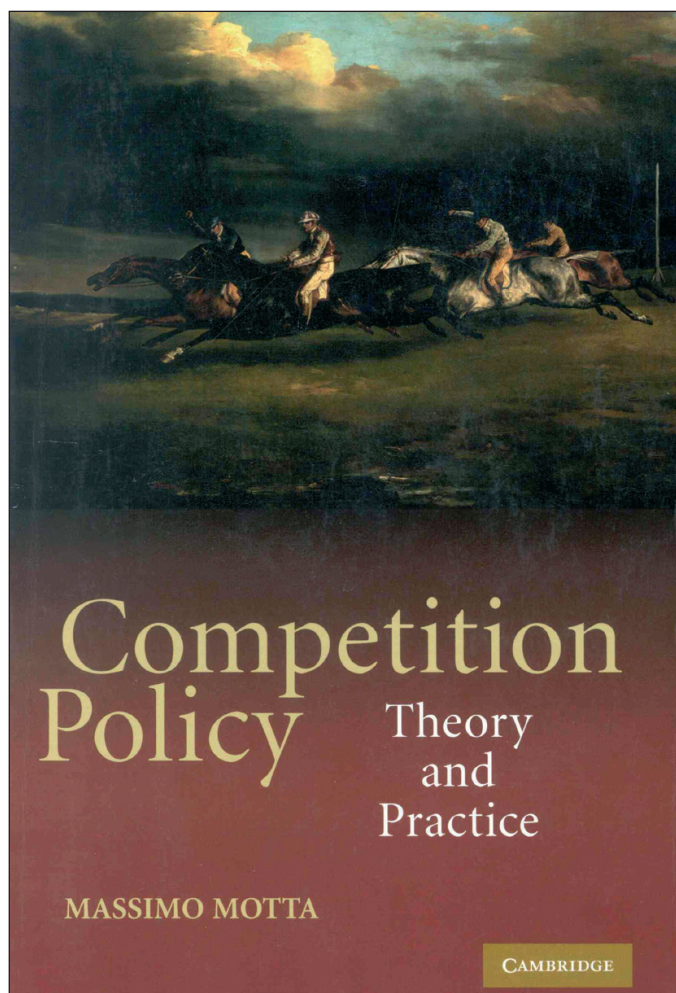
Massimo Motta a firenzei Európai Egyetemi Intézet és a Bolognai Egyetem professzora. A Barcelona Graduate School of Economics programvezetője, a müncheni CESifo és a londoni Centre for Economic Policy Research kutatója. Fő kutatási területe a piacszerkezetek elmélete és a versenypolitika, de behatóan foglalkozott a nemzetközi kereskedelem, a kereskedelempolitika és a multinacionális vállalatok kérdéseivel is. Írásai számos vezető nemzetközi folyóiratban megjelentek.

A nyilvánvaló piaci rést Motta könyve ugyanakkor imponáló igényességgel tölti be, amelynek következtében piaci pozíciói valószínűleg hosszú távon is igen erő-

¹ Tirole: *The Theory of Industrial Organization*, MIT Press, 1988.

² A talán legismertebb ilyen könyv a Bishop-Walker szerzőpáros *The Economics of EC Competition Law* című könyve (Sweet & Maxwell, 2002), amelynek idén jelenik meg a harmadik, javított kiadása.

¹ Massimo Motta: *Competition Policy – Theory and Practice*, Cambridge University Press, 2004.



Recenzió

A kötet a Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központ gondozásában jelent meg. A Központ a magyar kiadás példányait eljuttatja a témával foglalkozó egyetemi, főiskolai karok könyvtáiraiba. Ezen kívül az elképzelések szerint a könyv a közeljövőben kereskedelmi forgalomban – várhatóan a Bookline Online könyvtárház internetes értékesítési rendszerén keresztül (bookline.hu) – is megvásárolható lesz.

