



1054 Budapest, Alkotmány u. 5.

Levélcím: 1391 Budapest 62. Pf.: 211

Telefon: (06-1) 472-8865, **Fax:** (06-1) 472-8860

Ügyszám: Vj/45/2008.

Iktatószám: Vj/45/2008/634.

Betekinthető változat!

A Gazdasági Versenyhivatal eljáró versenytanácsa

- a Morley Allen & Overy Ügyvédi Iroda (1075 Budapest, Madách Trade Center, Madách Imre utca 13-14.) által képviselt **SAMSUNG SDI Co. Ltd.** (428-5 Gongse-dong, Giheung-gu, Yongin-si, Gyeonggi-do, Korea 446-577, Dél-Korea), **SAMSUNG SDI Germany GmbH** (Ostendstrasse 1-14, 12459 Berlin, Németország), és **SAMSUNG SDI Magyarország Gyártó és Értékesítő Zrt. „felszámolás alatt”** (2132 Göd, Ipar telep hrsz. 6901),
- a Matarits Ügyvédi Iroda (1054 Budapest, Bank u. 6. II/9.) által képviselt **Chunghwa Picture Tubes Co. Ltd.** (1127, Hopin Rd. Padeh City, Taoyuan, Taiwan, 334, R.O.C),
- a Szecskay Ügyvédi Iroda (1055 Budapest, Kossuth tér 16-17.) által képviselt **Koninklijke Philips N.V.** (Breitner Center HBT 17.04, Amstelveen 2, 1096 BC Amsterdam, Hollandia),
- a Kajtár Takács Hegymegi-Barakonyi Baker & McKenzie Ügyvédi Iroda (1051 Budapest, Dorottya u. 6.) által képviselt **LG Electronics, Inc.** (LG Twin Towers 128 Yeoi-daero, Yoongdeungpo-gu Seoul 150-721, Dél-Korea),
- az **LG Philips Displays Holding B.V.** (5651 CA Eindhoven, Zwaanstraat 2a, Hollandia),
- az **LG Philips Displays Czech Republic s.r.o.** (Olomoucka street 306, PO Box 48, 75301 Hranice, Csehország); értesítési cím: Bálint, Kállai és Kende Ügyvédi Iroda (1118 Budapest, Villányi u. 47.) valamint Ormai és Társai CMS Cameron McKenna LLP Ügyvédi Iroda (1053 Budapest, Károlyi M. u. 12.) a CTP Invest spol.s.r.o. (Olomoucka street 306, PO Box 48, 75301 Hranice, Csehország) képviseletében,
- a Réczicza White & Case LLP Ügyvédi Iroda (1061 Budapest, Andrássy út 11.) által képviselt **Toshiba Corporation** (1-1, Shibaura 1 - Chome, Minato-ku, Tokyo 105-8001, Japán),
- az Oppenheim Ügyvédi Iroda (1053 Budapest, Károlyi Mihály. 12.) által képviselt **Panasonic Corporation** (1006 Kadoma, Kadoma City Osaka 571-8501 Japán) és **MT Picture Display Co. Ltd.** (1-15 Matsuo-cho, Kadoma City Osaka 571-8504 Japán),
- az **MT Picture Display Germany GmbH** (Fritz-Müller Strasse 112, 73730 Esslingen, Németország), valamint
- a dr. P. T. ügyvéd (CHSH Cerha Hempel Spiegelfeld Hlawati Ügyvédi Iroda 1011 Budapest, Fő u. 14-18.) által képviselt **Technicolor SA** (Rue Jeanne d' Arc, 1-5 92130 Issy-les-Moulineaux, Franciaország) és **Thomson Technicolor Polska sp. z.o.o** (PL-05-500 Piaseczno, 65 A ul Julianowska, Lengyelország)

eljárás alá vontak ellen gazdasági versenyt korlátozó megállapodás tilalmának feltételezett megsértése tárgyában folytatott versenyfelügyeleti eljárásban megtartott tárgyalást követően meghozta az alábbi

v é g z é s t .

Az eljáró versenytanács a Chunghwa Picture Tubes Co. Ltd., a Koninklijke Philips N.V., az LG Electronics, Inc., az LG Philips Displays Czech Republic s.r.o., a Toshiba Corporation, a Panasonic Corporation, az MT Picture Display Co. Ltd., az MT Picture Display Germany GmbH és a Thomson Technicolor Polska sp. z.o.o tekintetében az eljárást megszünteti.

A végzésnek az LG Philips Displays Czech Republic s.r.o. eljárás alá vont vállalkozásra vonatkozó rendelkezésével szemben nincs helye jogorvoslatnak.

Egyebekben e végzés ellen a kézhezvételtől számított nyolc napon belül a Fővárosi Közigazgatási és Munkaügyi Bíróságnak címzett, de a Versenytanácsnál benyújtandó vagy ajánlott küldeményként postára adott jogorvoslati kérelemnek van helye. A jogorvoslati kérelmet a Fővárosi Közigazgatási és Munkaügyi Bíróság nemperes eljárásban bírálja felül, amely során kizárólag okirati bizonyításnak van helye, azonban a bíróság a feleket a szükségeshez képest meghallgathatja.

I n d o k o l á s

I.

Az eljárás tárgya

I.1. Az eljárás megindításának körülményei, az eljárás alá vontak köre

1. A Gazdasági Versenyhivatal (a továbbiakban: GVH) 2008. április 8-án kelt Vj/45/2008/2. számú végzésével eljárást indított a Samsung SDI Co. Ltd, a Samsung SDI Germany GmbH, a Samsung SDI Magyarország Gyártó és Értékesítő Zrt., a Chunghwa Picture Tubes (UK) Ltd., a Chunghwa Picture Tubes Co. Ltd., az LG Philips Displays Czech Republic s.r.o, az LP Displays, a DAEWO Orion S.A., a Daewoo Electronics Corporation (Global HQ), a Daewoo Electronics Europe GmbH (European HQ), a Thomson TDP sp. z.o.o, a Matsushita Electric Industrial Co. Ltd. (Global HQ), a Matsushita European HQ (Panasonic Europe Ltd.), valamint az MT Picture Display Germany GmbH vállalkozásokkal szemben gazdasági versenyt korlátozó megállapodás tilalmának feltételezett megsértése miatt.
2. Az eljárásba a GVH ügyfélként bevonta 2008. július 25-én kelt Vj/45/2008/51. számú végzésével az MT Picture Display Co. Ltd.-t, 2009. június 29-én kelt Vj/45/2008/74. számú végzésével a Technicolor SA-t, 2009. augusztus 5-én kelt Vj/45/2008/81. számú végzésével az LG Philips Displays Holding B.V.-t, 2009. október 28-án kelt Vj/45/2008/100. számú végzésével a Technicolor Polska Sp.z.o.o-t, valamint 2011. október 6-án kelt Vj/45/2008/116. számú végzésével a Koninklijke Philips Electronics N.V.-t, az LG Electronics, Inc.-t és a Toshiba Corporationt, miután észlelte, hogy a vizsgált magatartásnak feltehetően e vállalkozások is részesei voltak.

3. Az eljárást a GVH 2009. október 28-án kelt, Vj/45/2008/101. számú végzésével a Thomson TDP sp. Z.o.o.-val, a Daewoo Electronics Global HQ-val, a Daewoo Electronics European HQ-val, a Matsushita European HQ-val szemben megszüntette, mivel az eljárás megindítására okot adó körülmények e vállalkozások esetében nem álltak fenn. A GVH 2011. október 6-án kelt, Vj/45/2008/115. számú végzésével az LP Displays International B.V.-vel és az LG Philips Displays Holding B.V.-vel szemben, 2011. október 25-én kelt, a Vj/45/2008/137. számú végzéssel 2011. november 15-én kijavított Vj/45/2008/121. számú végzésével pedig a Chunghwa Picture Tubes (UK) Ltd.-vel, valamint a DAEWO Orion S.A.-val szemben is megszüntette, mivel a rendelkezésre álló információk szerint a vállalkozások az ellenük fizetéseképtelenség miatt elrendelt felszámolási eljárások során jogutód nélkül megszűntek. A GVH a Vj/45/2008/115. számú végzését 2012. május 24-én kelt, Vj/45/2008/241. számú végzésével akként módosította, hogy az eljárás az LG Philips Displays Holding B.V.-vel szemben nem került megszüntetésre, mivel annak törvényi feltételei nem állnak fenn (a vállalkozás a korábbi információkkal ellentétben nem szűnt meg).
4. A GVH eljáró versenytanácsa (a továbbiakban: eljáró versenytanács) a 2014. július 24-én kelt, Vj/45/2008/622. számú végzésével az eljárást a színes monitor képcsővekkel (color display tubes, a továbbiakban: CDT) kapcsolatos magatartás tárgyában megszüntette, mivel a rendelkezésre álló bizonyítékok alapján nem állapítható meg törvénysértés, és az eljáró versenytanács álláspontja szerint az eljárás folytatásától sem várható e tekintetben eredmény, különös figyelemmel a vizsgált magatartás elkövetése óta eltelt időre.
5. A GVH az ügyindító végzés értelmében az eljárás során a színes televízió képcsővekkel (color picture tubes, a továbbiakban: CPT) összefüggésben azt vizsgálta, hogy az eljárás alá vont vállalkozások a CPT-k gyártása és forgalmazása tekintetében az európai piacra vonatkozóan összehangolták-e a magatartásukat 1997. január 1. és 2004. április 30.¹ között. Az eljárás alá vont vállalkozások állítólagos versenykorlátozó magatartása kiterjedhetett az árak, az értékesítési mennyiségek, a kereslet és a kapacitáskihasználás vonatkozásában érzékeny piaci információk cseréjére, valamint az árak rögzítésére, beleértve a fogyasztónként és földrajzi szempontok alapján történő ármeghatározást, továbbá a piaci részesedések, a fogyasztók és az értékesítési mennyiségek felosztására, a kibocsátás korlátozására és a termelés és kapacitás koordinációjára és csökkentésére. Az eljárás alá vontak ezen magatartásukkal valószínűsíthetően megsértették a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. törvény (a továbbiakban: Tpv.) 11. §-ának rendelkezéseit, ezért a GVH jelen eljárás keretében a feltehetően a magyar piacra is kiterjedő, hatást gyakorló magatartás magyar piaci vonatkozásait vizsgálta.

I.2. Az Európai Bizottság eljárása

I.2.1. A GVH és a Bizottság „párhuzamos” eljárása

6. A GVH eljárásának megindulásakor az Európai Bizottság COMP 39.437 számon (TV and Computer Monitor Tubes) már vizsgálatot folytatott a katódsugárcsővekkel kapcsolatban

¹ Vj/45/2008/325. számú végzéssel kijavítva.

az EUMSZ. 101. cikkének² és az EGT Megállapodás 53. cikkének megsértése miatt. A vizsgálat a feltételezett jogsértésnek a Magyarország 2004. május 1-jei EU-csatlakozása utáni időszaka tekintetében automatikusan kiterjedt a magyar piac vizsgálatára is.

7. Az uniós jog alapján lefolytatott vizsgálatok esetében a Bizottság (és a nemzeti versenyhatóságok) a 2002. december 16-i, a Szerződés 81. és 82. cikkében meghatározott versenyszabályok végrehajtásáról szóló, 1/2003/EK Tanácsi Rendelet (a továbbiakban: Rendelet) alapján köteles(ek) eljárni.
8. A Rendelet 3. cikkének (1) bekezdése szerint az EUMSZ. 101. cikkének (1) bekezdése szerinti megállapodásokra, döntésekre vagy összehangolt magatartásokra az EUMSZ. 101. cikkét is alkalmazni kell. A Rendelet 11. cikkének (6) bekezdése szerint, ha a Bizottság a III. fejezet alapján határozat elfogadására irányuló eljárást kezdeményez, akkor a tagállamok versenyhatóságainak megszűnik az a jogköre, hogy az EUMSZ. 101. és 102. cikkét alkalmazzák.
9. A Rendelet 3. cikke (1) bekezdésének rendelkezéseit úgy kell értelmezni, hogy azok egy 2004. május 1-jét követő eljárásban nem alkalmazhatóak olyan kartellre, amely 2004. május 1-jét megelőzően fejtette ki hatását egy olyan tagállam területén, amely 2004. május 1-jén csatlakozott az Európai Unióhoz. A Bizottság eljárásindítása ezért – a Rendelet 3. cikkének (1) bekezdésével összefüggésben értelmezett 11. cikkének (6) bekezdése alapján – nem szünteti meg az érintett tagállam versenyhatóságának hatáskörét a tekintetben, hogy a nemzeti versenyjog alkalmazásával az adott tagállam területén megvalósult kartellnek a tagállam Európai Unióhoz történő csatlakozását megelőző időszakban kifejtett versenyellenes hatásait szankcionálja.³
10. A „ne bis in idem” elve nem képezi akadályát annak, hogy az érintett tagállam nemzeti versenyhatósága valamely kartellben részt vevő vállalkozásokkal szemben bírságokat szabjon ki a kartellnek az e tagállam területén az Európai Unióhoz történő csatlakozását megelőző időszakban kifejtett versenyellenes hatásai miatt, amennyiben a hivatkozott nemzeti versenyhatóság határozathozatalát megelőzően az Európai Bizottság által elfogadott határozatban e kartelltagokkal szemben korábban kiszabott bírságok célja nem e hatások szankcionálása.

I.2.2. Az Európai Bizottság eljárásának eredménye

11. Az Európai Bizottság a 2012. december 5-én kelt döntésében megállapította, hogy
 - a számítógépes monitorokhoz használt színes monitor csövek piacán a Chunghwa Picture Tubes Co., Ltd., a Chunghwa Pictures Tubes (Malaysia) Ddn. Bhd., a CPTF Optronics Co., Ltd, a Samsung SDI Co., Ltd., a Samsung SDI (Malaysia) Berhad, a Koninklijke Philips Electronics N.V. és az LG Electronics, Inc., és
 - a színes televíziókhoz használt színes képcsövek piacán a Chunghwa Picture Tubes Co., Ltd., a Chunghwa Pictures Tubes (Malaysia) Ddn. Bhd., a CPTF Optronics Co.,

² 2009. december 1-jével az EK-Szerződés (a továbbiakban: EKSz.) 81. cikke az Európai Unió Működéséről szóló Szerződés (a továbbiakban: EUMSZ.) 101. cikkévé, az EKSz. 82. cikke pedig az EUMSZ. 102. cikkévé vált. A jelen előzetes álláspont következetesen az új elnevezésnek megfelelő számozást használja, ugyanakkor az EUMSZ. 101. és 102. cikkére vonatkozó utalásokat megfelelő esetekben úgy kell érteni, mint az EKSz. 81. illetve 82. cikkére tett utalásokat (és fordítva).

³ A C-17/10. számú Toshiba Corporation és társai kontra Bizottság ügyben hozott ítélet [EBHT 2012]

Ltd, a Samsung SDI Co., Ltd., a Samsung SDI (Malaysia) Berhad, a Samsung SDI Germany GmbH, a Panasonic Corporation, a Toshiba Corporation, az MT Picture Display Co., a Koninklijke Philips Electronics N.V., az LG Electronics, Inc. és a Technicolor S.A.

az EUMSZ. 101. cikkébe és az EGT Szerződés 53. cikkébe ütköző egységes és folytatólagos jogsértést követett el, és emiatt bírságot szabott ki a címzett vállalkozásokra, továbbá elrendelte, hogy hagyjanak fel a jogsértés folytatásával.

12. A határozat felülvizsgálata jelenleg folyamatban van a Törvényszéken.⁴

I.3. Más versenyhatóságok eljárása

13. A cseh versenyhatóság 2009. január 21-én indított eljárást a katódsugárcső kartell tárgyában és 2010. augusztus 26-án kelt, S13/2009/KD. számú határozatában megállapította, hogy a Samsung SDI Co. Ltd. 1998. szeptember 7. és 2004. április 30. között, a Chunghwa Picture Tubes Co. Ltd. 1998. szeptember 7. és 2004. április 30. között, a Koninklijke Philips Electronics N.V. 1999. szeptember 21. és 2001. június 30 között, a Technicolor SA 1999. március 25. és 2004. április 30. között, a Panasonic Corporation 1999. július 15. és 2003. március 31. között, az MT Picture Display Co. Ltd. 2003. április 1. és 2004. április 30. között, a Toshiba Corporation 2000. március 6. és 2003. március 31. között, az LG Electronics, Inc. 1998. szeptember 7. és 2001. június 30. között az árak rögzítésén, minimum árak és ársávok meghatározásán keresztül olyan versenykorlátozó megállapodásban vettek részt a televízió képcső piacon, mely torzította a versenyt Csehország területén. A cseh versenyhatóság a fent nevezett vállalkozásokat eltiltotta a jogsértés további folytatásától, és egyes vállalkozásokkal szemben bírságot szabott ki. A cseh versenyhatóság a kibocsátás korlátozására és a piac felosztására irányuló magatartások tekintetében valamint a monitor képcsővek vonatkozásában megszüntette az eljárást.
14. A szlovák versenyhatóság 2011. szeptember 14-én hozott döntést a 2011/KH/1/1/033. számú ügyben, megállapítva, hogy a Samsung SDI Co. Ltd. 1996. október 17. és 2004. április 30. között, a Samsung SDI Germany GmbH 1996. október 17. és 2004. április 30. között, a Chunghwa Picture Tubes Ltd. 1998. szeptember 8 és 2004. április 30. között, a Koninklijke Philips Electronics N.V. 1999. március 30. és 2001. június 30 között, a Technicolor SA 1999. március 30. és 2004. április 30. között, a Panasonic Corporation 2000. május 19. és 2003. március 31. között, az MT Picture Display Co. Ltd. 2003. április 1. és 2004. április 30. között, a Toshiba Corporation 2000. május 16. és 2003. március 31. között, az LG Electronics, Inc. 1996. október 17. és 2001. június 30. között az árak rögzítésén, üzletileg érzékeny információk cseréjén és a kibocsátás korlátozásán keresztül olyan versenykorlátozó megállapodásban vettek részt a televízió képcső piacon, mely torzította a versenyt Szlovákia területén. A Samsung SDI Co. Ltd., a Koninklijke Philips Electronics N.V., a Chunghwa Picture Tubes Co. Ltd., és az LG Electronics, Inc. esetében a monitor képcső termékkel kapcsolatos jogsértést is megállapította a szlovák versenyhatóság. Bírság kiszabására ugyanakkor az LG Electronics, Inc. és a Koninklijke Philips Electronics N.V., valamint a Panasonic Corporation és a Toshiba Corporation tekintetében nem került sor, mert a bírságkiszabásra lehetőséget biztosító határidő eltelt. A

⁴ T-82/2013., T-84/2013., T-91/2013., T-92/2013. és T-104/2013. számú ügyek.

szlovák versenyhatóság tanácsa másodfokú hatóságként eljárva ugyanakkor 2012. április 13-án az elsőfokú döntést hatályon kívül helyezte, és a hatóságot új eljárásra utasította. 2013. április 25-én a szlovák versenyhatóság úgy döntött, hogy már nem áll fenn olyan közérdek, amely az eljárás lefolytatását szükségessé teszi, ezért azt megszüntette.

15. A katódsugárcsővel kapcsolatos versenykorlátozó magatartások tárgyában a fentiekén kívül eljárás folyt még az Egyesült Államokban, Koreában és Japánban is, melyek egyes vállalkozásokkal szemben szintén jogsértés megállapításával zárultak.

I.4. Az engedékenységi politika alkalmazása

16. Az eljárás megindítását megelőzően, [ENGEDÉKENYSÉGI INFORMÁCIÓ] a Samsung SDI Co. Ltd. és a Samsung SDI Hungary Kft. jogi képviselőjük útján bírság elengedésére vagy csökkentésére irányuló (szóbeli) kérelmet terjesztettek elő a GVH-nál a Tptv. akkoriban hatályos 78. §-ának (8) bekezdésére valamint a GVH Elnökének és a Versenytanács elnökének 3/2003. számú közleményére (a továbbiakban: Engedékenységi Közlemény) hivatkozással, a katódsugárcsővek piacán tanúsított magatartás vonatkozásában.⁵ A GVH Kartell Csoportja 2008. január 9. napján megállapította, hogy a kérelem az Engedékenységi Közleményben foglaltaknak megfelel, melynek alapján a kiszabható bírságösszeg teljes elengedésére vonatkozó előzetes feltételes nyilatkozatot adott ki. A Samsung SDI Co. Ltd. és a Samsung SDI Hungary Kft. kérelmüket 2008. március 3-án és 11-én, 2008. július 9-én és 2011. október 18-án (szóban) kiegészítették. 2011. szeptember 29-én a Samsung SDI Co. Ltd. jogi képviselője útján jelezte, hogy engedékenységi kérelme, noha azt formálisan csak a Samsung SDI Co. Ltd. és a Samsung SDI Hungary Kft. terjesztette elő, tartalmát tekintve a vállalkozáscsoportba tartozó valamennyi vállalkozásra, így értelemszerűen az eljárás alá vont Samsung SDI Germany GmbH-ra is vonatkozik, mire tekintettel a GVH az előzetes feltételes bírság elengedési nyilatkozatot 2013. december 15-én kiegészítette akként, hogy az a Samsung SDI Germany GmbH-ra is kiterjed.⁶ Jogi képviselő 2012. május 21-én jelezte továbbá, hogy az engedékenységi kérelemben és annak kiegészítéseiben hivatkozott Samsung SDI Hungary Kft. alatt a Samsung SDI Magyarország Gyártó és Értékesítő Zrt. értendő. Kérelmezők a GVH felhívására engedékenységi kérelmüket 2013. július 22-én további információkkal egészítették ki (szóban),⁷ s az eljárás folyamán a GVH-val a jelen döntés meghozataláig együttműködtek.
17. 2008. július 2-án jogi képviselője útján a Chunghwa Picture Tubes Co. Ltd. az Engedékenységi Közleményre hivatkozással ugyancsak (szóbeli) engedékenységi kérelmet terjesztett elő. A GVH Kartell Csoportja 2011. október 6. napján megállapította, hogy a kérelem az Engedékenységi Közleményben foglaltaknak megfelel, melynek alapján a kiszabható bírságösszeg 30-50%-os elengedésére vonatkozó előzetes feltételes nyilatkozatot adott ki.⁸ Kérelmező a GVH felhívására engedékenységi kérelmét 2013. július 30-án további információkkal egészítette ki (szóban),⁹ s az eljárás folyamán a GVH-val az előzetes álláspont kiadásáig együttműködött, az előzetes álláspontra azonban nem

⁵ Ld. a Vj/45/2008/256. számú irat mellékleteit.

⁶ Vj/45/2008/382.

⁷ Vj/45/2008/312.

⁸ Ld. a Vj/45/2008/257. számú irat mellékleteit.

⁹ Vj/45/2008/316.

terjesztett elő észrevételeket, és az eljáró versenytanács által tartott tárgyaláson sem vett részt.

18. A Koninklijke Philips Electronics N.V. jogi képviselője útján 2012. március 19-én jelezte, hogy engedékenységi kérelmet kíván előterjeszteni, melyre 2012. március 21-én került sor (szóban). Kérelmében a Tpvt. – kérelem benyújtásakor hatályos – 78/A. § (3) bekezdése alapján kérte a vele szemben esetlegesen alkalmazandó bírság mérséklését, amennyiben kérelme a Tpvt. 78/A. § (2) bekezdésében foglalt követelményeknek nem felelne meg.¹⁰ Kérelmező kérelmét 2012. március 27-én és 2013. május 30-án (szóban) kiegészítette.¹¹ Kérelmező a GVH felhívására engedékenységi kérelmét 2013. július 12-én további információkkal egészítette ki (szóban),¹² majd a tárgyalást követően kérelmét – a Philips-csoport anya- és leányvállalatainak részvételére vonatkozó információkkal – 2014. április 4-én ismételten kiegészítette.¹³ Kérelmező az eljárás folyamán a GVH-val a jelen döntés meghozataláig együttműködött. Az eljáró versenytanács 2013. december 20-án kelt végzésében¹⁴ megállapította, hogy a kérelmezővel szemben a Tpvt. 78/A. §-ának (3) bekezdése alapján a bírság 20-30%-os csökkentésének van helye a határozat meghozatalakor, feltéve, hogy a Tpvt. 78/A. §-ának (6) bekezdésében foglalt feltételeknek megfelel.

II.

Az eljárás alá vont vállalkozás(csoport)ok

II.1. Samsung SDI¹⁵

19. A Samsung SDI Co. Ltd. (korábbi elnevezéssel: Samsung Display Device Co., Ltd.) egy koreai tőzsdén jegyzett vállalkozás, az azonos nevű vállalkozáscsoport anyavállalata (a továbbiakban az anyavállalat, illetve a vállalkozáscsoport külön nem nevesített tagja[i] egységesen: SDI vagy Samsung SDI). Más, Samsung nevet viselő vállalkozásokkal ugyanakkor nem tartozik egy vállalkozáscsoportba, velük csak kereskedelmi kapcsolatban áll. Végtermékeket (televízió-készüléket és/vagy monitort) nem gyárt, nem értékesít. Az anyavállalat 2013. évi globális nettó árbevétele [SDI ÜZLETI TITKA] dél-koreai won (azaz [SDI ÜZLETI TITKA] Ft) volt.
20. A magyar gyárat, mely a jelenleg végelszámolás alatt álló Samsung SDI Magyarország Gyártó és Értékesítő Zrt. keretein belül működött, 2002 júniusában építették a kelet-európai piaci terjeszkedés érdekében. [SDI ÜZLETI TITKA]. A magyar gyáregység a termelést 2007-ben fejezte be. A Samsung SDI Magyarország Gyártó és Értékesítő Zrt. „végelszámolás alatt” 2013. évi nettó árbevétele 92.294.489 EUR (azaz 27.404 millió Ft) volt. A tevékenységet záró eredménykimutatása szerint 2014. január 1. és február 28. között 744.716 EUR (azaz 227,92 millió Ft) nettó árbevételt realizált.

¹⁰ Vj/45/2008/209.

¹¹ Vj/45/2008/214., Vj/45/2008/296.

¹² Vj/45/2008/301.

¹³ Vj/45/2008/554.

¹⁴ Vj/45/2008/388.

¹⁵ Vj/45/2008/45., Vj/45/2008/545.

21. A vállalkozáscsoport [SDI ÜZLETI TITKA].

II.2. Chunghwa¹⁶

22. A Chunghwa Pictures Tubes Co Ltd. a Chunghwa-csoport anyavállalata (a továbbiakban az anyavállalat, illetve a vállalkozáscsoport külön nem nevesített tagja[i] egységesen: Chunghwa).¹⁷ 2012. évi nettó árbevétele 48.324 millió új tajvani dollár (azaz 367.752 millió Ft) volt.¹⁸
23. A Chunghwa vállalkozáscsoportján belül az anyacég mellett a malajziai (CPTM), a kínai (CPTF) és a brit (CPTUK) leányvállalatok foglalkoztak a vizsgált időszakban képcső-gyártással és -értékesítéssel. A Chunghwa nem foglalkozott végtermékek (televíziók, monitorok) előállításával.
24. Bár mindegyik gyárat önálló társaságként működtették, a gyártással és árazással kapcsolatos végső döntéseket a Chunghwa senior menedzsmentje hozta meg.
25. A skóciai székhelyű Chunghwa Picture Tubes UK Co. Ltd. (CPTUK) 100%-ban a Chunghwa tulajdonában álló leányvállalat volt. A vállalkozás 1997-től 2002 novemberéig gyártott CPT termékeket Európában, az értékesítés 2003 elejéig tartott. A Chunghwa tájékoztatása¹⁹ szerint brit leányvállalata 2002 novemberében bezárta gyártóüzemét, majd nehéz anyagi helyzetére tekintettel megszűnt, s a cégnyilvántartásból is törölték. Bár a törlés pontos időpontja nem ismert, a Chunghwa nyilatkozata alapján a jelen versenyfelügyeleti eljárás megindulásakor a vállalkozás már nem létezett, így vele szemben az eljárást a GVH megszüntette.²⁰

II.3. Philips²¹

26. A Koninklijke Philips Electronics N.V. (névváltozást követően: Koninklijke Philips N.V., a továbbiakban: KP N.V.) a Philips csoport holding társasága (a továbbiakban a vállalkozáscsoport külön nem nevesített tagja[i] egységesen: Philips), mely jelen van számos, az elektronikához kapcsolódó piacon, így az egészségügyi termékek, a világítástechnika és a fogyasztói elektronika területén. A Philips-csoport 2013. évi konszolidált globális nettó árbevétele 23.329.204.893,2 EUR (113.490 millió Ft) volt.
27. A Philips-csoport tagjai a vizsgált időszakban 1995-től gyártottak és értékesítettek CRT termékeket. [KP N.V. ÜZLETI TITKA].
28. A döntési mechanizmusok kapcsán a Philips előadta, hogy [KP N.V. ÜZLETI TITKA].
29. Magyarországon [KP N.V. ÜZLETI TITKA].
30. A Philips 2001. július 1. napjával teljes CRT üzletágát átruházta az LG Philips Displays Holding B.V. nevű közös vállalatra, melynek 50-50%-os tulajdonosa a KP N.V. és az LG

¹⁶ Vj/45/2008/257.

¹⁷ Egyes bizonyítékokban, korabeli dokumentumokban a Chunghwa CPT-ként kerül említésre.

¹⁸ http://www.cptt.com.tw/index.php?option=com_wrapper&Itemid=108, illetve www.cbc.gov.tw

¹⁹ Vj/45/2008/27., Vj/45/2008/120.

²⁰ Ld. a Vj/45/2008/137. számú végzéssel kijavított Vj/45/2008/121. számú végzést.

²¹ Vj/45/2008/139., Vj/45/2008/492.

Electronics, Inc. volt. Ezt követően a Philips felhagyott a CRT-vel kapcsolatos tevékenység végzésével.

II.4. LGE²²

31. Az LG Electronics Inc. (a továbbiakban az anyavállalat, illetve a vállalkozáscsoport külön nem nevesített tagja[i] egységesen: LGE) koreai, tőzsdén jegyzett társaság, amely elektronikai, informatikai és kommunikációs termékeket gyárt és forgalmaz. 2013. évi globális nettó árbevétele 5.738.752 millió Ft volt.
32. Az LGE előadta, CRT-értékesítési adatokkal az üzletágnak és a kapcsolódó iratanyagának a közös vállalat részére történt átadása miatt nem rendelkezik, de tevékenysége 1995-2001 között nem volt jelentős, mivel elsősorban Ázsiára összpontosított: Európában nem rendelkezett márkanévvel és értékesítési csapata is gyenge volt, eladásai jellemzően egyszeri, ún. „hit and run” értékesítésekre korlátozódtak, főként az ázsiai többletkapacitások lekötése érdekében. Az ázsiai fókusz indokolta továbbá, hogy a végtermékgyártók CDT esetében főleg Ázsiában helyezkedtek el, továbbá az importra jelentős behozatali vámok rakódtak.
33. 2001 előtt az LGE CPT-t és CDT-t is gyártott Koreában és az Egyesült Királyságban, míg CPT-termeléssel Indonéziában és Kínában is foglalkozott. Magyarországon azonban előadása szerint nem gyártott és nem is forgalmazott CRT-termékeket. Végtermék-előállító egységei az EGT-n / Európán kívül helyezkedtek el.
34. Az árazásra, döntéshozatalra vonatkozó információk szintén nem állnak már az LGE rendelkezésére.
35. Az LGE 2001. július 1-jével CRT üzletágát átruházta a Philips-szel közösen létrehozott LG Philips Displays Holding B.V. nevű vállalatra. Ezt követően az LGE a CRT-vel kapcsolatos tevékenység végzésével nem foglalkozott.

II.5. LG Philips Displays

36. Az LGE és a Philips 2001. július 1. napjával teljes CRT üzletágát átruházta az LG Philips Displays Holding B.V. nevű közös vállalatra (a továbbiakban az anyavállalat, illetve a vállalkozáscsoport külön nem nevesített tagja[i] egységesen: LPD), melynek 50-50%-os tulajdonosai voltak. A közös vállalat létrehozását a GVH a Vj-26/2001. számú eljárásban hozott döntésével engedélyezte.
37. A Philips adatszolgáltatása²³ szerint az LPD felett a Philips és az LGE közös irányítási joggal rendelkezett: [KP N.V. ÜZLETI TITKA].
38. Az LGE előadta,²⁴ hogy az LPD egy teljes feladatkört ellátó közös vállalatként, önálló gazdasági egységként került megalapításra (vö. COMP/M.2263 számú ügy), melyből következően az LGE nem utasíthatta az LPD-t az üzletpolitika körébe tartozó kérdésekben, az LPD működési szempontból önálló gazdálkodó volt, az LPD rendelkezett a napi működését ellátó vezetőséggel, saját pénzügyi eszközökkel és saját munkavállalókkal,

²² Vj/45/2008/169., Vj/45/2008/489.

²³ Vj/45/2008/206.

²⁴ Vj/45/2008/210.

melynek során nem függött anyavállalataitól sem az értékesítés, sem a beszerzés tekintetében, túlnyomórészt ugyanis független harmadik feleknek és nem anyavállalatainak értékesített CRT-eket. Az LGE-nek – nyilatkozata szerint – az üzletpolitikára nem volt befolyása, csak a felügyelő bizottság révén rendelkezett bizonyos kérdésekben vétőjoggal, melyek a következők voltak: költségvetés jóváhagyása, negyedéves költségvetések áttekintése és kiigazítása, különleges capex-döntések jóváhagyása, leányvállalatoknak biztosított tőkejuttatások jóváhagyása, anyavállalatokkal való tranzakciókra irányadó alapelvek meghatározása, eladósodottsági együttható megváltoztatása.

39. A CTP Invest spol. s.r.o. (a továbbiakban: CTP Invest) tájékoztatása²⁵ szerint az LPD-csoport gyártási struktúrája az alábbiak szerint alakult:
- LPD Austria GmbH (Lebring): monitorcső-gyártás, 2002-ben megszűnt,
 - LPD Wales UK: monitor- és TV-képcső gyártás, 2003-ban megszűnt,
 - LPD Spain: 2002-ben kismértékű CRT-eladás,
 - LPD Durham UK: monitor- és TV-képcső gyártás, 2005-ben megszűnt,
 - LPD Aachen Germany: CDT- és CPT-gyártás, 2004-ben megszűnt,
 - LPD Dreux France: monitor- és TV-képcső gyártás, 2006-ban csődbe ment,
 - LPD Hranice CZ: CPT-gyártás, 2007-ben megszűnt.
40. Az LPD 2006 januárjában – egy holland és két német leányvállalattal együtt – fizetéseképtelenséget jelentett. Kinevezésre került egy felszámoló,²⁶ aki még ugyanezen év májusában átszervezte a vállalkozáscsoportot, és bejelentette, hogy az egyes alkatrészgyártó üzemek tevékenysége a csoport egyik leányvállalatának égisze alatt, LP Displays néven folytatódhat. Később ugyanakkor az LP Displays International Ltd. is fizetéseképtelenné vált. Ezt megerősítette az LP Displays International Ltd. felszámolójának közlése is, aki ismertette, hogy a vállalkozás 2008. december 31-én felszámolás alá került, és nem várható a hitelezők teljes körű kielégítése.²⁷ A GVH az eljárást ez utóbbi vállalkozással szemben a Tptv. 53. § (2) bekezdésére hivatkozással megszüntette.²⁸

II.6. LPD CZ / CTP Invest²⁹

41. Az LG Philips Displays Czech Republic s.r.o.-t (a továbbiakban: LPD CZ) a Philips alapította a csehországi Hranice-ben, a széles és nagy képernyős képcsővek gyártása 2001-ben kezdődött meg. 2001-től a vállalkozás az LPD-csoport tagjaként működött, az LPD azonban 2006 januárjában csődeljárás alá került. 2006 júliusában az LPD CZ ellen is csődeljárás indult, melynek során a vállalkozást 2007. február 21-én a CTP Products B.V. vette meg, elsődlegesen az ingatlanvagyonára tekintettel.
42. A katódsugárcső termékek (kizárólag televízió képcsővek) termelése 2007 júniusában fejeződött be, ezt követően a vállalkozáscsoporton belüli átszervezések következtében a

²⁵ Vj/45/2008/43.

²⁶ A felszámoló jelentéseinek elérhetősége: <http://www.deterink.com/nl/actualiteiten/faillissementsverslagen/?page=1&l=1>.

²⁷ Vj/45/2008/67.

²⁸ Vj/45/2008/115.

²⁹ Vj/45/2008/25., Vj/45/2008/43., Vj/45/2008/55., Vj/45/2008/219., Vj/45/2008/294.

gyártóeszközök átkerültek a vállalkozáscsoport Multidisplay s.r.o. nevű leányvállalatába, mely 2008 / 2009-ig LCD-képcsöveket állított elő. Az LPD CZ megmaradt (tehát a CRT-üzletág nélküli) része beolvadt a CTP Invest vállalkozásba, amely a CTP Products B.V. kapcsolt vállalkozása.

43. Az LPD CZ esetében az értékesítési és ármeghatározási döntéseket, a mennyiségi elosztást a CTP Invest tájékoztatása szerint az eindhoveni LPD-központ határozta meg.

II.7. Toshiba³⁰

44. A Toshiba Corporation elektronikus és elektromos termékek gyártója és forgalmazója, közel 700 vállalat irányítója (a továbbiakban az anyavállalat, illetve a vállalkozáscsoport külön nem nevesített tagja[i] egységesen: Toshiba). A Toshiba Corporation 2013. április 1-től 2014. március 31-ig tartó üzleti évben elért konszolidált globális nettó árbevétele 6.502,5 milliárd JPY (14.532 milliárd Ft) volt.³¹
45. A Toshiba Európában nem rendelkezett CRT-gyártó egységgel, az értékesítési tevékenységet a Toshiba Electronics Europe (a továbbiakban: TEE) kereskedelmi vállalat végezte, részben csoporton belülre.
46. Az EGT-n belüli eladásokért tehát a TEE volt felelős: bár az árak és eladási mennyiségek meghatározása a Toshiba-val közösen történt, a vevőkkel való kapcsolattartást, ideértve az árakra, mennyiségre, termék-specifikációkra vonatkozó tárgyalásokat, a TEE értékesítési irodáinak, illetve marketing részlegeinek csapata folytatta.
47. Mivel Európában nem folyt gyártás, így a kapacitásra vonatkozó döntések kizárólag az anyavállalat hatáskörébe tartoztak, a TEE csak a vevői igényeket jelezte. A Toshiba megjegyezte, hogy az európai gyártókapacitás hiánya egyébként jelentős versenyhátrányt okozott számára az európai és ázsiai versenytársakhoz képest, amely mellett a magas vámok, szállítmányozási és fuvarozási költségek, hosszabb átfutási idők és a helyi vevőszolgálat korlátozott rendelkezésre állása is sújtották.
48. Az eladási mennyiségeket illetően a TEE három hónapos előrejelzések formájában jelentette a rendelési mennyiségeket a Toshiba értékesítési részlegének, akik gondoskodtak a gyártás megkezdéséről. Az árazás kapcsán a Toshiba előadta, hogy a TEE többségében (főleg) testreszabott termékeket értékesített, amelyeket egy bizonyos vevő specifikációinak megfelelően terveztek és fejlesztettek. A termék árát így az adott vevővel folytatott egyedi tárgyalások során határozták meg, részben a gyártás előtt, ami a specifikációkra vonatkozó megállapodást is érinthette. A tárgyalások során a Toshiba előadása szerint a vevők gyakran főlényben voltak, ami képessé tette őket arra, hogy az árat a TEE eredeti célkitűzései alá szorítsák. Ilyen esetekben a TEE-nek meg kellett kérdeznie a Toshiba-t, hogy tudja-e csökkenteni a költségeket, és így az árat. Az eladási mennyiségekre és az árazásra vonatkozó döntés mindazonáltal egy összetett folyamat volt, melyben sem a TEE-nél, sem a Toshiba-nál egyetlen személynek sem volt önálló döntési jogköre, hanem abban gyakran többen is részt vettek, s az eredmény többszintű jóváhagyás végén alakult ki.
49. A Toshiba a CDT-gyártással 2002-ben felhagyott, 2003 első felében elhanyagolható mértékű eladásai azonban még voltak. A CPT-üzletágot 2003. április 1-jei hatállyal

³⁰ Vj/45/2008/187.

³¹ <http://www.toshiba.co.jp/about/ir/en/pr/pdf/tp2013q4e.pdf>

átruházta a Matsushita Electric Industrial Co. Ltd. 64,5%-os és a Toshiba 35,5%-os tulajdonrészével alapított Matsushita Toshiba Picture Display Co. Ltd.-re, azonban 2004 júliusáig még korlátozott mennyiségű CPT-t értékesített a leányvállalat javára.

II.8. MEI / Matsushita / Panasonic³²

50. A Matsushita Electric Industrial Co. Ltd., mely 2008. október 1-től nevét Panasonic Corporation-re változtatta (a továbbiakban az anyavállalat, illetve a vállalkozáscsoport külön nem nevesített tagja[i] egységesen: MEI, Matsushita vagy Panasonic) egy elektronikai és elektromos készülékeket gyártó és forgalmazó cégcsoport japán anyavállalata. A Panasonic Corporation 2013. április 1-től 2014. március 31-ig tartó üzleti évben elért globális konszolidált nettó árbevétele 7.736,5 milliárd JPY (azaz 17.290 milliárd Ft) volt.³³
51. [PANASONIC ÜZLETI TITKA].
52. A Panasonic Europe Ltd. (korábbi elnevezéssel: Matsushita Electric Europe Headquarters Ltd.) tájékoztatása szerint csak egy holding társaság, mely a CRT-piacon aktív leányvállalatoknak nyújtott marketing-támogatást, gyártással és értékesítéssel azonban nem foglalkozott, mire tekintettel a GVH az eljárást vele szemben megszüntette.³⁴
53. [PANASONIC ÜZLETI TITKA] a gyárak [PANASONIC ÜZLETI TITKA] főképp saját régiójuk számára állítottak elő termékeket (a termékek súlya, térfogata, törékenysége ugyanis különösen költségessé tette a szállítást), illetve mert a termelési költségek (így különösen a munkaerő és az üveg alapanyag költsége) régióként eltérően alakultak.
54. A MEI 2003. március 31-i hatállyal átszervezte üzletvitelét, és a CRT-ágazattal kapcsolatos tevékenységet a Toshiba-val közösen létrehozott Matsushita Toshiba Picture Display Co. Ltd.-hez telepítette. 2003. április 1-jét követően a MEI (és vállalkozáscsoportja) már nem aktív a CRT-piacon.
55. A MEI 2007. március 31-én megszerezte a Toshiba-nak a Matsushita Toshiba Picture Display Co. Ltd.-ben fennálló részesedését, így ez utóbbi egyedüli tulajdonosává vált.
56. A vállalkozáscsoport egyes tagjai CRT végtermékek gyártásával és értékesítésével is foglalkoztak, melyet globális szinten a Panasonic AVC Networks Company bonyolított. A CRT-TV-k gyártását 2005 előtt a Matsushita Electric UK Ltd. (későbbi elnevezéssel: Panasonic Manufacturing UK Ltd.) és 2008-ig a Panasonic AVC Networks Czech s.r.o. végezte Európában, de ezek értékesítését 2003 óta folyamatosan leépítette. Monitort 2000 óta nem értékesített Európában.

II.9. MTPD³⁵

57. A Matsushita Toshiba Picture Display Co. Ltd.-t, melynek neve később MT Picture Display Co. Ltd.-re változott (a továbbiakban az anyavállalat, illetve a vállalkozáscsoport külön nem nevesített tagja[i] egységesen: MTPD) – a fentieknek megfelelően a Matsushita

³² Vj/45/2008/39., Vj/45/2008/40., Vj/45/2008/143., Vj/45/2008/144.

³³ <http://panasonic.co.jp/corp/news/official.data/data.dir/2014/04/en140428-5/en140428-5-11.pdf>

³⁴ Vj/45/2008/101.

³⁵ Vj/45/2008/39., Vj/45/2008/54.

és a Toshiba alapította, melybe 2003. március 31-i hatállyal kiszervezték a CRT-üzletággal kapcsolatos tevékenységeiket. A vállalatban a MEI 64,5%-os, a Toshiba 35,5%-os részesedéssel rendelkezett.

58. [PANASONIC ÜZLETI TITKA].

59. Az MTDP tevékenysége a CPT termékek gyártására irányult, és maga nem állított elő CDT termékeket, pusztán értékesítést folytatott ez utóbbi termékkör kapcsán, a meglévő raktárkészletek kiadásával. Az általa gyártott CPT termékeket 2006-ig forgalmazta Európában, elsősorban kizárólagos leányvállalata, a gyártással is foglalkozó MT Picture Display Germany GmbH (a továbbiakban: MTPD Germany) révén, de a szintén az MTPD 100%-os tulajdonában lévő malajziai, indonéziai, thaiföldi és amerikai leányvállalatok is értékesítettek termékeket Európában. A CRT-gyártással Japánban és az USA-ban 2004-ben, az EU-ban pedig 2006-ban hagyott fel.

60. [PANASONIC ÜZLETI TITKA].

61. Az MTPD végtermékek gyártásával, értékesítésével nem foglalkozott.

62. A Toshiba az MTPD-ben meglévő kisebbségi részesedését 2007. március 30-án eladta a Matsushita-nak.³⁶ Az MTPD a 2012. üzleti évben nem realizált árbevételt.

II.10. MTPD Germany

63. Az MTPD Germany az eljárással érintett időszak végén az MTPD kizárólagos tulajdonában állt.

64. 2008. augusztus 11-én kelt adatszolgáltatásában³⁷ az MTDP azt a tájékoztatást adta a GVH részére, hogy az MTDP Germany 2006. március 31. napján fejezte be működését, tehát a gyártási tevékenységet. 2009. február 3-án az MTDP Germany címére kézbesített felhívásra válaszul a Lumenova GmbH jelezte, hogy a vállalkozás nem létezik.³⁸ A Panasonic és az MTDP később előadta, hogy az MTPD Germany ellen 2005. november 30. napján csődeljárás indult, és emiatt az anyavállalata, a MEI 2007. június 29. napján eladta a 100%-os tulajdonában álló vállalkozást a HERE Genesis B.V. (96%) valamint a SCHE31 Verwaltungs GmbH (4%) részére.³⁹

II.11. Thomson / Technicolor⁴⁰

65. A Technicolor SA (korábbi elnevezéssel: Thomson SA) a világméretű Thomson-csoport anyavállalata (a továbbiakban az anyavállalat, illetve a vállalkozáscsoport külön nem nevesített tagja[i] egységesen: Thomson vagy Technicolor). A Thomson SA-t állami tulajdonú vállalként alapították 1985-ben, Franciaországban. A francia állam 1998-tól kezdődően fokozatosan csökkentette részesedését 2% alatti mértékűre. 2010. január 27-én a részvényesek közgyűlésének döntése értelmében változott a vállalkozás neve Technicolor SA-ra, majd február 1-től részvényeit a párizsi tőzsdére vitték. A Technicolor SA 2013. évi konszolidált nettó árbevétele 3.450 millió EUR (azaz 1.024.362 millió Ft)

³⁶ Vj/45/2008/187.

³⁷ Vj/45/2008/54.

³⁸ Vj/45/2008/66.

³⁹ Vj/45/2008/108.

⁴⁰ Vj/45/2008/78., Vj/45/2008/111., Vj/45/2008/207., Vj/45/2008/568.

volt, melyen belül az anyavállalat nettó árbevétele 90 millió EUR-t tett ki (azaz 26.722 millió Ft-ot).

66. A Thomson a vizsgált időszakban aktív szereplője volt a CPT gyártásnak és forgalmazásnak, termékei egy részét maga is felhasználta végtermékek gyártására. A vállalkozáscsoport ugyanakkor CDT-termelést, -értékesítést nem folytatott.
67. A CPT-k értékesítése regionális alapon szerveződött: a lengyel gyáregység Lengyelországban és a visegrádi országokban (Csehország, Szlovákia, Magyarország), a Viseocolor spA Olaszországban, a Thomson Inc. Koreában és a NAFTA-országokban, a kínai gyár pedig Kínában értékesített. A világ többi részét a franciaországi székhelyű Thomson Tubes and Displays SA látta el. A szállítás közvetlenül a gyárból történt, és azonos célország vagy régió esetén a számlát is a gyár állította ki, egyéb esetben – közvetítőként – a francia értékesítési cég.
68. A Thomson által csatolt információk alapján az árképzési módszerrel kapcsolatban az alábbi megállapítások tehetők. Hivatalos ún. „pricing benchmark”-okat évente kétszer állapítottak meg, melyeket márciusban és szeptemberben (a következő negyedévre vonatkozó hatállyal) felülvizsgáltak. A keresleti és árazási trendek minden héten megvitatásra kerültek az ún. Weekly Sales Call alkalmával, amelyen a várható tárgyalásokkal kapcsolatos stratégiát is meghatározták. Bár a termékek kiszállítására csak akkor kerülhetett sor, ha a kapcsolódó ármegállapodást a regionális vezető és a „tubes controller” is ellenjegyezte, ez azonban csak adminisztratív lépés volt, mivel a vállalat kötve volt az értékesítési felelős által a vevővel kialkudott árhoz. A belső transzferáraknak a külső, piaci árakhoz kellett igazodnia, speciális ügyletek esetén azonban lehetőség volt ún. spot árak meghatározására is. A CPT-eladásokra, árak meghatározására, gyártásra vonatkozó döntéseket általában az anyavállalat hozta meg, a lengyel leányvállalat üzletpolitikájának kialakításának módjáról – az üzletág értékesítése miatt – ugyanakkor a Thomson már nem rendelkezett információkkal.
69. A Thomson és a TDP Sp.z.o.o.⁴¹ egybehangzó tájékoztatása szerint a Thomson – kizárólag a CPT-üzletág értékesítése céljából – 2005. július 1-jén alapította meg a TDP Sp.z.o.o.-t (Thomson Display Polska sp.z.o.o. néven), amelybe kiszervezésre került a Thomson Multimedia Polska sp.z.o.o. (2002 előtti elnevezéssel: Thomson Polcolor sp.z.o.o., 2006-tól: Thomson Technicolor Polska sp.z.o.o.) katódsugárcső üzletága. Az átadó vállalkozás a Thomson / Technicolor csoport része maradt, míg a katódsugárcső üzletágot magában foglaló TDP Sp.z.o.o. – a Thomson egyéb CRT-üzletágbeli érdekeltségeivel (azaz olaszországi, majd mexikói és kínai gyáraival) együtt – 2005. szeptember 30-án értékesítésre került az indiai Videocon-csoport részére.
70. A Thomson televíziókészülékek gyártásával is foglalkozott a vizsgált időszakban, ezen üzletágát 2004. augusztus 1-jén értékesítette a hongkongi TCL Multimedia Technology Holding irányítása alatt álló TTE Corporationnek.

