



GAZDASÁGI
VERSENYHIVATAL
VERSENYTANÁCS

1245 Budapest, Pf. 1036.

Telefon: 472-8864 Fax: 472-8860

Vj- 101/2004/59

Ikt. sz.:/2004.

A Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsa

- **Kemira GrowHow Oy** és a **Kemira GrowHow Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.**,
valamint
- **Tessenderlo Chemie NV** és **Tessenderlo Chemie Hungária Kft.**

ellen versenykorlátozó megállapodás, illetve összehangolt magatartás miatt indult versenyfelügyeleti eljárásban meghozta a következő

határozatot

A versenytanács megállapítja, hogy eljárás alá vont vállalkozások magyarországi takarmányfoszfát értékesítésük terén piacfelosztó, áregyeztető és bizalmas üzleti információkat megosztó versenykorlátozó megállapodásban vettek részt.

A versenytanács a jogsértésben való részvételért a Tessenderlo Chemie NV és Tessenderlo Chemie Hungária Kft-vel szemben egyetemlegesen 131 millió Ft bírságot szab ki, melyet a határozat kézhezvételétől számított 30 napon belül kötelesek a GVH 10032000-01037557. számú bírságbevételi számlájára befizetni. A többi eljárás alá vonttal szemben mellőzi a bírság kiszabását.

A határozat ellen annak kézhezvételétől számított 30 napon belül a Fővárosi Bírósághoz címzett, de a Gazdasági Versenyhivatalnál előterjesztett keresetnek van helye.

Indokolás

I. Tényállás

Az eljárás tárgya

1. A Gazdasági Versenyhivatal 2004. július 6-án indított eljárást az eljárás alá vont vállalkozásokkal szemben, mert információi szerint Magyarországot érintően piacfelosztó és áregyeztető megállapodásban vettek részt, mellyel valószínűsíthetően megsértették a tisztességtelen piaci magatartás és versenykorlátozás tilalmáról szóló, többször módosított 1996. évi LVII. tv. (Tpv.) 11. §-át, amely a versenykorlátozó megállapodások és összehangolt magatartás tilalmát tartalmazza.
2. Az eljárás alá vontak, élve az ún. engedékenységi politika által biztosított lehetőséggel (a GVH elnöke és a Versenytanács elnökének 3/2003. számú közleménye), tevékenyen hozzájárultak az eljárás megindulásához és a bizonyítékok összegyűjtéséhez.. A Kemira GrowHow Oy és a Kemira GrowHow Kereskedelmi és Szolgáltató Kft. 2004. június 2-án a bírság teljes elengedését kérte. A GVH-hoz szóban augusztus 3-án, írásban szeptember 13-án forduló Tessenderlo Chemie NV és Tessenderlo Chemie Hungária Kft. elsődlegesen a bírság teljes elengedését, másodlagosan a bírságot csökkentését kérték, mert az ügy iratainak ismerete alapján megítélésük szerint nyilatkozatuk többlet bizonyítékot tartalmaz.
3. A GVH birtokába került információk alapján a vizsgálók a vizsgálat megindításának napján helyszíni kutatást végeztek az eljárás alá vontak magyarországi székhelyein, ahol a megállapodással kapcsolatos írásos és elektronikus bizonyítékok kerültek a hivatal birtokába.
4. Mivel az eljárás tárgyát képező együttműködés a GVH rendelkezésére álló iratok szerint 2004. május 1. előtt véget ért, a GVH az eljárást nem terjesztette ki az EKSz 81. cikkének alkalmazására. Tekintettel ugyanakkor a valószínűsített jogsértés múltba

nyúló időszakára, szükséges volt a megállapodás 1990. évi LXXXVI. törvény (Vtv.) szerinti értékelése is.