sek lesznek. A szerző jó közgazdászként alkalmazza a termékszegmentálás módszerét: a könyv verbális részei kellő alaposággal, közérthetően elmagyarázzák az éppen kifejtett versenypolitikai problémát, konkrét eseteken keresztül is illusztrálva a fő üzenetet, míg a kapcsolódó formális modellek tárgyalása elkülönült szövegdobozokban történik, amelyek megértéséhez már komolyabb közgazdasági tudás szükséges. Az utóbbi részekben belül is megfigyelhető egy további felosztás: végigvezet minket a klasszikus, könnyebben megérthető modelleken, de bemutat olyan mindössze pár éves, bonyolultabb módszertanra épülő eredményeket is, amelyek hasznos kiindulópontot jelenthetnek a témában kifejezetten elmélyedni kívánó kutatóknak és PhD diákoknak. Azokban támadhat talán némi hiányérzet, akik a versenypolitikai elméletek empirikus tesztelhetőségéről kívánnak alaposabb ismertetőt olvasni (a 3. fejezet piac-

Massimo Motta műve a Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központ első magyar nyelven megjelentetett szakkönyve. A Központ a jövőben is folytatni kívánja jelentősebb szakkönyvek magyar kiadását. A tervek szerint a következő években sor kerül Richard Wish: *Competition Law* (Versenyjog) és William W. Lewis *The Power of Productivity* (A termelékenység ereje) című könyvének fordítására. Előbbivel egy Európában mértékadó versenyjogi összefoglaló válik hozzáférhetővé magyarul, míg utóbbi a gazdasági verseny termelékenységét növelő és ezzel gazdasági növekedést, vállalati és nemzeti versenyképességet erősítő hatásait mutatja be.

definiálási technikáin túl), de erre vonatkozóan is hasznos kiindulópontokat találunk számos lábjegyzetben.

A könyv első része általánosabb kérdésekkel foglalkozik. Az 1. fejezet először áttekinti és összehasonlítja a versenypolitika fejlődését az Egyesült Államokban és Európában, majd a 2. és 3. fejezet több oldalról is részletesen tárgyalja olyan folyamatosan alkalmazott kulcsfogalmak értelmezhetőségét és alkalmazhatóságát, mint a verseny, a releváns piac, a piaci erő és a jólét. Ezek a részek egyrészt erősen rávilágítanak arra, hogy ezen alapvető kérdések tisztázása milyen jelentősen eltérő irányokat szabhat egy-egy ügyben, és ezért milyen fontos a pontos fogalomhasználat. A másik központi üzenet – ami később folyamatosan visszatér az egyes magatartások részletes elemzése során – szerint a versenypolitika legfőbb célja nem a versenytársak védelme, hanem a versenyé, amely hosszú távon a fogyasztók jólétét biztosítja. Számos túlzott beavatkozástól elrettentő példa illusztrálja, hogy a piaci erő elleni mechanikus fellépés hogyan vezet nem hatékony technológiák alkalmazásához vagy akadályozza meg magasabb minőségű/nagyobb választékban rendelkezésre álló termékek megjelenését.

A könyv második része (4–7. fejezet) kimerítő részletességgel vezeti végig az olvasót négy nagy versenypolitikai témán: a piaci összejátszáson és a horizontális megállapodásokon, a horizontális összefonódásokon, a vertikális korlátozásokon és összefonódásokon, illetve a kizáró visszaéléseken. A hangsúly ugyanakkor főképp az adott tárgykörben fontosnak számító fogalmi és elméleti háttér alapos megismertetésén van, bár fejezetenként esettanulmány-szerűen bemutatásra kerül egy-két klasszikus európai jogeset (Nestlé-Perrier, GE-Honeywell, Microsoft), valamint a szerző általánosabb versenypolitikai ajánlásokat is megfogalmaz.

A nemzetközi gyakorlati tapasztalatok alapján is világos ugyanis, hogy egyszerűen követhető receptek nem léteznek: a legtöbb versenypiaci magatartásnak (kivéve a kartellmegállapodásokat) egyszerre jelentkezhetnek előnyös és káros hatásai, és csak ezek gondos feltárása és mérlegelése után hozható meg döntés az adott esetben. Motta különösen alaposan mutatja be mindkét oldalt dinamikus piaci magatartások esetében: kizorító (vagy más néven ragadozó) árazásnál például a fogyasztók a kezdeti időszakban jobban járnak az alacsony árakkal, és ezt a nyere-



séget kell összevetnünk azzal az esetleges veszteséggel, amely a versenytársak kiszorítása után éri őket a magasabb árak miatt; vagy összefonódásoknál mérlegelni kell, hogy a jelentős hatékonyságnövekedésnek rövid távon árcsökkenő hatása lehet, de hosszú távon a versenytársak kiszorítása árnövekedéshez vezethet.