⁴¹ Vj/45/2008/33.

III.

Az érintett termékek, piacok

III.1. A releváns termékpiacok

71. A katódsugárcső (CRT) egy vákuumzárt üvegcső, mely egy vagy több elektronágyút és egy fluoreszcens képernyőt tartalmaz. A katódsugárcső alkalmas képek megjelenítésére elektron nyalábok felgyorsítása, irányítása és a fluoreszcens képernyőnek való ütköztetése során keletkező felvillanások révén. A katódsugárcsőeknek két főbb fajtája létezett, a színes televízió képcsövek (CPT) és a színes monitor képcsövek (CDT).
72. A CPT és a CDT felhasználási célja különböző volt, míg a CPT-ket televíziókészülékekbe, addig a CDT-ket monitorokba építették be. Ez eltérő funkcionális jellemzőket is kívánt: a monitorokban nagyobb felbontású a kép, több, de kisebb méretű pixelt tartalmaz, a TV-képcsövek esetében ezzel szemben a méret és a hosszú távú képminőség volt fontosabb, illetve az analóg TV-rendszerek eltérő beolvasási módszert használtak. A jellemző méretek is másképp alakultak: a CDT-ket 14-15-16-17-19"-os változatokban, míg a CPT-ket tipikusan 20-21-25-28-29-32"-os méretekben gyártották, és utóbbiakból volt normál és széles képernyős változat (4:3 és 16:9). A termékek előállítása, bár hasonló gyártási technológián alapult, eltérő gyártósorokon és más összetevők felhasználásával zajlott. Ennek következtében egyik termékről a másik termelésére való áttérés bonyolult és tetemes beruházást igénylő feladat. Végezetül, a termékek vevői is elkülönültek, és a piaci fejlődés is különbözőségeket mutatott: az LCD helyettesítő jellege miatt a CDT iránti kereslet hamarabb hanyatlásnak indult, mint a CPT iránt.⁴²
73. Mindezekre tekintettel a CPT és a CDT termékek versenyjogi szempontból nem minősültek egymás helyettesítőinek, azaz elkülönült érintett termékpiacokat alkottak.
74. A televízió képcsöveket méretük alapján négy kategóriába sorolta az iparág. A kis (20"-nál kisebb) és közepes (20", 21") méretű típusokat általában alacsonyabb kategóriájú, bárki számára elérhető, alacsonyabb technológiai színvonalú termékekben használták, ahol a fő versenytényező így az ár volt. A nagy (24", 25", 28", 29", 30") és különösen az óriás (32" vagy annál nagyobb) méretű CPT-kel ezzel szemben nagy és/vagy lapos képernyőjű, luxuscikknek számító TV-kbe építették be, amikkel a jómódú fogyasztókat célozták meg, így ezek inkább technológiai jellemzőikben versenyeztek. A Toshiba előadása szerint a TV-gyártók számára egy új méret bevezetése jelentős beruházást igényelt, emiatt a különböző méretű CPT-k nem helyettesítették egymást. Kiemelte továbbá, hogy a beszállító-váltás is költségesnek bizonyult – különösen a magasabb kategóriájú szegmensben, ahol a folyamatos magas minőség biztosítása fontos volt –, jellemző volt az egy-beszállító modell.⁴³
75. Az előzetes álláspontra tett észrevételeiben⁴⁴ több eljárás alá vont is azzal érvelt, hogy a különböző méretű CPT-termékek elkülönült érintett piacokat alkottak. E körben a hivatkoztak az Európai Bizottság Philips / LG Electronics / JV ügyben hozott döntésére, amely a keresleti helyettesíthetőség hiányára és a kínálati helyettesíthetőség akadályaira

⁴² Vj/45/2008/45., Vj/45/2008/169., Vj/45/2008/187.

⁴³ Vj/45/2008/187.

⁴⁴ Ld. pl. Vj/45/200//540., Vj/45/2008/543., Vj/45/2008/562.

figyelemmel az egyes CPT-méreteket szintén elkülönült érintett piacokként azonosította, illetve arra, hogy egyes gyártók csak bizonyos méretekre, típusokra koncentráltak.

76. Az eljáró versenytanács a jelen eljárás szempontjából nem tartotta szükségesnek annak eldöntését, hogy a különböző méretű, kategóriájú CPT-k egyazon érintett piac részét képezték-e vagy elkülönült releváns termékpiacokat alkottak, mivel a későbbiekben részletesen kifejtettek értelmében a versenykorlátozó magatartás valamennyi méretű, kategóriájú CPT-terméket érintette, s az egyes méretekre, típusokra vonatkozó megállapodások, egyeztetések a termékféleségek közti kölcsönhatások okán kihatással lehettek a többi méretre, típusra is, és fordítva.

III.2. Az érintett földrajzi piacok

77. A CRT-k mint termékek viszonylag nagyméretűek, mélyek, nehezek és törékenyek voltak,⁴⁵ ami szállításukat nehezéssé tette. Ennek ellenére a CPT-k tekintetében különösen Európán belül jelentős export-import tevékenység folyt, amit a piaci szereplők tényleges értékesítési-beszerzési gyakorlata is mutat (vö. 273. pont), illetve bár a CDT esetében a gyártás és a felhasználás is nagyrészt Ázsiában valósult meg, szintén megfigyelhető volt országhatárokon átnyúló kereskedelem. Emellett az ázsiai gyártókkal szembeni, dömping-ellenes fellépés⁴⁶ arra utal, hogy – különösen megfelelő piaci körülmények, árkülönbségek mellett – nagyobb távolságokra is racionális lehetett a szállítás.
78. Az eljárás alá vontak az előzetes álláspontra tett észrevételeikben⁴⁷ ugyanakkor hangsúlyozták, hogy a CPT esetében a fentiek ellenére az egyes földrajzi régiók versenyjogi értelemben elkülönült érintett piacokat alkottak. E körben kiemelték, hogy az Európába irányuló import legfeljebb 10%-ot tett ki, s az import súlyának növekedését a dömpingellenes vámok és egyéb tényezők (szállítási idő és költségek, logisztikai követelmények) is akadályozták. Emiatt számos gyártó kapacitások létesítésével lépett be az európai piacra, ugyanakkor számos ázsiai gyártó nem volt jelen Európában vagy csak marginális mértékben. Szakértői tanulmányokra hivatkozva kiemelték, hogy az európai és az ázsiai árak között jelentős különbség állt fenn, elsősorban az eltérő gyártási költségek okán, s az árak alakulása sem követett azonos trendeket.
79. Mindezekre tekintettel az eljáró versenytanács arra a következtetésre jutott, hogy a fentebb említett jellemzők és a CPT-kartell alapvetően regionális szerveződése miatt a jelen eljárás tárgyát képező magatartással érintett releváns földrajzi piac kiterjedése valószínűsíthetően európai dimenziójú. Az eljáró versenytanács ugyanakkor a jelen eljárás keretében nem tartotta szükségesnek, hogy ennél részletesebben állást foglaljon ebben a kérdésben, mivel az érintett piacok pontos meghatározása – a vizsgált jogsértések jellege folytán – a csekély jelentőségű kartellekre vonatkozó kivétel alkalmazásával összefüggésben nem volt szükséges.

⁴⁵ Vj/45/2008/169.

⁴⁶ Vö. a Bizottság 2000. április 19-i, 837/2000/EK. számú rendelete (HL L 102, 2000.04.27., 15. o.); a Tanács 2000. október 17-i, 2313/2000/EK. számú rendelete (HL L 267, 2000.10.20., 1. o.); a Bizottság 2006. november 15-i, 2006/781/EK. számú határozata (HL L 316, 2006.11.16., 18. o.).

⁴⁷ Ld. pl. Vj/45/2008/536., Vj/45/2008/540., Vj/45/2008/542., Vj/45/2008/543.

III.3. A releváns piacok szereplői, piaci tendenciák

80. Az eljárás alá vontak által a saját és a versenytársaik piaci részesedéseire vonatkozóan megadott becslések alapján az európai CPT-piac legnagyobb szereplője a Philips, illetve később az LPD volt, 25-50% körüli részesedéssel. Második legjelentősebb szereplő a Thomson, akinek részesedése 10-25% között lehetett, míg a Samsung SDI 5-15% közötti részesedést tudhatott magáénak. A MEI-nek és a Toshiba-nak, illetve az MTPD-nek az eljárás alá vontak 10% alatti részesedést tulajdonítottak, illetve a nagyobb versenytársak között egyes esetekben említésre került a Chunghwa és a Sony is, 10% körüli piaci súllyal.⁴⁸ Az Európai Bizottság a 2001-es COMP/M.2263 számú ügyben a szereplők világpiaci részesedéseivel kapcsolatban a következőket állapította meg: az LPD részesedése 25-30% között várható, mivel a közös vállalat alapítói közül a Philips 15-20%-os, az LGE pedig 5-10%-os részesedéssel rendelkezett. A Samsung SDI 15-20%-os részesedést ért el, a Thomson pedig 10-15%-ot. A Chunghwa, a Matsushita és a Toshiba részesedései 5-10% közöttire tehetők.
81. Az eljárás alá vontak vállalkozáscsoportjain kívül a CRT-piacok szereplői voltak még egyebek mellett a következő vállalkozások is. Az Orion Electric Co. a Daewoo-csoporthoz tartozó CRT gyártó volt. 1995-ben a Daewoo Electronics Co. Ltd.-vel való összefonódást követően e két cégből jött létre a Daewoo Orion S.A. (a továbbiakban: Orion vagy DOSA), mely 2003 januárjában csődbe ment. A Thai-CRT egy thaiföldi székhelyű, CRT termékeket gyártó vállalkozás volt, amely a Siam Cement csoport érdekeltségi körébe tartozott. A vállalkozás 2006-ban megszűnt. Az Irico kis- és közepméretű CRT termékeket gyártó kínai vállalkozás, amely vélhetően 1998-ban hagyott fel tevékenységével, az EGT területére nem értékesített. Az AB Ekranas egy litvániai székhelyű CRT gyártó volt, amely 2006-ban csődbe ment, és 2007 óta felszámolás alatt állt.
82. Az eljárás alá vont vállalkozás(csoport)ok a CRT-termékek költségét a végtermékek összköltségének 20-70%-ában határozták meg.⁴⁹ Az LGE hangsúlyozta ugyanakkor, hogy a CRT árváltozása nem befolyásolja a végtermék árát, mivel teljesen eltérő piaci dinamika jellemzi őket, és más értékesítési csatornákon, más vevőknek adják el a termékeket. A Philips és a Toshiba szerint a CRT árának aránya a végterméken belül típustól és mérettől függően, illetve időben is változott. A Toshiba hozzátette ugyanakkor, hogy a CPT-k a színes TV-k összköltségének nagy és egyre növekvő részét tették ki, melynek oka a nyersanyagok (különösen az üveg) árának emelkedése és az egyre bonyolultabb gyártóberendezések iránti igény volt, valamint az egyéb költségek (különösen az elektronikai alkatrészek költségének) csökkenése. A Panasonic szerint⁵⁰ a CRT-k és a végtermékek árai, változásai között nem mutatható ki szignifikáns összefüggés, mivel elkülönült piacokon versenyeznek, továbbá mert a végtermékek ára sok egyéb tényezőtől is függ (úgy mint átmérő, típus, design, értékesítési csatorna, földrajzi régió). Ezért a CPT áremelkedését lehetetlen a CRT-TV mint végtermék árában automatikusan érvényesíteni, hiszen a TV-gyártó vállalkozások termékeiket éles versenyben, kis haszonkulccsal értékesítik.

⁴⁸ Vj/45/2008/45., Vj/45/2008/54., Vj/45/2008/78., Vj/45/2008/139., Vj/45/2008/187.

⁴⁹ Vj/45/2008/43., Vj/45/2008/45., Vj/45/2008/78., Vj/45/2008/139., Vj/45/2008/169., Vj/45/2008/, Vj/45/2008/187.

⁵⁰ Vj/45/2008/39., Vj/45/2008/183.

83. A végtermékek gyártásával, értékesítésével is foglalkozó eljárás alá vont vállalkozások, illetve a vállalkozáscsoportjukba vagy érdekeltségi körükbe tartozó vállalkozások az általuk eladott TV-készülékekben a „saját” (vagy csoporton / érdekeltségi körön belüli) képcsövek arányát átlagosan 6-70% közöttre tették.⁵¹
84. A 2000-es évek elejétől a piaci fejlődés, az alternatív technológiák megjelenése (LCD, plazma) fokozott verseny-nyomást jelentett a CRT-iparág szereplői számára.⁵² Az LCD technológia („lapos” TV-k, monitorok) megjelenésével a CRT-képcsövek piaca sokkal gyorsabban összeomlott, mint az várható volt, s ezt egy meredek áresés kísérte. Ennek következtében jelentős feleslegek, túlkapacitások alakultak ki a CRT-piacon, ami összességében számos CRT-termeléssel foglalkozó vállalkozás csődjéhez vezetett.⁵³
85. A CRT-gyártók európai érdekképviseleti szerve a European Electronic Component Manufacturers Association (a továbbiakban: EECA) volt, melyen belül önálló érdekképviseleti szövetséggént működött a European Display Industry Association (a továbbiakban: EDIA). A szervezetek a képcsőgyártók és a kapcsolódó iparágak képviselőinek többségét tömörítették. Céljuk az iparág image-ének növelése és érdekeinek védelme volt (különösen vámokkal, környezetvédelmi korlátozásokkal szemben). Központjuk Brüsszelben működött.⁵⁴

IV.

A vizsgált magatartás

IV.1. A versenytársak közti kapcsolatok alakulása

86. Az SDI elmondása⁵⁵ szerint a CRT gyártók hosszú éveken át tartottak kétoldalú és többoldalú találkozókra üzletileg érzékeny információk kicserélése és versenykorlátozó tevékenység folytatása céljából. A már 1995 előtt megkezdődő kétoldalú megbeszélések és kapcsolatfelvételek 2007 második feléig folytatódtak. A versenykorlátozó tevékenység kiterjedt mind a számítógépes monitorokban használt CDT, mind a színes televíziókban használt CPT termékekre. Bizonyos esetekben ugyanazok a személyek vettek részt a menedzsment szintű találkozókra a CDT és a CPT kapcsán egyaránt. A CPT találkozókra részt vevő versenytársak, elsősorban az SDI, az LGE, a Chunghwa, a DOSA, a Thomson, a Matsushita, a Thai-CRT és a Toshiba volt.
87. A Chunghwa szerint⁵⁶ a CPT találkozók témája az árak koordinálása és a kibocsátás korlátozása volt. Előbbi keretében a résztvevők árazási irányelveket fogadtak el, melyek lehettek ársávok, minimális árszintek vagy célárak. Ezeket az irányelveket negyedévente igazították a piaci fejleményekhez. A résztvevők egyeztették a vevők felé folytatott

⁵¹ Vj/45/2008/246., Vj/45/2008/248., Vj/45/2008/250., Vj/45/2008/251., Vj/45/2008/255., Vj/45/2008/264.

⁵² Vj/45/2008/187. A Toshiba hozzáteszi, hogy ez növelte a piac átláthatóságát, és a vevők tárgyalási taktikájának szokásos részévé vált a többi gyártó árára való hivatkozás.

⁵³ Ld. pl. a Vj/45/2008/256. és a Vj/45/2008/296. számú iratokat, illetve az LPD felszámolója által készített „1st trustee report” megállapításait (Vj/45/2008/139.).

⁵⁴ Vj/45/2008/45.

⁵⁵ Vj/45/2008/256/9.

⁵⁶ Vj/45/2008/257/1.

kommunikációt is, egyfelől kijelölve azt a vállalkozást, amelyik adott vevő felé elsőként közölte az egyeztetett árazási szándékot, s akit a többi vállalkozás követett más vevők vonatkozásában is. A vevői reakciókat ezután egyeztették egymás között. Ugyancsak előre egyeztették a felek, hogy milyen okokra hivatkozva javasolják az árak változtatását. Megerősíti ezt az SDI is, elmondva⁵⁷ hogy a találkozók többek között szó esett általában a piaci helyzetről, az egyes vevők számára értékesített CPT termékek méretenkénti mennyiségéről és az árazásról.

88. Az SDI elmondása⁵⁸ szerint a CPT találkozók jellemzően regionális szinten szerveződtek, mivel a piaci körülmények régióról régióra változtak a magas szállítási költségek, vámok miatt. A piaci körülmények regionális eltérései miatt a CPT üzletágban a regionális leányvállalatok munkatársai jelentős autonómiát élveztek a gyárak működtetése, a kereskedelmi tevékenység, a fejlesztés, a kibocsátási mennyiség meghatározása valamint az árazás és értékesítés tekintetében. A regionális menedzsment ellenőrizte az árak meghatározásának minden lépését, és maguk döntöttek arról, hogy a saját piacuk körülményei között milyen irányban változtatják az árakat. Mindazonáltal az SDI elismerte, hogy mivel Európában az összesített kereslet meghaladta a kínálatot a 14"-es CPT-k vonatkozásában, az ázsiai üveg-találkozók az európai exportról is szó esett. Emellett, az ezen találkozók résztvevő Samsung SDI alkalmazottakat nagyon ritkán felvilágosították az európai fejleményekről. A Philips is hozzáteszi,⁵⁹ hogy a 14"-21"-es szegmensben a piac jóval globálisabb jellegű volt, mint a nagyobb méretű termékek esetében, ahol a piac valóban inkább regionálisnak volt mondható. A Philips szerint⁶⁰ az Európában megállapodott árak függtek a világ többi régiójában, különösen Ázsiában érvényesülő áraktól. Ennek megfelelően egyes megbeszéléseken az európai exportról is szó esett.⁶¹ Erre azért volt szükség, hogy az egyébként Európában kivételes módon ki nem elégített 14"-es kereslet miatt az ázsiai export ne zavarja meg a piaci árakat. A Philips megerősíti,⁶² hogy az ázsiai CPT találkozók résztvevői a 20" és 21"-es termékek mellett a 14"-es termékekről is beszéltek, s ennek keretében megegyeztek abban, hogy fenntartanak egy árrést az ázsiai és európai, illetve törökországi árak között.
89. A Chunghwa hozzáteszi,⁶³ hogy a résztvevők általánosságban is foglalkoztak az európai árakkal is, és kicseréltek Európára vonatkozó adatokat is. Az ázsiai cégek számára is releváns volt ugyanis az európai árazás, mert annak kellően magas szintje lehetővé tette a tengerentúli értékesítést. Esetenként az ázsiai találkozók résztvevői értesültek az európai találkozók fejleményeiről is.⁶⁴ A Philips is megerősíti,⁶⁵ hogy volt kapcsolat az ázsiai és európai „üveg találkozók” között, s hogy az ázsiai vállalatok európai alkalmazottjai jelentéseket tettek anyavállalataik felé. A Philips európai munkatársa is kapott alkalmanként telefonhívásokat Ázsiában állomásozó kollégájától, amelyek során az olyan információkat kért, amiket le akart ellenőrizni, vagy be akart mutatni ázsiai találkozókra.

⁵⁷ Vj/45/2008/256/9.

⁵⁸ Vj/45/2008/256/9.

⁵⁹ Vj/45/2008/214.

⁶⁰ Vj/45/2008/296.

⁶¹ Vj/45/2008/256/9.

⁶² Vj/45/2008/209.

⁶³ Vj/45/2008/257/1.

⁶⁴ Vj/45/2008/256/9.

⁶⁵ Vj/45/2008/296.

90. Többoldalú és kétoldalú találkozót egyaránt tartottak a résztvevők. A többoldalú, ún. „CPT Üveg Találkozók” hivatalosan 1998 őszén kezdődtek a Samsung SDI, az LGE, az Orion, a Chunghwa és a Thai-CRT részvételével, általában az ügyfelekkel történő negyedéves ártárgyalásokhoz igazítva.⁶⁶ A Toshiba nem vett részt ezeken a tárgyalásokon, az SDI nyilatkozata szerint általában az Orion tájékoztatta a találkozók elhangzottairól.⁶⁷
91. Az eredeti öt CPT társaságnak nehézségeket okozott a piacon érdemi hatást elérni, mert az összesített (50%-ot el nem érő) piaci részesedésük nem volt elégséges az árak meghatározásához.⁶⁸ A résztvevők kísérleteket tettek emiatt, hogy bevonjanak olyan más versenytársakat, amelyek nyomást gyakoroltak a piaci árakra, így a Samtelt (India), az Iricot (Kína) vagy az Ekranast (Litvánia). Ezek a próbálkozások nem jártak azonban tartós sikerrel. Sikerült ugyanakkor a braziliai és európai gyárai miatt különös problémát jelentő Philips bevonása a találkozókba. A Chunghwa szerint⁶⁹ a Philips 1999-től részt vett mind a rendszeresebb ázsiai, mind a sporadikusabb európai találkozókban, s a Philips is megerősíti,⁷⁰ hogy ekkor kapott meghívót a koreai versenytársaktól, és kezdett rendszeres résztvevő lenni, mind a többoldalú, mind a kétoldalú találkozókban. A találkozót két szinten, alkalmazotti és vezetői szinten tartották.⁷¹
92. 2002-ben a CPT üvegtalálkozókat felváltották a többoldalú együttműködés új formái, az SML találkozók⁷² és a délkelet-ázsiai (ún. „ASEAN”) találkozók.⁷³
93. Az SML találkozók résztvevői az SDI, az LPD és az MTPD voltak (az SML mozaikszó e három vállalkozás nevének kezdőbetűjéből állt össze). A vállalkozásokat a CRT részlegek vezetői képviselték a tárgyalásokon, amelyek középpontjában elsősorban a közepes és főleg a nagyméretű CPT termékek délkelet-ázsiai értékesítése állt.⁷⁴ Az SML találkozók résztvevői többek között méretenkénti bontásban egyeztettek a meghatározott vevőkkel szemben érvényesített CPT árakkal kapcsolatban. A résztvevők megosztották egymással a gyártási és kapacitási adataikat.⁷⁵ Az SML találkozók résztvevői általában tudtak a délkelet-ázsiai találkozók kimeneteléről, mert az értékesítési igazgatók, akik részt vettek ezeken a találkozókban, megosztották egymással az információikat.⁷⁶
94. A Panasonic / MTPD hozzátette, hogy bár az SML találkozók fő résztvevői a Samsung SDI, az MTPD és az LPD voltak, ugyanakkor ők más piaci szereplők adatait is begyűjtötték, és feltárták egymás előtt. Az LPD a Thai-CRT és az Orion / DOSA adataiért, az SDI a Chunghwa-ra, az MTPD pedig a Sony-ra, illetve a Thomsonra / Videoconra vonatkozó információkért volt felelős. A találkozókban a résztvevők irányárakról is

⁶⁶ Vj/45/2008/256/9. A Philips megerősíti, hogy a főbb résztvevők a Chunghwa, az SDI, az LG és az Orion voltak. (Vj/45/2008/209.)

⁶⁷ Vj/45/2008/256/9.

⁶⁸ Vj/45/2008/256/9.

⁶⁹ Vj/45/2008/257/1.

⁷⁰ Vj/45/2008/209.

⁷¹ Vj/45/2008/256/9., Vj/45/2008/209.

⁷² Az SML rövidítés a résztvevők nevének kezdőbetűiből állt össze: Samsung SDI, Matsushita / MTPD és LPD.

⁷³ Vj/45/2008/256/9.

⁷⁴ A Chunghwa és a Thai-CRT nem gyártott nagyméretű CPT termékeket, ezért nem vett részt ezeken a megbeszéléseken.

⁷⁵ Vj/45/2008/256/9.

⁷⁶ Vj/45/2008/256/9.

tárgyaltak, de a Panasonic / MTPD szerint kizárólag az ázsiai piacokra és bizonyos vevőkre (pl. Funai, JVC, Mitsubishi, Sanyo, Sharp) vonatkozóan. E tárgyalások Európát a Panasonic / MTPD nyilatkozata értelmében soha nem érintették, és arra nem is lehettek semmilyen hatással. Az Ázsián kívüli területeket illetően illetve globálisan a Panasonic / MTPD előadása szerint csak az alábbi témákban osztottak meg egymással információkat a résztvevők: a CPT-kre és a TV-kre vonatkozó általános piaci feltételek; CPT termelési kapacitások, folyamatok; értékesítési mennyiségek; CRT-TV előállítására vonatkozó adatok, előrejelzések – ezen információcsere ugyanakkor a Panasonic / MTPD álláspontja szerint nem utal arra, hogy az értékesítési mennyiségekre vagy kapacitásokra vonatkozó megállapodás lett volna a felek között az EGT-t érintően.⁷⁷

95. Az ún. ASEAN vagy délkelet-ázsiai találkozók elsődleges célja ugyancsak az ázsiai CPT-piacca kapcsolatos információcsere volt, különösen a kis- és közepes méretű (14-20-21”) termékeket illetően. Időről időre irányárakra vonatkozó tárgyalások is folytak, de ezek a Panasonic / MTPD előadása szerint kizárólag az ázsiai piacokat és bizonyos vevőket (pl. Funai, Orion, JVC, Sanyo, Sharp, Thomson, Vestel) érintettek, Ázsián kívüli térségeket nem, s azokra semmilyen hatással sem voltak. Az Ázsián kívüli területeket illetően illetve globálisan a Panasonic / MTPD nyilatkozata szerint csak az alábbi témákban osztottak meg egymással információkat a résztvevők: a CPT-kre és a TV-kre vonatkozó általános piaci feltételek; CPT termelési kapacitások, folyamatok; értékesítési mennyiségek – ezen információcsere ugyanakkor a Panasonic / MTPD álláspontja szerint nem vezetett a felek között az EGT-t érintő megállapodásokhoz.⁷⁸
96. Az európai találkozók is különböző keretek között és formában zajlottak.
97. A versenytársak közötti együttműködés részben az érdekképviselési fórumok keretében valósult meg. A Thomson tájékoztatása szerint az EECA / EDIA találkozókra negyedévente került sor Brüsszelben az EECA kezdeményezésére, melyre a napirendet is a szövetség állította össze. Ennek keretében a PriceWaterhouseCoopers tanácsadó cég adatokat gyűjtött az iparági szereplőktől és anonim statisztikai összesítéseket készített. Emellett évente egyszer Európában vagy Ázsiában az EECA a japán (JEITA / EIAJ) illetve koreai (EIAK) szövetségekkel is szervezett találkozót, melyek napirendjét a partnerekkel közösen állította össze. A megbeszélések elsődlegesen a regionálisan és a világkereskedelemben mutatkozó tendenciákra, illetve az új technológiák elterjedésére összpontosítottak.⁷⁹
98. A Philips szerint⁸⁰ a negyedévente, Brüsszelben tartott EECA találkozók kiterjedtek az egész CRT iparágra, de elsősorban a CPT termékekre koncentráltak. Három találkozási szintje volt ennek az együttműködésnek: (i) a legmagasabb, stratégiai szintű, amit csak alkalmanként rendeztek meg, (ii) a Forumnak nevezett menedzsment szintű, és (iii) az ezek előkészítésére irányuló statisztikai munkacsoporti találkozók. Jóllehet a formális megbeszéléseken a felek általában valóban csak a PriceWaterhouseCoopers által készített kimutatások alapján folytattak eszmecserét, és nem volt szó árakról vagy konkrét vevőkről, a Philips szerint,⁸¹ ha kivételes jelleggel is, de a Forum keretében is folytak olyan

⁷⁷ Vj/45/2008/63.

⁷⁸ Vj/45/2008/63.

⁷⁹ Vj/45/2008/78.

⁸⁰ Vj/45/2008/209., Vj/45/2008/214.

⁸¹ Vj/45/2008/214.

megbeszélések, amelyek arra irányultak, hogy ne legyen árharc a vállalkozások között. A formális EECA megbeszéléseket megelőző vagy azt követő vacsorákon vagy a bárban azonban a résztvevők beszéltek a gyártási kapacitás és az ár, a gyártási szünetelések időzítése és tervezése témáiról. A munkacsoporti megbeszélésekhez kapcsolódóan is részletes, a kapacításra, árra, a termelésleállítás időtartamára és ütemezésére és a gyártósorok kihasználtsági szintjére vonatkozó adatcserét is folytattak. Ugyancsak megbeszélték a problémáknak vélt területek kezelését, így például a török vevőknek meghatározandó árak szintjét. A Philips szerint az EECA találkozók egy idő után valójában érdektelenné váltak, és kizárólag a vacsora alatti és a bárban folytatott megbeszélések voltak érdekesek.

99. Az EECA keretein kívüli találkozók már 1999-et megelőzően megkezdődtek, de többoldalú találkozókat csak 1999-től tartottak. Az európai GSM találkozókat (így nevezték az árak egyeztetésére irányuló találkozókat)⁸² ugyan az ázsiai találkozóktól elkülönülten tartották, de ugyanazon résztvevő vállalkozások leányvállalatai és esetenként ugyanazok a személyek ültek rajtuk, akik Ázsiában is.
100. A Philips megerősíti,⁸³ hogy 1999-től kezdődően rendszeres többoldalú megbeszélések folytak a kis és közepes (14"-21") valamint a nagy és óriás (25"-34") termékekkel kapcsolatosan. Előbbi résztvevői a Philips (később az LPD), az SDI, a Chunghwa, az Orion és a Thomson volt, míg utóbbin a Thomson, az SDI és a Philips (később az LPD) vett részt. E találkozók kevésbé voltak szervezettek, nem voltak nagyon rendszeresek, általában valamelyik vagy mindegyik fél kezdeményezése esetén tartották azokat, s hol egyik, hol másik résztvevő rendezte. Mindazonáltal az egyes találkozók végén megállapodtak abban, hogy nagyjából mikor tartják a következő összejevetelt. E találkozók akkor váltak szervezettebbé, amikor az ázsiai gyártók megjelentek Európában, illetve a találkozók tárgya is jóval konkrétabbá vált a kereslet 2000-2001-es lelassulásakor. A találkozókon gyakorlatilag bármi téma lehetett, így beszéltek piaci részesedésekről, kapacitásokról, termelési adatokról, a keresleti és kínálati helyzetről, a következő időszakra tervezett árak nagyságáról, illetve egyes vevőknek értékesített mennyiségekről és árakról.
101. A Philips szerint⁸⁴ 2000-től kezdődően európai találkozóikon a felek egyre részletesebb információkat osztottak meg egymással, és megállapodásra jutottak az alkalmazandó árakban és a piaci részesedéssel arányos kapacitáscsökkentésben, amit a közösen meghatározott várható kereslet fényében állapítottak meg. Az ármegállapodások vevőkre lebontva is létrejöttek. A Chunghwa is elismeri,⁸⁵ hogy az európai találkozókon a résztvevők megállapodásra jutottak európai árak alkalmazása tekintetében, illetve akkor is, ha nem jutottak ebben megállapodásra, információt cseréltek az európai vevőkről, ajánlott áraikról, az értékesített mennyiségekről. Az SDI megerősíti,⁸⁶ hogy a 2000 táján a piacon megjelenő új technológia, a síkképcsővek kapcsán a társaságok megbeszélték azt, hogy milyen gyorsan terjesszék az új terméket, továbbá, hogy mekkora lenne az ára az ilyen képcsövet használó televíziókészüléknek, és esetlegesen mekkora lenne az ára a síkképernyős televízióban lévő CPT terméknek.

⁸² Vj/45/2008/256/1.

⁸³ Vj/45/2008/209. és Vj/45/2008/214., Vj/45/2008/296.

⁸⁴ Vj/45/2008/214.

⁸⁵ Vj/45/2008/257/1.

⁸⁶ Vj/45/2008/256/7.

102. A találkozók során a felek értékelték a körülményeket a piaci helyzet változásának fényében, és ellenőrizték különösen a korábbi, az árra és a kapacitásokra irányuló megállapodások tekintetében a tényleges helyzet alakulását. Ennek keretében kérdéseket tettek fel egymásnak arról, hogy betartották-e a megállapodásokat.⁸⁷
103. A Philips szerint⁸⁸ 2002-2003 táján a piac gyorsuló hanyatlása miatt ismét intenzívebbé váltak a találkozók, amelyek tárgya áthelyeződött a nagyméretű és a jumbo kategóriákra, illetve a török vevőkre. A rendszeres résztvevők az SDI, a Thomson és az LPD volt (a Chunghwa és az Orion bezárta európai gyárait 2002-2003 folyamán). A találkozók menedzseri és felső szinten egyaránt zajlottak.
104. A többoldalú találkozók mellett alkalmi jelleggel kétoldalú megbeszéléseket is folytattak a felek. A Philips szerint⁸⁹ megszokott volt a versenytársak között, hogy személyesen találkoznak, vagy egyes kérdéseket telefonon egyeztetnek. A találkozókra számos kérdéssel esett szó, ideértve a CPT piac helyzetét, kapacitásokat és árakat. A találkozók Európa különböző pontjain voltak, így Amszterdamban, Berlinben, Luxemburgban, Párizsban. A Philips elismeri,⁹⁰ hogy tartott kétoldalú találkozókat a Thomsonnal, az SDI-vel (SDI, SDD), a DOSA-val, a Matsushita-val (EMEC, MEC, MEI) és a Toshiba-val.
105. A Chunghwa is megerősítette⁹¹ a kétoldalú találkozók tényét, kifejtve, hogy ezek a multilaterális meetingek között, de azoknál sokkal informálisabb módon, sporadikusabban jöttek létre, s a vevőktől származó árinformációk ellenőrzésére, a termelési szintek és megrendelések egyeztetésére szolgáltak. Ilyen találkozókra azonban nemcsak a többoldalú találkozók résztvevőivel, hanem másokkal is sor került (pl. Samtel, Ekranas, Philips brazil gyára, Toshiba [Indonézia], Irico, Beijing Matsushita Colour CRT Co., Hitachi ázsiai leányvállalata). Ez utóbbi típusú megbeszélések lehetővé tették, hogy a multilaterális találkozók szokásos résztvevői információkat szerezzenek az azokon részt nem vevő vállalkozások termeléséről és árazásáról, illetve ezen adatokkal számolhassanak, továbbá hogy az egyeztetéseket ezen vállalatokra is kiterjesszék. A többoldalú egyeztetéseken részt nem vevő vállalkozások azután eldönthették, hogy csatlakoznak-e a multilaterális találkozókhoz illetve az azokon létrejött megállapodásokhoz.
106. Az SDI – beszámolója szerint – az MTPD Germany-vel,⁹² a Philips-szel (később az LPD-vel) és a Thomsonnal (mind a lengyelországi, mind a francia részleggel) is⁹³ részt vett kétoldalú európai CPT találkozókra.

IV.2. Az egyes találkozók ismertetése

107. Az eljáró versenytanács az eljárás alá vontak által az engedékenységi kérelmek és a GVH által előírt adatszolgáltatási felhívásokra benyújtott beadványok keretében előadottak, illetve a csatolt irati bizonyítékok alapján az egyes években megtartott találkozók kapcsán az alábbiakat állapította meg.

⁸⁷ Vj/45/2008/214.

⁸⁸ Vj/45/2008/214.

⁸⁹ Vj/45/2008/209.

⁹⁰ Vj/45/2008/214.

⁹¹ Vj/45/2008/257/1.

⁹² Vj/45/2008/256/12.

⁹³ VJ/45/2008/256/2., VJ/45/2008/256/10.

108. Előljáróban rögzítendő, hogy az SDI elmondása szerint az egyeztetések során maga is a saját résztvevő munkatársa jegyzeteiben megjelenő, a versenytársak által ismertett adatkörrel azonos adatokat közölt.⁹⁴ Az árra, kapacitásra, értékesítésre vonatkozó adatok, a keresletre vonatkozó becslések tehát kölcsönösen elhangzottaknak tekinthetők, akkor is, ha az iratok csak az egyik fél álláspontját tartalmazzák.

1997

109. 1997. december 16-án az SDI ([SZEMÉLYES ADAT]), az LGE ([SZEMÉLYES ADAT]) és az Orion ([SZEMÉLYES ADAT]) többoldalu találkozón vett részt az Orion székhelyén, Koreában. A találkozóról készített belső SDI jelentés⁹⁵ szerint annak érdekében, hogy elkerüljék az indokolatlan árcsökkentések okozta túlzott versenyt, a nagyméretű CPT termékek legfőbb három koreai gyártója ugyanazon az ársávon igyekszik majd ügyletet kötni a vevőkkel. Ennek érdekében információt cserélnek árajánlataikról, raktárkészleteikről és egyéb bizalmas adataikról. A találkozó során a felek árazási irányelveket határoztak meg a 25” és 29”-os termékekre vonatkozóan, és meglévő közös vevőik kapcsán egyeztették az aktuális és közeljövőbeli helyzetet. Megvitatták az 1997-re várható teljes értékesítési mennyiségeket és a december végi állapotok szerinti raktárkészleteket. A jelentés alapjául szolgáló, a találkozón készült jegyzetek⁹⁶ szerint a gyártó vállalkozások információkat cseréltek a gyártási kapacitásairól, a vevőikről, az értékesítési mennyiségeikről valamint az áraikról, s ennek kertében az Orion ismertette a Philips vevő részére értékesített mennyiséget, s hogy ezen belül Mexikóba és Magyarországra mekkora mennyiséget értékesített a 20”-os CPT termékből.
110. 1997. december 29-én az SDI, az LGE és az DOSA találkozót tartott, amelyen a felek az 1996-1997-es időszakok tekintetében cseréltek üzleti adatokat egymással. A találkozóról készült feljegyzés⁹⁷ tanúsága szerint megvitatták éves szintű regionális értékesítési mennyiségeiket (Európát is külön kiemelve) a CPT termékekre nézve általában, majd részletesen ismertették egymással ugyanezen időszakokra nézve, a méretek szerint azonosított egyes CPT termékekből előállított mennyiségeket. Ezt követően adatokat cseréltek az egyes gyárak termelési kapacitásairól az 1997. január-november időszak tekintetében. A megbeszélés ugyancsak kiterjedt az 1998-ban értékesíteni tervezett CPT termékek globális mennyiségére.

1998

111. 1998. július 16-án háromoldalu találkozón vett részt az SDI ([SZEMÉLYES ADAT]), az LGE ([SZEMÉLYES ADAT]) és az Orion ([SZEMÉLYES ADAT]).⁹⁸ A találkozón készült jegyzetek⁹⁹ szerint a felek ismertették CPT gyártási kapacitásukat és az egyes vevőknek, illetőleg egyes régiókba, így Európába szállított mennyiségeket. Ezt követően megosztották egymással árazási terveiket több CPT méret (14”-29”) tekintetében. Ennek

⁹⁴ Vj/45/2008/256/10.

⁹⁵ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Translations MTG Minutes 1997/1997 12 16 (44).doc

⁹⁶ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Translations MTG Minutes 1997/1997 12 16 (45-48).doc

⁹⁷ Vj/45/2008/256/19.

⁹⁸ Vj/45/2008/256/12. melléklete

⁹⁹ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Translations MTG Minutes 1998/1998 07 16.doc

keretében például a 14” termékek kapcsán mind az LG, mind az Orion jelezte, hogy tervezi a termék árának USD 30.50-ról 31 USD-re emelését. Az árakra vonatkozó egyeztetések általában az adott nagyságú termékekre, és nem valamely vevőnek vagy valamely területre szállított termékekre vonatkoztak. A szállított mennyiségre, termelésre, készletekre vonatkozó adatcsere esetében viszont kifejezetten megjelent Európa (mint régió, illetve külön Lengyelország és Franciaország), illetőleg Európában (is) működő vevők, mint a Philips. Az Orion, a vele szemben megfogalmazódott vádra, amely szerint termékeit túlzottan alacsony áron kínálja, úgy válaszolt, hogy az alacsonyabb árszintre azért van szüksége, mert kompenzálnia kell termékeinek az SDI termékeivel szemben meglévő minőségi hátrányát.

112. 1998. szeptember 7-én ötoldalú találkozón vett részt az SDI, az Orion, az LG, a Thai-CRT és a Chunghwa. A találkozón készült jegyzetek¹⁰⁰ szerint a felek vevőkre és termékekre is lebontva, részletesen ismertették gyártási kapacitásukat és az egyes vevőknek (ideértve a Philipset is) szállított mennyiségeket. Az egyeztetések során a CPT termékekkel kapcsolatban az alábbi javaslatokat tették egymásnak: *„Ne támadjuk egymás vevőit az árak csökkentése révén. [...] Tartsuk fenn a jelenlegi kibocsátási szintet. [...] Emeljük az árakat a kibocsátás csökkentésén keresztül [...] Csökkentsük a gyártási napok számát.”*. A találkozót végül így foglalta össze az egyik résztvevő, *„a mai találkozó lehetőséget ad arra, hogy mindannyiunk számára nyerő stratégiát alkalmazzunk”*.
113. 1998. szeptember 26-án a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT]), az SDI (SDD – [SZEMÉLYES ADAT]), az LGE ([SZEMÉLYES ADAT]), az Orion ([SZEMÉLYES ADAT]) és a Thai-CRT ([SZEMÉLYES ADAT]) többoldalú találkozón vett részt. A találkozóról készült belső Chunghwa jelentés¹⁰¹ szerint a különböző gyártók által a különböző vevők részére értékesítendő 14”, 20”, 21” méretű CPT termékek negyedik negyedéves, már rögzített, vagy még csak ajánlatként meglévő árait és értékesítési feltételeit ismertették. A felek emlékeztettek, hogy valamennyi vevő számára vannak már egyeztetett minimális árak, és hogy azokat be kell tartani. Ennek a kulcsa az, hogy senki ne akarjon piaci részesedést növelni, fenn kell tartani a meglévő arányokat. A résztvevők egyetértettek abban, hogy be kell tartani a minimális árakat, illetve hogy törekedni kell a mostani árszint fenntartására a következő negyedév tekintetében. Ezt követően, a túlkínálati piacon meglévő árak stabilizációja érdekében a résztvevők táblázat formájában összegezték, hogy CPT méretenként milyen mértékben lenne szükség a gyártási mennyiségeket csökkenti a 4. negyedévben. A javasolt termelés-csökkentés azonban nem talált egyetértésre. Végezetül a felek az Orion felvetésére megvitatták a Philips-nek mint vevőnek nyújtandó árakat, s a megbeszélés keretében mind az amerikai (Orion által kínált 3. és 4. negyedévi), mind az európai (Chunghwa által kínált 3. és 4. negyedévi) árak felmerültek.
114. 1998. október 28-án az LGE ([SZEMÉLYES ADAT]), az Orion (OEC - [SZEMÉLYES ADAT]), az SDI (SDD - [SZEMÉLYES ADAT]), a Philips ([SZEMÉLYES ADAT]) és a Chunghwa többoldalú találkozón vett részt az OEC (Orion) tárgyalótermében. A találkozóról készített belső Chunghwa jelentés¹⁰² szerint a téma kifejezetten Európa volt. A

¹⁰⁰ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Translations MTG Minutes 1998\1998 09 07.doc

¹⁰¹ Vj/45/2008/316. melléklete CHU00029281E

¹⁰² Vj/45/2008/316. melléklete CHU00029269, CHU00029274

találkozón a Philips ismertette európai TV-piacának értékesítési adatait, amely szerint 4%-os csökkenés következett be az európai piacon az orosz válság miatt. Az adatok bemutatását követően összehasonlításra került a CTV-k és a CPT-k mennyisége és a köztük lévő egyensúlytalanság, felvetődött az európai kapacitások kezelésének kérdése, illetőleg az importált képcsövek mennyiségének újra kalkulálása is. Következtetesként a résztvevők megállapították, hogy meg kell próbálni tartani az árat Európában. Megállapodnak emellett egy novemberi találkozóban, amelyen a résztvevők európai helyi gyártók lennének, azaz a Philips, a Thomson, az Orion, a SEB, az LGE UK és a CPT UK. A jelentés melléklete az 1998-as és 1999-es, a Philips illetve a koreaiak által becsült európai keresletet és kínálatot mutatja be, megjelölve az import mennyiségét és forrásának helyét. A táblázatok a fenti adatokat külön tartalmazzák a kis, közép és nagyméretű termékekre.

115. 1998. november 24-én az SDI, a DOSA és az LGE háromoldalú találkozóon vett részt, amelyen a koreai vállalatok a november 27-re tervezett ötoldalú találkozóra kívántak felkészülni.¹⁰³ A találkozóról készült jegyzet szerint a vállalkozások felülvizsgálták az előző szeptemberi megállapodás fényében a vállalkozások kibocsátással kapcsolatos magatartását. A felek megállapították, hogy mindannyian tartották magukat az előre elfogadott kibocsátási szinthez, s egyedül a Thai-CRT működése vetett fel kérdéseket. Az 1998. negyedik negyedévi árak kapcsán megállapították, hogy hármójuk árképzése megfelelt az előre rögzítettnek, de a Chunghwa és a Thai-CRT árai kívül eshetnek az előre megállapított sávon. Ugyancsak megállapították, hogy a Toshiba által a Funai részére kínált alacsony árak árcsökkentési javaslatra sarkallták a vevőt a többi gyártóval szemben. Részletesen elemezték az egyes versenytársak kapacitás-kihasználtsági szintjét, és vevőnként illetve méretenként az alkalmazott árakat is. Szintén számba vették, hogy milyen árakat kellene alkalmazniuk 1999 első negyedévében az egyes vevők felé. A felek kifejtették, hogy az Orionnak mint vevőnek kínált árakat stabilizálni kell, mert ennek a cégnek kínálják a legalacsonyabb áron a termékeket, ami piaci feszültséghez vezet. Ezen árak stabilizálása kulcseleme a közép-ázsiai piacon a kis- és közép méretű termékek árainak stabilizálásában, ebben mindhárom vállalkozás egyetértett. Eldöntötték, hogy ösztönzik a Thai-CRT-t és a Chunghwa-t az áremelésre. A Toshiba kapcsán megjegyezték, hogy bár eredetileg úgy volt, csatlakozik az ötoldalú találkozóhoz, de az indonéziai leányvállalat hirtelen független cselekvésre szánta el magát, és alacsonyabb árakat kínált az öt vállalkozás vevőinek, arra hivatkozva, hogy a vezérigazgató úgy döntött, mégsem vesznek részt a megbeszélésben. A résztvevők abban maradtak, hogy az Orion továbbra is közvetíteni fog a Toshiba felé annak érdekében, hogy az csatlakozzon az egyeztető testülethez, de ha továbbra is független viselkedést tanúsít, akkor nem szabad számára információkat átadni. Végül rögzítették, hogy az ellenlépéseket az ötoldalú megbeszélésen fogják újra megtárgyalni. A GVH rendelkezésére álló, az 1998. november 24-i találkozóon készült másik SDI feljegyzés¹⁰⁴ megerősíti a fenti dokumentumban rögzítetteket, így részletesen, gyártókra és vevőkre lebontva tartalmazza az 1998 negyedik negyedévére, valamint az 1999 első negyedévére vonatkozó termelési, kapacitás- és áradatokat, árazási elképzeléseket. A feljegyzés egyben tanúságot tesz arról is, hogy a megbeszélés kiterjedt

¹⁰³ Vj/45/2008/256/13. melléklete: E:\Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\ Translations MTG Minutes 1998\1998 11 24.doc 1. oldal

¹⁰⁴ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\ Translations MTG Minutes 1998\1998 11 24-28.doc

az európai piacra is, mivel abban megjelennek Törökországra, Oroszországra és általában az európai árakra tett utalások. Emellett, a Formenti nevű olasz vevő kapcsán is egyeztetette árait a DOSA és az SDI. A felek megbeszélést folytattak arról is, hogyan próbálják kezelni a TEDI (Toshiba) magatartását. A feljegyzésben utalás történik arra, hogy a felek tudatában voltak magatartásuk jogellenességének, mert megjelenik, hogy a Toshiba azért húzódozott a csatlakozástól, mert a japán média éppen nagy figyelmet szentelt egy kartellnek. A felek ugyancsak megvitatták, hogy az árak emelésének eszköze az tud lenni, ha a versenytársak gyakran tartanak találkozókát, és megegyeztek, hogy a vevők felé '99 első negyedévében tartani kívánják az árakat, a második negyedévben pedig emelni.

116. 1998. december 21-én az SDI, az LGE és a DOSA (Orion) háromoldalú találkozón vett részt.¹⁰⁵ A találkozón készült jegyzetek¹⁰⁶ szerint a felek termékekre lebontva egyeztetették egyes vevőik kapcsán értékesítési áraikat. A megbeszéléseken információt cseréltek különböző gyáraik kibocsátási adatairól, beleértve egyikük franciaországi gyárát is.