Az eljárás alá vont vállalkozások

5. A finn központú Kemira GrowHow Oy (továbbiakban: Kemira GrowHow) érdekeltségei révén a vizsgált időszakban jelen volt egyebek között növényi és állati tápanyagok piacán. Magyarországon 1987 óta szerepel a takarmányfoszfát piacon, a Kemira GrowHow Kereskedelmi és Szolgáltató Kft-t 1999-ben alapította. Magyarországi érdekeltségeinek összevonása után változtatta meg nevét Kemira GrowHow Kft-re.
6. A Tessenderlo Chemie NV (továbbiakban: TCNV) belga székhelyű vegyipari társaság, főbb tevékenységi területei a szerves vegyipari termékek – ideértve a takarmányfoszfátot is -, vegyszerek, feldolgozott műanyagok, PVC és természetes vegyipari termékek gyártása, forgalmazása. Magyarországi leányvállalata az 1991-ben alapított Tessenderlo Chemie Hungária Kft. (továbbiakban: TCKft.).

A takarmányfoszfátok magyar piaca

7. A foszfátokat az alaptakarmány foszfor-, kalcium-, és magnézium tartalmának kiegyenlítésére használják. A takarmányfoszfátoknak kémiai tulajdonságaiktól (tartalmazhatnak kalciumot vagy magnéziumot vagy lehetnek különböző foszfor összetételűek), biológiai értéküktől vagy emészthetőségüktől függően különböző fajtáik vannak. A Tessenderlo Chemie által előállított valamennyi takarmányfoszfát termék a megállapodások részét képezte, a magyar piac szempontjából a monokalcium-foszfát (MCP) volt a domináns foszfát fajta.
8. A takarmányfoszfátokat megőrölve hozzák forgalomba, azonban eltérő szemcse nagyságúak lehetnek. Alapvetően a szemcsés és a porszerű állag között lehet különbséget tenni. Rakományban, vagy nagy illetve kis zsákokba csomagolva, hajón, teherautón és vonaton is lehet szállítani a takarmányfoszfátot a végső felhasználóhoz. A takarmányfoszfátot vagy belekeverik a takarmányba, vagy ásványi kiegészítőként a farmi vagy silózott takarmány termelésénél használják.

9. A magyar takarmányfoszfát piacot a kilencvenes évektől két vállalkozás uralta: a TCNV és a BASF 1998. áprilisig, majd ezt követően a TCNV és a BASF üzletágát átvevő Kemira GrowHow. A Kemirának ezt megelőzően saját képvisellete nem volt Magyarországon, termékeit bizományosan keresztül értékesítette. A BASF 1992-ben döntött ezen üzletág leépítéséről, szerződést kötve a Kemirával, melynek keretében a Kemira GrowHow által gyártott termékeket BASF név alatt továbbra is forgalmazta. 1998-ban végleges profiltisztítás keretében átadta üzletágát a Kemirának. Kapcsolódó versenykorlátozásként vállalta, hogy öt éven belül nem lép be semmilyen formában a takarmányfoszfát piacra. Ebben a megállapodásban voltak kivételek, így pl. Magyarországon is forgalmazhatott a BASF takarmányfoszfátot, de a Kemira GrowHow márkanévei (Bolifor) alatt.
10. A takarmányfoszfát import árak a Kemira GrowHow Kft. adatszolgáltatása szerint (CIF/tonna,) 2001-től 290-350 eurós tartományban mozogtak, 2003. nyarától jelentősen csökkentek (180-220 euró közötti nagyságrendre). A Kemira GrowHow magyarországi eladásai 2000 óta 45 ezer tonna körül mozognak, piaci részesedésének csúcsát 2001-2002-ben érte el, azóta csökkent, de még mindig a piac legjelentősebb szereplője (mind a Kemira GrowHow adatai, mind a Kopint-Datorg vámstatisztikája alapján).
11. Ellentétben az európai gyakorlattal, ahol a TCNV a piacvezető, Magyarországon a Kemira GrowHow tudott magasabb részesedést fenntartani. Ehhez hozzájárult, hogy a Kemirának jelentős raktározási kapacitása van Magyarországon, a rendelések időben történő teljesítése fontos versenyelőny számára. Raktározási kapacitás hiányában a TCNV csak nagyobb mennyiségek szállítása esetére tudott az árversenyben versenyképes maradni. A multinacionális vevőkkel megkötött európai szintű, e vevők számára a mennyiségi kedvezmények miatt kedvező szállítási szerződések alapján sok esetben a TC volt a preferált szállító.
12. Miközben a TCNV kizárólag a TCKft-n keresztül jár és járt el Magyarországon és nincs ügynöki szerződése magyar viszonteladókkal, a Kemira GrowHow szerződéses kapcsolatban állt több magyar viszonteladóval is.