Összességében tehát a könyvet hasznosan forgathatja mindenki, aki munkája során versenypiacok működésével foglalkozik. Egyetemi tanárok és diákok ízelítőt kaphatnak abból, hogyan alkalmazható-ak a formális modellek valós problémákra, amely nagyban segít mind elsajátításukban, mind élvezhetőségükben. A versenypolitikában dolgozó jogászok számára útmutatást adhat arra nézve, hogy az adott esetekben felmerülő több közgazdasági gondolatmenet milyen közös alapokon, illetve különbségeken nyugszik, és segítséget nyújthat abban is, hogy ki tudják választani a leginkább alkalmazhatót. Szabályozó hatóságok képviselői pedig talán jobban láthatják, hogy a versenypiac milyen módon old meg vagy éppen teremt problémákat, amely segíthet az odafigyelésre érdemes területek kijelölésében, a szabályozási elvek megfogalmazásában is.

Csorba Gergely
a Gazdasági Versenyhivatal
vezető közgazdásza

Előzetes statisztikai adatok a Gazdasági Versenyhivatal versenyfelügyeleti tevékenységéről

A 2006-ról áthúzódott és a 2007-ben kezdődött bejelentésekről, panaszokról és a versenyfelügyeleti eljárásokról

Az összeállítás időpontja: 2007. augusztus 31.

I. Bejelentések és panaszok

Megnevezés	Száma
2006-ról áthúzódott	146
2007-ben érkezett	1004
Együtt	1150
Ebből: jogerősen elutasított	769
Versenyfelügyeleti eljárás indult	139
Elbírálás alatt, folyamatban lévő	242

Elbírált jogorvoslati kérelmek száma

Megnevezés	A jogorvoslati kérelmet	
	elfogadta	elutasította
Versenytanács	0	0
Fővárosi Bíróság	0	9
Összesen	0	9

II. Versenyfelügyeleti eljárások

Megnevezés	Száma
2006-ról vagy korábbi évekről áthúzódott	101
2007-ben indult	136
Együtt	237
Ebből: versenyhivatali határozattal lezárt	119
Folyamatban lévő	118

Az eljárások megoszlása

Megnevezés	Száma
Fogyasztók megtévesztése	119
Erőfölény	54
Kartellmegállapodás	24
Fúziókontroll	40
Összesen	237

III. Versenyfelügyeleti eljárásban hozott döntések megoszlása

Megnevezés	Törvény- sértés	Bírság 1000 Ft-ban	Meg- szüntetés	Engedé- lyezés	Elutasítás	Nem engedély- köteles	Egyéb lezárás	Összesen
Fogyasztók megtévesztése	48	597 000	6				5	59
Erőfölény	0	0	19				2	21
Kartellmegállapodás	2	8 000	5				0	7
Fúziókontroll	(1)*	650	1	27	0	3	1	32
Összesen	50	605 650	31	27	0	3	8	119

* ügyben hozott további határozat, az összesítésben nem szerepel

IV. Versenyfelügyeleti eljárásban kiszabott legnagyobb bírságok (2007. január 1.–augusztus 31.)

Vj szám	Ügynév	Összeg (ezer Ft.)	Ügytípus
119/2006	Magyar Telekom Nyrt. – Kaméleon díjcsomag	80 000	fogyasztók megtévesztése
145/2006	Tesco – reklámtevékenység	50 000	fogyasztók megtévesztése
6/2007	Elektro Computer Rt. – reklámtevékenység	50 000	fogyasztók megtévesztése
149/2006	Euronics-Vöröskő-Bravotech-Elektro-Quality-reklámtevékenység	45 000	fogyasztók megtévesztése
120/2006	Pannon GSM – Djuce díjcsomag	40 000	fogyasztók megtévesztése
143/2006	Auchan Mo. Kft. – reklámtevékenység	30 000	fogyasztók megtévesztése
147/2006	Malév Zrt. - jegykiállítási díj	30 000	fogyasztók megtévesztése
112/2006	AVON Cosmetics Kft. – megtévesztő reklám	20 000	fogyasztók megtévesztése
131/2006	Magyar Telekom Nyrt. – mobiltelefonok értékesítése	20 000	fogyasztók megtévesztése
4/2007	Wizz Air Hungary – repülőjegy foglalás	20 000	fogyasztók megtévesztése