1999

117. 1999. március 7-én, ötoldalú találkozót tartott a kuala lumpur-i Nikko hotelben az SDI (SDD - [SZEMÉLYES ADAT]), az LGE ([SZEMÉLYES ADAT]), az Orion ([SZEMÉLYES ADAT]), a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT]) és a Thai-CRT ([SZEMÉLYES ADAT]).¹⁰⁷ A találkozóról készített belső SDI beszámolóból¹⁰⁸ kitűnik, hogy a napirend témája volt az első negyedéves kelet-ázsiai és európai kereslet és kínálat, a résztvevő vállalkozások havi szintre lebontott kapacitás és működési adatai, az első negyedéves árak áttekintése és a második negyedéves árak megvitatása, illetve egyéb piaci információk cseréje. Összegezve a találkozó eredményeit és az ott elért megállapodásokat a beszámoló megállapítja, hogy egyetértés volt a tekintetben, hogy a második negyedéves áremelés nehézsége miatt az emelést az üveggörte árának emelkedéséhez kell hozzákapcsolni. A felek megállapodtak, hogy a 14"-os termékekre nézve az egyes gyártók mekkora legalacsonyabb árat alkalmaznak majd. A 20"-os termék tekintetében döntést hoztak arról is, hogy a második negyedévre meghatározott 47 USD minimális árat egy szöuli, április 15-én tartandó találkozón felülvizsgálják. Az ákról szóló megállapodást követően a felek részletesen áttekintették az első negyedéves kapacitás és értékesítési adatokat, illetve azok második negyedéves várható változásait. Megállapították, hogy a második negyedévben a kapacitások csökkenésére és a kereslet növekedésére lehet számítani, s ennek fényében az értékesítési körülmények javulni fognak. A felek egyetértettek abban, hogy várható a televízió gyártók árcsökkentésre vonatkozó igénye a második negyedévre nézve, azonban az árcsökkentést vissza kell tartani, a növekvő üveggörte árak és az 1998-as nagyméretű árcsökkenésre tekintettel. A felek értékelték az amerikai, japán, európai, ázsiai és latin-amerikai kereslet várható alakulását. A beszámolóhoz melléklétként kapcsolódik az árakra vonatkozó megegyezést tisztázó táblázat, amely konkrét árakat, vagy arra való utalásokat tartalmaz, hogy az adott vevő kapcsán az első negyedéves árakat kell alkalmazni a második negyedévben is. A

¹⁰⁵ Vj/45/2008/256/12. melléklete

¹⁰⁶ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\ Translations MTG Minutes 1998\1998 12 21-12 23.doc

¹⁰⁷ Vj/45/2008/256/12. melléklete

¹⁰⁸ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\ Translations MTG Minutes 1999\1999 03 07.doc

beszámoló szerzője a bevezetőben, majd oldalanként is jelzi, hogy olvasás után meg kell szabadulni a jelentéstől, és hogy azt csak a könnyebb kezelhetőség kedvéért nem küldte bizalmas e-mailként. Ugyanezen, 1999. március 7-i kuala lumpur-i találkozóról számol be a Chunghwa belső jelentése¹⁰⁹ is. A jelentés szerint a felek számba vették a kereslet várható alakulását az egyes régiókban (Európát is beleértve), majd összevetve a kibocsátási szintet a várható kereslettel, a 14"-os termékre nézve megállapították, hogy sikerült a kereslet és a kibocsátás közötti különbséget 1999 első és második negyedéve között 43%-ról 7,6%-ra csökkenteni. Ennek egyik eszköze volt, hogy az Orion (OEC) leállította egyik koreai gyártósorát, illetve hogy az SDI egyik termelőegysége CPT gyártásról áttért CDT gyártásra. A 20" és 21"-es termékek esetében ugyanezen összevetés 39%-os eltérésről 17,7%-os eltérésre való csökkenést eredményezett, annak köszönhetően, hogy az Orion (OEC) egyik termelőegysége áttért CDT gyártásra. A második negyedéves árak stabilizálása kapcsán hosszas egyeztetés követően megállapodtak abban, hogy a Thomson, a SREC,¹¹⁰ az Aiwa, az Orion, a Funai és a JVC vevők számára ki mekkora árat fog meghatározni a 14"-os termékekre. Ebben azt is figyelembe vették, hogy az ár a szállítás mely szakaszára vonatkozóan lesz megállapítva (FOB,¹¹¹ CIF¹¹² vagy tényleges megérkezés). Idő hiányában nem vevőnként, hanem általánosságban megállapodtak abban is, hogy a 20"-os termékeket 47 USD minimális árszinten fogják értékesíteni, illetőleg hogy április 15-én Koreában újabb találkozót tartanak.

118. 1999. március 14-én WGS („working group small”, azaz kisméretű képcsövekkel kapcsolatos) találkozót tartott az SDI, a Philips ([SZEMÉLYES ADAT]), a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT]) és a DOSA ([SZEMÉLYES ADAT]).¹¹³ A találkozó során készített jegyzetek¹¹⁴ szerint a felek részletesen ismertették kapacitásukat és a termék méretek szerinti kibocsátás mértékét az első és második negyedévre nézve. Ismertették egymással, hogy havonta hány munkanapot fordítanak termelésre. A kibocsátási adatokat összevetették a kereslet mértékével, majd vevőnként áttekintették az alkalmazandó árakat. Ennek keretében szóba kerültek a török Vestel, a spanyol Technimagen, az olasz Formenti és a hazánkban is TV termelő kapacitással rendelkező Samsung és Philips vevők felé érvényesítendő első és második félévi árak. A találkozó végén a felek megegyeztek, hogy a következő, a kisméretű képcsöveket érintő megbeszélést a május 26-án esedékes EECA munkacsoport ülést megelőző napon, míg a közepes méretű képcsövekre vonatkozó következő találkozót az április 20-i fórum meetinget megelőző nap tartják.
119. 1999. március 24-én találkozót tartott az SDI (SDD - [SZEMÉLYES ADAT]), az LGE ([SZEMÉLYES ADAT]) és a DOSA ([SZEMÉLYES ADAT]), az SDD székhelyén. A találkozóról készült belső jelentés¹¹⁵ szerint a három vállalkozás megvitatta a különféle méretű (kicsi, közepes, nagy) CPT termékek termelési és értékesítési adatait és a

¹⁰⁹ Vj/45/2008/257/3. melléklete 1-18. o. (CHU00029245.01E – CHU00029258)

¹¹⁰ Sharp Roxy Electronics Corp.

¹¹¹ Az Incoterm külkereskedelmi szokvány szerinti rövidítés: Free on Board. Jelentése, hogy az adott ár tartalmazza a szállítóeszköz fedélzetére való eljuttatást, de azzal minden költség és kockázat a vevőre száll.

¹¹² Az Incoterm külkereskedelmi szokvány szerinti rövidítés: Cost Insurance and Freight. Jelentése, hogy az adott ár már tartalmazza a biztosítás és a fuvardíj költségét.

¹¹³ Vj/45/2008/256/12. melléklete

¹¹⁴ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of meeting minutes, notes and diaries - until 30 April 2004\Notes\2_1999 03 14 note E.doc

¹¹⁵ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of meeting minutes, notes and diaries - until 30 April 2004\Translations MTG Minutes 1999\1999 03 24.doc

nagyméretű termékekre fordított kapacitások belső arányát. A felek konstatálták, hogy mind a hármójuk kibocsátása növekedett. Ezt követően azt a közös álláspontot alakították ki az 1999-es lapos képcső értékesítés várható alakulása kapcsán, hogy az üveg alapanyag kereslet és kínálat egyenlőtlensége miatt csökkenteni kell a CPT termékek kibocsátását. Ezt követően mindhárom vállalkozás részletezte, hogy melyik kontinensre melyik vevőnek milyen értékben szállít CPT terméket. Külön kiemelték Európát és azon belül a Philips-et és a Thomsont, megadva az értékesítési mennyiségeket is. Ezt követően a három vállalkozás lapos képcsővekre vonatkozó keresleti előrejelzését vitatták meg, és Európára vonatkozóan mind a három vállalkozás közölte a tervezett 1999-es gyártási, értékesítési adatait (ideértve a termelés megkezdésének tervezett időpontját).

120. 1999. március 25-én az SDI ([SZEMÉLYES ADAT]) és a Thomson ([SZEMÉLYES ADAT]) képviselői gyárlátogatáson vettek részt a Thomson párizsi székhelyén.¹¹⁶ A találkozóról készült belső beszámoló¹¹⁷ szerint a Thomson először ismertette a gyárában bekövetkezett pénzügyi és személyi változásokat, majd közölte a lengyel (Polkolor) és az olasz gyárának (Anagni) 1999-es és 2000-es közép- és nagyméretű CPT termékekre (20”, 21”, 25”, 28”, 29”, 32”) vonatkozó gyártási terveit. A piac várható alakulása kapcsán a Thomson elmondta, hogy a 14”-os termék árának 206 DM-ra süllyedése miatt felhagyott e termékek gyártásával, illetőleg, hogy a Philips is problémákkal küzd, így az általa kezdeményezett antidömping eljárás érthető. A 20”-os termék kapcsán jelezték, hogy a jelenlegi 98 DM ár feltehetőleg 88-89 DM-ra csökken majd, így a Thomson tervezi e termék lengyelországi gyártásának leállítását. A 21”-os termék kapcsán úgy vélték, hogy míg az ázsiai gyártók termékének ára a szárazföldi szállítás végén is 97 DM, addig a Thomson ennél magasabb, 102-108 DM áron értékesít. Az SDI szerint fel kell hagyni az árak csökkentésével, s egy árrögzítő megállapodás érdekében felajánlotta, hogy közvetítene a Thomson és a Philips között. A Thomson szerint azonban az európai piacon megváltozott a helyzet, több a gyártó, mint 3-4 éve, így az árak már nem kontrollálhatóak. Az európai CPT gyártásnak csak akkor van jövője, ha magas hozzáadott értékű termékeket képes előállítani. Ennek kapcsán beszéltek az újabb termékek várható piaci értékesítési nagyságáról. Áttérve a versenytársak tárgyalására, elhangzott, hogy a DOSA franciaországi gyára ugyan veszteséges, de mivel állami hozzájárulás is van benne, a DOSA nem fogja tudni leállítani a termelést. A Philips kapcsán elmondták, hogy ugyan barcelonai gyárát be fogja zárni, de a durhami gyár így is igen agresszív árazást folytat, kontrollálhatatlanná téve az árakat. A szöveg elején szereplő felhívás szerint a tartalom bizalmasan kezelendő, mivel ugyanazon iparágban tevékenykedő személyek közötti megbeszélésekről szól, ami „szigorúan tiltott Európában”. Ugyanezen¹¹⁸ az 1999. március 25-én tartott megbeszélésen készült másik jegyzet,¹¹⁹ illetve a találkozóról készült másik belső

¹¹⁶ Vj/45/2008/256/12. melléklete

¹¹⁷ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Translations MTG Minutes 1999\1999 03 25.doc

¹¹⁸ Vj/45/2008/256/12. melléklete. Az SDI állítása szerint mindkét írásos bizonyíték a 2002. március 25-i párizsi gyárlátogatáshoz kapcsolódik.

¹¹⁹ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Translations MTG Minutes 1999\1999 03 25-1.doc

jelentés¹²⁰ szintén alátámasztja, hogy a felek részletesen megvitatták gyártási kapacitásuk alakulását, illetve egyes vevők felé alkalmazott árakat.

121. 1999. március 30-án az SDI és a Thomson ([SZEMÉLYES ADAT]) újra kétoldali találkozóon vett részt a Thomson központjában, Párizsban. A találkozón készült feljegyzés¹²¹ szerint a Thomson beszámolt egy korábban a Philips-szel tartott megbeszélésről, amelyben az bemutatta új Hranice-i (Cseh Köztársaság) gyárát. Ezt követően a felek a kínai árakról, az ottani kapacitásokról, majd a lapos képcsöves termékek áráról folyamatban lévő tárgyalások helyzetéről egyeztettek, utóbbi kapcsán megjelölve, hogy az Európába irányuló szállítmányok FOB ára 210 USD, ami a szállítási költséggel együtt eléri a 480-490 DM szintet. Ehhez képest az európai vevők 440-450 DM árat kérnek. Összehasonlították a Thomson és a Philips európai árait a 28", 29" és 32"-os termékekre.
122. 1999. április 12-én az SDI ([SZEMÉLYES ADAT]) és a Philips ([SZEMÉLYES ADAT]) között kétoldali telefonbeszélgetés zajlott. A találkozóról készült belső SDI jelentés szerint¹²² a Philips ismertette, hogy az Európai Bizottságnál antidömping eljárást kezdeményezett, mert a 14" méretű ázsiai CPT import kárt okozott számára. A Philips elmondta, hogy ausztriai (Lebring) gyára kapacitásának 100%-át csak 1999 júniusától tudja átállítani CDT termelésre, így ennek fényében ismertette az 1999-es évre várható teljes 14" és 17"-os CPT kibocsátás nagyságát. Ezt követően a Philips közölte a Durhamban lévő gyárának kapacitási adatait, elmondva, hogy a rossz értékesítési adatok miatt csökkentette a 21"-os termékek kibocsátását. Ismertette továbbá az 1999-re vonatkozó 17" és a 21" méretű CPT gyártási előrejelzését.
123. 1999. május 25-én az SDI, a Philips ([SZEMÉLYES ADAT]), a DOSA és a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT]) „small size meeting”-en vett részt Brüsszelben. A találkozón készült SDI feljegyzés¹²³ szerint a 14" CPT piacon túlkereslet mutatkozik. A résztvevők egyeztették a török Vestel vevő részére alkalmazott és tervezett árakat. Egyetértettek abban, hogy igyekeznek a második félévre a 40 USD-os célárat elérni. A résztvevők ezután megtárgyalták a spanyolországi vevők (Sharp, Sanyo, Technimagen), a Samsung és az olaszországi vevőkkel szemben alkalmazott árakat és azok tervezett alakulását a negyedik negyedévig. Ezt követően további vevők tekintetében egyeztették aktuális árakat, így a Thomson, a Grundig és a Beko vonatkozásában. A résztvevő vállalkozások végül megosztották egymással gyártási előrejelzéseiket a 2000. és a 2001. évekre vonatkozóan.
124. 1999. június 1-jén az SDI és a Thomson kétoldali találkozót tartott. A találkozón készült SDI jegyzetek¹²⁴ szerint a felek gyártási, kapacitási adatokat osztottak meg egymással. Így a Thomson táblázat formájában ismertette a Polkolor (lengyel) gyárának a 14", 20", 21", 25", 28" termékekre vonatkozó gyártási adatait 1995-től 1999-ig terjedő időszakra, éves

¹²⁰ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Diaries\1999 03 25 E.doc

¹²¹ Vj/45/2008/256/13. melléklete: E:\Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Notes\4_1999 03 30 note E.doc

¹²² Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Translations MTG Minutes 1999\1999 04 12.doc

¹²³ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Notes/ 5_1999 05 25 note E.doc

¹²⁴ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Diaries/ 1999 06 01 E.doc

bontásban. Majd a Thomson táblázat formájában ismertette a lengyel és az olasz gyárának a 14”, 20”, 21”, 25”, 28” termékekre vonatkozó kapacitási adatait, valamint 1999-re vonatkozó tervezett termelését. A Thomson közölte továbbá, hogy milyen időzítéssel kívánja bevezetni az új síkképcsöves 28” és 32” méretű termékeket.

125. 1999. június 22-én az SDI ([SZEMÉLYES ADAT]) és a Thomson ([SZEMÉLYES ADAT]) kétoldalú találkozót tartott Berlinben. A találkozóról készült belső SDI jelentés¹²⁵ szerint a Thomson ismertette a közép és hosszú távú gyártási és belső kapacitás-áthelyezési stratégiáját, külön az Anagni (olasz), a Polkolor (lengyel), valamint foshani (kínai) gyárára vonatkozóan. A Thomson elmondta, hogy alapkoncepciója szerint olyan termékeket gyárt, amelyekből nincs európai standardoknak megfelelő ázsiai import. A 20” és 21”-os termékek esetében nincs különbség az ázsiai és európai minőség között, ezért az európai gyártás nem lehet sikeres. Nem is érti a Thomson emiatt, hogy a SEB (SDI) és a Philips Durham miért folytatja a közepes méretű termékek gyártását Európában. A 28” méretű termékekkel kapcsolatban ugyan árcsökkentési nyomás nehezedik a Thomsonra a 29” CPT árának csökkentése miatt, de itt nincs lényegi ázsiai verseny, így az a piac hosszabb ideig fennállhat. A Thomson kihangsúlyozza, hogy a közép méretű CPT termékek áremelését folytatni kívánja. Amennyiben nem képes árat emelni a második félév során megnövekvő keresletnek köszönhetően, akkor is valószínűsíthető, hogy az árak a jelenlegi szinten tarthatóak lesznek. A Thomson célára a 20” CPT termék esetében 92-95 DM, míg a 21” CPT termék esetében 97-102 DM. Ezt követően a felek, egy a Philips, a Thomson és az SDI közötti találkozó lehetőségét vitatták meg. Álláspontjuk szerint Ázsiától eltérően veszélyes a három vállalkozás között Európában találkozót tartani, mert ha kitudódik, az a TV gyártók jogi fellépését eredményezheti. Megegyeztek ugyanakkor a vállalkozások, hogy ettől függetlenül folytatódnak a kétoldalú találkozók a Thomson és a Philips, valamint az SDI és a Thomson között. A résztvevők külön napirendi pont alatt egyeztettek a Samsung Electronics-szal szemben folytatott üzletpolitikáról is. A Thomson ismertette a Samsung Electronics Hungary felé értékesített termékek méretét és jellegét. Megtárgyalták a Toshiba egyesült királyságbeli gyárának Magyarországra szállított termékeit is, és abban maradtak, hogy az SDI magyarországi piacra lépése csak akkor lehet megvalósítható, ha a Samsung Electronics Hungary termelése kellően magas szintre emelkedik. Ismét megerősítették továbbá azt az 1995-ös Thomson-SEB egyezséget, amely szerint alapelv, hogy az egymás „családjába” tartozó TV-gyártóknak nem biztosítanak közepes méretű termékeket. Ugyancsak megtárgyalták a Grundignak szolgáltatott mennyiségeket, és szóba került a pletyka, mely szerint a SEB gyárat bezárják, és az üzemet Magyarországra költöztetik, ezt azonban az SDI cáfolta. Az 1999. június 22-i találkozó tényét bizonyítják az SDI által a találkozón készített jegyzetek is. A piaci helyzet elemzésekor a jegyzetek szerint [SZEMÉLYES ADAT] (Thomson), magáról vélhetőleg megfedkezve úgy reagál a törökországi Beko és Vestel vevők kapcsán, hogy megfenyegeti beszélgetőpartnerét, ha az nem engedi át a megfelelő szállítási mennyiségeket („I will kill you, give us the volume”).¹²⁶ Ezután elemzik, hogy a Thomson a Vestellel, míg a SEB a BEKO-val van jó viszonyban, de a keresztben értékesítés nagyon nehéz. A Thomson célárai kapcsán (20” 92-95 DM, 21” 97-102 DM) megjelenik az az utalás is, hogy ha együttműködnek a

¹²⁵ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Diaries/1999 06 22 E.doc

¹²⁶ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Diaries/1999 06 22_(2) E.doc

vállalkozások, akkor lehetséges a 21"-os termékre a 105 DM, és a 20"-os termékre a 95-98 DM árat alkalmazni. Ugyancsak egyetértének abban, hogy ha a Thomson, a Philips és az SDI titokban megegyezik, akkor a minimális árszintet meghatározva ugyanazt az árat tudnák ajánlani.

126. 1999. július 27-én az SDI ([SZEMÉLYES ADAT]) és a Chunghwa találkozón vett részt. A találkozón készült SDI jegyzetek¹²⁷ szerint a két vállalkozás a 14", 20" és 21" méretű CPT júliusi és augusztusi gyártott mennyiségeit osztotta meg egymással. Ezt követően vevőnkénti bontásban is megosztották egymással a 14", 20", 21"-os termékek értékesített mennyiségeit. A Samsung külön megjelöli az Európába értékesített mennyiségeket.
127. Egy 1999. augusztus 31-én és szeptember 1-jén tartott Philips belső értekezlet emlékeztetője¹²⁸ a versenytársakkal kapcsolatos információkat tartalmazó részben utal a Thomson, a Matsushita és a Philips egyeztetésére, amely szerint a három vállalkozás a Matsushita esslingeni gyárának bezárásáról beszélgetve arra az egyetértésre jutott, hogy a Thomson és a Philips segíti a MEI-t a gyár bezárásában, a kérdés legfontosabb részének azonban azt tekintették, hogy képesek legyenek az esslingeni gyár kapacitását eltüntetni a piacról.
128. 1999. szeptember 21-én az SDI (SDD - [SZEMÉLYES ADAT]), az LGE ([SZEMÉLYES ADAT]), az Orion ([SZEMÉLYES ADAT]), a Philips ([SZEMÉLYES ADAT]) és a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT]) menedzsment szintű megbeszélésen vett részt. A találkozóról készült belső Chunghwa jelentés¹²⁹ szerint a megbeszélés témája piaci információk cseréje és az árak áttekintése volt. A megbeszélés elején vevőkről szóló általános egyeztetést folytattak, egyenként megjelölve a szállított mennyiségeket, a szállítás célterületét és az alkalmazott árakat. Ennek keretében tárgyalták a Philips magyarországi gyárát és a Philips által oda értékesített mennyiséget. Ehhez kapcsolódóan a Philips ismertette a 14"-os termék tekintetében a negyedik negyedévre vonatkozó áremelési szándékát. Egyes vevők kapcsán felmerült, hogy ha valamelyik gyártó a piaci árszint alatti árakat alkalmazott, ezeket a felek rendre szóvá tették. Ugyancsak megjelent a szándék az árak emelésére vagy a kibocsátás szinten tartására. A felek táblázatban foglalták össze a 14" és a 20" CPT termékek korábban egyeztetett árait és azok tényleges érvényesülését gyártónként és vevőkre lebontva (Orion, SREC, TCE, AIWA, Funai), illetőleg részletesen kommentálták az árak alkalmazását, megjelölve például, ha a másik féltől az árak követését várták, illetve ha valamelyik vevő kapcsán problémák jelentkeztek az árak alkalmazásában. Az SDI (SDD) felvetette, hogy érthetetlen, miért alacsonyabb a 14"-os termék ára Európában, mint Ázsiában, és kérte az SDI-t, az Oriont, a Chunghwa-t, a Philips-et és a TCE-t, hogy tartsanak rendszeres találkozókat és egyeztessék az árakat. A Philips válaszában jelezte, hogy ő most is a korábban egyeztetett árat alkalmazza, és jelezte, hogy a TCE-vel igen nehéz az együttműködés. A Chunghwa is elmondta, hogy egyesült királyságbeli gyára, a Philips-szel egyeztetve árat emelt spanyolországi vevőjének, de emiatt piacot veszített, feltehetőleg az SDI Malajzia javára. Az SDI megígérte, hogy kivizsgálják az esetet. Ugyancsak vizsgálták a felek az Orionnak való áremelés lehetőségét, mert e vevő relatíve alacsony árakat élvezett még mindig. A

¹²⁷ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Translations MTG Minutes 1999/1999 07-27.doc

¹²⁸ Vj/45/2008/209. Annex 5

¹²⁹ Vj/45/2008/316. melléklete CHU00029175.01E

vállalkozások táblázatba foglalva ismertették kapacitási adataikat negyedéves bontásban 1999 első negyedévéől 2000 első negyedévéig a 14” és a középmeretű CPT termékekre vonatkozóan is. A felek megállapodásra jutottak, hogy 1999 negyedik negyedévére vonatkozóan tartsák az egyeztetett árakat (14” - 30 USD, 20” - 49 USD). Abban is megegyeztek, hogy a következő találkozón a 2000. év minden negyedévére vonatkozóan áttekintik az árakat. A TV képcső árak esetében megjegyezték, hogy egyebek mellett Európában is szükséges még a párbeszéd fokozatos megindítása. Megjegyezték továbbá, hogy az ottani áremelésnek is akadálya az ázsiai Thai-CRT és a TSB együttműködésének hiánya, így szükséges e gyártók meggyőzése is az együttműködés előnyeiről. Az SDI megerősíti a találkozó tényét és az árakról és kapacitásokról való egyeztetést, benyújtva egy későbbi találkozón készült jegyzeteket, amelyen utalást történt e szeptemberi találkozóra.¹³⁰

129. 1999. október 2-án az Orion (Franciaország - [SZEMÉLYES ADAT]), a Philips ([SZEMÉLYES ADAT]) és a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT]) találkozón vett részt.¹³¹ A találkozóról készült belső Chunghwa jelentés¹³² szerint a találkozót Moon hívta össze, hogy tisztázzák a 14” méretű CPT valamennyi európai vevőjével kapcsolatos szituációt. A helyzetet táblázatban összegezték és mellékelték a belső jelentéshez. A táblázatban feltüntették a vevőket és a vevőnként a kínálatot és az aktuális árakat, és megjegyzéseket fűztek minden sorhoz. Ennek kapcsán a Philips jelezte, hogy szívesen vállal vezető pozíciót az áremelésben, felhasználva azt a körülményt, hogy éves szerződéseik vannak az ügyfeleivel. Remélte, hogy az árakat fel tudja emelni 36 USD-ra a következő év első félévére, és 38 USD-ra az év második félévére. Felmerült, hogy meg kell kísérelni bevonni a kínai Iricot is az együttműködésbe, jelezve számára, hogy a három vállalkozás nem keresi meg a Vestelt értékesítés céljából. Ezzel lehetővé teszik az Irico számára, hogy megemelje jövő évi árát 30 USD-ra. A Philips ígéretet tett, hogy beszél az Iricoval, és garantálja számára, hogy az árai 1 USD-ral magasabbak lesznek az Irico árainál, és a legnagyobb szállítási mennyisége sem lesz nagyobb 20-25 ezer darab/hónapnál. A DOSA szintén ígéretet tett, hogy Koreában beszél az SDI-vel és az LGE-vel. A következő európai találkozót október 20-ára tűzték ki, Glasgowba, hogy megvitassák a kereslet és a kínálat 2000. évi gyártónkénti célját. Majd egy táblázatban a vállalkozások feltüntették a vevőket és vevőnként az értékesített mennyiségeket és az aktuális árakat. A táblázathoz fűzött észrevételek szerint a Technimagen vevővel kapcsolatban a Chunghwa és a Philips árakat emeltek, és Moon megerősítette, hogy beszél az SDI-vel az emelésről. A Sharp vevőnél a Philips októberben és decemberben emelt árat. A Mivarnál a DOSA 2 USD-vel emel, és kéri az SDI-t, hogy emeljen. A Formenti esetében a DOSA ajánlott ára túl alacsony, a Philips az árak újraértékelését kérte.
130. 1999. október 11-én a SDI ([SZEMÉLYES ADAT]) és a Chunghwa vett részt kétoldali találkozón. A találkozón készült SDI jegyzetek¹³³ szerint a vállalkozások először a középmeretű CPT termelési terveket egyeztették. Ezt követően egyes vevők kapcsán cseréltek ár-adatokat, megjelölve például, hogy a SREC elfogadta a javasolt áremelést.

¹³⁰ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Translations MTG Minutes 1999/1999 10 11.doc 2. o.

¹³¹ Vj/45/2008/257/3. 14. o.

¹³² Vj/45/2008/316. melléklete CHU00029068.01E, CHU00029048.01E

¹³³ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Translations MTG Minutes 1999/1999 10-11.doc

Ugyancsak megvitatták versenytársaik, így az LGE, a Philips, az Irico és a Thai-CRT árazási gyakorlatát és értékesítési mennyiségeit. Ennek keretében említésre kerülnek a Chunghwa nagy-britanniai gyárára vonatkozó adatok is.

131. 1999. október 11-én a Philips ([SZEMÉLYES ADAT]), a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT]) és az Irico ([SZEMÉLYES ADAT]) üveg találkozót (glass meeting) tartott, Sanghajban.¹³⁴ A találkozó tényét az előző pontban ismertetett találkozóról készült feljegyzés is említi.¹³⁵ A Chunghwa belső jelentése¹³⁶ szerint az előző hónapban két Chunghwa/Orion és Chunghwa/Irico találkozó volt. Erre a találkozóra a Philips (Europe) külön meg lett hívva, hogy találkozzon az Iricoval. A Vestelnek való áremelés lehetősége nagy megkönnyebbülést jelentett az Iriconak, és a felek remélték, hogy a Philips sem habozik megemelni a többi vevő részére adott árait. A felek szerették volna az európai és ázsiai árakat is ésszerű szinten tartani egy egyetértésen alapuló ár alkalmazásával. A Philips és az Irico táblázatba foglalva, CPT méret szerint és gyáranként ismertette kapacitási adatait. A Philips magyarázata szerint az Irico alacsony ára segítette a Vestelt az európai dömpingárazásban, ami miatt a többi európai vevő is alacsony árakat kért. A jelenlegi ár Európában 32-33 USD, míg 34-35 USD Ázsiában. Ez nevetségesen alacsony a két évvel korábbi árakhoz képest. A Philips reményét fejezte ki, hogy az Irico árat tud emelni a Vestelnél, és ígéretet tett, hogy a Philips ajánlata a Vestel részére a jövő évben 1 USD-vel magasabb lesz, mint az Irico ajánlata, és az értékesített mennyiség legfeljebb 20-25 ezer darab/hónap lesz. Irico közölte, hogy új piaci szereplőként öröm volt neki tanulni a Chunghwa-tól és a Philips-től. Elmondta, hogy régi típusú katódsugárcsővei miatt kénytelen alacsony árakat alkalmazni. A Philips közölte a következő évi árait, és remélte, hogy az Irico követi. Az Irico jelezte, hogy már emelt az árain, és hogy további emeléseket fog szorgalmazni. A Philips a találkozó végén megkérte az Iricot, hogy legyen bátor és emelje meg az árait, valamint biztosította az Iricot, hogy idén nem szállít a Vestel részére. Az áremelésen túlmenően egyetértés alakult ki abban is, hogy a bajt okozó Vestelt kezelni kell, valamint abban is, hogy a tartsák a kapcsolatot a további félreértések elkerülése végett.
132. 1999. október 20-án a Philips ([SZEMÉLYES ADAT]), az Orion ([SZEMÉLYES ADAT]) és a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT]) európai üvegtalálkozón vett részt (European glass meeting) Glasgow-ban.¹³⁷ A találkozóról készült feljegyzés szerint [SZEMÉLYES ADAT] beszámolt az Iricoval történt egyeztetésről. A felek fontosnak tartották, hogy a török vevőknek ne legyen költség fölényük a többi európai gyártóval szemben. A felek ellenőrizték a folyamatban lévő áremeléseket, illetve egyetértésre jutottak további áremelésekben. Az Orion jelezte, hogy még nem emelte meg az árait a Panasonic részére, de jövő hónapban remélik, hogy az Orion új ára a Chunghwa-éhoz lesz hasonló. A Sharp spanyol gyára a koreai SDI (SDD) és az LGE látogatására készült, ezért az Orion kérte a koreai gyártókat, hogy megfelelő árat adjanak, s maga is belső vizsgálatot ígért annak tisztázására, hogy milyen árakat adnak a Sharp részére. [SZEMÉLYES ADAT] (Orion) találkozott az Ekranas-szal, s az ígéretet tett, hogy követi az áremelést, amennyiben bizonyítottanak látja, hogy a többi gyártó is árat emel. [SZEMÉLYES ADAT] megkérdezte,

¹³⁴ Vj/45/2008/257/3. 14. o.

¹³⁵ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Translations MTG Minutes 1999/1999 10-11.doc 2. o.

¹³⁶ Vj/45/2008/316. melléklete CHU00029046.01E

¹³⁷ Vj/45/2008/257/3. melléklete CHU 00029044.1E

hogyan van-e kifogás az Ekranas csatlakozása ellen, aminek a kapcsán a Philips jelezte, hogy személyes problémák lehetnek az Ekranas és a Philips között. Ezt követően a Philips közölte, hogy az antidömping eljárással célja az volt, hogy emelje az európai árakat. A Philips ismertette a spanyol Sharp részére adott 33,5 USD árat, amit novemberben és decemberben újra megemel. A Philips megerősítette a Thomson 36 USD árat. A Philips és a DOSA megegyeztek, hogy megemelik a Daewoo Poland részére adott 2000. első negyedévi árat 36 USD-ra. A Chunghwa konklúziója szerint a Philips-szel és az Orionnal történt egyeztetést követően ő tűnik az egyedüli vállalkozásnak, amelyik pozitív lépéseket tesz az áremelésre. A Chunghwa vezetőként elől járt a Philips, a Technimagen és a Thomson felé érvényesített áremelésben, emiatt veszteségeket szenvedett, ezért úgy gondolja, a többi gyártónak kell következnie. A Chunghwa szeretné megőrizni piaci részesedését.

133. 1999. november 11-én a Philips ([SZEMÉLYES ADAT]), az Orion ([SZEMÉLYES ADAT]), az SDI (SDIM - [SZEMÉLYES ADAT], SDI Germany - [SZEMÉLYES ADAT]), az LGE ([SZEMÉLYES ADAT]) valamint a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT]) európai üvegtalálkozóon vett részt (European glass meeting) Amszterdamban. A találkozóról készült belső Chunghwa jelentés szerint¹³⁸ a Philips elmondta, hogy a korábbi árrögzítő megállapodások alkalmazásában az SDI és az LGE zavarta meg. Ezért az Orion meghívta az SDI-t és az LGE-t, hogy vegyenek részt a találkozón. A találkozó résztvevői ismertették piaci szerepüket és a piac helyzetét, bemutatva gyártókapacitásukat, azok kihasználtsági szintjét, a várható értékesítési mennyiségeiket és a méretek szerint alkalmazott árakat. A Philips ismét jelezte, hogy Brazíliából főleg magyarországi kapcsolt televíziógyárat látja el, s hogy a jelenlegi alacsony ár pusztán az ázsiai árazási zavarok hatására alakult ki. A találkozó során áttekintették az európai vevőket, a nekik szabott árakat és az árazási szándékokat. A felek jelezték az áremelésekkel kapcsolatos szándék meglétét, magyarázatot adtak annak esetleges sikertelenségére, illetve bemutatták a sikeres áremelési lépéseket. A Grundig magyarországi gyára kapcsán a Philips elmondta, hogy az Irico megint túl alacsony árakat kínált, ami megzavarta az ő árazását is. A Chunghwa szerint ezt a következő találkozón majd egyeztetni lehet, és a Philipsnek addig is figyelmen kívül kellene hagynia az Irico árazását. Az Iricoról a Kínában tartott legutóbbi találkozó alapján tudott, hogy nem tud kellő mennyiséget szállítani, és a legutóbbi áremelések során az európai vevők egyáltalán nem is hivatkoztak az Iricora. A Philips egyébként is a Grundig 100%-os beszállítója, így jobb, ha odafigyel, hogy megfelelő árakat állapítson meg. A találkozóról való benyomásai alapján a belső jelentés szerzője elmondja, hogy minden gyártó igyekezett emelni az árakat Európában, és sok előrelépés történt. A legnagyobb gyártó Philips aggodalmai miatt azonban lassúak voltak a lépések. Úgy tűnik a Philips-et „nem felnöttek irányítják”, ezért nincs sok előrelépés amikor „a felnötteknek gyerekekkel kell tárgyalniuk”. Emiatt a Chunghwa is csak fokozatosan tud változtatni a helyzeten. Kiemelte, hogy a vevőkkel meglévő kapcsolataik fenntartása érdekében az SDI és az LGE európai FOB árai sokkal alacsonyabbak, mint az ázsiai piaci ár. Az 1999. november 11-i európai üvegtalálkozó tényét bizonyítja a találkozóról készült belső SDI feljegyzés¹³⁹ is. A feljegyzés megerősíti a résztvevők körét, valamint azt, hogy a vállalkozások megkötötték a fő megállapodást: irányárat határoztak meg a 14” méretű CPT

¹³⁸ Vj/45/2008/257/3. CHU 00030917- CHU 00030919.02E

¹³⁹ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Translations MTG Minutes 1999./1999 11 11.doc

termékre és az egyes vevőknél alkalmazandó árakra is. A felek egyeztették gyáraik havi üzemidejét. Egyeztetés tárgya volt továbbá a tervezett 2000-es értékesítési mennyiség a 14” és 20”-os termékek kapcsán.

134. 1999. december 15-én az Irico ([SZEMÉLYES ADAT]), a Philips ([SZEMÉLYES ADAT]) valamint a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT]) európai üvegtalálkozón vett részt.¹⁴⁰ A találkozóról készült belső Chunghwa jelentés¹⁴¹ szerint először a Philips ismertette a gyártási kapacitását, valamint az értékesítési adatait 1999-re, illetve 2000-re nézve, táblázatba foglalva a spanyol, az egyesült királysági, a francia, a német és osztrák gyárának adatait. Megemlítette, hogy a magyarországi értékesítést a második félevtől a spanyolországi gyárából fedezi a brazil helyett. Előrejelzésük szerint a 14”-os termékek kínálatára nehezedő nyomás a kapacitások átvitele miatt csökkenni fog, miközben a 20”-os termékek kereslete emelkedik majd. Ezt követően az Irico ismertette a gyártási kapacitását, valamint 1999-es és 2000-es értékesítési adatait és értékesítési céljait. A Philips jelezte, hogy a síkképcsővekre való átállás miatt üveghiány fog jelentkezni a piacon. Az Irico válaszára, hogy ebből ő semmit nem érzékel, a Chunghwa elmagyarázta, hogy milyen körülményekből látható a hiány bekövetkezése. Ezt követően a résztvevők áttekintették az egyéni vevők részére vonatkozó áraikat. A Vestel kapcsán az Irico és a Philips is ismertette árait. A Chunghwa felelősségre vonta a Philips-et, hogy miért nem alkalmazta a 36 USD-os árat, és miért adott kedvezményt a török vevőknek. A Philips erre ismételten kérte az Iricot, hogy emeljen árat, amire az Irico jelezte, hogy ha emelne az áron, akkor az a Philips-ével megegyező vagy magasabb lenne. A Philips szerint elegendő a fél dolláros különbség is, mert már annyiért is váltanak a vevők, de a Chunghwa azt felelte, hogy nem megalapozott a Philips kérése, mivel a jelenlegi helyzetben ilyen kicsi árkülönbség mellett a Vestel már azért is a Philips-től rendelne, hogy megbüntesse a már kétszer árat emelő Iricot. A Philips nem fogadta el az érvelést a Chunghwa szerint, mert nem „felnőttként” gondolkodnak. A Grundiggal kapcsolatban a Philips jelezte ismételten, hogy az Irico megzavarta az alacsony áraival a vevőit, és kérte az Iricot, hogy tisztázza magát. Az Irico közölte, hogy nem voltak kapcsolatban ezzel a vevővel egész évben, sőt a Grundig azt mondta [SZEMÉLYES ADAT] (Chunghwa) két hónappal ezelőtt, hogy sok mindenben kell a Philips-re hagyatkoznia, ezért 100%-os beszállítói kapcsolatban akar vele maradni. A Chunghwa képviselője a [SZEMÉLYES ADAT] történt számos kapcsolatfelvétel alapján arra jutott, hogy kell találni egy másik személyt, aki kellő felelősséggel tud tárgyalni.

2000

135. 2000. február 2-án az SDI, Philips ([SZEMÉLYES ADAT]), a Thomson ([SZEMÉLYES ADAT]) és a DOSA ([SZEMÉLYES ADAT]) közép méretű találkozóon vett részt (middle size meeting) Varsóban.¹⁴² A találkozón készült SDI feljegyzés¹⁴³ szerint a felek áttekintették a piac helyzetét, bemutatva az 1999-es értékesített mennyiségeket és a 2000-es terveket. A 21”-os síkképcső kapcsán egyeztették a várható keresletet és az alkalmazandó árat. Megegyeztek abban, hogy fontos a nyár folyamán kontroll alatt tartani

¹⁴⁰ Vj/45/2008/257/3. 14. o. melléklete CHU00030946

¹⁴¹ Vj/45/2008/316. melléklete CHU00030946.01E

¹⁴² Vj/45/2008/209. melléklete Annex 1

¹⁴³ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\ Translations MTG Minutes 2000\2000 02 02.doc

a raktárkészleteket. A második negyedéves árak kapcsán mindegyik fél kifejtette, hogy mekkora minimális árat kíván alkalmazni az egyes termékek (20”, 21”, 29” F) esetében. A következő kisméretű találkozót időpontját, amelyet a DOSA fog szervezni, 2000. március 14-re tűzték ki, Luxemburgba, a Philips által szervezendő közepes méretű találkozót pedig 2000. április 19-re, Brüsszelbe.

136. 2000. március 14-én a Philips ([SZEMÉLYES ADAT]), a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT]), az SDI ([SZEMÉLYES ADAT]) és a DOSA ([SZEMÉLYES ADAT]) találkozón vettek részt (European small size conference) a luxemburgi Three Land Hotelben. A találkozón készült SDI feljegyzés¹⁴⁴ szerint a vállalkozások először ismertették a 14” méretű CPT termékek megrendelési mennyiségeit és árait. Ezt követően a Technimagen és a Mivar tekintetében egyeztették az alkalmazott árakat az első és második negyedévre nézve. Április 18-ára közepméretű, május 25-ére kisméretű találkozót terveztek Brüsszelbe. A Philips csatolt egy naptárbejegyzést,¹⁴⁵ ami megerősíti a találkozó tényét és a résztvevők személyét.
137. 2000. május 16-án a Toshiba ([SZEMÉLYES ADAT]) és a Philips kétoldalú találkozót tartott Tokióban. A találkozóról készült belső Philips jelentés¹⁴⁶ szerint a Philips és Toshiba táblázatba foglalva, régióként ismertette értékesítési előrejelzéseit a jumbo, WS és 29” kategóriák tekintetében. Külön kiemelték Európát mint értékesítési régiót. A Toshiba-val kapcsolatban a Philips megjegyezte, hogy az USA-ban és Európában is 10-15%-kal felemelik az árakat az importált termékekre. Vacsora közben megemlézték, hogy háromhavonta emelik európai export áraikat, ami jelenleg 950 DM a 32WSFR és 550 DM a 28WFRS termék esetében. Megjegyezte a Toshiba, hogy nincs hosszú távú érdekük az üzletágban.
138. 2000. május 19-én a MEI ([SZEMÉLYES ADAT]) és a Philips ([SZEMÉLYES ADAT]) vettek részt kétoldalú találkozón Takatsukiban (Osaka). A találkozóról készült belső Philips jelentés¹⁴⁷ szerint a két vállalkozás szükségesnek ítélte, hogy piaci információcsere céljából rendszeresen találkozzanak. A találkozó igen nyitott szemlélettel zajlott. A felek bemutatták a 2000. évre szóló globális értékesítési terveiket, régiókénti bontásban. A MEI külön feltüntette a németországi gyár (EMEC) adatait, és jelezte, hogy régi gyártósorát leállították, így egy darab gyártósora maradt 1,1 milliós kapacitással, amin az év végéig a 32”WSRF-t fognak gyártani. A cél a profitabilitás, nem a mennyiség. Még megvizsgálják, hogy mit lehet a régi gyártósorral tenni, ha az EMEC profitabilitása jól alakul, akár újra is indítható. A felek összehasonlították piaci előrejelzéseiket, kitérve az új technológiák (LCD, PDP) helyzetének alakulására is.
139. 2000. június 23-án a Philips ([SZEMÉLYES ADAT] [utóbbi telefonon]) és a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT]) képviselői vettek részt kétoldalú találkozón, abból a célból, hogy tisztázzák a 14”-os termékek árképzését Európában (a Philips ugyanis azzal vádolta meg a Chunghwa-t, hogy nem működött együtt az áremelésben).¹⁴⁸ A találkozóról készült belső

¹⁴⁴ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Translations MTG Minutes 1999/1999 11 11.doc

¹⁴⁵ Vj/45/2008/209. melléklete Annex 1

¹⁴⁶ Vj/45/2008/209. melléklete Annex 7

¹⁴⁷ Vj/45/2008/209. melléklete Annex 8

¹⁴⁸ Vj/45/2008/257/3. 14. o.

Chunghwa jelentés¹⁴⁹ szerint a résztvevők eszmét cseréltek egymással az árakat illetően, az árak magas tartására biztatták egymást, és megbeszélték, hogy tárgyalnak az Iricoval az árak magas tartása érdekében. A felek megvitatták, hogy miért nem sikerült az európai 14"-os termékek árát az előre megbeszélt 39 USD szintre emelni. A Chunghwa szerint ez a piaci körülmények és nem az áremelési szándék hiánya miatt alakult így. Ugyancsak szóba került, hogy a Vestelnek adott árát még mindig nem emelte meg a Philips. A Philips ennek kapcsán kérte a Chunghwa-t, hogy egyeztessen az Iricoval, hogy ne legyen túl nagy a különbség a Philips és az Irico ára között. A Chunghwa ígéretet tett, hogy mindent megtesz azért, hogy az árkülönbség ne legyen 1 USD-nál nagyobb. A Chunghwa nevetségesnek tartotta, hogy az európai 20-21" árak még a kínaiaknál is alacsonyabbak, és hogy ilyen körülmények között nem elegáns arra kérni a Chunghwa-t és az Iricot, akik csak 14"-es termékkel vannak jelen, hogy annak az áremelésével bosszantsák a vevőket. A Philips egyetértett, hogy az áraknak nem lenne szabad ilyen alacsonynak lennie, és előadta, hogy most vannak folyamatban az ártárgyalások. Nem ígérték azonban, hogy rövid időn belül jelentős változást tudnak elérni, mert csak apránként, fél dolláros emeléssel mernek próbálkozni. A találkozót követően [SZEMÉLYES ADAT] külön is beszélt, aminek során [SZEMÉLYES ADAT] elővezette, hogy a következő évben várható kereslet csökkenni, míg a kapacitások növekedni fognak, ezért kérte a Chunghwa-t, hogy tanúsítson önmérsékletet a piacon. [SZEMÉLYES ADAT] megígérte, hogy a Chunghwa nem akarja megzavarni az európai piacot, és tartózkodni fog a megrendelések elfogadásától, vagy legalábbis konzultál a Philips-szel, ha megrendeléseket kapna nem „hagyományos” vevőitől.

140. 2000. szeptember 15-én a Samsung, Orion, Thomson többoldalú középmezőre találkozóon vett részt (multilateral medium size) a luxemburgi Petange-ben.¹⁵⁰ A találkozón készült feljegyzések¹⁵¹ szerint a résztvevők ismertették termelési kapacitásaik nagyságát és termékek szerinti eloszlását 2000 és 2001 tekintetében. A résztvevők ugyancsak ismertették értékesítési áraikat a 21" és 20" CPT termékek vonatkozásában mindegyik negyedévre. A találkozó végén a 25" és 28" CPT termékekre áremelési javaslatot fogalmaztak meg. A Philips megerősíti a találkozó tényét, becsatolva az ahhoz kapcsolódó naptárbejegyzést.¹⁵²
141. 2000. szeptember 18-án a Philips ([SZEMÉLYES ADAT]), a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT]), a DOSA ([SZEMÉLYES ADAT]) és az SDI ([SZEMÉLYES ADAT]) európai üvegtalálkozóon (European glass meeting) vett részt. A találkozóról készült egyik összefoglaló belső Chunghwa jelentés¹⁵³ szerint a felek egyeztettek gyártónkénti kínálatról, majd az Orion jelezte, aggódik a Chunghwa két új gyártósora miatt. A Chunghwa erre azt válaszolta, hogy nem áll szándékában árcsökkentéssel piacot szerezni, a többletet Malajziába fogja küldeni. A Philips elmondta, hogy a jelenlegi üzletmenetük jó, és a harmadik negyedévben 39 USD-ra emelte a 14"-os termék árát. Kérte a többi gyártót, hogy

¹⁴⁹ Vj/45/2008/257/3. 14. o. melléklete CHU00029110.01E

¹⁵⁰ Vj/45/2008/312. 7. o.

¹⁵¹ Vj/45/2008/312. 7. o., 3. számú melléklete

¹⁵² Vj/45/2008/209. melléklete Annex 1

¹⁵³ A Chunghwa alkalmazottai ebben az időszakban európai körúton voltak, amelynek során vevőkkel és versenytársakkal egyaránt találkoztak. A szeptember 18-i találkozóra utal már egy szeptember 16-i e-mail is, amit az anyavállalatnak küldtek jelentésként az európai úton lévők. Ld. Vj/45/2008/257/3. melléklete CHU00022738.01E-02E, CHU00022743.01E

kövessék a példát. A Chunghwa beleegyezett, hogy a Daewoo, Samsung Spain, a Vestel és a Technimagen esetében követi majd az emelést, 38,5 USD ár alkalmazásával. A Chunghwa megkérdőjelezte, hogy a DOSA állításának megfelelően valóban 38,5 USD áron értékesít. Mint mondta, meglátogatták a vevőt, és mást tapasztaltak. A DOSA beismerte, hogy jelenlegi ára csak 38 USD, és ígérte, hogy emelni fog. A Chunghwa felvetette, hogy túl alacsonyak az európai árai a 20” és 21” termékeknek (98 DM, illetve 107 DM), és hogy három hónapja változatlanok. A 14”-os termék átszámított ára 88 DM, ami miatt olyan kicsi az árkülönbség, hogy a vevők „rá se néznek” a 14”-os termékre, így a Chunghwa nem tud szándéka szerint árat emelni. A Philips, a DOSA és az SDI jelezte, hogy aktívan igyekeznek árat emelni, és hogy egy éven belül 10%-os áremelést érnek el. Egy részletesebb beszámoló¹⁵⁴ szerint a DOSA aggodalmát fejezte ki az első negyedévi túlkínálat kapcsán, a többi résztvevő azonban megnyugtatta, hogy egyik vállalkozás sem akar előnyt húzni a helyzetből, és nem akar nagyobb piaci részesedést azáltal, hogy leviszi az árat. A Chunghwa elmondta, hogy a célja az árstabilitás elérése a negyedik negyedévre és a 2001. évi első negyedévre. Többen kifejtették, hogy aggodalmasnak tartják a Chunghwa új, egyesült királyságbeli gyártóegységeinek megjelenését, de az megnyugtatta őket, hogy a felesleges kapacitásokat Malajziába fogja majd szállítani, és nem fogja majd piaci részesedés szerzésére használni Európában. A résztvevők ezután egy táblázatba foglalva egyeztették a globális kapacitások nagyságát (külön feltüntetve Európát), illetve a gyártott mennyiségeket 2000 és 2001-ben. Ezt követően a felek vevőnként egyeztették az alkalmazott és a tervezett árakat, valamint az árak alakításának módját és ütemét. Végezetül megegyeztek, hogy október 31-én találkozót tartanak Rómában. A Samsung által beadott feljegyzés¹⁵⁵ is megerősíti a 2000. szeptember 18-i találkozó tényét és tartalmát, kiemelve, hogy annak célja az volt, hogy az európai kínálat mennyiségének kontrollálása révén fenntartsák az árszintet. Ennek szellemében a Philips vállalta, hogy meglévő kapacitásait visszafogva tartani fogja az árakat. A Chunghwa is jelezte, hogy az új kapacitások nagy részét Európán kívül értékesíti majd. A többi cég is vállalta, hogy tartja az árakat a negyedik negyedévben. A félreértések elkerülése végett az USD/DM átszámítási árfolyamot is rögzítették 1:2,2 arányban. A Chunghwa jelezte, hogy az Irico csatlakozni kíván a kisméretű termékekhez vonatkozó találkozókhoz. Felvetődött annak szükségessége, hogy megvizsgálják a 14” és 20”-os termékek közti relatív kicsi árkülönbség kisméretű piacra gyakorolt hatását. Megegyeztek, hogy a kisméretű termékekkel kapcsolatos találkozókat havonta tartják, nem negyedévente, a következőt pedig november 1-re, Rómába tűzték ki.

142. 2000. november 17-én az Orion ([SZEMÉLYES ADAT]), a Philips ([SZEMÉLYES ADAT]) és a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT]) vettek részt többoldalú találkozón az amszterdami Schiphol repülőtéren.¹⁵⁶ A találkozó tényét alátámasztja a Philips által becsatolt naptárbejegyzés,¹⁵⁷ valamint egy feljegyzés¹⁵⁸ is. A három résztvevő ismertette a 2000 negyedik negyedévében a vevők felé alkalmazott árakat, illetve a 2001 első negyedévében alkalmazni tervezett árakat. Ezeket az adatokat a piac stabilizálása

¹⁵⁴ Vj/45/2008/257/3. melléklete CHU00022728.01E

¹⁵⁵ Vj/45/2008/312. 7. o. 4. számú melléklete: CSR-0000548

¹⁵⁶ Vj/45/2008/214. 17. o.