13. Az együttműködésnek nem voltak részesei a Lifosa, illetve a magyar piacon szintén aktív orosz, cseh és görög termelők.

A versenytársak közötti egyeztetések

14. Az eljárás során tevékenyen együttműködő ügyfelek nyilatkozatai és a tanúvallomás alapján a versenytanács az alábbi tényállást tárta fel. A magyar versenyjog alkalmazása szempontjából az 1991-et megelőző eseményekre csak annyiban szükséges kitérni, amennyiben azok az 1991-et követő piaci fejlemények megértéséhez szükségesek.

A külföldi anyavállalatok közötti egyeztetések

15. A TCNV nyilatkozata szerint a piacon a versenytársak – melyek jogutódjai ma a TCNV és a Kemira GrowHow - 1969 körül kezdtek együttműködni; a Kemira GrowHow a Boliden 1989-es megvásárlásától lett részvevője a megállapodásnak. A piac versenyszempontból jelentős paramétereit érintő megállapodással a felek piaci részesedésük megőrzését kívánták biztosítani.
16. A megbeszélések két szinten folytatták: az általános döntéseket európai szinten „központi megbeszéléseken” hozták, míg a meghatározott árakat és/vagy mennyiségeket országos szinten, „szakértői megbeszéléseken” vitatták meg. Magyarország esetében a megbeszélések két típusát általában egyszerre tartották meg a Tessenderlo és a Kemira között.
17. Az évek során a megállapodás számos feltétele, a résztvevők köre és földrajzi lefedettsége is – szükségszerűen - módosult, 1991 után terjesztették ki egyebek között Magyarország területére is. A felek egybehangzóan úgy nyilatkoztak, hogy a megállapodás Magyarországot csak 2003-ig érintette; attól kezdve a Kemira GrowHow és a Tessenderlo együttműködése megszűnt.
18. Az együttműködés időtartama alatt a résztvevők információt cseréltek - többek között - az eladott mennyiségekről és az árakról, mennyiségileg értékelték a piaci keresletet,

elosztották a kvótákat a résztvevők között, amikor túlhaladták a tervezett rögzített kvótákat, kompenzációs eljárásban állapodtak meg.

19. Jóllehet az értékesítendő mennyiségeket rögzítették, a résztvevő társaságok – a TCNV nyilatkozata szerint - nem tartották be következetesen a megállapodást, így korrekciós/kompenzációs mechanizmus működtetésére volt szükség. Ez azt jelentette, hogy annak a társaságnak, amelyik túl nagy mennyiséget adott el egy időszakban (ez lehetett egy év, de akár több is), biztosítania kellett, hogy az a társaság, amelyik kisebb mennyiséget adott el, a következő évben/években nagyobb mennyiséget tudjon eladni.

A magyar piacot érintő egyeztetések

20. Magyarország vonatkozásában a szakmai megbeszélések a központi megbeszélések részét képezték, ezért - három alkalmat leszámítva – Magyarország vonatkozásában külön nem rendeztek szakmai megbeszéléseket.

21. 1998. augusztus 31-én a TCNV brüsszeli irodájában megtartott megbeszélésén, amelyen és a TCNV és a Kemira GrowHow képviselői vettek részt, Magyarország is napirendre került. A magyar piacra vonatkozóan jellemzően általánosságokról volt szó, de a termékmennyiség elosztásáról és az árszínvonalról külön egyeztettek.