¹⁵⁷ Vj/45/2008/209. melléklet Annex 1

¹⁵⁸ Vj/45/2008/209. melléklet Annex 9 (átírat a Vj/45/2008/301. 50. számú melléklete)

érdekében osztották meg egymással.¹⁵⁹ Ezt követően a felek részletesen ismertették egymással a 14"-os képcsövek 2000. és 2001. évi gyártási és értékesítési adatait, vevőkre (ideértve a magyarországi SEH, Grundig, Philips is) lebontva.

143. 2000. december 4-én az SDI ([SZEMÉLYES ADAT]), a Philips ([SZEMÉLYES ADAT]) és a Thomson ([SZEMÉLYES ADAT]) nagyméretű CPT termékekre vonatkozó találkozón (multilateral large meeting) vett részt Amszterdamban. A találkozó tényét bizonyítja a Philips által becsatolt naptárbejegyzés,¹⁶⁰ valamint egy belső e-mail¹⁶¹ is, amiben Leo Mink beszámolt a találkozón elhangzottakról.¹⁶² A feljegyzés szerint a vállalkozások megbecsülték a 2001. évi piaci keresletet a 29RF és a 28WSFR termékek vonatkozásában, majd részletesen ismertették az európai gyártók gyártási terveit. Mind a két kategóriában túlkínálatot prognosztizálnak. Beszéltek az árakról, megállapítva, hogy az 29RF és a 28WSFR termékek azonosan vannak beárazva a piacon, de mivel a 29RF kapcsán erősebb árversenyre számítottak, szerették volna a két termék árazását különválasztani. A gondot az SDI első féléves árajánlata jelenti. Eszerint a 29RF és a 28WSFR 50 Hz termékek ára 385-405 DM, míg a 29RF és a 28WSFR 100 HZ 395-415 DM között mozog. A magasabb árat a török, az alacsonyabbat a nagy vevők, így a Philips, Grundig, LG, Sharp, Samsung részére ajánlotta meg. A Philips erre előadta az általa érvényesíteni kívánt minimális árakat, amik 29RF 50 HZ termékre 400 DM, a 29RF 100 HZ termékre 410 DM, a 28WSFR 50 Hz termékre DM 410, a 28WFSR 100 HZ termékre pedig DM 420 lenne. Elmondta, hogy eddig sem a Thomson, sem az EMEC részéről nem tapasztalt ennél agresszívabb árazást. A fentiekre figyelemmel javasolta, hogy a Philips-en belül beszéljék át újra, hogyan pozicionálják magukat 2001 első félévében.

2001

144. 2001. január 24-én a Philips ([SZEMÉLYES ADAT]), a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT]) és a DOSA ([SZEMÉLYES ADAT]) kisméretű termékekre fókuszáló találkozón vett részt a Chunghwa glasgow-i gyárában.¹⁶³ [SZEMÉLYES ADAT] helyszínen készült jegyzeteinek¹⁶⁴ tanúsága szerint a résztvevők megállapodtak abban, hogy gyártósoraik ideiglenes leállításával korlátozzák kibocsátásukat, illetőleg árral kapcsolatos információkat is megosztottak egymással.¹⁶⁵
145. 2001. január 25-26-án a Philips durhami gyárában WGM (középméretű termékekre vonatkozó) találkozón vett részt a Philips ([SZEMÉLYES ADAT]), az SDI ([SZEMÉLYES ADAT]), a Thomson ([SZEMÉLYES ADAT]) és a DOSA ([SZEMÉLYES ADAT]).¹⁶⁶ A felek megosztották egymással 2000. évi tényleges, és 2001. évi tervezett gyártási volumenüket. A [SZEMÉLYES ADAT] által a helyszínen készített jegyzetekszerint a felek a találkozón összehangolták a keresletet és a kínálatot.¹⁶⁷

¹⁵⁹ Vj/45/2008/301. 10. o.

¹⁶⁰ Vj/45/2008/209. melléklet Annex 1

¹⁶¹ Vj/45/2008/209. melléklet Annex 10.

¹⁶² Vj/45/2008/214. 17. o.

¹⁶³ Vj/45/2008/214., ld. még [SZEMÉLYES ADAT] vonatkozó naptárbejegyzését (Vj/45/2008/209. 1. számú melléklete)

¹⁶⁴ Vj/45/2008/209. 9. számú melléklete

¹⁶⁵ Vj/45/2008/301. 10. o.

¹⁶⁶ Vj/45/2008/214.

¹⁶⁷ Vj/45/2008/209. 9. számú melléklet

146. 2001. január 31-én European Glass Meetingen találkozott a Philips, a DOSA és a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT]).¹⁶⁸ A találkozóról készült, Chunghwa által benyújtott jelentés¹⁶⁹ szerint a piac meglehetősen lomha volt, így a felek igyekeztek a gyártási napok csökkentésével korlátozni a kibocsátást. A Philips a gyártását hét napról öt napra csökkentette hetente, a DOSA pedig 2001. január 19. óta a 14” méretet gyártó gyártósorát leállította február 7-ig, de a jelentés szerint a DOSA abban is gondolkodik, hogy teljesen leállítja a 14” termék gyártását, és átáll a 20” méret termelésére. A Chunghwa a találkozón ismertette, hogy angliai gyára csökkentette, illetve csökkenteni majd árait legfőbb vevőinek. A közös vevőkre vonatkozó árcsökkentés kapcsán a Chunghwa kifejtette a találkozón, hogy szerinte a kereslet stimulálása érdekében először csökkenteni kell a 14” termék árát (39 USD-ről 38,5 USD-re), hogy élénküljön a piac. Azonban a Philips és a DOSA szerint a 20” és 21” termékek árát kell emelni, a 14” termék árát pedig nem szabad csökkenteni, és arra kérték a Chunghwát, hogy egy hónapig a közös vevőkre vonatkozóan ne csökkentsen árat a rossz USD/EUR árfolyamra is tekintettel. A résztvevők végül megegyeztek abban, hogy a Chunghwa saját vevői részére árat csökkent, míg a közös vevőinél kívárja, míg nem lesz olyan nagy az EUR/USD árfolyamkülönbsége.
147. 2001. február 2-án a Philips és a Chunghwa találkozón vett részt.¹⁷⁰ [SZEMÉLYES ADAT] a találkozón készített jegyzetei¹⁷¹ szerint a felek megegyeztek a kibocsátás csökkentésében. A Philips szerint ebben az időben a gyártáshoz kapcsolódó piaci feszültségek voltak érzékelhetőek, amelynek feloldására egyetértés született, hogy a gyártást „csillapítani” kell. A Chunghwa a túlkapacitás csökkentése érdekében vállalta, hogy leállít gyártósorokat. Ezen intézkedések mintegy 10%-os kibocsátás csökkentést eredményeznének. [SZEMÉLYES ADAT] úgy vélte, hogy a Philips hasonló javaslatot tehetett barcelonai gyárára vonatkozóan.
148. A Philips becsatolt egy a Chunghwától származó, 2001. március 1-jén kiállított, 14”-es termékekre vonatkozó számlakivonatot,¹⁷² amelyet a Philips magyarázata¹⁷³ szerint a versenytárs azért adott át, hogy bizonyítsa, tartja magát a megállapodásban rögzített árakhoz.
149. 2001. május 17-én újra négyoldalú középmezőre találkozón vettek részt a Philips ([SZEMÉLYES ADAT]), a Thomson ([SZEMÉLYES ADAT]), a DOSA ([SZEMÉLYES ADAT]) és az SDI (SDIG – [SZEMÉLYES ADAT]) képviselői a berlini Estrel hotelben.¹⁷⁴ A találkozóról készült, cégen belüli SDI beszámoló¹⁷⁵ és az annak alapjául szolgáló jegyzetek¹⁷⁶ szerint a felek először megvitatták az utolsó negyedévben várható európai értékesítések nagyságát termék kategóriánként (kis, közepes, nagy és prémium kategóriák). Ezt követően vevőnként ismertették egymással a május hónapra várható

¹⁶⁸ Vj/45/2008/257/3.

¹⁶⁹ Vj/45/2008/316. CHU00022689.01.E

¹⁷⁰ Vj/45/2008/214.

¹⁷¹ Vj/45/2008/209. 12. számú melléklet

¹⁷² Vj/45/2008/209. 13. számú melléklete

¹⁷³ Vj/45/2008/214.

¹⁷⁴ Vj/45/2008/256/13.

¹⁷⁵ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April\Meeting_minutes\2001_2001_05_17.doc

¹⁷⁶ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April_Notes_21_2001_05_17_note (1)

értékesítési mennyiségeket a 20” és 21” méretekre vonatkozóan. Az árakra térve, először vevőnként és termékenként (20”, 21”) ismertették a második negyedéves árakat, majd termékenként (20”, 21”) egyeztettek a harmadik negyedévben alkalmazandó árakat. A jegyzet szerint ezen egyeztetés során a Thomson eredetileg azt tervezte, hogy a 20” termék esetében 101-102 DM árat, a 21” termék esetében pedig 112-113 DM árat fog alkalmazni, ám a másik három vállalkozás meggyőzte a Thomstont, hogy ne csökkentse árait a piaci körülményeknek engedelmessé. Ennek eredményeként a Thomson beleegyezett, hogy ne árazza termékeit a fent említett ársávok alatt. Az árak egyeztetését követően a felek vizsgálat tárgyává tették 2001-es tervezett kibocsátási adataikat, illetőleg megvizsgálták más vállalkozások, így az LGE új, Egyesült Királyságba telepített gyárának alacsonyabb árazásával szembeni védekezés lehetőségeit. Szóba került továbbá, hogy az LGE és a Philips július 1-jétől egyesítik erőiket. A Philips, hivatkozva [SZEMÉLYES ADAT] naptárbejegyzésére, megerősíti, hogy a négy vállalkozás WGM találkozón vett részt a Berlinben.¹⁷⁷

150. 2001. június 21-én az SDI (SDIG - [SZEMÉLYES ADAT]) és a Philips ([SZEMÉLYES ADAT]) kétoldalú egyeztetésen vett részt.¹⁷⁸ Az ott készült jegyzetek¹⁷⁹ szerint a megbeszélés tárgyát elsődlegesen a CPT termékek árazása képezte. Elsőként a közepes mérethez tartozó 20” és 21” termékek árát egyeztettek a résztvevők, meghatározva annak pontos értékét és a harmadik negyedévben várható csökkenésének nagyságát. A 20”-os termék esetében a Magyarországra alkalmazandó árat külön megjelölték. Ezt követően a felek egyeztettek árakat a 28”, 29” és 32” termékekre nézve is. Az árak jövőbe tekintő egyeztetése folytatódott ezután a következő év (2002) európai értékesítése tekintetében is a 21”, 28”, 29” vonatkozásában. Egyeztettek továbbá egyes gyártóegységeik (Wales, Cseh Köztársaság) tervezett termelési mennyiségeit és belső kapacitás allokációját, jelezve, hogy az adott gyáregység milyen méretű termékeket fog gyártani. A találkozó tényét és résztvevőinek kilétét megerősíti a Philips nyilatkozata és [SZEMÉLYES ADAT] naplóbejegyzése is.¹⁸⁰
151. 2001. július 5-én újabb négyoldalú (középméretű) találkozó történt az SDI (SDIG – [SZEMÉLYES ADAT]), a DOSA ([SZEMÉLYES ADAT]), a Philips (helyesen LPD; [SZEMÉLYES ADAT]) és a Thomson ([SZEMÉLYES ADAT]) részvételével a luxemburgi Pétange-ban lévő Three Land hotelben.¹⁸¹ A találkozóról készült belső SDI jelentés¹⁸² szerint a találkozó első témái a felhalmozódó árukészletek felmérése és a harmadik negyedéves árcsökkentés és negyedik negyedéves ártartás volt. Előbbi keretében a felek, lebontva a 14”, 20” és 21” méretekre, bemutatták meglévő készleteik, és a második félévre már elnyert (európai) megrendelések nagyságát, illetve nyilatkoztak arról, hogy a nyár folyamán milyen időtartamokra állnak le a termeléssel. Az SDIG jelezte, hogy a leállások miatt csökkenő árukészleteknek köszönhetően a gyártók képesek lesznek kontroll alatt tartani a negyedik negyedévben várható árcsökkenést. Az árak kapcsán a résztvevők

¹⁷⁷ Vj/45/2008/214. és Vj/45/2008/209. 1. számú melléklete 28. o.

¹⁷⁸ Vj/45/2008/256/13.

¹⁷⁹ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Notes\24_2001 06 21 note E

¹⁸⁰ Vj/45/2008/214. és Vj/45/2008/209. 1. számú melléklete 30. o.

¹⁸¹ Vj/45/2008/256/13.

¹⁸² Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Meeting_minutes\2001_2001_07_05.doc

először részletesen, vevőkre lebontva bemutatták a 20” és 21” termékekre alkalmazott árakat, majd megegyeztek abban, hogy mindannyiuknak tartania kell az aktuális árakat a negyedik negyedévben. Az e megegyezés háttérében álló eszmecsere lényegét az SDI által ugyancsak csatolt, a belső jelentés alapjául szolgáló helyszíni feljegyzés¹⁸³ mutatja be. Eszerint a negyedik negyedévi árazás kapcsán a Thomson megjegyezte, hogy az árak csökkentése nem eredményezné a meglévő készletek csökkenését, a Philips jelezte, hogy várhatóan képes lesz tartani a harmadik negyedévi árakat, illetve a DOSA kifejtette, hogy áremelésre biztosan nem lesz lehetősége az utolsó negyedévben. Végezetül a belső jelentés szerint megegyezés született arra nézve is, hogy a nyári szünetet követően újra egyeztetnek a kibocsátásról és az árakról. A Philips – [SZEMÉLYES ADAT] naptárbejegyzése alapján – megerősíti, hogy a találkozói létrejött.¹⁸⁴

152. Ugyancsak 2001. július 5-én az SDI a repülőtéren egy külön megbeszélést is folytatott a Thomsonnal ([SZEMÉLYES ADAT]), melynek során két javaslat fogalmazódott meg.¹⁸⁵ Egyrészt a Thomson jelezte, hogy 2002-ben a 25”-os termékek termelésének beszüntetését tervezi, és a 28” 4:3 típusra koncentrálna, s felvetette, hogy az SDI feladhatná ez utóbbi típus gyártását, melyet követően kölcsönösen egymáshoz irányíthatnák a nem gyártott terméktípus iránt érdeklődő vevőket. Szintén megvitatták a Thomson 29” DF termékkel való SDI általi ellátásának lehetőségét. Ezzel összefüggésben a Thomson megerősítette, hogy saját képcsövei nem passzolnak az általa kifejlesztett új, alacsony kategóriájú TV-modellbe, így nem lenne kifogása az ellen, ha e termékhez az SDI szállítana csövet. Megegyeztek, hogy később – a hivatalos álláspont ismeretében – visszatérnek ezekre a témákra.
153. 2001. szeptember 18-án kétoldali megbeszélést tartott az SDI és az LPD (a jegyzet még LGE-ként utal rá; [SZEMÉLYES ADAT]).¹⁸⁶ A találkozón készült feljegyzések¹⁸⁷ tanúsága szerint a téma az LPD európai gyárainak sorsa, kapacitása és vevőinek elhelyezkedése volt. Az LPD előadta, hogy Aachen/Dreux-i gyárát bezárja, és a termelés egy részét a Cseh Köztársaságban lévő gyárába telepíti át. Ismertette a Magyarországra szállított termékek mennyiségét is.
154. 2001. október 24-én az SDI (SDIG) és a Matsushita (MDDG - [SZEMÉLYES ADAT]) találkozón vett részt.¹⁸⁸ A találkozón készült jegyzetek¹⁸⁹ tanúsága szerint a felek egyeztették, hogy mely európai vevők esetében állnak egymással versenyhelyzetben és mely termékek vonatkozásában. Ezt követően ismertették egymással, hogy ezeknél a vevőknél pontosan milyen terméket és milyen áron értékesítenek. Az ismertett árak között olyanok is voltak, amelyek már 2002-re vonatkoztak („28” WF 380 DM – 2002. áprilisra vonatkozó ajánlat”).

¹⁸³ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Notes\25_2001 07 05 note E

¹⁸⁴ Vj/45/2008/214. és Vj/45/2008/209. 1. számú melléklete 31. o.

¹⁸⁵ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Meeting_minutes\2001_2001_07_05.doc

¹⁸⁶ Vj/45/2008/256/13.

¹⁸⁷ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Diaries\2001 09 18 E

¹⁸⁸ Vj/45/2008/256/13.

¹⁸⁹ Vj/45/256/2008/13 melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Notes\26_24 10 2001 note.doc

155. 2001. október 26-án a brüsszeli Chateau Hotelben tartotta találkozóját az EECA. Az ülésről készített belső SDI jelentések¹⁹⁰ szerint azon, mások mellett, részt vett a Thomson ([SZEMÉLYES ADAT]), az LPD ([SZEMÉLYES ADAT], a beszámolók még Philips-ként utalnak rá), az SDI (SDIG - [SZEMÉLYES ADAT]) és a Chunghwa (UK – [SZEMÉLYES ADAT]) is. A találkozó során elhangzott, hogy a 2002-es év nem tűnik biztatónak az európai piacon, túlkínálat várható, részben a Philips cseh és az SDI magyar gyáranak üzembeállása, részben pedig az erősödő ázsiai import miatt. A résztvevőknek a helyzetből levont következtetése az volt, hogy az európai CPT gyártóknak kontroll alatt kell tartaniuk a kibocsátást, és fenn kell tartaniuk az árszínvonalat, el kell kerülniük az árversenyt a túlélés érdekében. A közös túlélés egyetlen útja a kibocsátás korlátozása. Ugyancsak szükségesnek találták egy olyan üzleti kultúra bevezetését, amelyben a profitszerzés az elsődleges szempont, azaz el kell kerülni az árversenyt, és a profitra kell koncentrálni. A találkozón számba vették, hogy melyik versenytársnak hol vannak gyárai Európában, és – részben gyártóisoronként – ismertették azok kapacitását és a gyártott termékek méretét. Konklúzióként ismét szerepel, hogy a gyártóknak el kell kerülniük az árversenyt a termelési kapacitásaik kontroll alatt tartásával (különösen ami a lapos típusokat illeti).
156. 2001. október 30-án közepes méretű találkozón vettek részt az LPD ([SZEMÉLYES ADAT]), az SDI, a DOSA és a Thomson képviselői Párizsban.¹⁹¹ Feltehetőleg ugyanezen találkozóról szóló, de október 31-i dátummal jelölt, az SDI által készített feljegyzés¹⁹² szerint a résztvevők a 20-21” termékkör tekintetében igen részletes egyeztetést folytattak a meglévő gyárak kapacitásáról, termeléséről, az importált termékek mennyiségéről. Vevőnként, beleértve a Grundigot, a Philips-et és a SEC-et is, megtárgyalták azok 2001-es és 2002-es értékesítési volumenét. Ezt követően vevőnként adatot cseréltek a 2001 utolsó negyedében és 2002 első negyedében alkalmazandó árakról.
157. 2001. november 6-án az SDI és az LPD ([SZEMÉLYES ADAT]) telefonon beszélt egymással.¹⁹³ A beszélgetés során készített jegyzetek¹⁹⁴ szerint a felek egyeztetették árazási stratégiájukat a 14”, 28” és 32” méretű termékek tekintetében. A felek megegyeztek, hogy Amszterdamban később személyes találkozót tartanak.
158. Az egyeztetésnek megfelelően, 2001. november 12-én az amszterdami Hilton hotelben találkozott az SDI (SDIG – [SZEMÉLYES ADAT]) és az LPD ([SZEMÉLYES ADAT]).¹⁹⁵ A találkozóról készült beszámolók¹⁹⁶ szerint a felek a kibocsátásról és az árakról folytattak eszmecserét, amelynek keretében az SDI felkérte az LPD-t, hogy a török

¹⁹⁰ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April\translation meeting minutes\2001_10_26.doc, Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Notes\27_2001 10 26 E note.doc, E:\Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Diaries\2001 10 26 (Actual 2000 10 26).doc

¹⁹¹ Vj/45/2008/214.

¹⁹² Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Notes\28_2001 10 31 E note.doc, illetve Vj/45/2008/312. 5. számú melléklete

¹⁹³ Vj/45/2008/256/13.

¹⁹⁴ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Notes\29_2001 11 06 E note.doc

¹⁹⁵ Vj/45/2008/256/13.

¹⁹⁶ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\translation meeting minutes\2001 11 12.doc, Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Diaries\2001 11 12 E.doc

piacon a 21"-es termékének 2002 első negyedévében tartsa az árát a 105 DM szinten, vagy a felett. Az LPD válaszában jelezte, hogy hamarosan tárgyalni fog a vevővel, és visszajelez majd annak a megbeszélésnek az eredményéről. Az egyéb vevők (Technimagen, Philips, JVC) kapcsán a felek részletes információkat közöltek az év utolsó negyedévében és a következő év első negyedévében alkalmazott áraiokról és 2002-es várható értékesítési mennyiségeikről. Ugyancsak megbeszélés tárgya volt, hogy az SDI számára az LPD 28"-es, míg az LPD számára az SDI 32"-es termékének árazása okozott problémát, s utóbbi kapcsán az LPD kifejezetten kérte az SDIG-t, hogy győzze meg a központot (SDI HQ), hogy ne vigye az árát 650 DM alá. Az SDIG ígéretet tett, hogy a központtal való egyeztetést követően visszajelez e kérdésben.

2002

159. 2002. január 25-én az LPD, az SDI, a DOSA és a Thomson középmeretű találkozón vett részt Amszterdamban.¹⁹⁷ A találkozón készült jegyzetek¹⁹⁸ tanúsága szerint a felek egyeztették tervezett első negyedéves, illetve 2002. évre szóló várható értékesítési mennyiségeiket, vevőnként áttekintették azok 2001. évi TV készülék kibocsátását, illetve az egyes vevők (ideértve a Philips-et is) számára a gyártók által behozott import CPT termékek mennyiségét. Ezt követően részletesen tárgyalták a 2002 első negyedévében a 20" és 21" méretű termékekre alkalmazott árakat az egyes vevőknél, beleértve a Samsung Electronics Hungary-t is.
160. 2002. február 27-én Budapesten tartott glass meetinget (üvegtalálkozót) az SDI, az LPD, a Thomson és a DOSA.¹⁹⁹ A helyszínen készült jegyzetek²⁰⁰ szerint a felek legfőbb témája az árképzés volt, melynek keretében megállapodás született arról, hogy szükséges az árak első negyedévben való szinten tartása, majd a második negyedévben való emelése. Ez utóbbi úgy történne, hogy az extra rendelési mennyiségeknél érvényesítenének áremelést. A harmadik negyedévre kitűzött árak a 20"-os termékekre 100 DM, a 21"-os termékekre 110 DM volt. Ehhez kapcsolódóan a Thomson jelezte, hogy a Samsung Electronics Hungary részére mekkora mennyiséget szállít és mekkora extra rendelési mennyiséget jelzett a vevő. Ezt követően a felek vevőkre lebontva mutatták be a 21"-os termék esetében az árak alakulását 2001 utolsó és 2002 első negyedéve között. Végezetül kibocsátásra vonatkozó adatokat is cseréltek a felek. Feltehetőleg ugyanerre a találkozóra utal [SZEMÉLYES ADAT] naptárbejegyzése, „WGM Budapest”²⁰¹ is.
161. 2002. március 6-án Glasgow-ban European Glass Meeting-et tartott a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT] alelnöknek készült a riport), az LPD (a rendelkezésre álló bizonyíték szisztematikusan Philips-ként utal rá) és a DOSA.²⁰² A Chunghwa által benyújtott jelentés²⁰³ szerint a megbeszélés tárgya a 2001-es 14"-os CRT értékesítések, az import és az európai piac helyzete volt. A jelentés szerint a résztvevők 2001 első negyedévére vonatkozó 14"-os termékkel kapcsolatos értékesítési adatokat vitattak meg

¹⁹⁷ Vj/45/2008/256/13.

¹⁹⁸ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Notes\31_2002 01 25 note E.doc

¹⁹⁹ Vj/45/2008/256/13.

²⁰⁰ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Notes\32_2002 02 27 note E.doc

²⁰¹ Vj/45/2008/214. 22. o. és Vj/45/2008/209. 1. számú melléklete 37. o.

²⁰² Vj/45/2008/257/3. 16. o.

²⁰³ Vj/45/2008/316. CHU00022583E

vevők szerinti bontásban. Megállapították, hogy a 14"-os termék értékesítése 2000-hez képest 20%-os csökkentést mutat. A felek megvitatták az európai piacot, és úgy találták, hogy csak Spanyolországban vannak problémák. A Chunghwa szerint erről az LPD tehet, mert ragaszkodott ahhoz, hogy Spanyolországban minden vevőnél jelen legyen, és tőle vásároljanak 14" terméket. Meglátása szerint az árakon lévő nyomás enyhülne, ha az LPD néhány vevőtől visszahúzódná. Az LPD nem értett egyet ezzel. A Chunghwa kérte az LPD-t, hogy ne panaszkodjon az alacsony árak miatt, mivel az az ő piaci részesedést maximalizáló stratégiájának eredménye, s ha meg akarja állítani az áresést, vagy árat akar emelni, akkor vállalnia kell az elsőséget, illetve az azzal járó ideiglenes piacvesztést (mint a legutóbbi alkalommal a Chunghwa).

162. 2002. április 4-én az SDI és az LPD ([SZEMÉLYES ADAT]) telefonbeszélgetést folytatott, amelynek során a felek egyeztették egyes vevők felé alkalmazott áraikat, illetve szóba került, hogy az LPD bezárja lebringi (Ausztia) gyárát, és nem növeli a 21"-es termékek kibocsátását walesi gyárában (leállás várható augusztusban vagy az év végén).²⁰⁴
163. Ugyanezen a napon, 2002. április 4-én az SDI a Thomsonnal is folytatott telefonbeszélgetést.²⁰⁵ A jegyzetek²⁰⁶ tanúsága szerint a felek egyeztették a 29"WF és az azzal egyenértékűnek tekintett 28"WF árat, illetve egy 25"-os termék árat.
164. A Philips becsatolta [SZEMÉLYES ADAT] által mások mellett [SZEMÉLYES ADAT] részére küldött, 2002. május 30-i²⁰⁷ elektronikus levelet. A levél szerint [SZEMÉLYES ADAT] részt vett egy CPT találkozón, ahol az SDI-vel és a Toshiba-val az ázsiai CPT árakról tárgyalt. A levélben [SZEMÉLYES ADAT] azt írta, hogy az SDI és a Toshiba nyitott az együttműködésre (információcserére), annak érdekében, hogy bizonyos vevők (Sharp, Sanyo, Mitsubishi) részére megállítsák az árak csökkenését. Az e-mail szerint a résztvevők a nagy és jumbó méret kapcsán kibocsátási és értékesítési adatokat vitattak meg. A levelezésben a Samsung magyarországi gyárát külön megemlítették. Az e-mail tartalmazza a 2002. harmadik negyedévi árányomtatás kapcsán, hogy a második negyedéves ázsiai árakat szükséges tartani. Az e-mail szerint a Toshiba beleegyezett továbbá, hogy azon vevők részére árat emel, akik számára korábban rossz ajánlatot nyújtott be. E körben [SZEMÉLYES ADAT] megjegyezte, hogy reméli, hogy a Toshiba nem fog olyan alacsony áron értékesíteni, ahogy eddig, hisz azért vett részt a találkozón, hogy piaci információkat szerezzen. Ezen kívül [SZEMÉLYES ADAT] kérte amerikai és európai kollégáit, hogy jelezzék, ha bármilyen globális szintű kérdést szükséges az SDI-vel és a Toshiba-val megvitatnia, mert júliusban Japánban találkoznak. [SZEMÉLYES ADAT] kifejtette, hogy e versenytársakkal gyakori kapcsolatban van, ezért gyorsan tud a felmerülő kérdésekre választ adni. Az e-mailhez továbbá csatolt egy 2002. május 27-én frissített excel táblázatot, mely az SDI és a Toshiba kibocsátási és gyártósoraival kapcsolatos adatokat tartalmaz. Az excel táblázatban az SDI magyar és német, a Thomson európai gyárait (Anagni, Plaseczno), valamint a Matsushita német gyárára vonatkozó információk is szerepelnek.

²⁰⁴ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Notes\33_2002 04 04 note E.doc

²⁰⁵ Vj/45/2008/256/12. melléklete

²⁰⁶ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Notes\34_2002 04 04 note E.doc

²⁰⁷ Vj/45/2008/209. 16. számú melléklete, Vj/45/2008/209. 15. számú melléklete 3-5. o.

165. 2002. június 21-én találkozót tartott az LPD, a Chungwha ([SZEMÉLYES ADAT]) és a DOSA²⁰⁸ Petangban (Luxemburg). A találkozón tényét megerősíti a Philips által benyújtott naplóbejegyzés.²⁰⁹ A Chunghwa találkozóról készített belső jelentése²¹⁰ szerint a résztvevők megvitatták a 14” termék kapcsán a 2002 első és második negyedévi értékesítési (megrendelési) mennyiségeket vevők szerinti bontásban, illetve e termék importjának mennyiségét. A jelentés tartalmazza, hogy a második negyedévi értékesítés 15%-kal kevesebb, mint az első negyedéves (az LPD-nek 24%-kal, a Chunghwa-nak 13%-kal, az Orionnak 12%-kal). A 14” termék árak kapcsán a jelentés tartalmazza, hogy a Thai-CRT felemelte a termék árát 22 USD-ről 23 USD-ra a második negyedévben. Az általános megállapodás az ázsiai-óceániai regionális ár kapcsán pedig az volt a jelentés szerint, hogy az 24 USD-ba került, e termék árát 25 USD-ra kellett volna emelni a második negyedévben, ennek ellenére az Iriconak és a Samtelnek volt 24 USD FOB ára az EU-ban.. A jelentés szerint amíg az ázsiai-óceániai ár 25 USD, addig nincs esélye az európai gyártóknak arra, hogy árat emeljenek, sőt nyomás alatt vannak, hogy az árakat az ázsiai árak szintjére csökkentsék. A jelentés tartalmaz továbbá egy táblázatot, melyben vevők szerint (Vestel, Dempo, SESA, Sharp, SESH, Technimagen) szerepelnek a gyártók első, második és harmadik negyedéves árai. A jelentés tartalmazza, hogy az LPD agresszívan árcsökkentési politikát folytatott a harmadik negyedévben, mert megpróbálta visszaszerezni a 24%-os rendeléscsökkentést, amit a második negyedévben elszenvedett. A jelentés szerint a Chunghwa angliai gyára erre a lépésre akként reagál, hogy ő is csökkenti árait legfontosabb vevői részére (Vestel, Dempo, Samsung, Techimagen), hogy ne veszítsen megrendeléseket, piacot, amint a központ ehhez egyetértését adja. A jelentés az LPD kapcsán rögzíti, hogy az LPD megrendeléseinek visszaesését az ázsiai árak esésének és a megnövekedett importnak tudja be, ezért csökkentette a harmadik negyedéves árat a 31 USD szintre.
166. 2002. június 27-én közepes méretű találkozót tartott a római Sofitel hotelben az LPD ([SZEMÉLYES ADAT]), a Thomson ([SZEMÉLYES ADAT]), az SDI(G) ([SZEMÉLYES ADAT]) és a DOSA ([SZEMÉLYES ADAT]). A találkozóról készített belső SDI jelentés²¹¹ szerint a felek részletes információt cseréltek értékesítési és gyártási mennyiségeikről. Utóbbi kérdéskör kapcsán gyáranként, majd termék méret kategóriánként elemezték 2000-es, 2001-es és várható 2002-es kibocsátásukat. A Philips megerősíti a találkozó létrejöttét, bemutatva [SZEMÉLYES ADAT] naptárbejegyzését.²¹² A Thomson is megerősíti az adatszolgáltatásban, hogy részt vett a találkozón.²¹³ A Thomson becsatolt költségvetésként az útról, amik tanúsítják, hogy részt vett a találkozón.²¹⁴
167. A 2002. július 4-én egy belső Philips e-mailben²¹⁵ [SZEMÉLYES ADAT] érdeklődik, hogy miért estek a 2002 júliusában az árak. [SZEMÉLYES ADAT] erre vonatkozóan azt a tájékoztatást nyújtotta, hogy a GSM meetingen megegyeztek a cégvezetők abban, hogy

²⁰⁸ Vj/45/2008/214.

²⁰⁹ Vj/45/2008/209. 1. számú melléklete

²¹⁰ Vj/45/2008/316. CHU00030431.01E

²¹¹ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\ Translations MTG Minutes 2002\2002 06 27.doc

²¹² Vj/45/2008/214. 23. o. és Vj/45/2008/209. 1. számú melléklete 40. o.

²¹³ Vj/45/2008/162. 11. o.

²¹⁴ Vj/45/2008/162. 1. számú melléklete

²¹⁵ Vj/45/2008/209. 137. o.

júliustól a 17” termék ára 63 USD lesz. A levélben [SZEMÉLYES ADAT] ismerteti, hogy a cégcsoporton belüli értékesítések esetén is 2,5%-kal csökkentek az árak, és a Chunghwa és a Samsung egy vevő (BCUM) részére is belső árat számít fel.

168. 2002. július 11-én telefonbeszélgetést folytatott az SDI és az LPD ([SZEMÉLYES ADAT]).²¹⁶ A beszélgetés során készült feljegyzések²¹⁷ alapján látható, hogy a felek mind árakról, mind kibocsátásról és értékesített mennyiségekről tárgyaltak. Előbbi keretében 20” és 21” méretű termékek szállítás utáni árát osztották meg egymással, illetve az LPD ismertette, hogy walesi gyárából milyen áron szállít 21”-os termékeket egyes vevőknek. A már említett walesi gyár kibocsátását az év elejétől kezdve csökkenti az LPD, és csak minimális mennyiségeket importált brazil gyárából. Ugyancsak az egyeztetés tárgya volt a Philips-nek mint vevőnek szállított 21”-os termékek mennyiségében bekövetkező változás augusztus, szeptember és október hónapokban, valamint részletesen megvitatták a Beko és a Vestel számára szállított mennyiségeket és várható alakulásukat a meglévő megrendelések alapján.
169. 2002. október 17-én – ahogy egy 2002. szeptember 13-i találkozón megállapodtak – a Thai-CRT, a Toshiba (Indonézia), az LPD, az SDI (Malajzia), az Orion és a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT]) találkozott. A Chunghwa benyújtotta a találkozóról készült jelentést,²¹⁸ amely szerint a résztvevők a 14”, 20”, 21”, 21”RF méretek kapcsán vevőkre lebontva egyeztették, hogy a szeptemberi iránymutatáshoz képest mennyi az aktuális ár, és 2003 első negyedévében hogyan alakul az árszint iránymutatás követése. A táblázatban a résztvevők rögzítették, hogy a 14” termék kapcsán 21 USD (kivéve Funai, WET, Thomson), a 20” termék esetén 36 USD, míg a 21” termék esetén 38 USD (kivéve JVC, WET), a 21” RF termék esetén pedig 51 USD a minimális árszintet jelentő „Maginot-vonal”. A jelentés szerint az EU által megnyitott korlátozott kvótának (400.000 kínai TV) nincs jelentős hatása a piaci helyzetre. A kínai TV-k fő export értékesítési piaca az USA. A jelentés szerint a Toshiba jelezte, hogy a Matsushita-val való közös vállalkozás létrehozására irányuló tervet illetően a november eleji megbeszélésre már tisztább lesz a kép. A jelentés szerint a találkozó résztvevői megvitatták DK-Ázsia kapcsán a 2002. negyedik negyedéves gyártási kapacitást a kihasználtság tükrében gyártók szerinti bontásban. A jelentés szerint a Chunghwa és az SDI tájékoztatást nyújtottak arról, milyen átalakításokat végeznek a gyártósorokon (Chunghwa növeli a 20” és 21” termék kapacitását, az SDI közös gyártósort hozott létre a 14”/20”/21”-es termékeknek és növeli a 21” termék kapacitását). A következő találkozó időpontját december 18-ra tűzték ki.
170. 2002. december 5-én kétoldalú találkozón vett részt az SDI és a Thomson.²¹⁹ A találkozón készült jegyzetek²²⁰ szerint a Thomson részletesen bemutatta a 21”, 21”F, 25”, 28” és 29” termékek kapcsán a Samsung Electronics Hungary által kért és a válaszként általa javasolt árakat. Válaszul az SDI is felfedte a negyedik negyedévben alkalmazott árait ugyanezen vevő felé, amely árak rendre magasabbak voltak a vevő által kért áraknál, illetve egy kivételtől eltekintve a Thomson által a vevő felé javasolt áraknál is. Ugyancsak

²¹⁶ Vj/45/2008/256/12. melléklete

²¹⁷ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Notes\37_2002 05 06 note E.doc

²¹⁸ Vj/45/2008/316. CHU00030410.01E

²¹⁹ Vj/45/2008/256/12. melléklete

²²⁰ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Notes\39_2002 12 05 note E.doc

megvitatták az általuk a Thomson, mint vevő felé alkalmazott árakat is. Ezt követően részletesen elemezték 20” mérettől 32” méretig a meglévő kapacitásaikat, illetve a Mivar nevű vevő felé a Thomson, az SDI és az LPD által alkalmazott árakat 20” mérettől 29”-ig. Ugyancsak áttekintették a Beko és a Vestel felé a Toshiba, az LPD, az SDI, az Ekranas és a DOSA által alkalmazott árakat. Végezetül számba vették a németországi és magyarországi termelés várható alakulását 2003 első és második negyedévében.

171. 2002. december 6-án háromoldalú SML találkozón vett részt a Toshiba, az LPD, és az SDI.²²¹ A találkozóról készült SDI jegyzetek²²² szerint a felek egyeztették a 2003 első és második negyedévében alkalmazandó árazási irányelveket a 15”, 21”, 25”, 29”, 28” és 32” síkképcsővek tekintetében. Megállapították ugyanakkor, hogy a kis- és közép méretű termékek esetében azt nehéz lesz betartani. Ezt követően a felek egyeztették az új termékek jellemzőit, fejlesztési fázisait, melynek kapcsán szó esett az LPD németországi gyártásáról is. Elemezték a 2002-es globális kereslet nagyságát, és felmerült az LPD brazíliai gyárával való együttműködés szükségessége, mert az alacsony árakkal zavarta az európai és délkelet-ázsiai 14”-os piacot. A Toshiba indítványozta, hogy 2003 márciusában legyen a 3 vállalkozás között találkozó, amin csak az értékesítési vezetők vennének részt. Közvetve a Toshiba is megerősíti,²²³ hogy a három vállalkozás találkozott egymással ezen a napon.

2003

172. 2003. február 10-én GSM találkozón vettek részt az SDI, LPD és a Toshiba képviselői. A találkozón az általános piaci tendenciák mellett értékesítési, árazással kapcsolatos, termelési és kapacitásra vonatkozó információkat vitattak meg a résztvevők.²²⁴ Az SDI képviselője által a találkozóról készített belső jelentés²²⁵ szerint az LPD agresszív értékesítési stratégiát fog követni 2003-ban, ennek keretében csökkenteni fogja a síkképcsővek árát Amerikában és Európában, illetve a Törökországba és Oroszországba értékesített közép méretű CPT termékek árát is 44 EUR-ról 40 EUR-ra. A jelentés tartalmazza továbbá, hogy az LPD cseh gyárában megnövelték a 32”WF méret gyártókapacitást 400 ezer darab/évre, ezért az LPD CPT árainak erőteljes csökkentése várható az európai piacon. Európa kapcsán megemlítették továbbá, hogy a németországi (Aachen) LPD gyárban a 32”WF és a 36”WF gyártókapacitást bővítik (900 ezer darab/év). A jelentés szerint a kapacitás növelése mellett az LPD új technológiák alkalmazására is nagy hangsúlyt kíván fektetni. Az LPD közölte továbbá, hogy 36”WF méret tömeggyártásának kezdetét elhalasztja, valamint a 32” Slim termék gyártását 2004 elején kezdi meg. A találkozón szó esett arról is, hogy mi áll a háttérben annak, hogy nehézségek adódnak 2003 első félévében az ármegállapodás betartása körül. Megemlítették, hogy a közepes és kisméretű síkképcsővek árát csökkentették az e termékkör értékesítésébe később becsatlakozó vállalkozások (Chunghwa, Thai-CRT, Orion). A jelentés tartalmazza például, hogy az Orion a 29” F termék árát 10%-kal a három vállalkozás által megbeszélte ár alatt értékesíti vevőit, így a Philips, a Funai és a JVC részére. A találkozón a felek megvitatták a 2002. évben elért és 2003. évre várható globális

²²¹ Vj/45/2008/256/12. melléklete

²²² Vj/45/2008/256/13. melléklete: E:\Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Translations MTG Minutes 2002/2002 12 06.doc

²²³ Vj/45/2008/199. 4. o.

²²⁴ Vj/45/2008/256/12. melléklete

²²⁵ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Translation MTG_minutes_2003 2003_02_10.doc

kereslethez viszonyított saját értékesítésükre és piaci részesedésükre vonatkozó részletes információkat. A felek részletes, becsült értékesítési adatokat cseréltek CPT méretek szerinti bontásban 2002 első és második félévére, valamint 2003 első negyedévére vonatkozóan. A jelentés szerint a 2003-ra vonatkozó tervezett eladások veszélyben vannak, csak a Toshiba és a Matsushita (e két vállalkozásra a jegyzet már MTPD-ként is utal) eladásai növekednek. A jelentés rögzíti, hogy a felek 2003 második negyedévében rossz értékesítésre számítanak. A résztvevők megállapodtak abban is, hogy 2003 márciusában Top Meetinget tartanak az alábbi alelnökök részvételével LPD – [SZEMÉLYES ADAT], Matsushita-Toshiba – [SZEMÉLYES ADAT], SDI – [SZEMÉLYES ADAT]. A Top Meeting összehívását a Toshiba kezdeményezi, hangsúlyozva azt, hogy „megerősített együttműködés szükséges jelen nehéz piaci körülmények között.” Ugyancsak megegyeztek abban, hogy 2003. május 8-10. között újabb Glass Meetinget tartanak Szöulban. Közvetve a Toshiba is megerősíti,²²⁶ hogy a három vállalkozás találkozott egymással ezen a napon.

173. A Thai-CRT, a Toshiba (Indonézia), az LPD(I) és a Chunghwa 2003. február 21-én találkozót tartott. A találkozóról készült belső Chunghwa jelentés²²⁷ szerint a 2002. december 17-i találkozó óta folyamatos árcsökkenés tapasztalható a piacon, és az árak a megbeszélte legalacsonyabb árhoz képest is estek. A jelentés beszámol arról, hogy számos vevő úgy értesült, hogy az SDI vette át a vezetést abban, hogy alacsony árakat kínáljon a vevőknek megrendelések szerzése érdekében más gyártók előtt. Az LPD és a Toshiba szerint az SDI e lépesei megkérdőjelezi az üvegtalálkozók értelmét. A jelentés tartalmazza, hogy a résztvevők sajnálták, hogy az SDI nem tud a találkozáson részt venni. A Toshiba a találkozó alkalmával ismételt megkérdőjelezte a versenytársi találkozók értelmét, amire az LPD akként reagált, hogy jobb találkozni egymással, mint nem, pusztán a találkozók formáján kell változtatni. Az LPD szerint például nem szükséges vevőként megállapodni a minimum árakban. A jelentés szerint a Chunghwa jelezte, hogy nehéz árat emelni és ellenőrzés alatt tartani a CPT piacot, főleg úgy, hogy egyes gyártók olcsó árakkal támadják más gyártók vevőit. A jelentés ugyanakkor tartalmazza, hogy a találkozók pozitív hozadéka a piaci és az üzletileg érzékeny, valamint a megrendelésekkel kapcsolatos árinformációk megosztása, ami az árajánlatadáskor referenciaként szolgálhat. A felek a 14"-es termékek 2002. évi értékesítési eredményeinek régiónkénti és gyártónkénti áttekintése után arra jutottak, hogy előrejelzésük szerint a kereslet nőni fog 2003 második félévében, de ez nem lesz elegendő ahhoz, hogy a gyártók megbirkózzanak a vevők árcsökkentésre irányuló nyomásával. A jelentés szerint a különböző vevők különböző módon gyakorolnak nyomást a gyártókra. A résztvevők abban állapodtak meg, hogy ha 2003 második negyedévének a kereslete megfelelő lesz, akkor megpróbálják a harmadik negyedévben nem csökkenteni az árakat. A jelentés szerint a Chunghwa remélte, hogy ezen üzenetet a gyártók minél korábban a vevők tudtára adják. A jelentés szerint az LPD és a Toshiba azt javasolta, hogy ne tartsanak ilyen gyakran találkozókat, hanem minden negyedév második hónapján egyeztessenek az aktuális negyedév helyzetéről. A következő találkozó időpontját 2003. május 22-ére tűzték ki Jakartába.
174. 2003. április 25-én a korábban egyeztetetteknek megfelelően az SDI, LPD és az MTPD képviselői GSM találkozón vettek részt Szöulban.²²⁸ Az SDI nyilatkozata szerint a

²²⁶ Vj/45/2008/199. 4. oldal

²²⁷ Vj/45/2008/316. CHU00030557.01.E és az ezzel a jelentéssel megegyező tartalmú CHU00030070.01.E, CHU00020660.01.E

²²⁸ Vj/45/2008/312.

találkozón a résztvevők elsősorban árazási kérdésekről tárgyaltak. A cégek értékesítési igazgatói és ügyvezetői szinten képviseltették magukat. Az SDI szerint a résztvevők az egyes képcsövek és vevők vonatkozásában alkalmazott árakról tárgyaltak. A találkozóról készült belső jelentés²²⁹ teljes hosszában nem áll a GVH rendelkezésére, pusztán azon része, mely árszint iránymutatást tartalmaz a 2003. év harmadik negyedévére az alábbi méretekre vonatkozóan: 15”F, 21”F, 25”F, 29”F, 28”WF, 32”WF. A jelentés tartalmazza továbbá a 2003 első és második negyedévére a fenti méretek kapcsán a megbeszélte árakat, illetve hogy mekkora lett a tényleges ár. A jelentésben rögzítették, hogy az értékesítések csökkenése miatt a televízió gyártók agresszív támadást indítottak a CPT termékek árának csökkentése érdekében. A 21”-os, síkképcsöves CPT termék kapcsán a feljegyzés utal a Philips durhami gyárára is.

175. 2003. július 24-én GSM találkozón vett részt az SDI, az MTPD és az LPD a Walkerhill Hotelben, Szöulban.²³⁰ A találkozóról készült jegyzet szerint²³¹ a résztvevők megosztották egymással nagyobb országokként, illetve kontinensenként, beleértve Európát is, a 2002. és 2003. évre vonatkozó értékesítési adatokat. Ezen kívül a résztvevők a 15”F, 21”F, 25”F, 29F, 28WF, 32WF és 34”F méretek kapcsán megvizsgálták, mennyire tudták magukat tartani a megállapított árakhoz. A jegyzet szerint a találkozón elhangzott, hogy az európai együttműködés ne érintse a vállalkozások cégen / csoporton belüli értékesítéseit. A felek megosztották továbbá egyes gyáraik termelésre, kapacitásra vonatkozó információit. Európa kapcsán az MTPD megjegyezte, hogy tavalyi termelésének az idei csak 90%-a, az LPD cseh gyára kapcsán pedig elmondta, hogy az 50%-os kihasználtsággal működik, míg a wales-i gyár 2003 szeptemberében a termelést szünetelteti. A 21” Slim képcső gyártását a wales-i gyár novemberben kezdi meg, a 36” W típus gyártását pedig az aacheni gyár kezdi meg szeptemberben. A 32”W típusú modell bevezetését technikai problémák gátolják. A találkozón a felek egyes vevők részére (Funai, TCL, Mitsubishi, JVC) alkalmazott árakról is megállapodtak. A 2003. július 24-i szöuli találkozóról az MTPD is benyújtott egy belső beszámolót,²³² amely megerősíti az SDI jegyzeteinek tartalmát. A piaci perspektívák elemzése keretében a beszámoló az európai piac kapcsán megjegyzi, hogy általában a kereslet növekedésére lehet számítani a berlini IFA szakmai kiállítást²³³ követően, de ebben az évben nehezen látható előre a piac alakulása. A felek régióként felmérték a várható 2003-as értékesítési mennyiségeket, összevetve a 2002-es adatokkal. A 2003. október-december időszakra globális árazási irányelvet határoztak meg a 15”, 21”, 25”, 29”, 28”, 32” és 34”-os síkképcsövekre, ellenőrizve, hogy a korábbi megegyezést mennyire sikerült érvényesíteni. Az európai piacot és az ottani árakat külön megemlítték, megjegyezve azt is, hogy a 29”PF termék kínálat nem elégíti ki a meglévő keresletet.
176. 2003. szeptember 2-án az SDI (SDIG) és az LPD ([SZEMÉLYES ADAT]) kétoldalú találkozón vett részt Berlinben. A találkozó tényét nyilatkozatában a Philips és az SDI is

²²⁹ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\ Translation MTG_minutes_2003\ 2003_04_25.doc

²³⁰ Vj/45/2008/256/12. melléklete

²³¹ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\ Translation MTG_minutes_2003\ 2003_07_24.doc

²³² Vj/45/2008/133. E/27. melléklete

²³³ Az Internationale Funkausstellung (IFA) egy igen fontos háztartási elektronikai kiállítás, melyet 2003-ban augusztus 29. és szeptember 3. között rendeztek meg.

megegyeztetette.²³⁴ A találkozóról az SDI által készített feljegyzés²³⁵ szerint a találkozó kifejezetten az európai piaci trendek megvitatására fókuszált. A feljegyzés szerint a felek megállapították, hogy a hatékony termelés elérése a cél, tekintettel arra, hogy a CPT árának csökkenése felgyorsult. Az LPD kifejtette, hogy 3 gyárat is bezárta az elmúlt években (a tajvanit 2001-ben, az ausztriai 2002-ben, a walesi 2003-ban). Az LPD megosztotta továbbá 2002-re vonatkozó CPT termelési adatait, jelezve, hogy 2003-ban 4 millió darabbal csökkent a kibocsátása. Az LPD hangsúlyozta továbbá, hogy az európai termelése főleg cseh gyárában koncentrálódik. Az LPD jelezte az SDI-nek, hogy aggályosnak tartja, hogy az növeli európai termelését. A felek megállapodtak abban, hogy együtt intézkednek, hogy megállítsák az árak csökkenését. E körben a felek hangsúlyozták az együttműködés fontosságát, és hogy régióként szükséges a vevők részére kínált árak megvitatása. Szó esett arról is, hogy a televízió készülék-gyártók is az árak stabilizálását szeretnék, elkerülve az áringadozásokat. A feljegyzés szerint a cseh LPD gyár látogatására készülő [SZEMÉLYES ADAT] (az SDI munkatársai) útjának előkészítéséről is beszéltek a résztvevők. A Philips ([SZEMÉLYES ADAT]) megerősítette, hogy 2003. szeptember 2-án találkozón vett részt Berlinben, az IFA szakmai kiállítás alkalmával.²³⁶ A Philips szerint [SZEMÉLYES ADAT] nem tartja valószínűnek, hogy a felek kapacitásokról, árazásról vagy piaci részesedésekről beszéltek volna, mivel mindenki a kiállítással volt elfoglalva.