22. A TCNV tudomása szerint két kifejezetten Magyarországgal foglalkozó megbeszélést tartottak a Kemira képviselőivel, melyeken a magyar vevői kör megosztását, az árakat és kompenzációs kérdéseket vitattak meg:

- 1999. június 10. vagy 11-én, Párizsban rendezett megbeszélésen
- 2000. november 21-én Budapesten, a Kemira GrowHow irodájában tartottak megbeszélését.

23. A TCNV képviselői nem tudták ugyan a megbeszélésen elhangzottakat pontosan felidézni, de az effajta megbeszélések tartalma jellemzően a következő szokott lenni.

24. Minden egyes résztvevő hozott egy listát, amelyen az egy vevőre jutó értékesített mennyiségek szerepeltek. A listák csak a legfontosabb vevőket tartalmazták. A listáról kiszorult vevőkért a résztvevők versenyben álltak helyi szinten Magyarországon,

melynek célja a legtöbb vevő megszerzése volt. Azonban a listán szereplő vevőkért is állandóan versengtek és eközben gyakran eltértek az anyavállalati megállapodástól.

25. A megbeszéléseken az árakat is megvitatták. A vevőket jellemzően három kategóriába sorolták: (i) jelentős vevők, (ii) átlagos vevők, (iii) kis vevők. A jelentős vevőknek általában alacsonyabb árat (árengedményt) határoztak meg.
26. A kompenzációra a vevői kör megosztásán keresztül került sor. Annak biztosítása érdekében, hogy a vevő a versenytársaktól rendeljen, egy ún. "védelmi árat" vagy "fedezeti árat" alakítottak ki (amely a versenytársak által alkalmazott árnál magasabb volt). A TCNV szerint az erre irányuló megállapodásukat a felek gyakran nem tartották be. Ezt példázza az 1999-es párizsi egyeztetés, ahol a megbeszélés tárgya a Kemira GrowHow kérésének megfelelően a TC kompenzációja volt a Kemira GrowHow felé. Abban egyeztek meg, hogy a TC magasabb árakat alkalmaz bizonyos vevőkkel szemben.
27. B. R. - a Kemira GrowHow Kft. akkori ügyvezető igazgatója - tanúként elismerte mind a budapesti, mind a párizsi találkozó megtörténtét. A budapesti megbeszélésen emlékezete szerint a TCNV képviselői kifejtették, hogy nem tetszik nekik az, hogy ő túl sokat ad el a magyar piacon. Javasolták, hogy kicsivel magasabb árszintet alkalmazva rögzítsék, ki kinek szállítson. A TCNV azt is javasolta, hogy egyik cég sem adjon 30 napnál hosszabb áruhitelt. A tanú vonakodó hozzáállására válaszul a TCNV említett egy a cégek piaci részesedéséről szóló megállapodást, amely Kemira GrowHow alkalmazottként órá is vonatkozik. Az anyavállalkozás jelen levő két belga képviselője elismerte, hogy 1990 óta valóban létezik szóbeli megállapodás.
28. B. R. tanú hangsúlyozta, hogy nem volt hajlandó betartani a piacfelosztást, hanem legjobb tudása szerint a Kemira GrowHow piacnyerése érdekében dolgozott. A kilencvenes évek közepén vált számára nyilvánvalóvá, hogy kétfajta kondíció létezik: egy, amelyen el akarnak adni és egy, amelyen nem is céljuk eladni. E-mail üzenetekkel alátámasztott nyilatkozata szerint többször vitatkozott feletteseivel az ügyfelek körének bővítése érdekében. Az Agrokompex Rt. esete jól szemlélteti a piacfelosztást: a nyolcvanas években a BASF volt a szállítója, de később TCNV vevővé vált. A tanú szerint világosan megmondták a német központból, hogy ez nem a

Kemira GrowHow vevője, a tendert nem ők fogják nyerni. Miután másodikként mégis szállított az Agrokomplex Rt-nek, figyelmeztetést kapott, hogy nem az ő dolga minden vevő kiszolgálása, mert ez árháborúhoz vezethet a piacon.