177. 2003. szeptember 4-én az SDI a Matsushita Display Devices Germany (MDDG) [helyesen: MTPD Germany] képviselőivel, [SZEMÉLYES ADAT] kétoldalú találkozón vett részt a németországi Esslingenben.²³⁷ A találkozóról az SDI által készített jegyzet²³⁸ szerint az MDDG kifejtette, hogy a két vállalkozás (azaz a Matsushita és a Toshiba) között még nem született megállapodás arról, hogy ki lesz majd felelős az európai értékesítési részlegért. Ezt követően a felek méretek szerinti bontásban (29", 28", 32", 36") vitatták meg a 2003. évi kibocsátás nagyságát, illetve konstataáltak, hogy a Matsushita (mint vevő) által kért árak igen alacsonyak (29" F 100 EUR körül, 32" WF 200 EUR körül). A felek továbbá megvitatották 2003 harmadik negyedévére vonatkozó, azaz aktuális árakat az alábbi méretű CPT termékek kapcsán: 29" F, 28" WF, 32" WF, 36" WF, 28", 29".
178. 2003. szeptember 5-én a thaiföldi Bangkokban GSM találkozón vett részt az SDI ([SZEMÉLYES ADAT]), az LPD ([SZEMÉLYES ADAT]), a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT]), a Thai-CRT ([SZEMÉLYES ADAT]) és az MTPD ([SZEMÉLYES ADAT]). A találkozóról készült, SDI által benyújtott jegyzet²³⁹ szerint a résztvevők megvitatották a CPT piaci trendeket. E körben említésre került, hogy a kereslet 2003. negyedik negyedévében a harmadik negyedévhez képest nem változik majd, ezért a harmadik negyedév árait az utolsó negyedévben is tartani lehet. A gyártók részletesen ismertették piaci helyzetüket, beszámoltak a 2003 harmadik negyedévére vonatkozó termelési és értékesítési mutatóikról. A résztvevők megállapították, hogy 2004 első negyedévének áaira negatív hatást

²³⁴ Vj/45/2008/256/12. melléklete és Vj/45/2008/301.

²³⁵ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Notes\42_2003_09_02_note_E.doc

²³⁶ Vj/45/2008/301.

²³⁷ Vj/45/2008/256/12. melléklete

²³⁸ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Notes\42_2003_09_04_note_E.doc

²³⁹ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Translation MTG_minutes_2003\2003_09_05_doc

gyakorolhat az év végére várható túlkínálat és a készletek felhalmozódása. A találkozón a résztvevők áttekintették a harmadik negyedéves árakat az egyes méretek (14”, 20”, 21”, 21”F) és nagyobb vevők (World, SREC, Thomson, JVC, MKI, Funai, Buttom) szerinti bontásban, és megegyeztek, hogy ezeket az aktuális árakat szükséges tartani a negyedik negyedévben is. A résztvevők felosztották maguk között, hogy a nagyobb vevőkkel információszerzés céljából mely gyártó tartja a kapcsolatot (MTPD a Funai-val, Chunghwa az Orionnal, a Thai-CRT a Thomsonnal, az SDI a SREC-kel, az LPD a JVC-vel). A találkozón áttekintették továbbá vevőktől függetlenül a 14”, 20”, 21” és 21”RF modellek második és harmadik negyedévi átlagárát, és megegyeztek, hogy a 14” méret kapcsán a második negyedéves árat, míg a 20” méretet esetén pedig 35 USD körüli árat szükséges tartani. A találkozón a résztvevők információt cseréltek továbbá arról, hogy egyes gyáraikban bizonyos méretek gyártására mennyi kapacitásuk van, és ehhez képest a gyár milyen kihasználtsággal gyárt 2003 harmadik és negyedik negyedévében. A jegyzet tartalmazza, hogy a következő találkozót 2003. november 7-én rendezik meg Malajziában. A Toshiba beadványában²⁴⁰ közvetve megerősíti, hogy az MTDP részt vett a találkozón. A 2003. szeptember 5-i találkozóról a Chunghwa is benyújtott egy belső feljegyzést.²⁴¹ A feljegyzés a találkozó kapcsán az SDI által benyújtott jegyzettel megegyezően rögzíti a találkozón elhangzottakat az árrögzítés, az információcsere és a vevőkkel való kapcsolattartás tekintetében. A Chunghwa által benyújtott jegyzőkönyv az SDI által benyújtottakhoz képest tartalmaz egyéb utalásokat is. Utalt az ázsiai televízió gyártók sikeres európai exportjára. A felek megegyeztek, hogy a 21”F termék esetében a kibocsátási mennyiségben és technológiában egyaránt vezető SDI kell, hogy az úttörő legyen az árak emelésében és megtartásában, melynek során el kell kerülni a 20”-os termékről való túlságosan gyors fogyasztói átállást. A felek megállapodtak abban, hogy a piaci rend fenntartása érdekében szorosabbra kell fűzni a kommunikációt a résztvevők között. Ugyancsak a 2003. szeptember 5-i találkozóról nyújtott be jegyzeteket²⁴² az MTPD. A másik két bizonyítékoz hasonlóan ez az irat is alátámasztja a kapacitások egyeztetésére irányuló beszélgetést. A jegyzet megjegyzi, hogy szükséges lesz december 16-án egy újabb találkozó tartása, mert a pillanatnyi helyzetben nem tudják megítélni a 2004 első negyedéves várható piaci körülményeket. A jegyzet tartalmazza az első negyedéves árazási irányelveket a 14”, 20”, 21” és 21” PF képcsövekre, megjelölve a felek által elfogadott kivételes árazási kapcsolatokat.

179. 2003. október 2-án, a terveknek megfelelően az SDI(G) gyárlátogatást tartott az LPD csehországi gyárában.²⁴³ A gyárlátogatásról az SDI készített jegyzetet,²⁴⁴ amely szerint a felek termelési adatokat - kibocsátással, kapacitással, készletekkel, gyártósorokkal, gyártási szünetekkel kapcsolatos információt - cseréltek az európai gyáraikra vonatkozóan.
180. 2003. október 14-én háromoldalú találkozón vett részt az SDI, LPD és a Thomson Amszterdamban.²⁴⁵ Az SDI nyilatkozata²⁴⁶ szerint a résztvevők ezen a találkozón a török

²⁴⁰ Vj/45/2008/199.

²⁴¹ Vj/45/2008/257.

²⁴² Vj/45/2008/143. E/28. melléklete

²⁴³ Vj/45/2008/256/12. melléklete

²⁴⁴ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Notes\44_2003_10_02_note_E.doc

²⁴⁵ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Notes\45_2003_10_14_note_E.doc

piacról egyeztettek. Az SDI által készített jegyzet szerint a résztvevők megvitatták a nagyobb török vevők (Beko, Vestel, Telra) részére 2003-ban illetve 2004 első negyedévében tervezett értékesítési mennyiségeket, a 2004. évre vonatkozó törökországi piaci részesedéseiket és a nagyobb török vevők részére kínált árakat a 32” méretre vonatkozóan. A jegyzet szerint azonban emellett egyéb európai témák is szóba kerültek, így például a Samsung Electronics Hungary részére történő LPD-értékesítések. A Thomson nyilatkozata²⁴⁷ és az általa benyújtott, 2003. október 14-re vonatkozó, amszterdami hotelben történő tartózkodásra utaló naptárbejegyzés²⁴⁸ is megerősítette, hogy létrejött a három vállalkozás között a találkozó. A Thomson által beadott feljegyzés²⁴⁹ szerint a három vállalkozás igen részletesen egyeztetette piaci magatartását a 2004. évre, egyeztetve különböző termékek első és második negyedéves árát, valamint a gyártási kapacitásokat és várható kínálatot. Külön táblázatba foglalva vevőnként is egyeztetették a vállalkozások az áraikat.

181. 2003. október 22-én az LPD ([SZEMÉLYES ADAT]) és az SDI kétoldalú találkozóon vett részt.²⁵⁰ E találkozó témája szintén a török piac volt. A találkozóról készült feljegyzés az LPD-n és az SDI kívül a Thomsont is említi. A feljegyzés tartalmazza, hogy a fent nevezett három gyártó a Beko, a Vestel és a Telra részére a 20” és a 21” méretű CPT termékeket milyen áron értékesíti. A résztvevők a török piac kapcsán azon „Golden Rules”-ban állapodtak meg, hogy i) az egyes vevőknek kínált árakat negyedévente állapítják meg, egy hónappal a negyedéves tárgyalások kezdete előtt, ii) egyéni alkunak, speciális kedvezményeknek nincs helye, iii) nagyobb rendelési mennyiség esetén a felek egyeztetnek egymással, iv) amennyiben csökken a kereslet, a három gyártó egyenlően osztozik a keresletcsökkenésből. Ezen kívül a 32” WF/32”WSF méretek kapcsán felosztották, hogy 2004-ben mely gyártó milyen mennyiséget értékesít majd.
182. Ugyancsak ezen a napon, 2003. október 22-én tartott találkozót az LPD és a Thomson. A Philips nyilatkozata²⁵¹ szerint a találkozón az LPD részéről [SZEMÉLYES ADAT], míg a Thomson részéről [SZEMÉLYES ADAT] vett részt. A találkozón a CRT piac jövője volt a téma. A Philips benyújtotta a találkozó előkészületeire utaló levelezéseket,²⁵² a [SZEMÉLYES ADAT] közötti, 2003. október 9-i levelezést és az [SZEMÉLYES ADAT] (LPD értékesítési igazgató) közötti, 2003. október 14-ei levelezést, melyben [SZEMÉLYES ADAT] arra kéri [SZEMÉLYES ADAT], hogy készítsen a Thomsonnal történő találkozóra egy prezentációt az LPD piaci helyzetéről, termelési adatokról, készletekről. Jelezte egyúttal, hogy az előadáshoz az európai árazással kapcsolatos információkat [SZEMÉLYES ADAT] fogja szolgáltatni. A Philips benyújtotta továbbá 2003. október 15-én [SZEMÉLYES ADAT] részére küldött elektronikus levelét²⁵³ is, mely levelezés tárgya kifejezetten a Thomsonnal történő találkozó volt („*Meeting with T*”). Ezen e-mailben [SZEMÉLYES ADAT] beszámol [SZEMÉLYES ADAT], hogy áll a piaci

²⁴⁶ Vj/45/2008/256/12. melléklete

²⁴⁷ Vj/45/2008/162. 11. oldal

²⁴⁸ Vj/45/2008/162. 2. számú melléklete

²⁴⁹ Vj/45/2008/162. 11. oldal, 2. számú melléklete

²⁵⁰ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Notes\46_2003_10_22_note_E.doc

²⁵¹ Vj/45/2008/214.

²⁵² Vj/45/2008/209. 17. számú melléklete

²⁵³ Vj/45/2008/209. 17. számú melléklete

részesedésekkel és kibocsátással kapcsolatos információk találkozóra történő összegyűjtésével. A találkozó kapcsán a Philips azt nyilatkozta, hogy [SZEMÉLYES ADAT] úgy emlékszik, hogy az LPD és a Thomson is tartott előadást. A találkozó fő témája annak megvitatása volt, hogy az európai értékesítés rohamosan csökken, és e piacon túlkínálat van. A találkozón megegyezés született arról, hogy további, az SDI bevonásával történő együttműködés szükséges. A felek azt a megállapítást tették, hogy a kibocsátás korlátozásával és nem az árcsökkentéssel lehetne stabilizálni az európai piacot. [SZEMÉLYES ADAT] szerint a találkozón szó esett arról is, hogy szükséges egy olyan rendszer létrehozása, mely a gyártósorok lezárását és a lezárások együttműködő gyártók általi ellenőrizhetőségét teszi lehetővé. A Philips szerint [SZEMÉLYES ADAT] az LPD részéről és [SZEMÉLYES ADAT] a Thomson részéről lettek megbízva e rendszer kidolgozásával kapcsolatos következő lépésekkel.

183. 2003. november 4-én az SDI és az LPD képviselői kétoldalú találkozón vettek részt.²⁵⁴ A találkozóról az SDI által készített feljegyzés²⁵⁵ szerint a felek a 2003. október 14-i találkozón megállapított árakat és értékesítési mennyiségeket is áttekintették. Megismételték a 2003. október 22-i találkozón megállapított szabályokat (golden rules), annyival kiegészítve, hogy amennyiben szükséges, gyárlátogatásokat tartanak majd a leállások ellenőrzése érdekében. A felek felvetették, hogy vizsgálni kell az importált 14"-os termékek mennyiségét, illetőleg elemezni kell, hogy milyen irányban haladnak az ázsiai CPT árak. A 32" W méret értékesítési mennyiségére vonatkozóan információt cseréltek és a 2003. és 2004. évre vonatkozóan e méret kapcsán gyártónként allokálták az értékesíthető mennyiséget. A felek hosszas egyeztetést folytattak a 14", 20" és 21"-os termékek aktuális és kívánatos árazásáról. A Samsung nyilatkozata²⁵⁶ szerint a felek megpróbálták megegyezésre jutni, hogy az egyes vevők részére (Rubin, Sokol, S/W) a 2004. évre vonatkozóan egyes méreteket milyen áron értékesítenek majd, ugyanakkor e tekintetben nem sikerült megállapodásra jutni.
184. A korábban egyeztetettnek megfelelően 2003. november 7-én a malajziai Kuala Lumpurban tartott találkozót az SDI ([SZEMÉLYES ADAT]), az LPD ([SZEMÉLYES ADAT]), az MTPD ([SZEMÉLYES ADAT]), a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT]) és a Thai-CRT ([SZEMÉLYES ADAT]). Az SDI által készített belső jelentés²⁵⁷ szerint a találkozón a résztvevők az általános piaci trendeken kívül megvitaták, hogyan alakult a negyedik negyedévben egyes (ázsiai) gyáraikban egyes méretekre vonatkozóan a kapacitáskihasználtság, és mindezt összevetették a harmadik negyedéves várakozásokkal. A résztvevők megállapították, hogy a szeptemberi várakozásokhoz képest jobban alakul a negyedik negyedévben a kapacitáskihasználtság. Az árak kapcsán a résztvevők abban egyeztek meg, hogy a harmadik negyedévi árakat szükséges tartani a negyedik negyedévben. 2004 első negyedévére pedig az alkalmazandó árra vonatkozó iránymutatás született a megbeszélésen a 14", 20" és 21"-os termékekre nézve. A felek megállapodtak abban, hogy meghatározott esetekben eltérést engednek a megállapodott ártól. A találkozón az MTPD javaslatot tett a 14" méret árának emelésére. Ugyanakkor

²⁵⁴ Vj/45/2008/256/12. melléklete

²⁵⁵ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Notes\47_2003_11_04_note_E.doc

²⁵⁶ Vj/45/2008/256/12. melléklete

²⁵⁷ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Translation MTG_minutes_2003\2003_11_07_02.doc

megállapították azt is, hogy a közepméretű CPT termékek árának emelése sürgősebb, arra tekintettel, hogy készlethiány áll fenn ebből a méretből, illetve a kisméretű CPT termékek ára már elérte a csúcst. A jelentés szerint az áremelést az is nehezíti, hogy a negyedik negyedéves árakat a résztvevők már meghatározták, és a 2004. első negyedéves piaci helyzet még bizonytalan. Az egyéb piaci ügyek körében – a törökországi vevők ellátása kapcsán – az Európai Unióba történő szállítások is szóba kerültek. A résztvevők megegyeztek, hogy a következő találkozót december 16-án tartják Szingapúrban, és tárgya a piaci helyzet áttekintését követően a 2004. év első negyedévi árazási iránymutatás megerősítése lesz.

185. Az SDI (SDIG - [SZEMÉLYES ADAT]), a Thomson ([SZEMÉLYES ADAT]) és az LPD ([SZEMÉLYES ADAT]) 2003. november 21-én az amszterdami repülőtérén (Schiphol) GSM találkozót tartott az LPD szervezésében.²⁵⁸ Az SDI által készített jegyzetek²⁵⁹ szerint a megbeszélés fő tárgya a 32"-os termék volt. A résztvevők megbeszélték a gyártónkénti eladási mennyiségeket és terveket, a vevők részére történő szállításokat (különös tekintettel a török piacra), a várható kereslet nagyságát, az ennek alapján várható piaci egyensúlyt és az árazást. Az árak kapcsán nem csak az európai gyártású, hanem az importált termékek árát is egyeztettek. A megbeszélés kiterjedt a vállalkozáson belül alkalmazott árakra, így mindhárom résztvevő ismertette árait, amelyen a Philips-nek, a Samsung Electronics-nak, a Thomsonnak és az LG Electronics-nak szállított. Az SDI nyilatkozata szerint a résztvevők megismételték a korábban csak az LPD és az SDI között elfogadott alapelveket („golden rules” – ld. a 181. és 183. bekezdést), így az alábbiakban állapodtak meg az európai piacra vonatkozóan: i) az árakat a felek negyedévente állapítják meg, negyedévente egy ajánlat tehető a vevőnek, ii) a negyedéves árakat a negyedév kezdete előtt egy hónappal szükséges megállapítani, iii) nagyobb rendelési mennyiség esetén a felek egyeztetnek egymással, mielőtt a vevőnek árajánlatot adnának, iv) amennyiben csökken a kereslet, a három gyártó egyenlően osztozik a keresletcsökkenésből, és a gyárak üzenen kívüli napjait a felek ellenőrizhetik, v) a 2004. évre vonatkozó megállapodás betartását havonta ellenőrzik. Az SDI szerint a felek elhatározták, hogy megkísérlik bevonni az MTPD-t a háromoldalú találkozókba, ami azonban nem járt sikerrel, így az a GSM találkozó résztvevőivel továbbra is csak kétoldalú kommunikáció révén tartotta a kapcsolatot.²⁶⁰ Az SDI szerint a megbeszélés mind Törökországra, mind Európa egészére vonatkozott. A 2003. november 21-i találkozó tényét megerősíti a Philips által benyújtott, [SZEMÉLYES ADAT] naptárából származó, 2003. november 21-re vonatkozó „Schiphol” bejegyzés,²⁶¹ illetve a [SZEMÉLYES ADAT] amszterdami útjáról szóló költségelszámolás. A Philips benyújtotta továbbá [SZEMÉLYES ADAT] (SDI) és [SZEMÉLYES ADAT] (LPD) 2003. november 25-i elektronikus e-mail váltását, melyben az SDI a találkozót követően konszolidált excel fájlban megküldi az LPD-nek az SDI, az LPD és a Thomson vevőnként kalkulált tervezett értékesítési adatait.²⁶² A Philips ezen irathoz fűzött magyarázata²⁶³ szerint a résztvevők e találkozóra külön dokumentumokkal készültek, amelyek a résztvevők áraival és piaci részesedésük vevőnkénti allokációjával

²⁵⁸ Vj/45/2008/312.

²⁵⁹ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Notes\49_2003_11_21_note_E.doc

²⁶⁰ Vj/45/2008/256/12. melléklete

²⁶¹ Vj/45/2008/209. 1. számú melléklete

²⁶² Vj/45/2008/209. 19. számú melléklete

²⁶³ Vj/45/2008/214. 25-26. o.

kapcsolatos információkat tartalmaztak. Elmondása szerint a felek megpróbálták magatartásukat szervezettebben összehangolni a romló piaci helyzet miatt. Ugyancsak elismeri a „Golden Rules” alkalmazásában való megállapodást. A Philips csatolja emellett [SZEMÉLYES ADAT] 2003. november 26-án küldött levelét,²⁶⁴ amelyben az SDI-től származó bizalmas üzleti információkat (piaccal kapcsolatos előrejelzések, üzleti terv) továbbküldte [SZEMÉLYES ADAT].

186. 2003. november 28-án GSM találkozón vettek részt az SDI ([SZEMÉLYES ADAT]), LPD ([SZEMÉLYES ADAT]), az MTPD és a Thomson ([SZEMÉLYES ADAT]) képviselői. A találkozóról készült belső SDI beszámoló²⁶⁵ szerint a résztvevők áttekintették a 15”F - 34”WF méretek kapcsán a 2003. év negyedik negyedévére, valamint 2004. első negyedévére vonatkozó árazási irányelveket. Részletesen áttekintették a fenti méretek kapcsán a harmadik és negyedik negyedévre az árazási irányelvek alapján tervezett árakat és az aktuális árat, jelezve, hogy a felek mennyiben tértek el az irányelvek szerinti ártól. A 32”WF méret kapcsán az SDI oszlopában kifejezetten szerepel, hogy Európában e méretet 220 USD-ért értékesítette. Az árazási irányelvek megjegyzések rovatában szerepelnek, hogy egyes gyártók mely vevőknek adtak az árazási irányelvektől eltérő árakat. A beszámoló szerint a felek megvitatták a 2002-es, illetve 2003 első és második féléves értékesítésükre vonatkozó információkat. A beszámolóból kiderül, hogy a második félévben az SDI-nek sikerült csak növelni az értékesítését, öt követi az MTPD és az LPD. A beszámoló szerint a felek részletesen elemezték a síkképcsővek termékportfolión belüli terjedését is, például az SDI összértékesítésén belül 2002-ben 23%-ot, míg 2003-ban 36%-ot tett ki a síkképcső. A felek megvitatták továbbá, hogy a kisméretű CPT-k eladása hanyatlik (10” méret), ugyanakkor a nagyobb méretűek (34”F) értékesítése nő. A 32”WF értékesítési adatait gyártónként és nagyobb régióként kielemezték, s a résztvevők e körben Európára is külön kitértek. Jelezték továbbá, hogy az LPD birtokolja a piac 42%-át. A résztvevők a 2002., 2003. és a 2004. évi (várható) keresletre vonatkozó, valamint egyes gyárakkal kapcsolatos termelési adatokat is cseréltek. Az LPD kapcsán külön megemlítették a német, francia és spanyol gyárakat, kiemelve, hogy a spanyol gyárban egy gyártósort megszüntettek, a francia gyárban csökkent a termelés, a német gyárban pedig a 32”WF termék gyártásával kapcsolatos beruházásokat gondolják újra. A beszámoló tartalmazza, hogy az LPD és az MTPD is áttekinti a cégcsoporton belüli vevőinek kínált árait, mert az SDI is elkezd Magyarországra jumbo méretű képcsőveket gyártani. A japán vevők kiszolgálása kapcsán feszültség támadt a felek között, mivel az SDI ezek kiszolgálására is kezdett nagyobb hangsúlyt fektetni, miközben az LPD számára már csak a Matsushita maradt meg egyedüli vevőként. Mindazonáltal az egyeztetés szándéka fennmaradt, amit bizonyít az is, hogy az MTPD engedélyt kért, hogy kapcsolt vevői, a Matsushita és a Toshiba részére alacsonyabb árakat alkalmazhasson. A beszámoló az LPD kapcsán tartalmazza, hogy nagy a cégen belüli nyomás az áremelések fenntartására a veszteségek ellensúlyozása érdekében. A 2003. november 28-i találkozóról az MTPD is készített egy belső jelentést,²⁶⁶ amely megerősíti az SDI beszámoló tartalmát. E jelentés is láttatja a kapacitásokra, értékesített mennyiségekre és részesedésekre vonatkozó globális és részletes megbeszéléseket. Ugyancsak megerősíti a megbeszélés európai vonatkozásait, így

²⁶⁴ Vj/45/2008/209. 19. számú melléklete

²⁶⁵ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Translation MTG_minutes_2003\2003_11_28..doc

²⁶⁶ Vj/45/2008/133. E/30. melléklete

a spanyolországi 14"-os gyártósor megszüntetését, vagy azt, hogy az SDI Magyarországon kezd jumbo méretű (29-32") termékek gyártásába, illetőleg, hogy leállítja a 20" és 21"-os termékek gyártását Németországban. Ugyancsak utal az LPD wales-i gyárának bezárására, illetve tisztázza, hogy az LPD németországi gyárában 32"-os szupervékony termékek gyártását kívánja beindítani. A jelentés megjegyzi, hogy az „szigorúan bizalmas”, és hogy a találkozó ténye, a jelentés és más kapcsolódó anyagok szintén szigorúan bizalmasak.

187. 2003. december 4-én az SDI ([SZEMÉLYES ADAT]), a Thomson ([SZEMÉLYES ADAT]) és az LPD ([SZEMÉLYES ADAT]) Párizsban találkoztak.²⁶⁷ A találkozó kapcsán az SDI elmondta, hogy 2003 végére az SDI, az LPD és a Thomson voltak az európai CPT piac legfontosabb szereplői, tekintettel arra, hogy a DOSA és a Chunghwa ekkora már megszüntette az európai gyártást. A találkozóról készült beszámoló²⁶⁸ szerint a találkozó témája a török piacon történő együttműködés, a 32"-os illetve a 28"-os termékek gyártása és forgalmazása volt. A török piac kapcsán a felek egyeztették, hogy a vevők milyen válaszokat adtak a három vállalkozás összehangolt fellépésére, s megállapították, hogy míg a vevők elfogadták a közepméretű termékek árának emelését, a nagyméretű termékek esetében elutasították azt. A jövőre nézve megállapították, hogy az árakban való együttműködésük folyamatban van, de még további stratégiai egyeztetés szükséges. Az első negyedév tekintetében egyeztették a három fél gyártási mennyiségeit. Az együttműködés kapcsán leszögezték, hogy az az európai piac egészére vonatkozik, míg az Európán kívüli termékek esetében külön egyeztetés szükséges. A felek ezt követően részletesen, termékkörönként (14"-34"-ig) egyeztették az alkalmazott árakat és a kibocsátási vagy értékesítési mennyiségeket. A második témakör, azaz a 32"-os termékek kapcsán a felek egyeztették az első és második negyedéves kibocsátási mennyiségeket, megállapítva, hogy a második félévben a túlkínálat veszélye fenyeget Európában. Megállapodtak, hogy az első félévben a lehető legjobb árat kell fenntartaniuk, meghatározva a 240 EUR CIF alapú minimális és a 250 EUR CIF alapú célárat. A második negyedéves árak kapcsán megjegyezték, hogy azokról a március-április táján tartandó találkozón egyeztetnek, s hogy szükséges lenne bevonni az MTPD-t egy ármegállapodásba. Megegyeztek, hogy a kapcsolt vevők számára 5 EUR árelőny adható, s részletesen bemutatták, hogy milyen árakat alkalmaznak a kapcsolt vevők, azaz a SEC, a Philips, az LG és a Thomson számára. A résztvevők megjegyezték, hogy az SDI-nek jeleznie kell számukra, hogy milyen áron értékesít a SEC részére, mert az LPD és a Thomson is ahhoz képest plusz 5 EUR árat alkalmaz. A harmadik témakör, azaz a 28"-os termékek kapcsán a felek részletesen elemezték a 2004-ben várható kínálat és kereslet mértékét, arra a következtetésre jutva, hogy túlkínálat várható. A túlkínálattal való küzdelem módjáról azonban azt követően kívántak csak beszélni, hogy részletesebb keresleti elemzést készítettek. A 2003. december 4-i találkozóról az SDI benyújtott egy, a helyszínen készült jegyzetet²⁶⁹ is. A jegyzet alátámasztja a szóveges jelentésben szereplő megállapításokat, bemutatva a megbeszélés tényleges menetét. A részletes számadatok mellett a 32"-os termék második féléves árának egyeztetése kapcsán a jegyzet megjeleníti, hogy az MTPD bevonása a megállapodásba nem pusztán a jelenlévők felvetése volt,

²⁶⁷ Vj/45/2008/256/12. melléklete

²⁶⁸ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Translation MTG_minutes_2003\2003_12_04.doc

²⁶⁹ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until April 2004\Notes\50_2003_12_04_note_E.doc

hanem valamelyiküknek az MTPD-vel folytatott korábbi egyeztetésén alapult, mivel a jegyzet megjegyzi, hogy „*az MTPD örömmel venne részt az együttműködésben*”. [SZEMÉLYES ADAT] kiemelte, hogy a belső értékesítéseket tiszteletben kell tartani, és tartani kell az árakat. A jegyzet tanúsága szerint ugyancsak elhangzott a figyelmeztetés, hogy az árcsökkentés nem eredményez növekedést az értékesítésben, azaz nincs értelme nem betartani az ármegállapodást. A Samsung Electronics Hungary-nek nyújtandó árak kapcsán megjelenik, hogy a vevő 170-190 EUR árat kért, amit a gyártók elfogadhatatlannak tartottak, és ennek kapcsán hangsúlyozták annak fontosságát, hogy az SDI közölje, milyen belső árakat határoz meg kapcsolt vevőjének. A felek elemezték az aktuális ázsiai árakat is, illetve azt, hogy az az Európába érkezéskor, a költségekkel együtt milyen szinten van. Ugyan számításuk szerint a termékek 210 EUR körüli értéken cserélhetnek gazdát, [SZEMÉLYES ADAT] felhívta a figyelmet, hogy az ár-mennyiség arányra is figyelni kell, ezért ez az ár nem veszélyezteti a megállapodott ár alkalmazását. A jegyzet szerint a felek ugyancsak kitértek a 14” és 20”-os termékek árára, melynek kapcsán az LPD jelezte, hogy az SDI árai alacsonyabbak, így szükséges azok felülvizsgálata. A jegyzet azzal zárul, hogy jelzi, a Samsung Electronics Hungary felé az LPD és a Thomson milyen mennyiségeket értékesített 2003 folyamán. A találkozó tényét megerősítette továbbá a Philips is nyilatkozatában,²⁷⁰ és csatolta [SZEMÉLYES ADAT] találkozóval kapcsolatos naptárbejegyzését²⁷¹ és [SZEMÉLYES ADAT] úr költségelszámolását.²⁷²

2004

188. 2004. január 9-én találkozón vett részt Amszterdamban az LPD ([SZEMÉLYES ADAT]), a Thomson ([SZEMÉLYES ADAT]) és az SDI ([SZEMÉLYES ADAT]). Az SDI nyilatkozata²⁷³ szerint a találkozó háttere az volt, hogy az SDI túl alacsony árakat kínált Európában, és ez nem tetszett a másik két résztvevőnek, amelyek inkább az árakban való megegyezésre törekedtek. A találkozóról készült, SDI által benyújtott beszámoló²⁷⁴ szerint ezzel szemben az SDI fő problémája az volt, hogy nem érte el a török piac kapcsán neki osztott rendelési mennyiséget, míg a másik két résztvevő több megrendelést nyert a megállapítottnál a nagyméretű termékek kapcsán. A közepméretű termékek esetében pedig mindhárom fél alatta volt még a leosztott mennyiségnek. A 2003. december 19-i találkozón megállapított árak kapcsán ugyanakkor a felek nem panaszkodtak. A beszámoló szerint a találkozó sarkalatos pontja volt, hogy 28” méretű termék kereslete Európában a 2003. évi utolsó negyedévhez képest drasztikusan visszaesett. A Thomson és az LPD pedig tiltakoztak az ellen, hogy a SDI megrendeléseket vesz el tőlük az európai piacon azáltal, hogy alacsonyabb árakat ajánl, mint Törökországban, megszegve ezzel arra irányuló vállalását, hogy a felek kiterjesztik az árképzésre vonatkozó együttműködést az európai piacra. Az SDI ezzel szemben azzal érvelt, hogy ő az ármegállapodást csak a török piacra értette, és nem állapodott meg a többi vállalkozással az európai piacra vonatkozó árakban, mely állítást a Thomson és az LPD vitatta. Az LPD és a Thomson az SDI felső vezetésétől „hivatalos” ellenvetést vagy elutasítást kért az ármegállapodás európai piacra való kiterjesztésével kapcsolatban. A felek abban állapodtak meg, hogy legközelebb februárban

²⁷⁰ Vj/45/2008/214. 26. o.

²⁷¹ Vj/45/2008/209. 1. számú melléklete

²⁷² Vj/45/2008/209. 18. számú melléklete

²⁷³ Vj/45/2008/256/12. melléklete

²⁷⁴ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April\ Translation MTG minutes 2004\ 2004 01 09.doc

találkoznak. Az SDI ugyancsak benyújtott egy, a találkozón készült feljegyzést,²⁷⁵ mely a Vestelre vonatkozó részletes áregyeztetést mutat, illetve utal arra, hogy az árképzésben való együttműködés az SDI döntésétől függ. Tartalmazza továbbá a felvetést, hogy a három gyártónak csökkentenie kellene a 28"-os termék gyártását, mert a megrendelések visszaestek. A résztvevők megvitatták az Orion kibocsátását, összevetve egyes 20", 21" és 28" méretű termékek 2002. augusztusi eredményeit a 2003. évvel. A felek egy 2004. januári berlini gyárlátogatásról is szót ejtettek. A Thomson is megerősítette²⁷⁶ a 2004. január 9-i találkozó tényét, és csatolta a vonatkozó jegyzeteket és költség számlákat.²⁷⁷ A jegyzetek megerősítik az SDI beszámolóját, amely szerint a résztvevők egyeztetéseket folytattak a török piacról, a török piaci értékesítési mennyiségekről, valamint szintén táblázatba foglalták a 2003. október 14-i találkozó során egyeztetett árakat és értékesítési mennyiségeket 2004 első és második negyedévére vonatkozóan. Ezt követően vevőnként lebontva ismertették az árakat 2004 első és második negyedéve tekintetében.

189. [SZEMÉLYES ADAT] 2004. január 14-i e-mailjében egyeztetést kezdeményezett [SZEMÉLYES ADAT] (Thomson), valamint [SZEMÉLYES ADAT] (SDI) egy 2004. február 3-i, Párizsban rendezendő találkozó kapcsán, amely a 2003. december 4-i találkozó „követő találkozója” lett volna. A 2004. január 22-én küldött újabb e-mailjében megerősítést kért arra vonatkozóan, hogy alkalmas-e a résztvevőknek a 2004. február 3-ára tervezett találkozó. A Thomson képviselője, [SZEMÉLYES ADAT] aznap válaszolt, hogy nem tud részt venni a találkozón.²⁷⁸
190. 2004. január 26-án kétoldalú találkozón vett részt az SDI ([SZEMÉLYES ADAT]) és az MTPD Germany ([SZEMÉLYES ADAT]), utóbbi esslingeni irodájában.²⁷⁹ Az SDI nyilatkozata²⁸⁰ szerint a résztvevők a találkozón az MTPD németországi átstrukturálását és gyártását, kapacitását, terméktípusok szerinti eladásait tárgyalták meg. Ezen kívül a keresletről és az általános piaci trendekről is tárgyaltak. Az SDI ismertette, hogy a Matsushita tulajdonában volt a JVC is, s a Toshiba-t rendszerint a Matsushita szolgálta ki. Voltak azonban tárgyalások a Toshiba részére történő gyártásról is. Az SDI Németország gyártott a Toshiba és a JVC részére is Európában. A találkozón az SDI és a Matsushita megosztották egymással a Toshiba-ra vonatkozó értékesítési adataikat. A Matsushita érdeke az volt, hogy ne emeljék az SDI részesedését a szállításokból, mivel a Matsushita (MTPD) németországi gyára házon belüli eladásra gyártott (80-90% a Matsushita-nak került eladásra).
191. Az SDI, az MTPD és az LPD képviselői 2004. február 12-én Koreában SML találkozót tartottak.²⁸¹ A találkozóról készült jelentés²⁸² szerint a résztvevők részletesen egyeztettek 2003-as éves értékesítési eredményeiket és a 2004-re vonatkozó várakozásaikat. A felek megtárgyalták továbbá a 14-34" méretek tekintetében a 2004. év első negyedévére

²⁷⁵ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April\Notes\53_ 2004 01 09 note E.doc

²⁷⁶ Vj/45/2008/162. 12. oldal

²⁷⁷ Vj/45/2008/162. 3. számú melléklete

²⁷⁸ Vj/45/2008/209. 20. számú melléklete

²⁷⁹ Vj/45/2008/256/12. melléklete

²⁸⁰ Vj/45/2008/312.

²⁸¹ Vj/45/2008/256/12. melléklete

²⁸² Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April\Translation MTG minutes\ 2004 02 12

vonatkozó árazást és a második negyedévre vonatkozó árazási iránymutatást. A 32”WF termék kapcsán az SDI európai árát jelölte a táblázatban, összevetve azt az MTPD Japánban alkalmazott áraival. A résztvevők tiltakoztak az MTPD agresszív árazási gyakorlata miatt. A jelentés szerint az MTPD ugyanazt az árat számítja fel a kapcsolt vevőknek és a főbb vevői részére történő értékesítésre. A felek szerint ez a politika gyakorlatilag értelmetlenné teszi az SML találkozókat, ezért vevők szerint egyeztetették az árakat, hogy könnyebben ellenőrizhető legyen a megállapodás betartása. A jelentés szerint azon vevők esetében, akik számára már adtak árajánlatot, az irányárát a legalacsonyabb ajánlott ár szintjében határozták meg. A jelentés szerint a résztvevők megvitatták a globális, 2004. évre vonatkozó keresleti trendeket, külön régiókra lebontva, beleértve Európát is. A találkozó tárgya volt továbbá a résztvevők gyáira vonatkozó termelési információk megvitatása, különös tekintettel a gyártósorok átalakítására. E körben kitértek a felek az LPD franciaországi és barcelonai gyárára is. Előbbiben lecsökkentették a műszakok számát, utóbbiban pedig a kibocsátási mennyiséget. Az MTPD ugyancsak jelentett²⁸³ a 2004. február 12-i SML találkozóról, melyben megerősíti a fentieket. Az MTPD által csatolt összefoglaló szerint a kapcsolt vevők is szóba kerültek: az LPD jelezte, hogy a kapcsolt vevők tekintetében el kíván térni a megállapodott áráktól, az SDI pedig az MTPD által a SEI-nek ajánlott árakra panaszkodott.

192. 2004. február 16-án Szingapúrban, a Marina Mandarin Hotelben tartott találkozót az SDI ([SZEMÉLYES ADAT]), az LPD ([SZEMÉLYES ADAT]), az MTPD ([SZEMÉLYES ADAT]), a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT]) és a Thai-CRT ([SZEMÉLYES ADAT]). A találkozóról készült jelentés²⁸⁴ szerint a résztvevők nagyon szerettek volna árat emelni, s az adott pillanatot látták erre az utolsó lehetőségnek, mivel a gyártósorok mindegyik cégnél teljes kapacitással működtek. Valamennyi gyártó a 21” F termék gyártókapacitásának növelését tervezte. A jelentés szerint a résztvevők részletesen megvitatták azt, hogy az ázsiai gyárakban hogyan változott a méretre lebontottan számított havi kapacitás 2004 első negyedévében 2003 harmadik negyedévéhez képest. Az áremelési tervek kapcsán a résztvevők a 14”, 20” és 21” termékek esetében 1-1,5 USD emelésről tárgyaltak, amelyet márciustól / áprilistól kívántak érvényesíteni. Megállapították, hogy általános az igény a 14”-os termék árának emelésére, és hogy erre mód is lenne a gyártási kapacitások lecsökkentése miatt, de az emelés a 21”-os méret esetében már problémás lesz. E körben a jelentés utalást tartalmaz arra, hogy az LPD spanyolországi gyára egyik 14” méretet gyártó gyártósora 2003. november óta nem üzemel, és 2004 első félévében is lezárnak egyet. A jelentés szerint az MTPD a Vestelnek 2 USD-val emeli majd a 14” termék árát. A jelentés rögzítette, hogy a 21”-os síkképcsőves terméket kizárják az áremelésből, mert a Chunghwa és a Thai-CRT nem akart közreműködni. A jelentés tartalmaz továbbá egy részletes táblázatot, mely arra vonatkozik, hogy a Funai, JVC, Sanyo, SREC, TTT, World és Vestel vevők részére a gyártók által kínált 14”, 20”, 21”, 21F termékek ára hogyan alakul. A felek megállapodtak, hogy a következő találkozó 2004. március 16-án lesz, a második negyedévi áremelés kommunikációját követően. A 2004. február 16-i találkozóról az SDI egy, a találkozáson készült jegyzet²⁸⁵ is benyújtott, mely

²⁸³ Vj/45/2008/133. E/31. melléklete

²⁸⁴ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Translation MTG minutes 2004\ 2004 02 16-1.doc

²⁸⁵ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Translation MTG minutes 2004\2004 02 16-2.doc

szintén alátámasztja, hogy a résztvevők tájékoztatták egymást arról, hogy hogyan változtatták a kibocsátásukat egy-egy méret kapcsán. E jelentés is tartalmazza a vevők és méretek szerinti árakat, azzal kiegészítve, hogy ezen árak az aktuális árakat jelölik. A jelentés megerősíti, hogy a felek áremelésben állapodtak meg („Let’s raise price” – „Emeljünk árakat!”). A 2004. február 16-i találkozóról a Chunghwa is benyújtott egy belső jelentést.²⁸⁶ A jelentés tartalmazza, hogy a résztvevők méretre és gyáraikra lebontva kapacitásbeli adatokat cseréltek. A jelentés a piaci trendek kapcsán kiemeli, hogy az olimpiai játékokra és a futball VB-re tekintettel a piac prosperáló marad 2004 első félévében. A 14” termékek árának emelése kapcsán az MTPD és az SDI jelezte, hogy a japán vevők miatt nem tartja az időpontot alkalmasnak, mert a televíziók második negyedéves árát már e vevőkkel kialakították. A SDI javasolta, hogy az áremelést fokozatosan, több lépcsőben hajtsák végre (0,5 USD emelés májusban, majd augusztusban). A jelentés tisztázza, hogy felek végül együttesen elfogadták, hogy 2004 áprilisától 1 USD-vel emelik az árakat, és ezt úgy kívánják elérni, hogy a vevők felé egy 1,5 USD-os márciusi áremelést kommunikálnak, ugyanakkor az SDI és az LPD jelezte, hogy ezt még a központjukkal jóvá kell hagyatniuk. A jelentés tartalmazza, hogy az áremelést minden vevővel szemben alkalmazni kell. A következő találkozó időpontját március 16-ra tűzték ki, Szingapúrba. Az MTPD ugyancsak megerősíti a 2004. február 16-i szingapúri találkozó tényét, és mellékeli az arról készült belső beszámolót.²⁸⁷ A jegyzetben a 14”-os termékek esetében az áremelés lehetőségekor figyelembe vett tényezőként jelenik meg az európai 14”-os kapacitások leépítése miatt kialakuló kereslet-kínálati helyzet. Ugyancsak megjelenik a jegyzetben, hogy a résztvevők úgy gondolták, hogy mint a 21”-os termék legnagyobb gyártójának, az MTPD-nek kellene vezetnie az áremelést. A beszámolóhoz csatolt egyik táblázat²⁸⁸ szerint a megbeszélés a török piacra és a Vestelre is kiterjedt.

193. Ugyancsak 2004. február 16-án az amszterdami Hilton Hotelben európai háromoldalú CPT találkozó keretében találkozott az LPD ([SZEMÉLYES ADAT]), az SDI ([SZEMÉLYES ADAT]) és a Thomson ([SZEMÉLYES ADAT]). Az SDI által benyújtott belső jelentés szerint²⁸⁹ a találkozó témája a 28” (4:3) és a 32” WDF termékek európai túlkínálatának kezelése volt. A jelentés a 28” termék kapcsán kifejezetten rögzíti, hogy a kínálatot ellenőrzés alatt kell tartani Európában, mert ha az eredeti kibocsátási célszámaikat tartják a gyártók, akkor 1 milliós túlkínálat lesz a piacon, és ez az eladási árak csökkenéséhez fog vezetni. A jelentés tartalmazza, hogy a felek részletesen áttekintették a 2003. évi kibocsátást és a 2004. évi tervezett kibocsátási számokat, megállapítva, hogy a 2003. évi kereslet 5,28 millió darabot tett ki, míg a 2004. évi csak 4,5 millió darabot, holott a gyártók (a kínálati oldal szereplői) 5,5 millió darab értékesítését tervezték 2004-ben. E probléma kezelése miatt a találkozó résztvevői azt tervezték, hogy 1 millió darabbal csökkentik a kibocsátásukat Európában. A jelentés szerint a felek több forgatókönyvet (A és B tervet) átbeszéltek, hogy kinek mennyivel kellene csökkentenie a kibocsátását. A résztvevők arra jutottak végül, hogy 4,65 millió darabra kell csökkenteni a kibocsátást, s elosztották, hogy ehhez ki mekkora mértékben járul hozzá. A jelentés szerint 32”WDF termékből 500-850

²⁸⁶ Vj/45/2008/257.

²⁸⁷ Vj/45/2008/133. E/32. melléklet

²⁸⁸ Vj/45/2008/133. E/32. melléklet 25-26. o.

²⁸⁹ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Translation MTG minutes 2004\2004 02 16.doc

ezer darabnyi túlkínálatot jósoltak a gyártók 2004-ben Európában. A résztvevők szerint, ha nem szabályozzák az árakat, akkor azok akár 25%-kal is csökkenthetnek, és olyan árcsökkenési helyzet alakulhat ki, mint a 28"-os mérettel kapcsolatban 2003-ban. A jelentés rögzíti, hogy míg a keresletet 2004-ben 2,2 millió darabra becsülték a résztvevők, addig a kibocsátást 3 millió darabra prognosztizálták. A találkozó résztvevői így a 3,03 millió darab/éves kibocsátást 2,19 millió darab/évre csökkentették, felosztva, hogy egyes gyártók pontosan mennyivel csökkentik kibocsátásukat. A jelentés szerint az SDI és a Thomson úgy döntött, hogy értesíti a felső vezetés más tagjait is, mielőtt az előbb ismertetett kibocsátás korlátozásáról szóló döntést meghozza. A jelentés szerint az LPD kijelentette, hogy versenyképesnek érzi a 32" WDF árait, és ha az SDI elkezd árat csökkenteni, ő is erőteljes árcsökkentésbe kezd majd. A jelentés szerint a Thomson pedig azt közölte a résztvevőkkel, hogy az olasz gyárának bezárásában gondolkodik, amennyiben a 2004-es terveket nem tudják tartani, s Európát Kínából látná el a továbbiakban. A jelentés tartalmazza, hogy az MTPD adatai a 2004. január 26-i találkozóról származnak. A jelentés rögzíti, hogy a felek végül nem jutottak a kibocsátás korlátozása tekintetében megegyezésre. Az SDI benyújtott továbbá egy, a 2004. február 16-i találkozóról készült feljegyzést²⁹⁰ is, mely szerint a felek a 2004. évi első negyedéves értékesítési célokat is megvitatták. A résztvevők megvitatták továbbá a 28" termék kapcsán a Mivar, a Sanyo és a SEI vevők részére nyújtandó árakat és értékesítési mennyiségeket. A feljegyzés szerint ugyanígy a 32" WF méret kapcsán is megosztották egymással a felek a 2004. évi első negyedéves, vevőkre (Samsung Electronics Hungary, JVC, Thomson, Vestel, Beko, Philips, MTE) lebontott rendelési mennyiségeket.

194. 2004. február 25-én az SDI és az LPD ([SZEMÉLYES ADAT]) telefonon egyeztettek. Az egyeztetésről készült SDI által benyújtott feljegyzés²⁹¹ szerint a felek 28" termék kapcsán egyes vevőkre vonatkozóan árat és kibocsátási adatokat egyeztettek. E termék kapcsán a feljegyzés szerint az LPD azt javasolta, hogy csökkentsék a kibocsátást, mert nem kap megfelelő reakciókat a vevőktől a javasolt árra. A beszélgetés során részletesen elemezték a Thomson árait és kibocsátási adatait is. A feljegyzés szerint az egyeztetésen szó volt arról, hogy a magyarországi gyár (SEH) 14"-os termék gyártását nagyon lecsökkentette, és a 32" méret kapcsán is felére csökken majd a havi kibocsátás. A török piac kapcsán megállapították, hogy az LPD magasabb árakat ért el, mint a Thomson vagy az SDI. A felek előrevetítették az együttműködés szükségességét egyes fizetési feltételek kedvezőbb irányban való változtatására.
195. 2004. március 17-én a budapesti NH Hotelben találkozott európai háromoldalú CPT találkozó keretében a Thomson ([SZEMÉLYES ADAT]), az SDI ([SZEMÉLYES ADAT]) és az LPD ([SZEMÉLYES ADAT]). A találkozóhoz készült jelentés²⁹² tartalmazza, hogy a találkozó fő témái a 2004. február 16-i találkozóhoz hasonlóan a 28" 4:3 és a 32" WDF termékek voltak. A jelentés a 28" 4:3 termék kapcsán tartalmazza, hogy a kereslet nőtt a korábbi találkozón becsülthez képest, így a résztvevők a 2004. évre e termékből 4,8 millió darabra becsülték a keresletet. A 32" méret kapcsán pedig a felek megállapították, hogy a

²⁹⁰ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until April 2004\Notes\ 55_2004 02 16 note E.doc

²⁹¹ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until April 2004\Notes\ 56_2004 02 25 note E.doc

²⁹² Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April\Translation MTG minutes\2004 03 17.doc

2,2 millió darabról 2,4 millió darabra fel lehet emelni a 2004. évi kibocsátást. A jelentés tartalmazza, hogy a közép méretű CPT iránti megnövekedett kereslet miatt minden gyártó a közép- és nagyméretű termékekre koncentrál. A felek megvitatták a 21" F, 28" 4:3, 29" DF és a 32 WDF termékek esetében a piacon alkalmazott legalacsonyabb árakat, és azok mind az SDI árának bizonyultak. A többi gyártónak nem tetszett az SDI alacsony árazási politikája, ugyanakkor az SDI képviselője a találkozón jelezte a versenytársaknak, hogy az előbb említett árak nem az európai SDI gyáraktól származnak. Jelezte, hogy a 29"-os terméknél jelölt 115 EUR árral szemben ő 120 EUR javaslatot tett a vevőnek, amire egyelőre nem kapott választ. A jelentés azt is rögzíti, hogy a vevők hajlamosak a gyártókat kijátszani egymás ellen azzal, hogy felfedik a gyártók árajánlatait, ezért érdemes odafigyelni, milyen árat közölnek a felek a vevőkkel. E találkozó tényét alátámasztja [SZEMÉLYES ADAT] naptárbejegyzése is.²⁹³

196. 2004. árpilis 6-7-én az LPD ([SZEMÉLYES ADAT]) képviselői Budapestre látogattak az SDI-hez ([SZEMÉLYES ADAT]).²⁹⁴ Az SDI benyújtotta a látogatás programját,²⁹⁵ mely a találkozó helyszínéként a budapesti Intercontinentalt jelöli meg. A találkozóról készült előadás diái²⁹⁶ szerint a találkozón az SDI részletes bemutatót tartott termelési és kibocsátási eredményeiről gyárankénti bontásban, külön kitérve egy-egy dián a magyarországi és németországi gyárban folyó termelés eredményeire. Az előadás diái szerint a találkozón a felek tárgyaltak a 2004-es piaci helyzetről. E körben kiemelték, hogy az olimpia és a futball világbajnokság miatt nő a televíziókészülékek iránti kereslet. Hangsúlyozták a résztvevők az import szerepét az erős euró miatt. Az előadáson a diák szerint elhangzott, hogy Európában túlkínálat van a 28" 4:3, a nagy és jumbo (óriás) méretű termékekből. A diák az alábbiak szerint vázolták a CRT piac túlélésének lehetőségeit. Egyrészt csökkenteni kell az importot, antidömping vámokkal és a 29" F és a 32" WF termékek Mexikóból való behozatalának csökkentésével. Másrészt el kell kerülni az árversenyt, helyette minőség / szolgáltatás alapú verseny és az árak szinten tartása szükséges. Harmadrészt, tiszteletben kell tartani egymás cégcsoporton belül értékesítéseit, illetve fel kell osztani az értékesítést a vállalatok között. Negyedrészt, technológiai együttműködést kell folytatni, gyárlátogatásokat kell szervezni, és létre kell hozni a felső vezetők között egy forró drótot. A 2004. április 6-7-i találkozó tényét megerősíti a Philips által benyújtott, a budapesti találkozóról szóló költségelszámolás²⁹⁷ is. [SZEMÉLYES ADAT] nyilatkozata szerint ő csak átutazott Budapesten keresztül, a találkozón nem vett részt, egyébként Belgrádba tartott, nyilatkozatát azonban az SDI által benyújtott programterv cáfolja, melyen a neve kifejezetten szerepel.