29. A továbbiakban a tanú viszonteladókon keresztül adott el árut a „kényes” vevőknek. Az a benyomása alakult ki, hogy a külföldi cégvezetők egyfelől támogatják az ő piacnyerő lépéseit, miközben kifelé azt mutatták, hogy próbálják visszafogni. 1998. decemberétől tapasztalta, hogy a Kemira GrowHow visszafogja a szállításokat és meg kellett mondania, hogy kinek akar szállítani. 2000-ben felmerült, hogy szüntesse meg a kapcsolatot a viszontforgalmazókkal, a külföldi vezetők többször nehezményezték, hogy nem látták a pontos értékesítési helyeket.
30. A TCNV nyilatkozata szerint a TCKft. (illetve valójában a magyar értékesítési vezetői) nem vett részt a magyar vevői kör megosztására és az árak meghatározására vonatkozó döntések meghozatalában (ideértve az árcsökkentések megállapítását is a kis és jelentős vevőknek). Magyarországra tekintettel döntéshozatali jogkörük a TCNV alkalmazottainak. A TCNV leányvállalataként a TCKft. értékesítési igazgatója a TCNV által meghatározott transzferárakat alkalmazta, a takarmányfoszfátot annyival magasabb áron adta el, hogy az a magyarországi TCKft. működtetésének költségeit fedezze.
31. A vizsgálók megkeresték az eljárás alá vontak fontosabb magyarországi vevőit is. Ezek egy részének nem volt tudomása a kartell megállapodásról, volt olyan vélemény is, amely erős árversenyt igazolt vissza. A jelentős vevőnek minősülő Agrokomplex Rt. belső feljegyzései között 2001. szeptember 21-i dátummal viszont az szerepel, hogy „Úgy tűnik, a foszforbeszállítók ismét beszélgettek egymással”. Megjegyezte, hogy a kartell megállapodásról sejtése minden komolyabb takarmánygyártónak volt, ennek nyilvánvaló jelei az azonos időpontban azonos mértékű ármozgások voltak.

II. Jogi értékelés

A versenykorlátozó megállapodások és összehangolt magatartás tilalma

32. A Tpv. 11. § (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. A (2) bekezdés pontja szerint e tilalom vonatkozik különösen a vételi vagy eladási árak, egyéb üzleti feltételek meghatározására (a) pont), a forgalmazás korlátozására, ellenőrzés alatt tartására (b) pont), a piac felosztására (d) pont).
33. A Vtv. 14. § (1) tiltotta az olyan versenytársak közötti megállapodást, amely a gazdasági versenyt korlátozását eredményezheti, függetlenül attól, hogy a megállapodást a Magyar Köztársaság területén kötötték-e vagy sem.
34. Tekintettel arra, hogy a vizsgált időszakban hatályos kartelljogi rendelkezések tartalmukban megegyezők voltak, azaz a szóban forgó megállapodást ugyanolyan módon tiltották, a határozat további indokolása szempontjából a versenytanács mellőzi a két törvény tényállásának külön-külön történő elemzését.

Egymástól független vállalkozások

35. Az eljárás alá vont vállalkozások, illetve vállalkozás-csoportok gazdasági tevékenységet folytatnak, ezért – függetlenül attól, hogy külföldi székhellyel rendelkeznek – a Tpv. szempontjából vállalkozónak minősülnek, a közöttük létrejött megállapodás a Tpv. 11. § alá eshet.