²⁹³ Vj/45/2008/209. 1. sz. melléklete

²⁹⁴ Vj/45/2008/256/12. melléklete

²⁹⁵ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Translation MTG minutes 2004\ 2004 04 07.pdf

²⁹⁶ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Translation MTG minutes 2004\ 2004 04 07.pdf

²⁹⁷ Vj/45/2008/209. 18. számú melléklete

V.
Az eljárás alá vontak álláspontja

V.1. Chunghwa²⁹⁸

197. A Chunghwa a CRT-termékeket érintő jogsértő magatartásban való részvételét, a kartell működésének módját, abban vállalt szerepét részletesen feltárta. Mindazonáltal hangot adott azon aggályának, hogy az eljárási határidő a jelen ügyben 2011 májusában mindenféle érdemi végső döntés nélkül letelt, mire tekintettel az eljárás automatikusan megszűnt, így annak során semmilyen eljárási cselekmény nem lett volna a továbbiakban foganatosítható. Amennyiben a döntéshez a GVH-nak további információkra volt szüksége, azt csak egy új eljárás keretében szerezhette volna be, aminek megindítására azonban nem lett volna lehetőség, tekintve, hogy 2011 májusáig az esetleges jogsértő magatartás 2004. április 30-tól számított öt éves elévülési ideje már letelt. Mindezekre tekintettel kérte a jelen eljárás azonnali hatályú megszüntetését.
198. Az előzetes álláspont kézhezvételét követően a Chunghwa nem élt nyilatkozattételi jogával, és a tárgyaláson sem jelent meg.

V.2. Philips²⁹⁹

199. A Philips elsődlegesen kifejtette, hogy álláspontja szerint esetében az esetleges jogsértés az öt az eljárásba ügyfélként bevonó végzés keltéig (2011. október 6.) elévült. Ennek alátámasztására előadta, hogy maga a CRT-piacon csak 2001. július 1-ig volt jelen, ezt követően ezen tevékenységét az LGE-vel alapított közös vállalata, az LPD vette át. Mivel a Philips az LPD-t nem irányította önállóan, az LPD magatartása a Philips-nek nem tudható be. Továbbá, az LPD 2006. január 30-i hatállyal felszámolás alá került, mely időponttól kezdődően valamennyi üzleti döntést a felszámoló biztos hozhat meg, az anyavállalatok bármilyen befolyása ezzel megszűnt. Mindezekre tekintettel a Philips ellen legkésőbb 2006. július 1-ig vagy 2011. január 30-ig lett volna lehetőség eljárást indítani, a Vj/45/2008/116. számú végzés azonban az ötéves elévülési idő leteltét követően kelt. Az elévülés a Philips szerint mindig a konkrét vállalkozás vonatkozásában, a konkrét vállalkozás által tanúsított magatartás tekintetében vizsgálendő, és az adott vállalkozás elleni vizsgálat megindíthatóságát zárja ki.
200. [KP N.V. ÜZLETI TITKA]. Ennek megfelelően az LPD a Philips és az LGE közös irányítása alatt állt, mely esetben a Tpv. rendelkezései értelmében (ld. az Elvi jelentőségű döntések³⁰⁰ 23.25. pontját) az „alávetett” vállalkozás mindkét 50%-os szavazati jogú közös irányítójának vállalkozáscsoportjától elkülönül. Mindezekre tekintettel a Philips azon az állásponton van, hogy az LPD esetlegesen jogsértő magatartása a Philips-nek nem tudható be. Tájékoztatása szerint erre a következtetésre jutott a szlovák és a cseh versenyhivatal is.

²⁹⁸ Vj/45/2008/257., Vj/45/2008/316.

²⁹⁹ Vj/45/2008/139., Vj/45/2008/206., Vj/45/2008/209., Vj/45/2008/214., Vj/45/2008/296., Vj/45/2008/301., Vj/45/2008/540., Vj/45/2008/554.

³⁰⁰ A Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsának a Tpv-tel kapcsolatos elvi jelentőségű döntései 2012 (egységes szerkezetben a korábbi években kiadott elvi jelentőségű döntésekkel)

201. A Philips előadása szerint emellett sem az LPD igazgatóságát, sem pedig annak egyes tagjait nem terhelte beszámolási kötelezettség a Philips felé, és magának az LPD-nek sem volt beszámolási kötelezettsége a CRT-t érintő üzletpolitikai kérdésekről. Ilyen ügyekben sem a Philips-nek, sem munkavállalóinak nem volt olyan vétőjoga, amely kizárólagos irányítást biztosított volna a Philips számára.
202. A Philips hozzátette, az LPD 2006. január 30-tól felszámolás alá került, így ettől az időponttól a vagyon kezelésére, a felette való rendelkezésre vonatkozó jog a felszámolóhoz került. Mivel az üzletpolitikai (pénzügyekkel, befektetésekkel, termeléssel, forgalmazással, értékesítési szerződésekkel, árazással kapcsolatos) döntések a társaság vagyonát érintik, így azok meghozatalára és végrehajtására is kizárólag a felszámoló jogosult. A felszámoló az ügyvezetést függetlenül látja el, anélkül, hogy a részvényeseknek, az ügyvezető testületnek vagy a felügyelő bizottságnak beszámolna, vagy tőlük jóváhagyást kérne. Mindezekre tekintettel a felszámoló kizárólagosan képes az üzletpolitika meghatározására, így önálló irányítással rendelkezik a társaság felett. Azt a tényt, hogy az igazgatóság és felügyelő bizottság szerepe a felszámolást követően eljelentéktelenedik, az LPD esetében az is jelzi, hogy a Philips és az LGE által jelölt tagok lemondtak, és helyükre nem neveztek ki senkit. Emellett a felszámoló jelentései is bizonyítják, hogy a felszámoló ténylegesen élt az LPD üzletpolitikájának meghatározására és végrehajtására vonatkozó jogával (pl. működésképtelen üzletágak értékesítése, működőképes üzletágak tovább-működtetése). Az előzőek alapján megállapítható a Philips szerint, hogy a felszámolást követően nem volt képes meghatározó befolyást gyakorolni az LPD üzletpolitikájára, annak meghatározásában egyáltalán nem is vett részt, valamennyi stratégiai döntést a felszámoló hozott meg, a Philips-szel való egyeztetés, jóváhagyásának beszerzése vagy a Philips bevonása nélkül.
203. A fentiekől függetlenül a Philips a vizsgált időszakon belül az 1997 körüli kezdő időpont és 2001. június 30., azaz a CRT-üzletág LPD-re történt átruházása közötti periódusban a katódsugárcsővel kapcsolatos versenykorlátozásban való részvételét a GVH előtt feltárta, hangsúlyozva ugyanakkor, hogy abban maga közvetlenül nem, csak leányvállalatai révén vett részt.
204. A Philips beadványában jelezte végül, aggályosnak tartja, hogy a végtermékeken keresztüli CPT-értékesítési adatok szolgáljanak az esetleges bírság megállapításának alapjául, mivel az azt feltételezné, hogy a kartell „káros” következményei, amelyek a végtermék piacán jelentkezhetnek, teljes egészében áthárításra kerültek a fogyasztókra, így az áthárítás mértékének vizsgálata nélkül a bírságszámítás alapjaként nem használhatók fel. Rögzítette továbbá, hogy 2001 júliusától maga már nem értékesített CRT-eket, így ezen időponttól nem résztvevője, hanem károsultja volt az esetleges versenykorlátozó megállapodásnak (mint CRT-vevő), az LPD viszont, aki ebben az időszakban CRT-értékesítéssel foglalkozott, végtermékeket nem állított elő.
205. A Philips az előzetes álláspontra tett észrevételeiben bemutatta, hogy a 1998. október 28. - 2001. június 30. napja közötti időszak tekintetében a korábban a GVH rendelkezésére bocsátott iratok alapján álláspontja szerint a Philips anyavállalat (a továbbiakban: KP N.V.) a jogsértésben közvetlenül nem vett részt. Kifejtette, hogy az állítólagos jogsértésekben történt részvétel 2001. július 1-jéig a Philips-csoportnak a Business Group Display Components részlegébe tartozó leányvállalatait érintette. Álláspontja szerint ezért a KP N.V. felelőssége az állítólagos jogsértésért nem állapítható meg. A Philips e körben

az előzetes álláspont VII.8.1. fejezetében hivatkozott versenytanácsi és bírósági döntéseket (Vj-101/2004., 2.Kf.27556/2011/7.) a jelen ügyre vonatkozóan irrelevánsnak tekintette, mivel azok csak azt támasztják alá, hogy a kartellben résztvevő személyek pozíciója és képviselési joga akkor nem releváns, ha már egyértelmű, hogy mely jogi személy vett részt a jogsértésben. Vitatta azt is, hogy engedékenységi kérelmében elismerte volna a KP N.V. részvételét, mivel a Philips-re történő utalások alatt nem az anyavállalat, hanem a Philips csoport értendő. Nem vitatja ugyanakkor, hogy a kartellben részt vevő leányvállalatok kizárólagos (közvetett vagy közvetlen) tulajdonosa a KP N.V. volt, azokat 2001. július 1-jéig ő irányította.

206. A Philips a 2001. július 1. és 2004. április 30. napja közötti időszak tekintetében előadta, hogy a KP N.V. nem vonható felelősségre semmilyen, az LPD által elkövetett állítólagos jogsértésért. Ismertette, hogy a GVH-nak az előzetes álláspontban elfoglalt azon megállapítása, mely szerint az LPD állítólagos magatartásáért a KP N.V. felelős, téves az alábbiak miatt.

- A „vállalkozás” európai uniós versenyjogi szabályok szerinti fogalma és a „vállalkozáscsoport” Tpv. szerinti fogalma nem különíthető el attól, hogy kit terhel felelősség a jogsértésért, amit álláspontja szerint a Tpv. 78. §-ának (1) bekezdése és az Elvi jelentőségű döntések 15.5. és 26.6. pontja is alátámaszt.
- Az egyedüli irányítási helyzet és a teljes funkciójú közös vállalkozás (mint amilyen nem vitatottan az LPD is) közös irányítása nem tekinthető egyenértékűnek, mivel a közösségi joggyakorlat szerint is az egyedüli irányítási helyzetben (ahol az anyavállalat 100%-os tulajdonosa a leánynak) fennáll a megdönthető vélelem, hogy az anya a leányra meghatározó befolyást gyakorolhat, azonban a közös vállalkozások esetén a tulajdonosok meghatározó befolyása csak kivételesen, a közös vállalatot a tulajdonosokkal összekötő és e körben releváns gazdasági, szervezeti és jogi tényezők vizsgálatával állapítható meg, ezek értékelését azonban az LPD vonatkozásában a GVH elmulasztotta.
- A GVH az előzetes álláspontban tévesen állapította meg, hogy a KP N.V. (és az LGE) ténylegesen irányítást gyakoroltak az LPD felett, mert a nem konkretizált döntéshozatali szabályok, melyekre a GVH hivatkozik, legjobb esetben is csak azt mutatják, hogy a Philips és az LGE csoport képesek voltak meghatározó befolyást gyakorolni az LPD-re, de azt nem, hogy e befolyásgyakorlás ténylegesen megtörtént-e. A Philips az előzetes álláspontra tett észrevételeiben részletesen cáfolja, hogy az anyavállalatok tényleges befolyást gyakoroltak volna az LPD felett: az LPD ténylegesen maga határozta meg kereskedelmi politikáját, a kartellben résztvevő személyek nem számoltak be tevékenységükről a KP N.V.-nek (s a GVH egyébként sem mutatta be, hogy a munkavállalói folytonosság mennyiben utal a meghatározó befolyásra), ráadásul az LPD és közös irányítói között érdekellentét volt a CRT termékek beszerzési ára és feltételei tekintetében, így a Philips-nek épp az állt érdekében, hogy az LPD-t megakadályozza abban, hogy részére kartellárat számítson fel, azaz a KP N.V. a megállapodás áldozata volt.

207. Az előzetes álláspontra tett észrevételében a Philips továbbra is fenntartja, hogy vele szemben sem az 1998. október 28. és 2001. június 30. közötti időszak, sem pedig a 2001. július 1. és 2004. április 30. közti időszak tekintetében nem volt eljárás kezdeményezhető

elévülés okán. Az elévülést vállalkozásonként egyénileg szükséges vizsgálni, ha ez nem így lenne, a GVH relativizálná az elévülés jogintézményét.

208. A Philips a bírságszámítás előzetes álláspontban kifejtett módszerét tartja a legmegfelelőbbnek, kéri ugyanakkor a GVH-t, hogy a bírságszámításkor vegye figyelembe, hogy az eljárás szokatlanul elhúzódott. Kifejtette, hogy a kartell egyik alapvető jellemezője, hogy a résztvevők együttes piaci részesedése jelentős, mert egyébként a kartell nem tud fennmaradni, ezért álláspontja szerint a kétszeres értékelés tilalmába ütközne annak súlyosító körülménykénti figyelembevétele, hogy a kartell több mint 50%-át lefedi a piacnak.

V.3. LGE³⁰¹

209. Az LGE elsődlegesen kifogásolta, hogy vele szemben a GVH az eljárást nem indította meg szabályszerűen. Részére ugyanis az eljárást megindító végzés nem került kézbesítésre, a folyamatban lévő eljárásról egy adatkérő végzésből értesült, amelyben eljárás alá vontként került feltüntetésre. Az, hogy az LGE az ügyindító, illetőleg őt az eljárásba ügyfélként bevonó végzést nem kapta meg, sérti a védekezéshez való jogát, mivel ezen végzés határozza meg az ügy tárgyát, továbbá kihatással van az eljárási határidőre is.
210. Hivatkozott továbbá arra, hogy ellene versenyfelügyeleti eljárás nem lett volna indítható, hiszen 2001. július 1-jei hatállyal a teljes CRT-üzletágot, ideértve a munkavállalókat és a kapcsolódó iratokat is, átadta az LPD-nek, amely az LGE és a Philips közös irányítása alatt álló, teljes működésű (ún. full function) vállalkozás, ekként önálló és az LGE-től független. A tevékenység átadására tekintettel pedig az elévülési idő – a Tpv. akkori szabályai szerint 3 év – 2004. június 30-án letelt. Még a vizsgált időszak végétől, 2004. április 30-tól számított 5 éves elévülési idő is letelt azonban 2009. április 30-án, az LGE ellen az eljárás azonban csak a 2011. október 6-án kelt bevonó végzéssel indult meg. Az előzőekre tekintettel kérte vele szemben az eljárás megszüntetését.
211. Az LGE emellett kijelentette, hogy semmilyen versenyellenes magatartást nem fejtett ki Magyarországon, sem közvetlenül, sem közvetve.
212. Az LGE előadta, hogy az általa az LPD igazgatóságába delegált tagok közül kinevezése időtartama alatt egyik sem állt egyidejűleg az LGE alkalmazásában. Emellett sem az igazgatóságnak, sem az ügyvezető igazgatóknak nem volt rendszeres beszámolási kötelezettsége az LGE felé, és ilyen a CRT-t érintő üzletpolitikai döntések vonatkozásában sem létezett. Az anyavállalatok csupán minimális felügyeletet gyakoroltak az egyébként független ügyvezetés felett. Az LPD-t nem az anyavállalatok finanszírozták, a vállalkozás saját banki hitelkerettel rendelkezett. Az LGE kifejtette, soha nem terjesztettek az általa kinevezett tagok elé semmilyen olyan javaslatot, ami a jogsértésben való részvételre vonatkozott volna, és ilyen kérdésben nem is adtak semmiféle hozzájárulást. Az LGE-nek továbbá nem volt tudomása arról, hogy a közös vállalat milyen mértékben működhetett közre bármilyen jogsértésben.
213. Végezetül az LGE kifejtette, hogy a szlovák versenyhatóság döntésében szintén arra a következtetésre jutott, hogy az eljárás folytatásától nem várható eredmény, mivel az LGE

³⁰¹ Vj/45/2008/151., Vj/45/2008/169., Vj/45/2008/210., Vj/45/2008/295., Vj/45/2008/542., Vj/45/2008/597.

és a Philips közös vállalatának sorsa nem tárható fel, így az eljárás megszüntetésének lenne helye.

214. Az LGE az előzetes álláspontra tett, 2014. március 31-én kelt észrevételében az alábbiakat adta elő.
215. Az LPD előtti időszakra vonatkozóan az LGE álláspontja szerint a Magyarországot érintő jogsértésben való állítólagos részvétele nem bizonyított, és a versenytanácsnak nincs joghatósága más, Magyarországon kívüli piacon elkövetett versenykorlátozó magatartással, külföldi CPT értékesítésekkel kapcsolatban eljárást indítani vagy bírságot kiszabni. Ennek alátámasztására kifejtette, hogy
- az állítólagos kartell kezdeti éveiben kifejezetten Ázsiára fókuszált, Magyarországot vagy Európát érintően nem állapítható meg semmilyen versenykorlátozó magatartásra irányuló szándék, illetve semmilyen versenykorlátozó hatás, tekintve, hogy a legnagyobb európai gyártók részvétele hiányában ennek nem is lett volna semmiféle racionalitása, amint azt a Philips által kezdeményezett antidömping eljárás is mutatja;
 - azt, hogy a korai ázsiai találkozók (1997. december 16., 1998. szeptember 26., 1998. július 16.) az európai árazásról nem volt szó, igazolják az irati bizonyítékok és a piaci körülmények is, mely utóbbi kapcsán kiemelte, hogy egyrészt az európai gyártók akkora kapacitással rendelkeztek a 90-es években, hogy az európai kereslet 90%-át képesek voltak kielégíteni, és azt egyébként ténylegesen le is fedték, másrészt a nem európai gyártóktól importált CPT-k eleve versenyhátrányban voltak a helyben előállított CPT-khez képest a vámokra és a földrajzi távolságból eredő akadályokra (szállítási idő és költség, import megszervezésével kapcsolatos logisztika) tekintettel;
 - Európában elkülönült találkozókat tartottak, amelyeken az LGE nem vett részt, azokra meg sem hívták, egy találkozótól (1999. november 21.) eltekintve, amely azonban nem elegendő bizonyíték arra, hogy az LGE részt vett volna egy folyamatos, európai versenyellenes megállapodásban, hiszen arra épp azért volt meghívva, mert az európai kartell tagjait zavarta az LGE alacsony árazása, ráadásul nem is állt volna érdekében hogy részese legyen egy európai kartellnek, mivel Európa marginális piac volt számára (nem rendelkezett itt gyárral, értékesítési csoporttal, és a fentieknek megfelelően eleve versenyhátrányban volt az európai gyártókhoz képest), s a többi piaci szereplő is inkább fenyegetésként tekintett rá;
 - az előzetes álláspont semmilyen olyan bizonyítékot nem tartalmaz, amely bizonyítaná, hogy az LGE magatartása bármilyen hatással lehetett volna Magyarország területén, mivel az LGE CPT-t Magyarországra nem értékesített, nem vett részt semmilyen versenykorlátozó magatartásban Magyarországon vagy Európában, és az állítólagos ázsiai CPT kartell még csak potenciális hatást sem gyakorolt a magyar piacra, ezért a GVH-nak a Tptv. 1. §-ának (1) bekezdése alapján nincs joghatósága eljárni.
216. Másrészt, az LPD időszakra vonatkozóan, az LGE álláspontja szerint a magyar jog nem teszi lehetővé a leányvállalat jogsértésért való felelősségének anyavállalatokra történő automatikus, leányvállalatokkal egyetemleges telepítését, anélkül, hogy bizonyított lenne az anyavállalatok jogsértésben való tényleges, közvetlen vagy közvetett részvétele, mivel a Tptv. címzettjei a vállalkozások, szemben az unisó joggal, amely vállalkozás fogalma a magyar jog szerinti vállalkozáscsoport fogalmának feleltethető meg. Márpedig az előzetes álláspont nem hivatkozik semmilyen olyan bizonyítékra, amely akárcsak sugallná azt, hogy

az LGE az LPD-t az állítólagos jogsértésben való részvételének eszközeként használta volna, vagy az LGE támogatta vagy jóváhagyta volna az LPD kartellben való részvételét, vagy akár csak tudott volna az LPD jogsértésben való részvételéről. Az előbbieket támaszja alá a Tpv. 78. §-a (1) bekezdésének szövegezése és az ugyanezen szakasz (5) bekezdésében foglalt, a vállalkozáscsoport tagjainak mögöttes felelősségére vonatkozó szabály is. Különösen igaz ez továbbá egy teljes funkciójú közös vállalkozás esetében, mely a magyar versenyjog szerint nem tartozik egy vállalkozáscsoportba a tulajdonosaival. Végül, a GVH jogszerűtlenül vette át az anyavállalati felelősség automatikus megállapításának intézményét az uniós jogból, figyelemmel arra, hogy az európai uniós versenyjog a vizsgált időszakra nem alkalmazható, az eljárás nem kettős jogalapon indult.

217. Kiemelte, hogy jelen ügyben az Európai Bizottság is tévesen alkalmazta az anyavállalati felelősség megállapítását, mert nem bizonyította, hogy az LGE / Philips az LPD működésére ténylegesen meghatározó befolyást gyakorolt, az előzetes álláspont pedig még a Bizottság határozatánál is kevésbé meggyőző e tekintetben, mivel nem veszi figyelembe, hogy
- az LGE nem vett részt az LPD ügyvezetésében, kereskedelmi politikája meghatározásában, kizárólag részvényesi felügyeletet gyakorolt (így különösen a pénzügyi helyzet vonatkozásában);
 - a személyi átfedések nem bizonyítják a folytatólagos részvételt, tekintve, hogy a találkozók között több év telt el, s a munkavállalók átadása annak logikus következménye, hogy az LGE felhagyott CRT-tevékenységével;
 - az LGE-nek nem volt tudomása az LPD állítólagos jogsértésben való részvételéről, a tulajdonosok piaci alapon kötöttek szolgáltatási, beszállítási és értékesítési megállapodásokat az LPD-vel, már csak a közös vállalkozás teljes funkciójú jellege miatt is, s vevőként a kartell áldozata volt;
 - azt a tényt, hogy a találkozókról készült jegyzőkönyvekben is LPD szerepel, ami azt mutatja, hogy a versenytársak is az anyavállalatoktól független vállalkozásként tartották számon az LPD-t;
 - az Európai Bizottságtól eltekintve (amelynek döntését az Európai Bíróság előtt megtámadták) egyetlen jelentősebb versenyhatóság sem állapította meg az anyavállalati felelősséget.
218. Harmadrészt, az LGE álláspontja szerint az elévülési idő elteltére tekintettel, a GVH nem indíthatott volna versenyfelügyeleti eljárást az LGE magatartásának vizsgálatára. Az ötéves elévülési idő alkalmazása ugyanis (amelyet a 2005. évi LXVIII. törvény 34. §-ának (2) bekezdése, jelenleg a Tpv. 95/A. §-ának (2) bekezdése tartalmaz) a visszaható hatály tilalmának alapelvébe ütközik, és sérti az LGE Alaptörvény által garantált alapjogait, figyelemmel a 11/1992. számú alkotmánybírósági határozatra, mire tekintettel kéri a GVH-t, hogy az eljárást szíveskedjen közérdek hiánya miatt megszüntetni, mivel nem indokolt a GVH erőforrásait egy olyan ügyben lekötni, amelyben a jogsértést megállapító határozat - a jogalkotó eljárása miatt - szükségszerűen ilyen egyértelműen Alaptörvény-ellenes lenne.
219. Az elévülési idő emellett az LGE tekintetében legkésőbb 2001. július 1-jén indult meg, amikor az LGE az érintett üzletágot az LPD részére átadta, sőt, valójában még korábban,

tekintve, hogy az előzetes álláspontban nincs bizonyíték az LGE részvételére az állítólagos jogsértő magatartásban, így mind a három, mind az (alaptörvény-ellenesen meghosszabbított) ötéves elévülési idő eltelt, mielőtt a GVH az eljárást megindította volna 2008 április 8-án. Az elévülési idő az LGE ügyfélként történő bevonása előtt letelt, még abban az esetben is, ha az elévülési idő kezdő időpontja 2004. április 30., mivel az LGE-t a GVH csak 2011. október 6-án vonta eljárás alá, mely időpillanat a releváns az elévülés vizsgálata szempontjából, ezzel ellentétes értelmezés a jogintézmény kiüresítéséhez vezetne és ellentétes a személyes felelősség elvével.

220. Az LGE szerint a bírságkiszabás tervezett módja jogsértő, mivel a Magyarországon kívüli CPT értékesítések és a CPT televízió értékesítés alapján nem szabható ki bírság, a releváns forgalom tekintetében a Bírságközlemény 16. pontjában előírt számításától nem lehet eltérni. Az LGE szerint a CPT-k és a televíziók elkülönült termékpiacot alkotnak, a két piac teljesen más alapon működik, eltérőek mind az értékesítési csatornák, mind az árazás, mind a piaci folyamatok. Emellett annak érdekében, hogy a bírság kiszámítását a televízió értékesítésekre lehessen alapozni (a CPT értékhez viszonyított arányosítással), a versenytanácsnak többek közt azt kellene bizonyítania, hogy a feltételezett jogsértés közvetve vagy közvetlenül hatással volt a végtermék árára. A versenytanács az áremelések továbbhárítását ugyanakkor nem bizonyította, s e körben nem vizsgálta a kiskereskedői vevői erőt. A bírságszámítás továbbá azért is hibás az LGE szerint, mert a Magyarország területén kívüli CPT értékesítéseket is figyelembe veszi, ami a kétszeres értékelés tilalmába is ütközik, mivel az EGT-ből a Magyarországra importált televíziók esetében a kiszabott bírság átfedésben lenne az Európai Bizottság által kiszabott bírsággal. Az LGE előadta, hogy a világméretű/európai piaci részesedések alapján történő bírságszámítás eltorzítja az LGE magyarországi piacon betöltött valódi súlyát és a Magyarországon bekövetkezett lehetséges sérelem mértékét, figyelemmel arra, hogy az LGE-nek nem volt Magyarországon CPT értékesítése, és belföldi televízió gyártással sem rendelkezett.
221. Bár az LGE-t az LPD magatartásáért a magyar jog alapján nem lehet felelősségre vonni, az LGE szerint ha esetlegesen egyetemleges felelősség megállapítására kerülne sor az LPD időszak vonatkozásában, a bírságmaximumot az LPD világméretű árbevételének 10%-ának figyelembevételével kell meghatározni, összhangban a Bizottság ezirányú gyakorlatával. Továbbá, az LGE-re és a Philips-re nem szabható ki bírság egyetemleges az LPD időszak tekintetében. Amennyiben a versenytanács úgy gondolja, hogy az LGE és a Philips az LPD-t használta eszközként a jogsértésben történő részvétel folytatására, akkor az LGE és a Philips magatartása kerül külön-külön szankcionálásra, így az anyavállalatokra kiszabott bírságot is külön-külön kell meghatározni, azt nem lehet egyetemleges kiszabni. Ez már csak azért is indokolatlan lenne, mivel a Philips-nek jóval nagyobb befolyása volt az európai piacon, míg a vizsgált időszakban az LGE alig volt jelen. Megjegyezte továbbá, hogy az LPD időszak alatt - a Philips saját nyilatkozata szerint is - volt Philips alkalmazottak voltak felelősek az LPD európai tevékenységéért.
222. A versenytanácsnak az enyhítő körülmények között az előzetes álláspontban figyelembe kellett volna venni az alábbiakat:
- a piaci hatás körében azt, hogy a jogsértés gyakorlatba történő átültetésére az LGE részéről nem került sor, az LGE agresszív árazást alkalmazott Európában, aláásta a versenykorlátozó megállapodásokat ezért az LGE-vel szemben a jogsértés gyakorlatba történő sikeres átültetése nem vehető figyelembe, a többi piaci szereplő az LGE-t ún.

maverick vállalkozásnak tekintette, így a fogyasztókra gyakorolt hatás sem állapítható meg;

- az LGE csak egy európai találkozón vett részt (1999. november 11.);
- a CPT iparág rohamosan hanyatlott, melynek hatására az LGE nagy veszteséget szenvedett el;
- nem bizonyított, hogy az LGE tudatában lett volna az állítólagos jogsértésnek sem az LPD előtti, sem a megalapítása utáni időszakban az európai kartell kapcsán.

223. Az LGE emellett kiemelte, nem szabható ki magasabb bírság a visszatartó (elrettentő) hatásra hivatkozással, mert az LGE már nincs jelen a CPT piacon, sem pedig az LPD magatartására figyelemmel, mert az elrettentő hatás miatti bírságemelés mint a speciálprevenció körébe tartozó eszköz csak akkor merülhet fel, ha azt magával a jogsértés elkövetőjével szemben alkalmazzák, itt viszont az anyavállalatokkal szemben kerülne alkalmazásra, hiszen az LPD nehéz pénzügyi helyzete miatt azt végül nekik kellene megfizetniük. Kifejtette továbbá, hogy amennyiben a versenytanács az LGE magatartásáért való felelősség miatt a Philips-szel szemben kiszabott bírságra is alkalmazza a bírságsökkentést, az LGE álláspontja szerint azt az LGE számára is biztosítani kell, amennyiben az LGE-t és a Philips-et egyetemlegesen kívánja felelősségre vonni a GVH az LPD magatartásáért.

224. Az LGE a tárgyalást követően benyújtott kiegészítő észrevételeiben előadta, hogy az SDI-nek a korai találkozókkal kapcsolatos nyilatkozata, amely szerint azok semmilyen összefüggésben nem álltak az európai / magyar piaccal, figyelemmel az LGE európai / magyar piacot érintő összejátszásban való részvételére vonatkozó motivációjának hiányára, szintén alátámasztja, hogy az LGE nem vett részt ilyen jellegű versenykorlátozásban. Az SDI nyilatkozata emellett az LGE azon észrevételével is összhangban van, amely szerint bármely állítólagos információcserét, amely csak bizonyos CPT méretekre vonatkozott, nem lehet automatikusan egy általános összejátszás bizonyítékaként értékelni, hanem bármilyen állítólagos jogsértés fennállását CPT méretenként külön-külön szükséges bizonyítani.

V.4. LPD CZ / CTP Invest³⁰²

225. A CTP Invest több ízben is hangsúlyozta, hogy a CTP Products B.V. 2007-es irányításszerzését követően a csehországi gyár CRT-termékeket már nem gyártott, a CRT-vel kapcsolatos versenykorlátozó magatartásokban nem vett részt. Előadása szerint korábban az EDIA keretében szervezett találkozók az eindhoveni regionális értékesítési igazgató, [SZEMÉLYES ADAT] vett részt, illetve néhány megbeszélésen [SZEMÉLYES ADAT] üzemigazgató is jelen volt.

226. Kifejtette továbbá, hogy az eljárás az LPD CZ ellen indult, a CTP Invest azonban nem tekinthető az LPD CZ jogutódjának,³⁰³ illetve ilyen minőségében az eljárásba nem került bevonásra. Emellett, illetve jogutódlás hiányában az LPD CZ esetleges korábbi

³⁰² Vj/45/2008/43., Vj/45/2008/219., Vj/45/2008/294.

³⁰³ Megjegyzendő, hogy a Vj/45/2008/55. számú adatszolgáltatásában – a jogutódlás körülményeit firtató kérdésekre – a CTP Invest akként válaszolt, hogy az LPD CZ-t 2007 januárjában átnevezték Multidisplay-re, 2007 decemberében pedig CTP Invest-re, de ugyanarról a jogi entitásról van szó.

versenyellenes tevékenységéért – amelyről egyébként a GVH eljárásának megindítását megelőzően nem is volt tudomása – nem tehető felelőssé. Hiányzik ugyanis az európai és magyar joggyakorlat által is elismert személyes felelőssége, hiszen a jogsértés elkövetésének időszakában nem volt olyan helyzetben, hogy a vállalkozás magatartását meghatározza, továbbá a gazdasági folytonosság elve sem indokolja a CTP Invest felelősségre vonását, mivel az LPD CZ-t korábban működtető, felügyelő, irányító vállalkozások (a Philips és az LGE) továbbra is léteznek, s az sem állapítható meg, hogy az új irányító az adott társaság üzleti tevékenységét ténylegesen folytatta volna. E körben hivatkozott a T-308/94 Cascade, a C-49/92 Anic Partecipazioni, a C-204/00 Aalborg Portland és a C-280/06 ETI ügyekre, valamint a GVH Vj-73/2001/65. számú, a cement kartell ügyben hozott határozatának megállapításaira.

V.5. Toshiba³⁰⁴

227. A Toshiba számos ízben hangsúlyozta, hogy vele szemben a GVH nem indíthatott volna eljárást, így megszüntetésnek van helye. A Toshiba ugyanis a 2008-as ügyindító végzésnek nem volt címzettje, az számára nem került megküldésre, vele szemben az eljárás csak a 2011. október 6-án kelt bevonó végzéssel indult meg. A bevonó és az ügyindító végzés a vizsgált időszakot továbbá – az Európai Bizottság párhuzamosan folyó eljárására és az 1/2003/EK rendelet rendelkezéseire figyelemmel – a 2004. április 30-ig tartó periódusban határozta meg. Végezetül, a Toshiba 2003. április 1-jén a teljes CRT üzletágát átruházta a tőle független MTPD-re, így bármely állítólagos magatartásban való részvétele ekkor szükségszerűen véget ért. Mindezek alapján a vizsgált magatartás befejezésétől (azaz 2003. március 31. vagy legkésőbb 2004. április 30. napjától) számított 5 éves elévülési idő 2008. március 31-én vagy legkésőbb 2009. április 30-án, jóval a bevonó végzés 2011. október 6-i keltét megelőzően letelt. Az elévülést pedig egyedileg, minden vállalkozásra önállóan kell értékelni, összhangban a versenyfelügyeleti eljárásokkal sok tekintetben rokonságot mutató szabálysértési és büntető eljárásokkal. Az elévülés szabályozásának jogpolitikai indokai (az időmúlással a bizonyíthatóság esélye, a bizonyítékok fellelhetősége, megbízhatósága csökken) is ezt a megközelítést támasztják alá, s ez van összhangban a GVH Vj-102/2004. számú ügyben (GIS kartell) hozott döntésével is, amely szerint az ügyindításra nyitva álló határidőt önállóan, vállalkozásonként egyedileg kell vizsgálni.
228. Vitatta továbbá a GVH joghatóságát, utalva arra, hogy sem leányvállalata, sem fióktelepe nem volt Magyarországon, csupán egy szolgáltatási központja a Toshiba számítógépek számára. Hozzátette, a vizsgált időszakban csak nagyon korlátozott mennyiségű CRT-t értékesített hazánkban, és semmiféle CRT-t érintő versenykorlátozó magatartásban nem vett részt sem Magyarországon, sem az EGT-ben. A GVH által jelzett találkozóról nem rendelkezett információval, de előadása szerint sosem vett részt az európai vagy a magyar piacot érintő találkozókban. Emellett az EECA-nak nem tagja, így az általa szervezett egyetlen ülésen sem volt jelen.
229. A Toshiba előadta, hogy az MTPD-ben csak irányítást nem biztosító, kisebbségi részesedéssel rendelkezett. Az MTPD egy önálló gazdálkodó szervezet volt, amely piaci magatartásáról a Toshiba-tól függetlenül hozott döntéseket. Sem az MTPD, sem annak alkalmazottai nem tartoztak beszámolási kötelezettséggel a Toshiba felé. Az MTPD-nél

³⁰⁴ Vj/45/2008/173., Vj/45/2008/187., Vj/45/2008/192., Vj/45/2008/215., Vj/45/2008/540., Vj/45/2008/586.

dolgozó korábbi Toshiba-alkalmazottak megszakították kapcsolataikat a Toshiba-val, kizárólag az MTPD-beli feletteseiknek számoltak be. A Toshiba sosem adott semmilyen üzleti utasítást az MTPD számára, kizárólag a befektetésének pénzügyi helyzete nyomon követése céljából kapott az értékesítéssel és pénzügyi eredményekkel kapcsolatos információkat. A Toshiba – mint kisebbségi részvényes – jogai csak saját pénzügyi érdekei védelme szempontjából szükséges kérdésekre terjedtek ki, mint pl. osztalékpolitika, rendkívül nagy értékű befektetések, MTPD felszámolása. Ezek nem minősültek ugyanakkor „vétójognak”: csupán a felek által jelölt igazgatók közül legalább egy-egy jóváhagyó szavazatát írták elő. Az igazgatóság 10 tagjából a Toshiba négyet nevezett ki, akik közül ugyanakkor három „belső igazgató” volt, azaz teljes munkaidőben az MTPD-nél dolgoztak, felettük a Toshiba sem jogilag, sem ténylegesen nem tudott irányítást gyakorolni, és nem is próbált számukra utasításokat adni. A Toshiba helyzetének ilyen értékelését megerősíti a Panasonic által a német versenyhatóságnak benyújtott fúziós kérelem is, amelyben [TOSHIBA ÜZLETI TITKA].

230. A Toshiba az előzetes álláspontra tett, 2014. március 31-én kelt észrevételeiben megismételte a korábban az elévülés kapcsán kifejtett véleményét. E körben kiemelte, hogy az elévülési idő három évről öt évre történő meghosszabbítása alkotmányellenes.³⁰⁵ Az Alkotmánybíróság ugyanis kimondta, hogy bűncselekmények vonatkozásában az elévülési időt a magatartás tanúsításának időpontjában alkalmazandó előírások alapján kell meghatározni, és az elévülési idő bármely visszamenőleges módosítása alkotmányértő. Ezzel összefüggésben hangsúlyozta, hogy az *Engel* ügyben hozott ítéletében az Emberi Jogok Európai Bírósága megállapította, hogy az Emberi Jogok Európai Egyezménye (a továbbiakban: EJE vagy Egyezmény) 6. cikke értelmében az eljárás büntetőjogi jellegű, amennyiben az megfelel az alábbi három kritérium egyikének: (i) a vétség a nemzeti jogszabályok értelmében bűncselekménynek minősül; (ii) a nemzeti jogszabály közérdeket véd; vagy (iii) a büntetés (jellege és) súlyossága a vétséget bűncselekménnyé minősíti.³⁰⁶ Az előzőek alapján pedig az Emberi Jogok Európai Bírósága a *Menarini* ügyben hozott ítéletében arra a következtetésre jutott, hogy az olasz versenyjog értelmében folytatott eljárások az Egyezmény 6. cikke értelmében büntetőjogi jellegűek, akkor is, ha a nemzeti jog alapján nem tekintendők annak.
231. A Toshiba álláspontja szerint az eljárás kiterjesztése egy tekintet alá esik az eljárás megindításával, amit a GVH és a bíróságok gyakorlata is alátámaszt (e körben hivatkozott a versenytanács Vj-56/2004. számú ügyben hozott végzésére, illetve a Fővárosi Bíróság 2.K.32.299/2009/47. számú végzésére [Vj-130/2006.]). Az elévülés előzetes álláspont szerinti értelmezése ezért a Toshiba szerint a jogalkotó szándékával is ellentétes.
232. A Toshiba kifejtette, hogy a jelen ügyben a GVH megsértette az EJE 6. cikke (1) bekezdésében és a közigazgatási hatósági eljárás és szolgáltatás általános szabályairól szóló 2004. évi CXL. törvény (a továbbiakban: Ket.) 4. § (1) bekezdésében foglalt, a tisztességes eljárásra vonatkozó rendelkezéseket, mely miatt az eljárás megszüntetésének van helye. Egyrészt, az eljárás ugyanis a Toshiba megítélése szerint nem tekinthető különösebben bonyolultnak, hiszen a GVH vizsgálatát engedékenységi kérelmek támogatták, s a vizsgálatban érintett vállalkozások száma más kartellekkel összehasonlítva

³⁰⁵ 11/1992. (III.5) ABH

³⁰⁶ Az Emberi Jogok Európai Bíróságának az *Engel* a.o. kontra The Netherlands ügyben 1976. június 8-án hozott ítélete, 80-85. bekezdések.

nem tekinthető magasnak. Másrészt, a felek a vizsgálatot nem késleltették; a Toshiba (és az összes többi ügyfél) kellő időben válaszolt minden adatkérésre. Bizonyos esetekben a válaszadás határidejét ugyan a GVH kismértékben meghosszabbította, de az ilyen hosszabbítások a vizsgálat teljes időtartamához viszonyítva jelentéktelenek voltak. A fentiek ellenére a vizsgáló első jelentése kiegészítésre szorult, mivel az a tényeket és bizonyítékokat hiányosan mutatta be. A fentiek azt igazolják, hogy a vizsgálat indokolatlanul hosszú volt (közel 5 év elteltével a vizsgálat nem tudta feltárni a leglényegesebb tényeket és bizonyítékokat). Végül, a Toshiba-nak jogos érdeke fűződik a vizsgálat lezárásához, a Toshiba vezetősége kénytelen továbbra is jelentős időt fordítani a vizsgálatra. További terhet jelent az esetleges bírság kapcsán felmerülő jogbizonytalanság. Ezzel összefüggésben a Toshiba utalt arra, hogy az Állami Számvevőszék GVH-ról készült jelentése szintén kritikával illette az eljárások időtartamát és közvetetten a közigazgatási bíróságoknak azt a gyakorlatát is, hogy megtagadják e jogsértés szankcionálását.

233. A Toshiba szerint emellett a GVH eljárása során nem tartotta tiszteletben az ártatlanság vélelmének követelményét, amely szerint bármely kétséget az eljárás alá vont javára kell értékelni, összhangban az Európai Bíróság ítélkezési gyakorlatával és az EJEE alapelveivel. A versenytanács ugyanis számos, a Toshiba javára értékelhető ellentmondást figyelmen kívül hagyott.
234. Hangsúlyozta, a különböző méretű CPT-k nem képezik ugyanazon érintett piac részét, egymást nem helyettesítik, ez a Toshiba szempontjából azért is fontos, mert míg a gyártók többségének tevékenysége mindig is a kis- és közepes méretű íves CPT-kre irányult, amely termékek elterjedtebbek voltak és nagyobb számban kerültek értékesítésre, a Toshiba elsősorban a nagyméretű, lapos CPT-k fejlesztésére koncentrált. Mindazonáltal a vizsgálat időtartama alatt jelentéktelen szereplője volt a CPT piacnak. A Toshiba világpiaci részesedése a CPT gyártásban 2000-ben, az állítólagos kartellhez való állítólagos csatlakozásának idején 5% alatt volt. A Toshiba-nak az EGT-ben nem volt gyártókapacitása, és az EU piacon való jelenlétének mértéke is elhanyagolható volt, továbbá a vizsgálattal érintett időszakban Magyarországra nem értékesített CPT-eket. A GVH-nak – az előzőek alapján a helyes következtetést levonva – azt kellett volna bizonyítania, hogy melyik fél mely meghatározott CPT mérettel, típussal kapcsolatos állítólagos megállapodásban vett részt, illetve hogy egyáltalán volt(ak) ilyen megállapodás(ok), nem pedig az összes felet egyetlen, valamennyi típust és méretet érintő megállapodással megvádolni.
235. A Toshiba az érintett földrajzi piac kapcsán kifejtette, hogy a Case Associates által készített, az Európai Bizottságnak 2012. április 10-én a COMP/39.437 ügyben benyújtott elemzés szerint a CPT piacok regionális kiterjedésűek voltak. Az európai piacokat alapvetően európai gyártók látták el, és az import aránya 10% alatti volt az EU antidömping vámjainak következtében, valamint a CPT-k európai és ázsiai gyártási költségei között jelentős eltérés volt. Ezen kívül a szállítási költségek és a hosszabb átfutási idők jelentős visszatartó tényezőt jelentettek az európai vásárlók számára a CPT-k Ázsiából való beszerzésében, továbbá a CPT vásárlási szokások is eltérőek voltak régióként (alkatrészekkel vagy alkatrészek nélküli vásárlást preferálták a vevők). Az ázsiai gyártók is azért hoztak létre Európában gyárakat, mert realizálták, hogy az ázsiai központú termeléssel nem tudnak eredményesen versenyezni Európában.

236. A hatás doktrína³⁰⁷ alapján Magyarországnak nincs joghatósága a Toshiba magatartásának vizsgálatára, mivel a Toshiba öt találkozóán részt vett Délkelet-Ázsiában, e találkozókra vonatkozó dokumentumok egyike sem említi azonban Magyarországot. E körben előadta, hogy a nemzetközi közjog értelmében a közvetett hatásra vonatkozó, nem bizonyított állítás nem elegendő a kizárólag külföldön tanúsított magatartás feletti joghatóság megállapításához, ahhoz közvetlen, ésszerűen előre látható, azonnali és lényeges hatást kellene igazolni. A közvetlen hatás ugyanakkor egyértelműen kizárható: a Toshiba nem vett részt olyan találkozókon, amelyek közvetlenül hatással lehettek a magyar piacra, pl. a magyar vásárlók részére történő exportra vonatkozó adatok megosztásával vagy a magyarországi árak egyeztetésével. A Toshiba által kifejtetteket igazolja álláspontja szerint a GVH GIS kartell (Vj-102/2004.) ügyben alkalmazott megközelítése, amelynek értelmében kizárólag a Magyarországon üzleti tevékenységet folytató európai vállalkozásokkal szemben folyt eljárás.
237. Az egységes és folyamatos jogsértés kapcsán a Toshiba utalt arra, hogy az csak olyan esetben állapítható meg, ha (i) a megállapodások önmagukban is jogsértőek, (ii) ugyanazon versenyellenes célt szolgáló átfogó tervhez kapcsolódnak (e körben vizsgálandó[k] a különböző megállapodások földrajzi kiterjedése, tartalma, időtartama, az érintett termékek köre, az érintett ügyfelek köre, a piaci trendek, a résztvevő vállalkozások és személyek, az alkalmazott módszerek), és (iii) az érintett vállalkozás tudott a megállapodásokról és elfogadta a következményeket. E körben azt is bizonyítani kell, hogy a vállalkozás legalább egy olyan alkotóelem tekintetében közvetlenül részt vett a nemzetközi kartellben, amely alkotóelem az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke értelmében önmagában is jogsértésnek minősül; a nemzetközi kartellről tudomással bírt és a nemzetközi kartell működésében részt kívánt venni. A Toshiba nem vett részt egyetlen multilaterális találkozóán sem, mely Ázsiában vagy Európában került megrendezésre 1997 és 2002 között. Az előzetes álláspont a Toshiba jogsértésben történő részvétele kapcsán ebben az időszakban mindösszesen egyetlen bilaterális találkozóra hivatkozik (2000. május 16.), ugyanakkor ezen, Philips-szel történt találkozó nem volt versenyellenes, és nem állt semmilyen összefüggésben az Üveg Találkozókkal. Azzal az állítással kapcsolatban, hogy a Toshiba-t rendszeresen tájékoztatták, az előzetes álláspont egyetlen bizonytalan, meg nem erősített állításra támaszkodik.
238. A Toshiba a 2000. május 16-i találkozó kapcsán ismertette, hogy annak célja – a Philips által csatolt bizonyítékok és a Toshiba által benyújtott tanúvallomás tanúsága szerint – nem volt versenyellenes, a Toshiba és a Philips nem versenytársakként, hanem mint beszállító / vevő találkoztak, illetve az esetleges közös vállalati együttműködés megvitatása céljából. Habár korlátozott mértékben sor kerülhetett az árszinttel kapcsolatos általános jellegű beszélgetésre, nem említettek vevő specifikus árazást, és a bizonyítékok arra utalnak, hogy ezen a találkozóán nem született az árakra, illetve a termelésre vonatkozó megállapodás. Emellett, ez a találkozó nem mutatott semmilyen hasonlóságot az ebben az időszakban zajló többoldalú európai és ázsiai üveg találkozókkal, s az ez utóbbiak résztvevői közötti kétoldalú találkozóktól is különbözött, mivel nem tartalmazza az „üveg találkozó,” „árazási irányelv,” „legalacsonyabb árak” kifejezéseket illetve az üveg találkozók résztvevői által feltehetően használt egyéb terminológiát. Ezenkívül a Toshiba és a Philips által a

³⁰⁷ T-102/96. számú ügy, Gencor kontra Bizottság, 1999. március 25-én hozott ítélet, 1999 ECR II-753.; 90. bekezdés.

találkozón folytatott megbeszélések a nagyméretű televízió készülékekre és CPT termékekre vonatkoztak, miközben az állítólagos jogsértés részét képező találkozók tárgya csak „2002-2003 környékén” helyeződött át a nagyméretű és jumbo kategóriára, így a Philips-Toshiba bilaterális találkozó ezért sem egészíthette ki az európai vagy ázsiai üveg találkozókat.

239. Álláspontja szerint megkérdőjelezhető azon információ hitelessége, amely a Samsung egysoros állítására hivatkozik, miszerint a Toshiba-t az Orion tájékoztatta a versenyellenes találkozók elhangzottairól. A Toshiba szerint ahhoz, hogy a versenyellenes magatartásban bilaterális találkozók útján részt tudjon venni, a Toshiba-nak rendszeresen részletes beszámolókat kellett volna kapnia a találkozók létrejött megállapodásokról. Az ilyen rendszeres kapcsolattartást azonban nem támasztja alá a Samsung állítása. Arra sincsen irati bizonyíték, hogy az Orion ténylegesen kapcsolatba lépett a Toshiba-val. Ezen kívül a GVH nem vette figyelembe a Chunghwa azon nyilatkozatát, hogy a multilaterális találkozókról távol maradók bevonására vonatkozó próbálkozás ritkán jár sikerrel.³⁰⁸
240. Hangsúlyozta, hogy mivel a Toshiba egyetlen ázsiai, illetve európai üveg találkozón sem vett részt a 2000. május 16. és 2002. áprilisa közötti időszakban, a Toshiba-nak nem volt tudomása – és nem is lehetett tudomása – ezeknek a találkozóknak a céljáról, illetve a résztvevők által ezeken a találkozók tervezett magatartásról, és ezeket a magatartásokat ésszerűen nem láthatta előre. A következetes ítélkezési gyakorlat szerint valamely vállalkozásnak olyan vállalkozásokkal fennálló kapcsolata, amelyeknek egy adott jogsértésben történő részvétele megállapítást nyert, önmagában nem elegendő annak igazolására, hogy az adott vállalkozás a jogsértésről, illetve az ahhoz kapcsolódó valamennyi körülményről tudomással bírt.³⁰⁹ A Toshiba valójában elzárkózott a jogsértő magatartáshoz való hozzájárulástól, és versenyző magatartást tanúsított, amely akadályozta a jogsértésben résztvevő vállalkozások tevékenységét (ld. pl. az 1999. szeptember 21-i illetve a 2002. március 20-i találkozókat).
241. Ami a 2002. április 11. és 2003. március 31. közötti időszakot illeti, a Toshiba nem tanúsított magyar versenyjogba ütköző magatartást, mert kétséges, hogy az SML találkozók és az ASEAN találkozók megkötött állítólagosan versenykorlátozó megállapodásokat Európában, és még kevésbé Magyarországon hajtották volna végre, illetve azoknak nem volt az európai találkozókkal közös céljuk, egymással való összefüggésüket a GVH csak állította, de nem bizonyította. De még ha ezt alá is támasztaná a versenytanács, az nem bizonyítható, hogy a Toshiba az európai megállapodásokról tudomással bírt volna. A három találkozó típus ezzel szemben egymástól teljesen függetlenül működött (egymástól eltérő személyek, termékek és földrajzi területek voltak érintve). Az Unió üveg találkozók célja feltehetően az árak rögzítése, a termelés korlátozása és az európai piacon (és Törökországban) gyártott és oda szánt CPT-k vevőinek felosztása volt. Az SML találkozók célja ettől élesen elkülönült, amennyiben ezek a találkozók az ázsiai magas árfekvésű, lapos CPT termékekre összpontosítottak. Megint más volt az ASEAN találkozók célja, melyek a délkelet-ázsiai alacsony árfekvésű CPT termékeket célozták meg. A GVH nem teheti meg, hogy egyszerűen olyan absztrakciós szintre redukálja az egyes találkozók konkrét céljait, ahol már egyetlen mesterséges gazdaságkorlátozó céllá olvadnak össze, mely tartalmazza a

³⁰⁸ Vj/45/2008/257/1. E.2. pont alatt.

³⁰⁹ T-25/95, stb. egyesített ügyek Cimenteries CBR a.o. kontra Bizottság [2000] ECR II-491, 4112. bekezdés.

megbeszélések összes típusát, ez nem állja ki a BASF ügyben az Európai Unió Bírósága által felállított próbát sem: *az egységes célkitűzés fogalma nem határozható meg a (...) verseny torzítására való általános hivatkozással.*³¹⁰

242. Az SML találkozókra (2002. május 27., 2002. december 6., 2003. február 10.) és az AESAN találkozókra (2002. október 17. és 2003. február 21.) vonatkozó irati bizonyítékok kizárólag az ázsiai piaccal foglalkoztak, melyet az SDI és a MEI nyilatkozata is megerősít, tehát a találkozóknak nem volt köze Magyarországhoz. vagy akár az európai piac egészéhez A Toshiba állítása szerint a találkozókról szóló beszámolókból az Európára vonatkozó hivatkozások teljesen lényegtelenek, esetlegesek, amit az általa csatolt egyik tanúvallomás is megerősít. A GVH tévesen állapítja meg, hogy a Toshiba részvétele az SML és a Toshiba Indonézia (egyetlen gyári szintű alkalmazott révén történt) részvétele az AESAN találkozókra egységes és folytatódó jogsértést képez az európai üveg találkozókkal, illetve hogy céljukat vagy hatásukat tekintve a Magyarországon belüli verseny korlátozását jelentették volna a magyar versenyjog szerinti értelemben, ezért nincs a GVH-nak hatásköre a Toshiba SML és ASEAN találkozókkal érintett magatartásának vizsgálatára.
243. A Toshiba felhívta a figyelmet, hogy az előzetes álláspont tévesen feltételezi, hogy a „Toshiba”, „Tosummit” és „TSB” nevek a Toshiba Corporation-re utalnak. A Tosummit egyértelműen a Toshiba Indonéziára utal, amelynek eredeti neve PT Tosummit Electronic Devices Indonesia volt. A „Tosummit” közös vállalkozásként önálló jogi személy volt, amelynek magatartása nem tulajdonítható automatikusan a Toshiba-nak. A „Toshiba” és „TSB” nevek pedig nyilvánvalóan általános megjelölések, amelyek kontextustól függően bármely Toshiba entitásra utalhatnak.
244. A 2003. április 1. utáni időszak tekintetében utalt arra, hogy a magyar versenyjog nem ismeri az anyavállalati felelősséget, ezért a Toshiba nem vonható felelősségre az MTPD magatartásáért, a magyar versenyjogi felelősség szigorúan személyes jellegű. Sem a vállalati kapcsolatok, sem a leányvállalatok piaci magatartása fölötti befolyás nem elegendő ahhoz, hogy a felelősséget az anyavállalatokra hárítsák: a GVH-nak ténylegesen be kell bizonyítania, hogy az anyavállalatok személyesen is részt vettek a jogsértésben. Fentieket a GVH gyakorlata is alátámasztja; több kartell ügyben is előfordult, hogy mind az anyavállalatokat, mind a leányvállalatokat eljárás alá vonták, mivel mindketten személyesen vettek részt az adott jogsértésben (Vj-138/2002., Vj-195/2007.), ezzel szemben olyan esetekben, amikor az anyavállalatok nem vettek részt személyesen a jogsértésben, a GVH még csak nem is mérlegelte az eljárásba történő bevonásukat (Vj-130/2006., Vj-174/2007., Vj-74/2011.). A GVH az előzetes álláspontban félreértelmezi a Vj-101/2004. számú ügyet, mely teljes mértékben megerősíti, hogy a magyar jogból hiányzik az anyavállalati felelősség a leányvállalat jogsértéséért, mert a hivatkozott esetben maguk az anyavállalatok kötöttek versenykorlátozó megállapodást, a leányvállalatok pedig végrehajtották azt. A közös vállalkozások esetén még egyértelműbb a helyzet, hiszen a közös vállalatok a magyar jog szerint nem is tartoznak ugyanabba a vállalatcsoportba, mint anyavállalataik. 2003. április 1-jét követően ugyanakkor a Toshiba nem vett részt közvetlenül az állítólagos jogsértésben, és a GVH nem hoz fel semmilyen bizonyítékot ennek az ellenkezőjére. A 2002. október 17-i nyilatkozatot az előzetes álláspont túl

³¹⁰ Lásd, pl. a BASF and UCB kontra Bizottság T-101/05 és T-111/05 egyesített ügyekben hozott ítéletet [2007] ECR II-4949, 180. bekezdés.

kiterjesztően interpretálja, így az nem bizonyítja a Toshiba részvételét az MTPD létrehozását követően, míg a Toshiba által benyújtott tanúvallomások épp azt igazolják, hogy az MTPD önállóan, saját nevében járt el.

245. A fentieken túl kifejtette, hogy a Toshiba nem gyakorolt közös irányítást az MTPD felett, és nem vonható felelősségre az MTPD magatartásával kapcsolatosan az alábbiak okán:

- az MTPD-t nem azért hozták létre, hogy eszközül szolgáljon a Toshiba számára a CRT tevékenység folytatásában, hanem éppen ellenkezőleg, a Toshiba ki akart szállni a CRT üzletből, hogy az LCD üzletágra koncentrálhasson,³¹¹ amit irati bizonyítékok és a Toshiba által csatolt tanúvallomások is alátámasztanak;
- az MTPD vállalatirányítási szabályzata a Toshiba számára nem biztosított közös irányítást az MTPD felett, a kérdéses időszakban a Panasonic önálló irányítást gyakorolt az MTPD felett;
- az MTPD-t úgy hozták létre, hogy azt a 64,5%-os részesedéssel rendelkező Panasonic irányítsa és konszolidálja, az Igazgatótanács 10 tagja közül is 6-ot ő nevezett ki, miáltal a Panasonic ellenőrzést gyakorolt mind a közgyűlés, mind az igazgatóság egyszerű többséget kívánó döntései felett, továbbá a Panasonic jelölte ki az MTPD elnökét, a végső döntéshozó személyt, és a Panasonic irányította a napi működést (az előbbieket a Panasonic megerősítette 2002 novemberében a Bundeskartellamnak küldött bejelentésében, melyben kijelentette, hogy a Toshiba-nak „egyáltalán nem volt semmiféle vétőjoga a fontos stratégiai döntések terén” és a „Toshiba ezért nem fog részt venni a közös vállalat irányításában”);
- a Toshiba üzleti tervre vonatkozó, az MTPD létrehozásakor kizárólag egy kétéves kezdeti időszakra meghatározott vétőjoga nem biztosított számára közös irányítást az MTPD felett, mely 2004 decemberében kizárólag számviteli célokból, a Panasonic öncélú kezdeményezésére került két évre meghosszabbításra, és annak gazdaságilag nem is volt semmiféle tartalma, így ez nem változtatott azon, hogy a Panasonic egyedül irányította az MTPD-t, és nem az volt a cél, hogy a Toshiba részére az MTPD feletti meghatározó befolyást biztosítsa;
- álláspontja szerint a 2003. szeptember 4-én tartott találkozóról készült jegyzőkönyv és azon tény, hogy az MTPD egyike volt a Toshiba CPT beszállítóinak, szintén nem támasztja alá a közös irányítás fennálltát, mivel a beszállítás piaci alapú volt.

246. Arra a nem várt esetre, ha a GVH nem fogadná el, hogy a Toshiba nem felelős az MTPD magatartásáért, a Toshiba előadja, hogy a GVH rendelkezésére álló iratok alapján az MTPD Tpv-t.-be ütköző magatartása sem állapítható meg. Bár az MTPD részt vett néhány SML és ASEAN találkozón, soha nem vett részt semmilyen megállapodásban vagy egyeztetésben, amely az európai vevőknek kínált árak rögzítésére, emelésére vagy fenntartására irányult, és soha nem vett részt olyan megállapodásban, mely a gyártási kapacitás csökkentését vagy korlátozását célozta. E körben megismételte az SML és ASEAN találkozók és az Európára kiterjedő jogsértés kapcsolatával összefüggésben korábban előadottakat.

³¹¹ A Toshiba és a Panasonic 2002-ben két párhuzamos ügyletről tárgyalt: az MTPD létrehozásáról a CRT üzletág céljára, és a TMD létrehozásáról, melybe a Toshiba és a Panasonic LCD tevékenységeit szervezték ki, és amelyben a Toshiba-é volt a részvények 60%-a.

247. A Toshiba kifejtette, hogy a GVH által az előzetes álláspontban vázolt bírságszámítási módszer több tekintetben is hibás.
- A GVH egyrésztől tévesen állapítja meg az eladások értékét, hiszen az a tény, hogy a Toshiba nem értékesített CPT-t Magyarországon a 2000-2004-es időszakban, nem jelenti azt, hogy a számok hiányosak, hanem inkább azt emeli ki, hogy a Toshiba nem csatlakozott semmilyen Magyarországra is kiterjedő megállapodáshoz, mivel ez nem állt érdekében. Ezenkívül a GVH túlértékeli a Toshiba piaci részesedését, álláspontja szerint a tágabb európai piacon maximum 2% volt a részesedése.
 - A GVH tévesen értékeli a jogsértés súlyát is. A GVH nem végzett felmérést az állítólagos jogsértés hatásaira vonatkozóan, és nem bizonyította be, hogy a magatartásnak negatív hatása volt az árakra, továbbá az iratokból látszik, hogy az ASEAN és SML találkozók, melyeken a Toshiba részt vett, nem foglalkoztak piacfelosztással, a vevők felosztásával vagy a kapacitás csökkentésével.
 - A GVH végül tévesen jár el az enyhítő körülmények figyelmen kívül hagyásával: a GVH-nak enyhítő körülményként kellene figyelembe vennie azt, hogy a japán cég együttműködött egy olyan vizsgálat során, amely elévült, és amelyben a magyar jog nem érvényesíthető egy olyan külföldi magatartással kapcsolatban, amelynek csak közvetett és potenciális állítólagos hatásai voltak a magyar fogyasztókra.
248. Hangsúlyozta továbbá, hogy az amerikai, kanadai, japán, koreai, mexikói és szlovák versenyhatóság a Toshiba CPT kartellben betöltött szerepe tekintetében a GVH-val ellentétes következtetésre jutott.
249. Kiegészítő észrevételeiben kiemelte, hogy álláspontját a többi eljárás alá vont – köztük az együttműködésre kötelezett engedékenységi kérelmezők – előzetes álláspontra tett észrevételei is alátámasztják, különösen ami a különböző típusú találkozók és CPT méretek közötti összefüggéseket, illetve az MTPD függetlenségét illeti.

V.6. MEI / Panasonic és MTPD³¹²

250. Az MTPD és a Panasonic előadta, hogy legjobb tudomásuk szerint nem vettek részt ún. glass meetingen, top meetingen, management level meetingen, green meetingen, working level meetingen vagy PRC meetingen. Továbbá hangsúlyozták, hogy nem voltak részesei a CPT-k gyártásával vagy árával kapcsolatos megállapodásnak az EGT vagy Magyarország vonatkozásában.
251. Nyilatkozata szerint ugyanis az MTPD és a MEC / MEI az EGT katódsugárcső piacára vonatkozóan csak különféle szövetségi találkozókra vett részt (EECA, EDIA, JEITA, EIAJ), illetve az MTPD jelen volt olyan háromoldalú (SML) és ASEAN-meetingeken is, melyek célja az ázsiai CPT-piacokon tanúsított magatartás koordinálása volt: a résztvevők alkalmanként információkat cseréltek a globális piaci viszonyokról, és elvétele, említésszerűen esett csak szó Európáról, de ezen rövid beszélgetések egyszer sem eredményezték olyan megállapodás létrejöttét, mely a CPT-k áraira vagy gyártására vonatkozott volna az EGT-ben vagy Magyarországon, vagy ilyen hatással járt volna. Az ezen találkozókhoz köthető esetleges megállapodások tehát csupán az ázsiai piacra vagy

³¹² Vj/45/2008/54., Vj/45/2008/63., Vj/45/2008/108., Vj/45/2008/143., Vj/45/2008/144., Vj/45/2008/222., Vj/45/2008/536., Vj/45/2008/588.

egyes ázsiai vevőkre vonatkozhattak. A MEI ilyen többoldalú találkozókra soha nem vett részt, amennyiben a MEI-re vonatkozó információk ilyen meetingeken mégis megosztásra kerültek a résztvevőkkel, az vélhetően úgy történhetett, hogy a MEI a közös vállalat alapításához kapcsolódóan átadott egyes adatokat a Toshiba-nak, aki az MTPD megalapítását megelőzően feltehetően részt vehetett többoldalú megbeszélésen, melyen a MEI adatait megoszthatta a jelenlévőkkel.

252. A Panasonic / MTPD nyilatkozata szerint azt a következtetést, hogy sem az MTPD, sem a MEI nem volt részese egy EGT-vel vagy bármely, Ázsián kívüli térséggel kapcsolatos megállapodásnak, [PANASONIC ÜZLETI TITKA] is megerősíti. [PANASONIC ÜZLETI TITKA].
253. Az MTPD irányítási viszonyaival kapcsolatban a Panasonic előadta, hogy [PANASONIC ÜZLETI TITKA].
254. Amennyiben a GVH a fentiek ellenére a MEI-t, illetve az MTPD-t jogsértés elkövetéséért felelősnek találná, kérte önkéntes tényfeltáró munkáját (számos – különösen az érdekvédelmi szervezetek keretében tartott illetőleg ázsiai – találkozóra vonatkozó dokumentumok átadását) a szankció alkalmazása során figyelembe venni.
255. A MEI / MTPD a 2014. március 28-án kelt beadványában terjesztette elő az előzetes álláspontra tett észrevételeit, melyben kifejtette, hogy az ötéves eljárás-indítási (elévülési) határidő visszaható hatályú alkalmazása (2005 novemberében, azaz közel két évvel az állítólagos jogsértést követően hatályba lépő szabály útján) sértené a jogbiztonság követelményét, különösen a visszaható hatályú jogalkalmazás tilalmát és a *nullum crimen sine lege* elvét. Az Alkotmánybíróság következetes gyakorlata szerint „a még el nem évült bűncselekmények törvényi elévülési idejének meghosszabbítása alkotmányellenes.”³¹³ Mivel az állítólagos kartell-jogsértések tárgyában indított eljárások vitathatatlanul az Emberi Jogok Európai Bírósága által is elismert módon büntetőjogias jellegűek,³¹⁴ az új, 2005-ben elfogadott, ötéves eljárás-indítási / elévülési határidő nem alkalmazható visszaható hatállyal a jelen eljárásban, és így a jelen versenyfelügyeleti eljárást meg kell szüntetni arra tekintettel, hogy az állítólagos átfogó CPT jogsértés tárgyában folyó eljárás megindítására nyitva álló határidő 2007. április 30-án eltelt. Hozzátette, hogy a Panasonic-kal szemben még az öt éves elévülési szabály alapján sem lett volna eljárás indítható, tekintve, hogy részvétele az állítólagos átfogó CPT jogsértésben 2003. március 31. után nem bizonyítható.
256. A MEI szerint téves az előzetes álláspont azon megállapítása, hogy a Panasonic és a Toshiba egyetemleges felelősségét az MTPD magatartásáért arra tekintettel tervezi megállapítani, hogy az MTPD-t „a jogsértésben való részvételük meghosszabbítására” használták. Kifejtette, hogy a Toshiba saját szándékára vonatkozó nyilatkozata, miszerint „a Matsushita-val való közös vállalakozás létrehozását követően is részt kíván venni a találkozókra”, irreleváns a MEI felelősségének vizsgálata szempontjából. Továbbá a MEI (ellentétben a Toshiba-val) nem vett részt az SML és az ASEAN megbeszéléseken, így a Toshiba fenti nyilatkozata a MEI-re nem is vonatkoztatható, így nem bizonyítja a MEI bármilyen szándékát. Álláspontja szerint emellett nincs olyan jogszabályi előírás a magyar jogban, és a magyar joggyakorlatból sem következik, hogy egy vállalkozást közösen

³¹³ 11/1992 (III.5.) ABH rendelkező rész 2. pont, indoklás, V. 2.

³¹⁴ C-137/85 Maizena, 15. bekezdés, Menarini Diagnostics S.R.L. v. Italy ügy

irányító vállalkozásokat automatikusan versenyjogi felelősség terhelné a közös vállalat magatartásáért. A magyar jogban nem ismert ilyen betudási szabály (különös tekintettel arra, hogy a közös irányítók az irányított vállalkozással nem tartoznak egy vállalkozáscsoportba), az anyavállalatok közvetlen részvétele illetőleg a leányvállalatoknak a jogsértésben való részvételre utasítása szükséges a felelősség megállapításához. E körben hivatkozott a Vj-101/2004. és Vj-102/2004. számú ügyekben hozott határozatokra, ugyanakkor az előzetes álláspontban hivatkozott, képviseleti kérdéseket boncolgató ügyeket e kérdés szempontjából irrelevánsnak minősítette.

257. A MEI állítólagos európai vonatkozású egységes, folytatólagos jogsértésben történő részvétele kapcsán kifejtette, hogy az előzetes álláspont nem tartalmaz világos és koherens bizonyítékokat arra vonatkozóan, hogy a MEI részt vett volna az állítólagos átfogó CPT jogsértésben. Megjegyezte, hogy az előzetes álláspont is elismeri, hogy a MEI nem vett részt multilaterális találkozókra, ugyanakkor nem bizonyította azt, hogy a néhány bilaterális találkozó kapcsán a MEI tudott az állítólagos átfogó CPT jogsértésről, vagy tudnia kellett volna róla (szubjektív tényező³¹⁵). A következetes joggyakorlat szerint pedig ez az alkalmazandó jogi teszt arra nézve, hogy egy adott vállalkozás részt vett-e egy egységes és folyamatos jogsértésben.
258. A versenytanács a MEI részvételét az egységes és folyamatos jogsértés kapcsán arra alapozza, hogy a MEI „*tudatos döntés*” folytán bilaterális találkozók révén vett részt az állítólagos átfogó CPT jogsértésben. Ezt az állítást azonban nem igazolja a versenytanács által hivatkozott bizonyítékok egyike sem. Álláspontja szerint az előzetes álláspont által hivatkozott, de nem azonosított szóbeli nyilatkozatok nem rendelkeznek bizonyító erővel, de legalábbis igen csekély bizonyítási erejük van. Észrevételei között részletesen kifejtette a MEI, hogy az engedékenységi kérelmezők szóbeli nyilatkozatai nem tartalmaznak arra nézve bizonyítékot, hogy a MEI tudott az átfogó CPT jogsértésről, vagy tudnia kellett volna róla, hiszen a Chunghwa nyilatkozatai ellentmondásosak, az SDI nyilatkozatai nem tartalmaznak erre vonatkozó információt, a Philips bilaterális megállapodásokra vonatkozó nyilatkozata pedig nem bizonyítja, hogy azoknak bármi köze lett volna a multilaterális CPT megbeszélésekhez. Meglátása szerint az egyes bilaterális találkozókra vonatkozó bizonyítékok sem támasztják alá a szubjektív tényező fennállását, sőt, az 1999. augusztus 31-i / szeptember 1-jei találkozóra vonatkozó bizonyíték alapján a MEI részvétele, kapacitáskorlátozás kapcsán történt egyeztetése sem állítható megalapozottnan (a hivatkozott esslingeni gyár ezt követően még 2006 februárjáig működött). Mivel pedig a fentiek alapján nem bizonyított, hogy a MEI tudott volna az állítólagos átfogó jogsértésről, irreleváns a versenytanács azon hivatkozása, hogy attól a MEI nem határolódott el.
259. Az MTPD egységes és folyamatos jogsértésben történő részvétele kapcsán hozzátette, amennyiben az előzetes álláspont azt állítja, hogy az MTPD-nek 2003. április 1-jét követően az SML és az ASEAN találkozókra való részvétele jogsértést valósít meg, a versenytanács köteles bizonyítani, hogy az SML/ASEAN találkozók egységes és folyamatos jogsértést képeznek az állítólagos európai jogsértéssel. Mindez különösen igaz arra tekintettel, hogy az előzetes álláspont elismeri, hogy 2002-ben a „*CPT üvegtalálkozókat felváltották a többoldalú együttműködés új formái, az SML találkozók és*

³¹⁵ C-49/92P *Commission v Anic Partecipazioni* ügy [1999] ECR I-4125, 87. bekezdés; T- 385/06 *Aalberts Industries NV v Commission* ügy, [2011] ECR II-1223, 89. bekezdés, a T-334/94 *Sarrió v Commission* ügy [1998] ECR II-1439, 169. bekezdése, T-59/06 *Low & Bonar v Commission* ügy, 2011. november 16-ai ítélet, 54. bekezdés, T-208/06 *Quinn Barlo Ltd v Commission* ügy, C-441/11 *P Coppens* ügyben (2012. december 6.)

a délkelet-ázsiai (ún. „ASEAN”) találkozók.” Annak bizonyítására, hogy a különféle találkozók egységes és folyamatos jogsértést alkotnak, szükséges bizonyítani azt, hogy a szóban forgó találkozók egy átfogó célt szolgáló terv keretein belül kiegészítették egymást. Ezt azonban a versenytanács az előzetes álláspontban nem tette meg, a joggyakorlat szerint ugyanis nem elegendőek ehhez az általános utalások (ld. előzetes álláspont 247. és 288. bekezdései). Az átfogó terv létezésének valamint az SML / ASEAN találkozók és az európai CPT találkozók egymást kiegészítő jellegének ugyanakkor ellentmondanak az alábbi tények.

- A kartell megbeszélések elsődlegesen specifikus földrajzi régiókra fókuszáltak (úgy mint Európa, Dél-Kelet-Ázsia, Kína), mivel a gyártást és az értékesítést az érintettek regionális szinten oldották meg. Az európai CPT piac a magas (14%-os) vámoknak köszönhetően védett volt az importtal szemben. Az előállítási költségek gyáranként - különösen két fontos összetevő, az üveg és a munkaerő vonatkozásában - jelentősen eltértek, így az egyes gyárak elsősorban saját régiójuk vevőit szolgálták ki, és saját költségstruktúrájuk és a régióban érvényes piaci viszonyok alapján határozták meg termékeik árát.
- A CRT termékek árai Európában általánosságban magasabbak voltak, mint Ázsiában. Ez a tény is azt támasztja alá, hogy az Ázsiában esetlegesen rögzített árakat Európában (beleértve Magyarországot is) lehetetlen lett volna alkalmazni. Mindezt megerősíti az RBB Economics által készített szakvélemény is, amely bemutatja, hogy az MTPD által Európában alkalmazott árak különböztek az Ázsiában alkalmazott áraktól, és ezen árak eltérő módon is változtak.
- Az állítólagos európai átfogó CPT jogsértés célkitűzéseit az SDI, LPD és a Thomson részvételével zajló megbeszélésen, Amszterdamban a „Golden Rules”-ban foglalták össze, ugyanakkor az SML és az ASEAN találkozók a versenytanács által nem vitatott módon nem rendelkeztek ilyen szabályokkal.
- Az ASEAN és SML találkozókról készült jegyzőkönyvekben található, Európára vonatkozó sporadikus hivatkozások nyilvánvalóan nem elégségesek annak megállapítására, hogy egységes és folyamatos jogsértés állt fenn, amelynek részét képezték az ASEAN, az SML és az európai CPT megbeszélések is.
- Nem helytálló az előzetes álláspont azon, egységes jogsértést bizonyítani szándékozó állítása, mely szerint a különféle találkozók, köztük az SML / ASEAN találkozók résztvevői nagyjából azonosak voltak, tekintve, hogy az európai, illetve az SML és az ASEAN találkozóknak (i) nem volt közös központi szervezése, (ii) nem azonos vállalkozások vettek rajtuk részt, (iii) azon vállalkozások esetében is, amelyek mindegyik multilaterális találkozón részt vettek (Samsung SDI és LPD), szükséges vizsgálni azt is, hogy az adott képviselők vajon azonosak voltak-e az összes megbeszélésen (Amann v Commission-ügy, 99. bekezdés), és (iv) a versenytanács nem bizonyította, hogy az MTPD tudott, illetve tudnia kellett volna arról, hogy a bilaterális megbeszélések, amelyeket részt vett, egy egységes, átfogó tervet szolgálnak, amely átfogó terv az állítólagos jogsértés valamennyi elemét magában hordozza.

260. A MEI álláspontja szerint amennyiben a versenytanács a Panasonic/MTPD versenyjogi felelősségét állapítaná meg, bírság kiszabása nem indokolt, avagy legfeljebb figyelmeztető jellegű vagy szimbolikus mértékű bírság kiszabása lehet indokolt. Álláspontja szerint a

versenytanács által figyelembe venni tervezett súlyosító körülmények megalapozatlanok, míg számos enyhítő körülményt a versenytanács figyelmen kívül hagyott. Iratellenesen vette a versenytanács figyelembe, hogy az állítólagos jogsértés esetlegesen negatív hatást gyakorolt a versenyre, ez pusztán spekuláció, az ügy irataiból nem következik, sőt, álláspontja szerint éppen a hatás hiányát kellett volna enyhítő körülményként mérlegelni.

261. A MEI szerint enyhítő körülményként szükséges továbbá figyelembe venni, hogy az eljárási határidő 2011. április 26-án lejárt, mivel a közel 6 éve tartó eljárás sérti a MEI védelemhez való jogát, ezért az európai versenyhatósági és bírói joggyakorlat alapján kompenzációként a bírság összegének csökkentése indokolt.³¹⁶ Kifejtette, az eljárás alá vontak a kirívó módon elhúzódó eljárás miatt mára már gyakorlatilag képtelenné váltak arra, hogy 10 évnél is korábban történt eseményekre gyűjtsenek releváns bizonyítékokat, és ezek alapján megfelelően védekezzenek. Az előzetes álláspontban említett azon személyek, akik korábban a Panasonic/MTPD alkalmazásában álltak, mára elhagyták a társaságokat vagy nyugállományba kerültek, így az előzetes álláspont állításainak igazolása vagy cáfolása érdekében többé nem is elérhetőek számukra.
262. Az előzetes álláspont azon megállapítása, hogy a MEI GVH-val való együttműködése nem lépte túl a törvény által előírt szintet, álláspontja szerint téves és iratellenes. Ugyanis a társaságok aktív erőfeszítéseket tettek annak érdekében, hogy a GVH tényfeltáró tevékenységét segítsék: belső kutatómunkát végeztek, e kutatások eredményeiről a GVH-nak teljes körűen és strukturált módon beszámoltak, 5 CD terjedelemben bocsátottak a GVH rendelkezésére e-maileket, továbbá ezen e-mailek fordítását és összegzését. Hozzátette, hogy a Vj-74/2011. számú ügyszámhoz hasonlóan enyhítő körülményként szükséges lett volna figyelembe venni azt, hogy a MEI/MTPD csekély szerepet töltött be a jogsértésben, és európai találkozókra nem is vett részt. Nem vette figyelembe továbbá az előzetes álláspont enyhítő körülményként, hogy a MEI/MTPD nem volt a piac meghatározó szereplője, továbbá azt, hogy az eljárás alá vontat hosszú időn át jogszerűen folytatott gazdasági tevékenysége során még nem marasztalták versenyjogi jogértés miatt.
263. Ezen kívül álláspontja szerint a versenytanács jogszabálysértő bírságszámítási módszert alkalmazott az alábbiak szerint:
- kizárólag a CPT értékesítésből származó forgalom vehető figyelembe a bírság alapösszegének meghatározása során és nem a TV készülékek értékesítési adatai, a TV készülékek ugyanis downstream piaci termékek, amelyek sem jellemzőikben, sem árazásukban, sem bármely versenyjogi összefüggésben nem állnak kapcsolatban a CPT termékekkel;
 - a Bírságközlemény csak kivételes esetben biztosít eltérési lehetőséget, mely jelen ügyben nem áll fenn – szemben az előzetes álláspontban leírtakkal –, mert a MEI/MTPD részéről az értékesítési adatok rendelkezésre állnak;
 - nem helytálló az a felvetés, hogy a Magyarországra behozott valamennyi TV kartellizált CPT-t tartalmazott;
 - az állítólagos termékpiac szűkebb meghatározása szükséges, főleg hogy a MEI 2003. április 1-jét megelőzően nem értékesített 14” és 20” CPT-t, melyeket az egyeztetések leginkább érintettek;

³¹⁶ T-99/04 AC Treuhand v. Bizottság, 34250 Norway Post / Privpak, Heidelberg Cement

- a GVH a bírságszámítási mód részleteit az eljárás alá vontakkal nem közölte, mely sérti az ügyféljogokat;
- a felhasznált, a KSH hivatkozott táblázataiban szereplő adatok számos tekintetben hibásak és jogszerűen nem használhatók fel a bírságszámítás során, különösen a ne bis in idem alapelvére tekintettel, figyelemmel az Európai Bizottság hasonló ügyben hozott döntésére.

264. Kiegészítő észrevételeiben előadta, egyetért a Toshiba-val abban, hogy a magyar jogban egy közös vállalkozás anyavállalatai nem tehetők automatikusan felelőssé a közös vállalat magatartásáért, azaz nincs ún. betudási szabály, amit a GVH és a bíróságok joggyakorlata is alátámaszt. A felelősség megállapíthatóságához az anyavállalatok részéről a jogsértésben való részvételre vonatkozó utasítás lenne szükséges, ilyen bizonyíték azonban a jelen eljárásban nem merült fel. Vitatta viszont a Toshiba érveit az MTPD irányítása tekintetében, előadva, hogy az Európai Bizottság a COMP/39.437 számú ügyben hozott határozatában azokat kimerítően tárgyalta és cáfolta, s amely elemzés a közös irányítás magyar és európai versenyjogban való egyező megközelítésére tekintettel a jelen ügyben is irányadó. Mindezek alapján fenntartotta, hogy a Panasonic és a Toshiba a kérdéses időszakban közös irányítást gyakoroltak az MTPD felett.
265. Végezetül utalt arra, hogy az SDI írásbeli észrevételei és a tárgyaláson tett szóbeli nyilatkozata is alátámasztja a Panasonic/MTPD azon korábban már kifejtett álláspontját, mely szerint az előzetes álláspontban hivatkozott bizonyítékok alapján nem lehet az európai és az ázsiai megbeszélések és piacok közti kapcsolatokra következtetni, mivel a magatartást a vállalkozások nem világszinten tanúsították, a jogsértés csak bizonyos CPT termékeket és típusokat érintett, az általános európai hivatkozások nem elegendőek annak bizonyítására, hogy azok az állítólagos európai szintű jogsértés elősegítését szolgálták.

V.7. MTPD Germany

266. Az MTPD Germany a versenyfelügyeleti eljárás során nem volt elérhető a GVH által, így álláspontját sem fejtette ki az ügyel kapcsolatban.

VI. Jogi háttér

267. A Tptv. 11. §-ának (1) bekezdése szerint tilos a vállalkozások közötti megállapodás és összehangolt magatartás, valamint a vállalkozások társadalmi szervezetének, a köztestületnek, az egyesülésnek és más hasonló szervezetnek a döntése (a továbbiakban együtt: megállapodás), amely a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását célozza, vagy ilyen hatást fejthet, illetve fejt ki. Nem minősül ilyennek a megállapodás, ha egymástól nem független vállalkozások között jön létre.
268. A (2) bekezdés szerint ez a tilalom vonatkozik különösen:
- a) a vételi vagy az eladási árak, valamint az egyéb üzleti feltételek közvetlen vagy közvetett meghatározására;

- b) az előállítás, a forgalmazás, a műszaki fejlesztés vagy a befektetés korlátozására vagy ellenőrzés alatt tartására;
- d) a piac felosztására, az értékesítésből történő kizárásra, az értékesítési lehetőségek közötti választás korlátozására.
269. A Tptv. 53. §-ának (2) bekezdése szerint ha a hivatalból indult eljárásban az ügyfél megszűnik, jogutódja az eljárásba bevonható. Ha a jogutód bevonása - a 70. § (1) bekezdésében foglaltakra tekintettel - nem indokolt, vagy ha az ügyfélnek nincs jogutódja, a vizsgáló, illetve az eljáró versenytanács az eljárást megszünteti.
270. A Tptv. jelen eljárás szempontjából irányadó 72. §-a (1) bekezdésének a) pontja értelmében az eljáró versenytanács a vizsgáló jelentésének kézhezvételét követően az eljárást végzéssel megszünteti, ha a vizsgálat elrendelésére okot adó, a 70. § (1) bekezdésében meghatározott körülmények nem állnak fenn, továbbá akkor, ha a vizsgálat során beszerzett bizonyítékok alapján nem állapítható meg törvénysértés, és az eljárás folytatásától sem várható eredmény.

VII.

Jogi értékelés

VII.1. Joghatóság, alkalmazandó jog

271. A Tptv. 1. § (1) bekezdése alapján a törvény hatálya kiterjed a természetes vagy jogi személyek Magyarország területén tanúsított, illetve a külföldön tanúsított piaci magatartására is, ha annak hatása Magyarország területén érvényesülhet.
272. A IV. fejezetben ismertetett tényállás szerint a vizsgált magatartás az Európában gyártott és/vagy Európában értékesített CPT termékek árának meghatározására, koordinálására, befolyásolására, az Európában gyártott vagy ott értékesített termékek mennyiségének meghatározására, korlátozására, Európába irányuló szállítást kérő vevők felosztására irányult.³¹⁷ Az érintett piac földrajzi kiterjedése (vö. III.2. alfejezet) valószínűsíthetően európai dimenziójú volt, így annak értelemszerűen Magyarország is részét képezte, mivel hazánkban a rendelkezésre álló bizonyítékok szerint az európaival érdemben egyező versenyviszonyok uralkodtak.
273. Az eljárás alá vont vállalkozások közül egyedül a Samsung SDI rendelkezett Magyarországon CRT gyártási kapacitással, 2001-től 2006 végéig, értékesítési tevékenységet, azonban szinte valamennyi eljárás alá vont folytatott hazánkban, noha egyes esetekben ez csak a vizsgált időszak néhány évére és/vagy csekély mennyiségekre korlátozódott.³¹⁸ A magyarországi végtermékgyártóknak a GVH megkeresésére adott válaszaiból³¹⁹ kitűnik, hogy CPT-t elsődlegesen Európából (Ausztria, Nagy-Britannia, Hollandia, Németország, Csehország, Lengyelország, Magyarország) szereztek be, míg

³¹⁷ Az e körben figyelembe vett találkozók kapcsán ld. a VII.4.1. alfejezetet.

³¹⁸ Vj/45/2008/43., Vj/45/2008/45., Vj/45/2008/54., Vj/45/2008/144., Vj/45/2008/78., Vj/45/2008/139., Vj/45/2008/187., Vj/45/2008/257/3.

³¹⁹ Vj/45/2008/91., Vj/45/2008/92., Vj/45/2008/93., Vj/45/2008/95., Vj/45/2008/96., Vj/45/2008/97.

végtermékeiket javarészt szintén Európában (ámbar döntően Magyarországon kívül) értékesítették.

274. Emellett a magyar piacot a piaci szereplők is az európai piac részének tekintették, amit megerősítenek a Samsung SDI és a Chunghwa nyilatkozatai.³²⁰ Szintén erre utal az a körülmény, hogy a vizsgált magatartás résztvevői kifejezetten magyar kérdéseket is tárgyaltak (különösen magyar vevőkre vonatkozó információk megosztása, árak rögzítése valamint magyarországi gyártókapacitásokra vonatkozó adatcsere keretében),³²¹ illetve magyarországi találkozót is tartottak.³²²
275. Mindezek alapján megállapítható, hogy a Tpv. hatálya kiterjed a vizsgált magatartásra, mert az abban részes felek között – közvetlen (Magyarországon termelt) és/vagy közvetett (importból származó) értékesítésük révén – versenyhelyzet állt fenn Magyarország tekintetében, amelynek korlátozását a vizsgált magatartás célozta illetve eredményezte.³²³ A GVH továbbá az I.2.1. fejezetben részletesen kifejtettek alapján a 2004. május 1-jét megelőző magatartások vonatkozásában hatáskörrel rendelkezik az eljárás lefolytatására.

VII.2. Az értékelés keretei

276. Az eljáró versenytanács a rendelkezésére álló bizonyítékokat – a Ket. 50. §-a (6) bekezdésének megfelelően – egyenként és összességükben értékelte. Tekintettel a magyar és az európai uniós versenyjogi rendelkezések nagyfokú tartalmi egyezőségére, az eljáró versenytanács döntése meghozatala során figyelemmel volt az európai joggyakorlatra, az Európai Bizottság illetőleg az uniós bíróságok vonatkozó döntéseire is.

VII.3. Vállalkozás fogalma, vállalkozások függetlensége

277. A versenyjogban vállalkozásnak minősül minden gazdasági tevékenységet folytató jogalany, függetlenül jogállásától és finanszírozási módjától.³²⁴ Az eljárás alá vontak CRT-tevékenységük keretében – és azon túl is – profitorientált gazdasági tevékenységet végeztek gazdasági társasági formában, így vitathatatlanul vállalkozásnak minősültek.
278. A II. fejezetben kifejtettek alapján megállapítható, hogy az eljárás alá vontak vállalkozáscsoportjai a Tpv. értelmében egymástól függetlennek minősültek, mivel nem álltak ugyanazon vállalkozás közvetlen vagy közvetett egyedüli irányítása alatt.

VII.4. A vizsgált magatartás versenyjogi megítélése

279. A Samsung SDI, a Chunghwa és a Philips főbb vonalait tekintve hasonlóképpen írta le a CPT-vel kapcsolatos egyeztetéseket, mind a résztvevők körét, mind a magatartások

³²⁰ Vj/45/2008/256/10. 3. o., Vj/45/2008/257/3.

³²¹ Ld. 125., 133., 134., 142., 150., 159., 160., 164., 170., 180., 187., 193. és 196. pontok.

³²² Ld. a 160., 195. és 196. pontokat.

³²³ Analógiaként ld. a 89/85., 104/85., 114/85., 116/85., 117/85., 125/85. és 129/85., számú Ahlström Osakeyhtiö és társai kontra Bizottság ('Woodpulp I') egyesített ügyekben hozott ítélet [EBHT1988] I-5193. o. 13., 16. és 18. pontjait, illetve a T-102/96. sz. Gencor Ltd kontra Bizottság ügyben hozott ítélet [EBHT 1999.] II-753. o. 90. pontját.

³²⁴ Ld. pl. a C-41/90. sz. Höfner és Elser ügyben 1991. április 23-án hozott ítélet [EBHT 1991., I-1979. o.] 21. pontját, a C-264/01., C-306/01., C-354/01. és C-355/01. sz. AOK Bundesverband és társai egyesített ügyekben 2004. március 16-án hozott ítélet [EBHT 2004., I-2493. o.] 46. pontját.

tartalmát, mind a jogsértés időtartamát illetően. Egybehangzó nyilatkozataik szerint a legnagyobb európai és ázsiai gyártók a színes televízió képcsövekkel kapcsolatban 1995 és 2006 / 2007 között versenykorlátozó magatartás(oka)t tanúsítottak, mely kiterjedt

- a termékek árának rögzítésére (ár irányelvek, minimum árak, vevőnkénti árajánlatok meghatározására, egyeztetett áremelésre);
- a vevők, piacok felosztására, a piaci részesedések „tartására”;
- a kapacitás, termelés visszafogására és
- stratégiai jellegű, a találkozók időpontjában üzleti titoknak minősülő, az árazásra, termelésre és értékesítésre vonatkozó információk cseréjére, egymással történő megosztására

két- és/vagy többoldalú találkozók keretében.

VII.4.1. Az európai és ázsiai találkozók kapcsolata

280. A IV. fejezetben részletesen kifejtettek alapján a CPT-találkozók részben Európában, részben Ázsiában zajlottak, azaz alapvetően regionális szinten szerveződtek, mivel a piaci körülmények régióról régióra eltérőek voltak, s ennek megfelelően ebben az üzletágban a regionális leányvállalatok is nagyobb önállósággal bírtak. Ettől függetlenül az ázsiai találkozók is felmerültek európai témák, így különösen a IV.2. alfejezetben ismertetett ázsiai találkozók kifejezett európai utalásokat (európai gyárakkal, vevőkkel, piaci trendekkel kapcsolatos egyeztetéseket) is tartalmaztak.
281. Az eljárás alá vontak – köztük egyes engedékenységi kérelmezők is – vitatták ugyanakkor, hogy az európai és ázsiai találkozók egyazon egységes, folyamatos és komplex jogsértés részét képeznék. E körben hivatkoztak arra, hogy a földrajzi távolságok és az import gátját képező különféle akadályok (vám, logisztikai nehézségek stb.), valamint az eltérő gyártási költségek okán a CPT kereskedelem alapvetően regionális volt, amit az árak szintjében és trendjében kimutatható különbségek is alátámasztanak. Kiemelték, hogy az ázsiai találkozók Európára vonatkozó kifejezett megállapodások nem születtek, az azokon elhangzott európai utalások meglehetősen szórványosak és jellemzően igen általános jellegűek voltak, amelyeknek már csak azért sem lehetett hatása Európára, mivel ezen megbeszéléseken a legnagyobb európai szereplők (Philips, Thomson) gyakran részt sem vettek. Ezzel párhuzamosan különösen az alacsonyabb európai jelenléttel jellemezhető ázsiai gyártók (LGE, Toshiba, Panasonic) hangsúlyozták, hogy ők pedig az európai találkozókra nem vettek részt, éppen azon okból kifolyólag, mivel az európai piac kisebb jelentőségű volt számukra, illetve európai szereplésükkel gyakran inkább fenyegetést jelentettek az itteni gyártók számára. Mindezekre tekintettel álláspontjuk szerint az európai és ázsiai találkozók nem képezhetik egy egységes jogsértés részét, mivel nem bizonyított, hogy az azokon létrejött állítólagos megállapodások, összehangolt magatartások egyazon célt, átfogó tervet szolgálták volna.
282. Az eljáró versenytanács előzetes álláspontjában azon ázsiai találkozókat, amelyekre vonatkozóan európai utalásokra vonatkozó bizonyítékok is rendelkezésre álltak, az Európát érintő egységes és folyamatos jogsértés részének tekintette, mivel úgy vélte, az ázsiai megállapodásoknak közvetlen és közvetett hatása is lehetett az európai piacra, amelybe a piaci szereplők Magyarországot is automatikusan beleértették, így az azokon született

(esetenként globális) megállapodások kapcsán nem zárható ki, hogy azok (közvetlenül) Európára is alkalmazandóak voltak. Az eljáró versenytanács előzetes álláspontja szerint továbbá az ázsiai egyeztetések – az egyes régiók kölcsönhatásainak megfelelően – közvetve is befolyásolhatták a piaci szereplők Európában és azon belül Magyarországon tanúsított magatartását, melynek bizonyítékeként értékelte a Philips által benyújtott, LPD-n belüli, 2002. április 3-4-i e-mail levelezést,³²⁵ a Chunghwa, az SDI és a Philips 88-89. pontokban ismertetett nyilatkozatait, illetve a fenti 120., 121., 122., 125., 132., 133., 155., 161., 165., 185., 187. és 196. pontokban említett találkozók elhangzottakat. Ez utóbbiak alátámasztják, hogy az ázsiai árakat a piaci szereplők az Európában érvényesítendő áraik meghatározása, termékkínálatuk kialakítása során figyelembe vették, illetve számoltak az ázsiai import hatásaival.

283. Az eljáró versenytanács azonban az eljárás alá vontak észrevételeit megfontolva végül arra a következtetésre jutott, hogy a rendelkezésre álló bizonyítékok alapján az ázsiai találkozók európai jogsértéssel egységes jellege nem bizonyítható az elvárt mértékben. Bár az eljáró versenytanács továbbra is azon a véleményen van, hogy az európai termeléssel, értékesítéssel kapcsolatos nem nyilvános, a találkozó időpontjában üzleti titoknak minősülő stratégiai adatok, információk cseréje egyes ázsiai találkozók (ami az irati bizonyítékok alapján megvalósult) jogsértőnek minősülhet, függetlenül azok rendszerességétől illetve attól a tényről, hogy elérték-e a megállapodás szintjét vagy sem, az Ázsia és Európa közötti, viszonylag mérsékelt export-import tevékenység önmagában nem elegendő annak alátámasztására, hogy ezen információcsere kiegészítette az európai fókuszú találkozókat, olyan értelemben, hogy azok ekként egy egységes, átfogó célt szolgáltak volna. Ehhez ugyanis azt is szükséges lenne igazolni, hogy ezen ázsiai találkozók eredményeiről az európai szereplők (ugyanazon vállalkozáscsoportok európai leányvállalatai valamint az adott ázsiai találkozó esetlegesen részt nem vevő vállalkozáscsoportok európai részlegei) rendszeresen és szisztematikusan értesültek, s azok európai piaci magatartásuk kialakításának befolyásolására alkalmasak voltak. Az európai és ázsiai leányvállalatok közötti információáramlásra vonatkozóan rendelkezésre álló bizonyítékok (ld. pl. 158., 188., 193., 196. pontokat, amelyek a leányvállalatok és a központok közötti egyeztetésre utalnak és a fenti 282. pontban idézett e-mailt, valamint az engedékenységi kérelmezők 88-89. pontokban bemutatott, kevésbé specifikus nyilatkozatait) ugyanakkor meglehetősen szórványosak, így nem elegendők annak bizonyítására, hogy az ázsiai találkozók történt egyeztetések az európai találkozók szereplőinek jellemzően tudomására juthattak, ekként azokat piaci magatartásuk alakítása során figyelembe vehették.
284. Mindezekre tekintettel jelen döntésében az eljáró versenytanács a továbbiakban kizárólag azon találkozók tekintetében értékelte az eljárás alá vontak magatartását, amelyekre Európában, a főbb európai szereplők részvételével (is) került sor, és/vagy amelyek kizárólag vagy döntően európai témák tárgyában jöttek létre (a továbbiakban együttesen: európai egyeztetések). Ezen európai egyeztetések összefoglaló áttekintését adja a mellékletben található táblázat.

³²⁵ Vj/45/2008/301. 48. számú melléklete, amely szerint az LPD egyik európai alkalmazottja ázsiai kollégájától azért kér az ázsiai árakra vonatkozó információt, mert azt viszonyítási alapként kívánja felhasználni, az e-mail váltásból ugyanakkor az is kiderül, hogy az európai és ázsiai részlegek tudtak egymás versenykorlátozó gyakorlatáról, az egymás által látogatott találkozókról / egyeztetésekről.

VII.4.2. A különféle CPT-méretekre és típusokra vonatkozó egyeztetések

285. Bár az európai egyeztetések keretében tartott egyes találkozók esetenként különféle méretű CPT-termékek kerültek fókuszba, s ennek megfelelően az adott találkozók résztvevőinek köre nem feltétlenül mutatott teljes egyezést, ez önmagában nem kérdőjelezi meg az egyeztetések egységes, folyamatos és komplex jogsértésbe illeszkedését. Egyes európai egyeztetések ugyanis jelentős termékskálát átfogtak (ld. pl. a 120., 124., 140., 149., 150., 157., 158., 170., 177., 187., 195. pontokban ismertetett találkozók), nem csak egy-egy méretre vagy típusra koncentráltak, míg a kifejezetten egyes termékkategóriákra fókuszáló (kis-, közepes- vagy nagyméretű termékekkel foglalkozó meetingek) is gyakran érintettek más, az adott kategóriába nem tartozó termékekre és/vagy más kategóriába tartozó találkozó szervezésére vonatkozó információkat (ld. pl. 118., 135., 136., 149., 166. pontok).³²⁶
286. Az eltérő méretű, illetve típusú CPT-termékek mellett, még ha esetlegesen versenyjogi szempontból nem is sorolhatóak egyazon érintett piacra, szoros kapcsolatban álltak egymással, árazásukat a gyártók nyilvánvalóan egymásra tekintettel végezték, s az ár/érték arány a keresletet is befolyásolta. Ennek konkrét bizonyítékául szolgálnak például a 125., 139., 141., 143., 146., 152. és 186. pontokban ismertetett találkozók elhangzottak, melyek szerint egyes termékméretek ára hatást gyakorol más termékméretek árképzésére, ezért a különféle – különösen az egymáshoz közel eső – méretek közötti árkülönbségeknek kiemelt jelentősége van, emellett az is felmerült, hogy a gyártók méretenként oszthatnák fel egymás között a piacot.
287. Mindezekre tekintettel az eljáró versenytanács nem osztotta az eljárás alá vontak azon érvelését, melynek értelmében a jogsértés csak egyes terméktípusokat vagy -kategóriákat érintett, mivel ebből a szempontból irreleváns, hogy a különféle méretű CPT-k azonos termékpiac részét képezik-e, hiszen – amint arra egyes eljárás alá vontak is rámutattak – a joggyakorlat ilyen esetben is megállapíthatónak tartja az egységes és folyamatos jogsértést, amennyiben az egyes részcsелеkmények (mint például az egyes CPT-méretek érintő egyeztetések) kapcsán kimutatható, hogy
- azok kiegészítik egymást, abban az értelemben, hogy mindegyiknek a rendes verseny egy vagy több következményével való szembenézés volt a célja, és a kölcsönhatás révén hozzájárultak a gazdasági szereplők által – az egységes célra irányuló átfogó terv keretében – kívánt versenyellenes hatás egészének megvalósításához,³²⁷ és
 - az egyes részcsелеkményekben esetlegesen részt nem vevő vállalkozások tudtak a többi részes vállalkozás átfogó versenykorlátozó tevékenységéről, vagy azt ésszerűen előre láthatták.³²⁸
288. A jelen esetben az előző pont első francia bekezdésében szereplő objektív tényező fennállását bizonyítják a fenti 286. pontban idézett gazdasági összefüggések és az a tény, hogy a jogsértő egyeztetések egyenként is több terméktípust érint(het)tek és összességükben a teljes termékportfóliót lefedték, míg az előző pont második francia

³²⁶ Ezzel kapcsolatban lásd még a mellékletben található táblázat érintett terméktípusok oszlopát.

³²⁷ Ld. pl. T-446/05 Amann & Söhne GmbH kontra Bizottság, T-101605 és T-111/05 egyesített ügyek BASF kontra Bizottság.

³²⁸ Ld. pl. C-49/92P Anic Partecipazioni kontra Bizottság, T-385/06 Aalberts Industries NV kontra Bizottság, T-59/06 Low & Bonar kontra Bizottság, T-208/06 Quinn Barlo Ltd kontra Bizottság.

bekezdésében szereplő szubjektív tényező fennállására szintén abból a körülményből lehet következtetni, hogy az egyes egyeztetések esetenként több, gyakran az adott találkozó fókuszába nem tartozó termékméretet is felöleltek.

VII.4.3. Kétoldalú és multilaterális találkozók összefüggései

289. A találkozók és egyeztetések az engedékenységi kérelmezők egybehangzó nyilatkozatai alapján rendszeres jelleggel és szervezett keretek között működtek, amit kiegészítettek ad hoc jellegű konzultációk és kétoldalú meetingek (vö. IV.1. alfejezet). Ezt a rendelkezésre álló irati bizonyítékok is alátámasztják, amelyek összesen több mint 50 európai egyeztetésre utalnak (ld. a mellékletet), melyek között nagyjából fele-fele arányban oszlanak meg a két- és többoldalú találkozók.
290. A találkozók résztvevői jellemzően ugyanabból a körből kerültek ki, mind a vállalkozás(csoport)okat, mind a konkrét személyeket illetően. A legtöbb multilaterális európai egyeztetésen a Samsung SDI,³²⁹ a Chunghwa,³³⁰ a Philips,³³¹ a Thomson³³² és megalakulását követően az LPD³³³ vett részt, de ugyanezen vállalkozások számos kétoldalú egyeztetést is folytattak egymással.
291. A multilaterális összejövetelek végén a felek gyakran egyeztették a következő tervezett találkozó időpontját, helyszínét és szervezőjét,³³⁴ míg a bilaterális meetingekre, kapcsolatfelvételekre, gyárlátogatásokra általában a többoldalú megbeszélések között, kevésbé szervezeten, de azokat kiegészítő jelleggel került sor. Ezek egyrészt szolgálhatták a korábbi egyeztetések eredményeinek ellenőrzését, a még részletesebb információcserét, újabb találkozók előkészítését stb. A bilaterális megbeszélések többoldalú egyeztetésekkel való összefüggését másrészt az is alátámasztja, hogy hasonló jellegű információk cseréjére került sor ezek alkalmával, mint a szélesebb körű találkozókon (így különösen vevőkre és/vagy termékméretekre lebontott értékesítési adatok, tervek, árak, gyárankénti kapacitás illetve termelési adatok stb.). Egyes találkozókkal kapcsolatos bizonyítékok is arra engednek következtetni, hogy a résztvevők más, jelen nem lévő vállalkozások adatait is megosztották egymással (ld. pl. 120., 170. és 194. pontok), azaz a kétoldalú egyeztetések eredményeit az átfogó jogsértés részévé tették.
292. A találkozók kapcsán rendelkezésre álló irati bizonyítékok alapján az LGE és a MEI / Panasonic képviselői csak ritkábban vagy alkalmászerűen csatlakoztak a többoldalú európai találkozókhoz,³³⁵ azonban utóbbi részt vett egy kétoldalú megbeszélésen is, amelyeken információt cserélt a multilaterális meetingeket rendszeresen látogató

³²⁹ A Samsung SDI összesen 42 (20 két- és 22 többoldalú) találkozáson vett részt bizonyíthatóan (ld. pl. 114., 118., 123., 133., 136., 140., 141., 151., 155., 179., 187., 188., 195. és 196. pontok).

³³⁰ A Chunghwa összesen 17 (2 két- és 15 többoldalú) találkozáson vett részt bizonyíthatóan (vö. pl. 114., 133., 136., 139., 141., 144., 147., 155., 161. pontok).

³³¹ A Philips összesen 22 (4 két- és 18 többoldalú) találkozáson vett részt bizonyíthatóan (ld. pl. 114., 118., 123., 133., 136., 139., 142., 144., 147. és 150. pontok).

³³² A Thomson összesen 26 (8 két- és 18 többoldalú) találkozáson vett részt bizonyíthatóan (ld. pl. 120., 125., 127., 135., 140., 143., 149., 151., 155., 160., 163., 170., 180., 185., 187., 188., 193. és 195. pontok).

³³³ Az LPD összesen 22 (8 két- és 14 többoldalú) találkozáson vett részt bizonyíthatóan (ld. pl. 151., 155., 157., 158., 160., 180., 185., 187., 193., 195. és 196. pontok).

³³⁴ Vö. pl. 118., 129., 141., 188. pontok.

³³⁵ Az LGE esetén két ilyen európai egyeztetésre vonatkozó irati bizonyíték áll rendelkezésre (vö. 114. és 133. pontok), a MEI / Panasonic tekintetében pedig egy (ld. a 127. pontot).

SDI(Germany)-vel.³³⁶ A rendelkezésre álló bizonyítékok ugyanakkor nem támasztják alá, hogy a Toshiba bármely európai egyeztetésnek részese lett volna.

293. A Toshiba a Samsung SDI előadása szerint általában nem vett részt a többoldalú találkozókban, őt jellemzően az Orion tájékoztatta. Később azonban – MTPD nevű közös vállalkozásuk útján – a Toshiba és a MEI is rendszeres résztvevője volt az SML találkozónak. Az SDI – beszámolója szerint – mások mellett az MTPD Germany-vel és a Philips-szel is részt vett kétoldalú európai CPT találkozókban.³³⁷ A Chunghwa nyilatkozata megerősíti, hogy kétoldalú találkozókra nemcsak a multilaterális meetingek résztvevői, hanem azokon kívüli vállalkozások (mint pl. Samtel, Ekranas, Philips Brazília, Toshiba Indonézia, Irico, Beijing Matsushita Colour CRT Co., Hitachi Asia) részvételével is sor került, amelyek lehetővé tették, hogy a többoldalú találkozók résztvevői ezen vállalkozások adatait is megismerjék és becsatornázzák, illetve az árakra és termelésre vonatkozó egyeztetéseket ezen vállalkozásokra is kiterjesszék.³³⁸ A Philips elismerte, hogy mások mellett a Thomsonnal, az SDI-vel, a Matsushita-val és a Toshiba-val is tartott kétoldalú megbeszéléseket.³³⁹ Az MTPD / Panasonic az SML-meetingekkel összefüggésben szintén utalt arra, hogy a többoldalú találkozók résztvevői más piaci szereplők (Thai-CRT, Orion, Chunghwa, Sony, Thomson / Videocon) adatait is „begyűjtötték”.³⁴⁰ Egyes találkozókkal kapcsolatos bizonyítékok is arra engednek következtetni, hogy a résztvevők más, jelen nem lévő vállalkozások adatait is megosztották egymással (ld. pl. 120., 132., 170., 188. és 194. pontok), azaz a kétoldalú egyeztetések eredményeit az átfogó jogsértés részévé tették. Az előzőekben bemutatott bizonyítékok arra utalnak, hogy egyes vállalkozás(csoport)ok részéről tudatos döntés volt az, hogy a többoldalú találkozókban nem vettek részt, azonban bilaterális kapcsolattartás révén maguk is részesei voltak a versenykorlátozó magatartásnak, s a bilaterális találkozókban értesültek a többoldalú egyeztetéseken elhangzottakról.

VII.5. Elévülés

294. Az elévülési idő a Tptv. 67. §-ának (4) bekezdése szerint 2005. november 1-jét megelőzően még három év volt, azt a tisztességtelen piaci magatartás és versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. törvény módosításáról szóló 2005. évi LXVIII. törvény (a továbbiakban: Módtv.) 34. §-ának (2) bekezdése módosította öt évre. A Módtv. 61. §-ának (4) bekezdése kimondta, hogy e rendelkezést azon magatartások esetében kell alkalmazni, amelyek vonatkozásában az elévülés 2005. november 1-jén még nem állt be.
295. A Tptv. 67. §-ának (4) bekezdése értelmében ha a törvény rendelkezéseibe ütköző magatartás azzal valósul meg, hogy valamely helyzetet vagy állapotot nem szüntetik meg, a határidő mindaddig nem kezdődik el, amíg ez a helyzet vagy állapot fennáll. Ennek megfelelően egységes és folyamatos jogsértés esetén az elévülési időt – a bíróságok által is megerősítetten³⁴¹ – nem az egyes elkövetési magatartások tanúsításától, hanem a folytatólagosan követett jogsértő magatartás befejezésének időpontjától kell számítani.

³³⁶ Ld. 154. pont.

³³⁷ Vj/45/2008/256/9., Vj/45/2008/256/12.

³³⁸ Vj/45/2008/257/1.

³³⁹ Vj/45/2008/214.

³⁴⁰ Vj/45/2008/63.

³⁴¹ Ld. a Kúria Vj-130/2006. számú ügyben hozott Kfv. II. 37.076/2012/28. számú ítéletét.

VII.6. Az eljárás alá vontak felelőssége

VII.6.1. Philips

296. A versenytársakkal folytatott egyeztetéseken részt vevő vállalkozásokkal, személyekkel kapcsolatban a rendelkezésre álló bizonyítékok, a találkozókra készült emlékeztetők, feljegyzések csak a Philips megnevezést használják, mely a Philips vállalkozáscsoportjának valamely tagjára utalhatott. [ENGEDÉKENYSÉGI INFORMÁCIÓ].³⁴² [KP N.V. ÜZLETI TITKA], nincs arra utaló közvetlen vagy közvetett bizonyíték, hogy az anyavállalat alkalmazottai bármely európai egyeztetésen részt vettek vagy azokról tudomással bírtak volna.
297. Emellett a Philips 2001. július 1-jével teljes CRT-üzletágát átruházta az LPD-re, mellyel egyidejűleg maga ezen tevékenységekkel felhagyott. Ennek megfelelően 2001. július 1. után a Philips-csoport tagjai semmiféle európai egyeztetésen nem vettek részt, azokon a továbbiakban az LPD – közös irányítótól, a Philips-től és az LGE-től versenyjogi értelemben véve független – vállalkozáscsoportjának tagjai, alkalmazottai voltak jelen. E természetes és jogi személyek ugyan nagyrészt ugyanazok vagy azok jogutódjai voltak, akik az egyeztetéseken korábban a Philips „színeiben” is szerepeltek, és a találkozókra való részvételükben a közös vállalat létrehozása nem okozott „törést” vagy átmenetet, ez azonban az eljáró versenytanács értékelése szerint önmagában nem elegendő annak alátámasztására, hogy a korábbi közös irányítók (de legalábbis a Philips) a közös vállalatot a jogsértésben való részvételük folytatására (is) használták, különös tekintettel arra, hogy (i) a Philips előadása³⁴³ szerint egyfajta munkamegosztás alakult ki a közös irányítók között: az európai és a török piacért a Philips korábbi munkavállalói, míg az ázsiai piacért az LGE korábbi munkavállalói lettek felelősek, így a korábbi Philips alkalmazottak és entitások részvétele a közös irányítók szándékától függetlenül is megvalósulhatott; illetve hogy (ii) az előzőek értelmében az sem bizonyítható egyértelműen, hogy a korábbi időszakban a KP N.V. anyavállalat a Philips-csoport részvételéről tudomással bírt vagy abban aktív szerepet vállalt volna, így annak „folytatása” részéről szintén nem igazolható. Ugyancsak nem bizonyítja az anyavállalat közös vállalattal egyetemleges felelősségét az a körülmény, hogy az LPD jelentős részben továbbra is két anyavállalata felé értékesítette az általa előállított termékeket, vagy hogy az egyeztetések a „csoporton belüli” vagy kapcsolt vevőknek történő értékesítéseket is érintették, mivel ez is ésszerűen következhet abból a tényből, hogy a Philips és az LGE a televíziógyártással az LPD létrehozásával nem hagytak fel.
298. Mindezek alapján az eljáró versenytanács arra a következtetésre jutott, hogy a Koninklijke Philips N.V. mint eljárás alá vont anyavállalat tekintetében az egységes, folyamatos és komplex jogsértésben való részvétele a rendelkezésre álló bizonyítékok alapján nem bizonyítható, és az eljárás folytatásától sem várható e tekintetben eredmény, így a Tptv. jelen eljárás szempontjából irányadó 72. § (1) bekezdés a) pontjának második fordulata értelmében vele szemben az eljárás megszüntetésének van helye.

³⁴² Vj/45/2008/209., Vj/45/2008/554.

³⁴³ Vj/45/2008/296.

VII.6.2. MEI / Panasonic

299. A MEI-re / Panasonic-ra vonatkozó irati bizonyítékok egy 2001. októberi kétoldalú és egy 1999. augusztus 31. előtt létrejött háromoldalú találkozóra utalnak. Utóbbi kapcsán a Panasonic az előzetes álláspontra tett észrevételeiben vitatta, hogy arra valóban sor került volna, arra hivatkozva, hogy a Thomson és a Philips esslingeni gyár bezárására vonatkozó információja tévesnek bizonyult, hiszen az e találkozót követően még éveken át működött. Az eljáró versenytanács szerint azonban az a körülmény, hogy utóbb a gyárbezárásra mégsem (pontosabban csak jóval később) került sor, önmagában nem kérdőjelezi meg a vonatkozó közvetett bizonyíték erejét, amely az információ forrásaként egyértelműen a MEI-t jelöli meg („MEC update: European discussion together with Thomson”). Emellett egy, az SDI és a MEI német leányvállalata közötti kétoldalú találkozóra utaló bizonyíték áll rendelkezésre, ugyanakkor az sem közvetlen, sem közvetett bizonyítékok révén nem igazolható, hogy az ezen való részvételre az MDDG-t a MEI utasította volna, vagy a MEI a leányvállalat európai egyeztetés(ek)en való közreműködéséről akárcsak tudott volna. A fenti 293. pontban említett nyilatkozatok sem alkalmasak a Panasonic Corporation mint anyavállalat részvételének alátámasztására, mivel a vele kapcsolatban tett állítások vagy túlságosan általánosak, vagy egy konkrét, a Panasonic tulajdoni részesedésével működő entitásra vonatkoznak (vö. MTPD Germany, Beijing Matsushita Colour CRT Co. stb.).
300. Az említett találkozók elhangzottak továbbá azt sem támasztják alá, hogy a MEI illetve az MDDG az átfogó jogsértésnek tudatában lettek volna, mivel a feltételezett többoldalú találkozóról csak korlátozott, kizárólag a MEI kapacitás-leépítésére vonatkozó egyeztetéssel kapcsolatos információ áll rendelkezésre, míg a bilaterális meetingről készült jegyzetek nem tartalmaznak más vállalkozásokra vagy találkozókra vonatkozó utalásokat. Végezetül, 2001 októberét követően sem közvetlen, sem közvetett bizonyítékok nem utalnak az egyeztetések folytatására, noha kifejezett elzárkózásra utaló bizonyíték sem ismert.
301. Mindezekre tekintettel az eljáró versenytanács arra a következtetésre jutott, hogy a jelen eljárásban beszerzett bizonyítékok alapján a MEI / Panasonic egységes, folyamatos és komplex európai jogsértésben való részvétele 2001 októberétől nem bizonyítható, és az azt megelőző időszakban is megkérdőjelezhető. Ennek további vizsgálatát, illetve a két találkozón való részvétel önálló értékelését azonban az eljáró versenytanács nem látta szükségesnek, mert még ha a 2001. október 24-ig tartó időszakra a MEI / Panasonic jogsértő tevékenysége igazolást nyerne is, a magatartás szankcionálására elévülés folytán nem kerülhetne sor (ld. VII.5. fejezet).
302. Mindezek alapján az eljáró versenytanács arra a következtetésre jutott, hogy a Panasonic Corporation anyavállalat tekintetében az egységes, folyamatos és komplex jogsértésben való részvétele a rendelkezésre álló bizonyítékok alapján nem bizonyítható, és az eljárás folytatásától sem várható e tekintetben eredmény, így a Tpv. jelen eljárás szempontjából irányadó 72. § (1) bekezdés a) pontjának második fordulata értelmében vele szemben az eljárás megszüntetésének van helye.

VII.6.3. Toshiba

303. A Toshiba esetében a bilaterális kapcsolatok átfogó jogsértéshez való hozzájárulását látszanak alátámasztani a 115. és 164. pontokban említett találkozók eseményei, amelyek

kapcsán ugyanakkor kiemelendő, hogy nem tekinthetők az európai egyeztetések szerves részének, hiszen inkább ázsiai vonatkozásúak. A fenti 293. pontban említett nyilatkozatokkal összefüggésben ugyanakkor nem állapítható meg egyértelműen, hogy azok mennyiben vonatkoznak a Toshiba európai egyeztetéseken való részvételére, mivel vagy túlságosan általánosak, vagy egy konkrét, a Toshiba tulajdoni részesedésével jellemezhető entitásra vonatkoznak (vö. Toshiba Indonézia). Mivel a Toshiba esetén európai egyeztetésen való részvételre utaló konkrét irati bizonyíték sem áll rendelkezésre, az eljáró versenytanács mindezeket összességükben értékelve arra a következtetésre jutott, hogy a Toshiba esetében a jogsértő magatartás nem bizonyítható, így vele szemben a Tptv. jelen eljárás szempontjából irányadó 72. § (1) bekezdés a) pontjának második fordulata alapján ugyancsak az eljárás megszüntetésének van helye.

VII.6.4. Thomson Technicolor Polska sp. z.o.o

304. A Thomson Technicolor Polska sp. z.o.o.-val szemben az eljáró versenytanács az eljárást megszünteti, mivel az eljárás során szerzett bizonyítékok alapján a jogsértésben, annak megvalósításában, implementálásában való közvetlen részvétele nem nyert bizonyítást, és az eljárás folytatásától sem várható e tekintetben eredmény, különös figyelemmel a vizsgált időszak óta eltelt időre.

VII.6.5. MTPD és MTPD Germany

305. A találkozók kapcsán rendelkezésre álló irati bizonyítékok azt ugyanakkor alátámasztják, hogy az MTPD (Germany) részt vett néhány kétoldalú megbeszélésen, amelyeken információt cserélt a multilaterális meetingeket rendszeresen látogató SDI-vel.³⁴⁴ Az SDI 2003. november 21-i európai találkozóval kapcsolatos nyilatkozata szerint az MTPD a multilaterális meetingekre meghívást kapott, amit azonban nem fogadott el, hanem a kétoldalú kapcsolattartás révén való részvételt választotta. A 2003. december 4-i európai találkozó kapcsán ismét felmerült az MTPD részvétele az „együttműködésben”. Ez – az SDI fenti 293. pontban hivatkozott nyilatkozata alapján – feltehetően a vállalkozáscsoport európai gyárának, azaz az MTPD Germany-nek a képviselőjére vonatkozhatott. A rendelkezésre álló irati bizonyítékok is arra utalnak, hogy az európai kétoldalú egyeztetéseknek az MTPD Germany volt részese. Az előzőekből következően megállapítható, hogy az MTPD Germany tisztában volt a széleskörűen kiterjedt összejátszással, bilaterális kapcsolattartás révén maga is részese volt a versenykorlátozó magatartásnak, a multilaterális meetingekről való távolmaradása tudatos döntés eredménye volt, így kétoldalú találkozókra való részvétele az egységes, folyamatos és komplex jogsértés átfogó tervébe illeszkedett.
306. Az MTPD Germany találkozókra való részvétele a rendelkezésre álló bizonyítékok alapján 2003. szeptember 4. és 2004. április 30. között igazolható. Az MTPD Germany a vizsgált időszakban az MTPD vállalkozáscsoportjához tartozott, ugyanakkor az anyavállalat felelőssége a rendelkezésre álló információk alapján nem állapítható meg egyértelműen. Arra vonatkozóan ugyanis nem áll rendelkezésre sem közvetlen, sem közvetett bizonyíték, hogy az MTPD Germany-t a találkozókra való részvételre az MT Picture Display Co. Ltd.

³⁴⁴ A rendelkezésre álló irati bizonyítékok alapján két ilyen kétoldalú megbeszélés azonosítható (vö. 177. és 190. pontok), amelyeken a német leányvállalat képviselője vett részt.

utasította volna, vagy a leányvállalat európai egyeztetéseken való közreműködéséről akárcsak tudott volna – ilyen jellegű következtetés sem a találkozókra készült jelentésekből, sem a vállalkozáscsoport felépítéséről, döntéshozatali rendjéről rendelkezésre álló információkból nem vonható le. Mindezek alapján az eljáró versenytanács álláspontja szerint a rendelkezésre álló bizonyítékok alapján az MT Picture Display Co. Ltd. anyavállalat európai jogsértésben való közvetlen vagy közvetett részvétele nem bizonyítható, és e tekintetben az eljárás folytatásától sem várható eredmény, így vele szemben a Tptv. jelen eljárás szempontjából irányadó 72. § (1) bekezdés a) pontjának második fordulata alapján az eljárás megszüntetésének van helye.

307. Ami az MTPD Germany leányvállalat közvetlen felelősségét illeti, a Panasonic nyilatkozata szerint a vállalkozás ellen 2005. november 30-án csődeljárás indult, és 2007 júniusában független, külső befektetők részére értékesítésre került. Az MTPD Germany-vel a GVH nem tudta felvenni a kapcsolatot, így nem állapítható meg, hogy létezik-e egyáltalán, az új tulajdonosok pedig az eljárás folyamán nem kerültek megkeresésre. A vállalkozás helyzetének, esetleges jogutódlásának tisztázása a rendelkezésre álló bizonyítékok alapján nem lehetséges, és az eljáró versenytanács szerint az eljárás folytatásától sem várható e tekintetben eredmény, így az eljáró versenytanács az MTPD Germany GmbH-val szemben az eljárást a Tptv. 72. § (1) bekezdésének a) pontja alapján szintén megszünteti.

VII.6.6. LPD CZ / CTP Invest

308. Az LPD CZ kapcsán a CTP Invest kifejtette, hogy az EDIA keretében szervezett találkozókra jellemzően az eindhoveni regionális értékesítési igazgató vett részt, néhány esetben azonban a cseh gyár üzemigazgatója is jelen volt, ugyanakkor hangsúlyozta, hogy a vállalkozás esetleges korábbi versenyellenes tevékenységéről az eljárás megindulását megelőzően nem volt tudomása, és azért felelősségre sem vonható, hiszen a magatartás elkövetésekor nem volt abban a helyzetben, hogy az LPD CZ üzletpolitikájára, magatartására meghatározó befolyást gyakoroljon, arra az LPD-csoport anyavállalata volt képes, illetve az azt irányító, felügyelő, jelenleg is létező vállalkozások.
309. A CTP Invest hivatkozott arra is, hogy az LPD CZ megszűnt, mert egy része a Multidisplay s.r.o., másik része pedig a CTP Invest vállalkozásba olvadt be. A CTP Invest nyilatkozata szerint az LPD CZ jogutódjának nem tekinthető, így vele szemben az eljárás nem is lett megindítva, korábban azonban még ezzel ellentétesen nyilatkozott.
310. A fentiek mérlegelését követően az eljáró versenytanács az LG Philips Displays Czech Republic s.r.o.-val szemben az eljárást a Tptv. 53. § (2) bekezdése alapján megszünteti, mivel a vállalkozás időközben megszűnt, jogutódja pedig az eljárásba nem került bevonásra, s a CTP Invest jogutódkénti bevonását – a jogutódlás tisztázatlansága, illetve a jogsértés elkövetése óta eltelt időre tekintettel – az eljáró versenytanács nem látta szükségesnek.

VII.6.7. Chunghwa

311. A versenytársakkal folytatott egyeztetéseken részt vevő vállalkozásokat, illetve a jelen lévő személyek által képviselt vállalkozásokat az egyeztetésekről készített feljegyzések, emlékeztetők általában Chunghwa, CPT elnevezésekkel jelölték, melyek általánosságban a

Chunghwa vállalkozáscsoportjának valamely tagjára utalhattak. A Chunghwa maga is akként nyilatkozott,³⁴⁵ hogy [ENGEDÉKENYSÉGI INFORMÁCIÓ]. Az anyavállalatnak a megállapodások, összehangolt magatartások létrehozásában, implementálásában való részvételét ugyanakkor a Chunghwa azon nyilatkozata³⁴⁶ is alátámasztja, mely szerint bár mindegyik gyárat önálló társaságként üzemeltették, a CRT-k gyártásával valamint az árakkal kapcsolatos végső döntéseket a Chunghwa senior menedzsmentje, felső vezetése hozta meg. Szintén erre utal az a körülmény, hogy a Chunghwa által benyújtott irati bizonyítékok szerint a találkozókra készült jelentések – elfogadás céljából – benyújtásra kerültek a felső vezetésnek.

312. A Chunghwa találkozókra való részvétele a rendelkezésre álló bizonyítékok alapján először az 1998. október 28-án tartott multilaterális meeting kapcsán mutatható ki (ld. 114. pont), ezt követően pedig 2002. június 21-ig nagyszámú további európai egyeztetésen való részvétele nyert bizonyítást. Ez összhangban van a Chunghwa azon előadásával, miszerint [ENGEDÉKENYSÉGI INFORMÁCIÓ].
313. Tekintettel arra, hogy a rendelkezésre álló bizonyítékok alapján a Chunghwa 2002-ben vett részt utoljára a találkozókra, és az átfogó tervhez történő csatlakozását ezen időpontot követően a rendelkezésre álló bizonyítékok nem igazolják, az eljáró versenytanács a Tpv. 67. § (4) bekezdésében szabályozott három éves elévülési idő 2005. június 21-i leteltére figyelemmel – minek okán a 2005. november 1-jén hatályba lépett Módtv. elévülési idő meghosszabbítására vonatkozó rendelkezései nem alkalmazhatók – a Chunghwa-val szemben a Tpv. 72. § (1) bekezdés a) pontjának első fordulata alapján az eljárást megszüntette.

VII.6.8. LGE

314. Az LGE néhány európai multilaterális meetingen vett részt. A rendelkezésre álló irati bizonyítékok alapján ugyanakkor az utolsó ilyen egyeztetésben való részvétele 1999 novemberében történt, az ezt követő időszakra vonatkozóan sem közvetlen, sem közvetett bizonyítékok nem állnak rendelkezésre a magatartás folytatásával kapcsolatban, noha kifejezett elzárkózásra utaló bizonyíték sem ismert, bár az 1999. novemberi találkozó emlékeztetője szerint az egyeztetésre azért kapott meghívást, mert a korábbi árrögzítő megállapodások alkalmazásában az európai piaci szereplőket megzavarta. Ez az eljáró versenytanács megítélése szerint önmagában ugyan nem elegendő annak alátámasztására, hogy az LGE versenyző magatartása okán az európai jogsértésnek nem volt részese, hiszen éppen az a tény, hogy ilyen előzmények ellenére ezen a találkozón részt vett, azt mutatja, hogy legalábbis nyitott volt az európai összejárásban való együttműködésre, mindazonáltal a további részvételt igazoló bizonyítékok hiányával összefüggésben e körülményre – azaz az LGE esetleges versenyző magatartásának lehetőségére – alapítva a további jogsértéstől való elzárkózás hiánya nem értékelhető a versenykorlátozásban való közreműködés folytatásának jeleként.
315. Mindezek alapján az eljáró versenytanács arra a következtetésre jutott, hogy az LGE esetében az európai egyeztetésekben való részvétel, ekként a feltételezett egységes,

³⁴⁵ Vj/45/2008/257/1.

³⁴⁶ Vj/45/2008/257/3.

folyamatos és komplex jogsértéshez való hozzájárulás 1999. november 11. után nem bizonyítható.

316. Tekintettel arra, hogy a rendelkezésre álló bizonyítékok alapján az LGE 1999-ben vett részt utoljára a találkozók, és az átfogó tervhez történő csatlakozását ezen időpontot követően a rendelkezésre álló bizonyítékok nem igazolják, az eljáró versenytanács a Tptv. 67. § (4) bekezdésében szabályozott három éves elévülési idő 2002. november 11-i leteltére figyelemmel – minek okán a 2005. november 1-jén hatályba lépett Módtv. elévülési idő meghosszabbítására vonatkozó rendelkezései nem alkalmazhatók – az LGE-vel szemben a Tptv. 72. § (1) bekezdés a) pontjának első fordulata alapján az eljárást megszüntette. Az elévülés folytán az eljáró versenytanács annak vizsgálatától is eltekintett, hogy az 1999. november 11. előtti találkozók kapcsán az LG Electronics, Inc. mint eljárás alá vont anyavállalat felelőssége mennyiben állapítható meg.

VII.7. Összegzés

317. A fentiekben részletesen kifejtettekre tekintettel az eljáró versenytanács a Chunghwa Picture Tubes Co. Ltd. és az LG Electronics, Inc. tekintetében az eljárást a Tptv. jelen eljárás szempontjából irányadó 72. § (1) bekezdés a) pontjának első fordulata alapján megszünteti, elévülés folytán a vizsgálat elrendelésére okot adó körülmények nem állnak fenn.
318. Ugyancsak megszünteti az eljárást az eljáró versenytanács az LG Philips Displays Czech Republic s.r.o.-val szemben, a Tptv. 53. § (2) bekezdésére figyelemmel, mivel a vállalkozás megszűnt, a jogutód bevonása pedig a Tptv. 70. § (1) bekezdésére figyelemmel nem indokolt, míg az MT Picture Display Germany GmbH esetében a vállalkozás létezésére, jogutódlására vonatkozóan nem áll rendelkezésre kellő információ, és az eljárás folytatásától sem várható e tekintetben eredmény.
319. Az eljáró versenytanács a Koninklijke Philips N.V., a Toshiba Corporation, a Panasonic Corporation, az MT Picture Display Co. Ltd. és a Thomson Technicolor Polska sp. z.o.o tekintetében szintén megszünteti az eljárást, a Tptv. jelen eljárás szempontjából irányadó 72. § (1) bekezdés a) pontjának második fordulatra hivatkozással, mivel álláspontja szerint a rendelkezésre álló bizonyítékok alapján nem bizonyítható a feltételezett egységes, folyamatos és komplex jogsértésben való részvételük, és az eljárás folytatásától sem várható e tekintetben eredmény.

VIII.

Eljárási kérdések

VIII.1. Vizsgálati kifogások és bizonyítási indítványok

320. Az LGE kifogásolta,³⁴⁷ hogy a GVH vele szemben nem szabályszerűen indította meg az eljárást, mivel számára az eljárást megindító végzés nem került kézbesítésre, az ellene folyamatban lévő eljárásról egy adatkérő végzés nyomán értesült, amelyben maga is eljárás alá vontként szerepelt. Álláspontja szerint az a körülmény, hogy az ügy tárgyát

³⁴⁷ Vj/45/2008/151.

meghatározó és az eljárási határidőre is kihatással bíró ügyindító vagy eljárásba bevonó végzésről nem kapott értesítést, sérti az LGE védelemhez való jogát. Az eljáró versenytanács az LGE ezen kifogását figyelmen kívül hagyta, mivel az LGE-t az eljárásba bevonó, 2011. október 6-án kelt, Vj/45/2008/116. számú végzés szabályszerű kézbesítéséről a rendelkezésre álló ajánlott levél feladóvevénye szerint megfelelően gondoskodott, illetve annak egy példányát az LGE jogi képviselője részére – az általa előterjesztett, a kézbesítés sikertelenségére utaló vizsgálati kifogás nyomán – 2011. december 22-én átadta. Az eljáró versenytanács szerint a külföldre irányuló kézbesítés esetleges nehézsége a GVH-n kívül álló körülmények miatt következett be, ugyanakkor azt a vizsgáló az erről való tudomásszerzését követően rövid úton orvosolta, s az ebből fakadó, legfeljebb néhány hónapos késedelem az LGE védekezéshez való jogának gyakorlását érdemben nem befolyásolta.

321. Az LGE kifogásolta továbbá,³⁴⁸ hogy az eljáró versenytanács Vj/45/2008/470. számú végzésével egyes, üzleti titkot és/vagy egyéb védett adatot tartalmazó iratokba való betekintés engedélyezésére irányuló kérelmét elutasította, arra hivatkozással, hogy (i) azok ugyan a versenyfelügyeleti eljárással összefüggésben állnak, de a tényállás megállapítása és a jogi értékelés során nem kerültek bizonyítékként megjelölésre, ezért a védekezéshez való jogot nem befolyásolják, (ii) a szükséges információk a betekintheső iratváltozatokból is megismerhetők, (iii) a kérelmező védelemhez való jogával összefüggést nem mutatnak, a tervezett szankció szempontjából irrelevánsak, illetőleg (iv) csak általánosságban megfogalmazott kérelmek voltak. Az LGE ezzel összefüggésben előadta, hogy az a tény, hogy egy adott dokumentum nem került sem terhelő, sem mentő bizonyítékként hivatkozásra, nem jelenti, hogy az nem lehet releváns a védekezési jog szempontjából, ezt egyébként is csak ő maga tudná megítélni. A Philips adatszolgáltatásainak teljes körű ismerete emellett szükséges az LPD feletti meghatározó befolyás fennállásának cáfolatához, míg a vizsgálati jelentésbe és az előzetes álláspontba való betekintés korlátozása szükségtelen, és sérti a fegyveregyenlőség elvét, hiszen az eljárás alá vont vállalkozás csak ezen iratokból ismerheti meg a hatóság álláspontját adott kérdésekről. Az eljáró versenytanács az LGE ezen kifogását is figyelmen kívül hagyta, fenntartva azon, a Vj/45/2008/470. számú végzésben kifejtett, európai bíróságok által is osztott álláspontját, hogy az iratbetekintési jog nem tekinthető abszolút, korlátozhatatlan jognak, ezért nem értelmezhető az ügyfélnek a közigazgatási eljárás valamennyi információjához való korlátlan és teljes körű hozzáférése iránti jogként. Az ügyfelet megillető iratbetekintési jognak egyensúlyban kell állnia más ügyfeleknek és gazdasági szereplőknek a bizalmas információik és üzleti titkaik védelméhez fűződő jogával. Erre tekintettel a bizalmas információk valamint az üzleti titok védelmét úgy kell alkalmazni, hogy azok összhangban legyenek a hatékony jogvédelem követelményével és a peres felek védelemhez való jogának tiszteletben tartásával, és ezeket oly módon kell érvényesíteni, hogy az eljárás egésze tekintetében a tisztességes eljáráshoz való jog tiszteletben tartása biztosítva legyen. Az eljáró versenytanács e követelmények szem előtt tartásával hozott döntést az LGE iratbetekintése tárgyában, s vizsgálati kifogásában az LGE nem adott elő olyan körülményt, nem valószínűsített olyan tényt, ami arra utalna, hogy további iratbetekintésre lett volna szüksége a védelemhez való jogának hatékony gyakorlása érdekében. Különösen téves az eljáró versenytanács szerint az LGE azon hivatkozása, hogy bizonyos információk védelem szempontjából való relevanciáját csak az eljárás alá vont ítélné meg, ez

³⁴⁸ Vj/45/2008/498.

ugyanis egyenértékű lenne az ügy valamennyi iratához való korlátlan és teljes körű hozzáférés biztosításával, ami pedig az üzleti titokhoz való jog kiüresítését eredményezné.

322. Tartalma alapján szintén vizsgálati kifogásként értékelte az eljáró versenytanács a Philips azon előadását,³⁴⁹ miszerint a GVH-nak nincs jogszabályi lehetősége arra, hogy adott ügy azon irataiba való betekintést bármilyen formában korlátozza, amelyek a vizsgálat tárgyává tett magatartás jogsértő jellegét vagy annak hiányát igazolhatják. A Philips szerint ilyen korlátozásnak minősül, ha a GVH a betekintés kérelmezésére jogvesztő határidőt szab, amelyre egyrészt nincs jogszabályi alapja, másrészt gátolja a védekezéshez fűződő jog gyakorlását. Az eljáró versenytanács ezzel összefüggésben rámutat, hogy a határidő tűzését az eljárás hatékony lefolytatása, azon belül is az iratbetekintések hatékony lebonyolítása tette szükségessé, különös tekintettel az eljárás alá vontak nagy számára és az érintett iratok mennyiségére. Ez azonban semmilyen formában nem eredményezte az iratbetekintési jog gyakorlásának korlátozását, amit egyértelműen jelez az a körülmény, hogy az eljáró versenytanács a későbbi iratbetekintési kérelmeket is érdemben elbírált (ld. pl. a Toshiba esetét vagy a tárgyalási jegyzőkönyv zártan kezelendő részébe való betekintésre irányuló kérelmeket), illetve egyes eljárás alá vontaknak – köztük a Philips-nek is – további betekintési időpontokat biztosított. Mindezekre tekintettel, továbbá elkészség okán az eljáró versenytanács a Philips ezen kifogását figyelmen kívül hagyta.
323. Tartalmára tekintettel ugyancsak vizsgálati kifogásként kezelte az eljáró versenytanács a Philips-nek az előzetes álláspontban foglaltakra reagáló beadványa³⁵⁰ (6) pontját, amelyben az eljáró versenytanács Vj/45/2008/389. és Vj/45/2008/403. számú, üzleti titok kezelésére irányuló kérelem vizsgálói elutasításával szembeni jogorvoslati eljárásban hozott döntéseivel kapcsolatos észrevételeket fogalmazott meg. A Philips szerint a GVH-nak nincs hatásköre arra, hogy általánosságban eldöntse, egy adat üzleti titoknak minősül-e vagy sem, ezt a GVH kizárólag a versenyfelügyeleti eljárás szempontjából vizsgálhatja. Álláspontja szerint a GVH értelmezésében az üzleti titok egy nagyon szűk kategória, ami arra vezethet, hogy az ebbe a szűk körbe nem tartozó adatok nyilvánosságra kerülnek, visszafordíthatatlanná téve a jogosultak érdekeinek megsértését, noha polgári peres eljárásra tartozna annak eldöntése, hogy az adatok üzleti titoknak minősülnek-e vagy sem. Ismételten előadta, hogy az Európai Bizottság, az európai bíróságok és az Európai Versenyhatóságok Hálózata gyakorlata megerősíti, hogy a vállalkozásoknak jogos érdekeik lehetnek az engedékenységi programban történő részvétel során, és ez indokolhatja az engedékenységi iratok üzleti titokként kezelését. Az eljáró versenytanács azonban a Philips ezen kifogását is figyelmen kívül hagyta, egyrészt annak elkészsége okán, másrészt fenntartva a hivatkozott jogorvoslati döntésekben e körben kifejtett álláspontját. Eszerint az eljáró versenytanács elvi élel nem osztja azt az érvelést, hogy a GVH ne mérlegelhetné valamely adat üzleti titok jellegének megállapíthatóságát. Ennek a tételnek az elfogadása ugyanis azt jelentené, hogy a GVH-nak a kérelmező indokolásának hiányában is valamennyi adatot üzleti titokként kellene kezelnie, ha azt a felek így kérték, holott az üzleti titok fogalma számos olyan elemet, feltételt tartalmaz, amelyek fennállta nyilvánvalóan csak mérlegeléssel dönthető el (pl. a félnek jogszerű érdeke fűződik-e a titokban tartáshoz vagy kérelmének előterjesztésével jogellenes magatartásának széles körben való nyilvánosságra hozatalát kívánja-e megakadályozni stb.). Különösen tévesnek

³⁴⁹ Vj/45/2008/432.

³⁵⁰ Vj/45/2008/540.

látja az eljáró versenytanács a Philips azon értelmezését, mely szerint a hatóság üzleti titok kezelésével kapcsolatos joga a titok védelméhez és az egyéb eljárási jogok gyakorlásához fűződő érdekek összemérésére korlátozódna. Egy ilyen értelmezés ugyanis teljességgel kiüresítené a Tpv. 55. § (3) bekezdése szerinti döntést, és feleslegessé tenné a kérelem elutasítása esetére alkalmazandó jogorvoslati lehetőség biztosítását, hiszen a Philips értelmezésében a döntés tartalma csak a titokgazda kérelmének elfogadása lehetne. Ami az engedékenységi iratok (jogsértést beismerő nyilatkozat és annak mellékleteiként benyújtott, korabeli írásos bizonyítékok) kezelésével kapcsolatos megközelítést illeti, az eljáró versenytanács álláspontja szerint ketté kell választani a jogsértést beismerő nyilatkozat és a csatolt bizonyítékok megítélését. A korabeli írásos dokumentumok, csatolt bizonyítékok üzleti titokkénti minősége a fentebb ismertetett általános szabályok szerint ítéltető meg, azaz azok titokban tartását önmagában az, hogy az engedékenységi politika keretében kerültek benyújtásra, nyilvánvalóan nem alapozza meg, s ezt a Philips által hivatkozott európai joggyakorlat sem támasztja alá. Hasonlóképpen nem alkalmasak a Philips által hivatkozott európai jogesetek az engedékenységi nyilatkozatok kezelésével kapcsolatos álláspontjának alátámasztására, tekintve, hogy azok nem azt a kérdést feszegetik, hogy üzleti titokként kezelendők-e az engedékenységi iratok, hanem azt, hogy engedékenységi irat jellegük indokolja-e védett kezelésüket. A beismerő nyilatkozat üzleti titokként történő kezelésére a magyar jog alapján már csak azért sem volt lehetőség jelen eljárásban, mert a kérelmezőnek nem fűződhet jogszerű érdeke egy jogsértő magatartásban való részvételének titokban tartásához, így ezzel kapcsolatban nyilvánvalóan nem teljesültek az irányadó Polgári Törvénykönyvről szóló 1959. évi IV. törvény 81. §-ának (2) bekezdésében foglalt feltételek. Ettől függetlenül a GVH az engedékenységi nyilatkozatokat az engedékenységi politika hatékonyságának biztosítására és az engedékenységi kérelmezők érdekeinek védelmére figyelemmel a Ket. jelen eljárásban alkalmazandó 68. §-ának (3) bekezdése alapján – mint védett üzleti érdeket – zártan kezelte, így az európai joggyakorlatban kikristályosodott elveket messzemenőig figyelembe vette.

324. A Toshiba indítványozta négy korábbi munkavállalójának tanúkénti meghallgatását. Tekintettel a jelentős földrajzi távolságra, a Toshiba írásbeli tanúvallomások beszerzésére tett indítványt, felajánlva, hogy azok lebonyolításában közreműködik. Az előzetes álláspontra tett észrevételeihez a Toshiba csatolta a tanúként meghallgatni indítványozott személyek közjegyző előtt tett nyilatkozatait. Az eljáró versenytanács a Toshiba bizonyítási indítványának nem adott helyt, mert az írásbeli vallomástétel lehetőségét csak a Ket. 2012. február 1-jén hatályba lépett, így jelen eljárásban nem alkalmazható 54. §-ának (5)-(6) bekezdései teremtették meg, a szóbeli vallomástétel kapcsán pedig az eljáró versenytanács arra a következtetésre jutott, hogy a releváns bizonyítás lefolytatásra került a Toshiba által indítványozott körben. Mindezek alapján az eljáró versenytanács a Toshiba által csatolt nyilatkozatokat mint az eljárás alá vont álláspontját vette döntése során figyelembe.

VIII.2. Egyéb eljárási kérdések

325. A GVH hatásköre a Tpv. 45. §-án alapul, illetékessége a Tpv. 46. §-a alapján az ország egész területére kiterjed.

326. A végzésnek az LG Philips Displays Czech Republic s.r.o.-ra vonatkozó rendelkezése kapcsán a jogorvoslati jogot a Tpvt. 53. § (2) bekezdése és a 82. §-a zárja ki, míg a jelen végzéssel szemben egyebekben a jogorvoslati jog a Tpvt. 82. §-án alapul.

Budapest, 2014. július 24.

Váczai Nóra s.k.
előadó versenytanácsstag

dr. Kőhalmi Attila s.k.
versenytanácsstag

dr. Ruzshtiné dr. Juhász Dorina s.k.
versenytanácsstag

Melléklet: az európai egyeztetések

Időpont	Helyszín	Résztevők										Jogsértő elem				Érintett termékméretek
		Samsung SDI	Chung-hwa	Philips	LGE	LPD	MEI / Panasonic	Toshiba	MTPD	Thomson	Egyéb	Árrögzítés	Piac-/Vevő-felosztás	Kapacitáskorl.	Információ	
1998.10.28	Orion	x	x	x	x						Orion	x				
1999.03.14	n.a.	x	x	x							DOSA				x	kis és közepes
1999.03.25	Párizs	x								x					x	20,21,25,28,29,32
1999.03.30	Párizs	x								x					x	28,29,32
1999.04.12	telefonbeszélg.	x		x											x	14,17,21
1999.05.25	Brüsszel	x	x	x							DOSA				x	kis
1999.06.01	n.a.	x								x					x	14,20,21,25,28,32
1999.06.22	Berlin	x								x			x		x	20,21,28,29
1999.08.31. előtt	n.a.			x			x			x				x		
1999.10.02	n.a.		x	x							Orion		x		x	14
1999.10.20	Glasgow		x	x							Orion				x	
1999.11.11	Amszterdam	x	x	x	x						Orion	x			x	14,2
1999.12.15	n.a.		x	x							Irigo				x	14,2
2000.02.02	Varsó	x		x						x	DOSA				x	közepes, 20,21,29
2000.03.14	Luxemburg	x	x	x							DOSA				x	kis és közepes
2000.06.23	n.a.		x	x									x		x	14,20,21
2000.09.15	Luxemburg	x		x						x	Orion	x			x	közepes, 20,21,25,28
2000.09.18	Chunghwa (UK)	x	x	x							DOSA	x			x	14,20,21
2000.11.17	Amszterdam		x	x							Orion				x	14
2000.12.04	Amszterdam	x		x						x					x	nagy, 28,29
2001.01.24	Glasgow		x	x							DOSA			x	x	kis
2001.01.25-26	Durham	x		x						x	DOSA				x	közepes
2001.01.31	n.a.		x	x							DOSA	x			x	14,20,21
2001.02.02	n.a.		x	x										x		
2001.05.17	Berlin	x		x						x	DOSA	x			x	kis, közepes, nagy, 20,21
2001.06.21	n.a.	x		x											x	20,21,28,29,32
2001.07.05	Luxemburg	x				x				x	DOSA	x			x	14,20,21

Időpont	Helyszín	Résztevők										Jogsértő elem				Érintett termékméretetek
		Samsung SDI	Chung-hwa	Philips	LGE	LPD	MEI / Pana-sonic	Toshiba	MTPD	Thom-son	Egyéb	Árrög-zítés	Piac-/ Vevő-felosztás	Kapaci-táskorl.	Info-csere	
2001.07.05	Luxemburg	x								x					x	25,28,29
2001.09.18	n.a.	x				x									x	
2001.10.24	n.a.	x					x								x	28
2001.10.26	Brüsszel	x	x			x				x	Sony, DOSA, Schott, BME, nemzeti érdekképv.	x		x	x	
2001.10.30/31	Párizs	x				x				x	DOSA				x	közepes, 20,21
2001.11.06	telefonbeszélg.	x				x									x	14,28,32
2001.11.12	Amszterdam	x				x						x			x	21,28,32
2002.01.25	Amszterdam	x				x				x	DOSA				x	közepes, 20,21
2002.02.27	Budapest	x				x				x	DOSA	x			x	20,21
2002.03.06	Glasgow		x			x					DOSA				x	14
2002.04.04	telefonbeszélg.	x				x									x	21
2002.04.04	telefonbeszélg.	x								x					x	25,28,29
2002.06.21	Luxemburg		x			x					DOSA	x			x	14
2002.06.27	Róma	x				x				x	DOSA				x	közepes
2002.12.05	n.a.	x								x					x	20 - 32
2003.09.02	Berlin	x				x									x	
2003.09.04	Esslingen	x							x						x	28,29,32,36
2003.10.02	Csehország	x				x									x	
2003.10.14	Amszterdam	x				x				x					x	32
2003.10.22	n.a.					x				x				x	x	
2003.11.21	Amszterdam	x				x				x		x	x	x	x	32
2003.12.04	Párizs	x				x				x		x			x	14 - 34
2004.01.09	Amszterdam	x				x				x		x	x		x	20,21,28
2004.01.26	Esslingen	x							x						x	
2004.02.16	Amszterdam	x				x				x					x	28,32
2004.03.17	Budapest	x				x				x				x	x	21,28,29,32
2004.04.06-07.	Budapest	x				x						x	x	x	x	28,29,32