A megállapodás, illetve összehangolt magatartás

36. Mindkét eljárás alá vont vállalkozás-csoport elismerte a takarmányfoszfát piacon folyó versenyt korlátozó megállapodás létrejöttét, annak fontosabb tartalmi elemeit, a bizonyítékokat maguk hozták a GVH tudomására. Ennek megfelelően részletes indokolás e tekintetben mellőzhető.

37. Az együttműködés időtartama alatt a résztvevők:

- (i) információt cseréltek - többek között - az eladott mennyiségekről és az árakról,
- (ii) mennyiségileg értékelték a piaci keresletet, felosztották ezeket a mennyiségeket és árakat is egyeztetve elosztották a kvótákat a résztvevők között,
- (iii) a tervezett rögzített kvóták túllépése esetére kompenzációs eljárásban állapodtak meg.

38. A megállapodást az anyavállalatok szintjén kötötték meg, a magyarországi leányvállalatok adatgyűjtést és végrehajtási feladatokat láttak el a TCNV, illetve a Kemira GrowHow iránymutatása alapján.

39. A versenyellenes együttműködés 1991 előtt kezdődött, érintve a magyar piacot, hatályos versenyjogi tilalom hiányában azonban emiatt nem marasztalhatók az eljárás alá vontak. Az eljárás alá vontak egyező nyilatkozatuk szerint a megállapodás 2003-ban megszűnt létezni. Ezt megkérdőjelező információ nem jutott a versenytanács birtokába, így megállapítható, hogy a kartell a magyar piacot 1991-2003 között eltelt tizenhárom év folyamán érintette. A Kemira GrowHow esetében a versenytanács nem tartotta szükségesnek a jogsértés kezdő időpontjának pontos meghatározását, mivel vele szemben bírságot nem szabott ki.

Versenykorlátozó cél vagy hatás

40. Adott magatartás versenyhatásait az érintett piacon lehet vizsgálni. A Tpv. 14. § 1) alapján az érintett piacot a megállapodás tárgyát alkotó áru és földrajzi piac figyelembe vételével kell meghatározni. A megállapodás tárgyát alkotó árun kívül figyelembe kell venni az azt- felhasználási célra, az árra, a minőségre és a teljesítés feltételeire tekintettel- ésszerűen helyettesíthető árukat (keresleti helyettesíthetőség),

továbbá a kínálati helyettesíthetőség szempontjait. Földrajzi terület az, amelyen kívül a fogyasztó nem, vagy csak számottevően kedvezőtlenebb feltételek mellett tudja az árut beszerezni, vagy az áru értékesítője nem, vagy csak számottevően kedvezőtlenebb feltételek mellett tudja az árut értékesíteni.

41. Jelen eljárásban érintett piacnak – a megállapodás tárgya alapján - a takarmányfoszfát tekintendő, melynek legfontosabb vevő állati takarmánygyártók és nagy hústermelők, akik maguk keverik a takarmányt.

42. Az állati takarmányozáshoz használt foszfát piacát felosztó kartell több éven keresztül érintette Magyarországot, a megállapodásnak megfelelően ide szállított termékek eladása révén. A megállapodás hatása, tekintettel különösen a Kemira GrowHow Kft. ügyvezető igazgatójának vallomására, nem volt teljes, mivel a magyar leányvállalat próbált kibúvókat keresni a kínálatát visszafogó kartellel szemben. A Versenytanács megjegyzi azonban, hogy önmagában az a tény, hogy az egyik kartell tag a többiek rovására, akár a kartell megállapodás részleges be nem tartásával is, további piacot szeretne nyerni, természetes velejárója a hosszabb ideig működő kartelleknek – éppen ennek kivédésére kerültek garanciális elemek a kartell megállapodásba.

A magyar leányvállalatok részvétele a megállapodásban

43. A Kemira GrowHow és a TVNC magyar leányvállalatait külföldről irányították, azok lényeges üzleti szabadsággal nem rendelkeztek, nem tekinthetők anyavállalataiktól független piaci szereplőnek. Mint a takarmányfoszfát magyarországi forgalmazói, szükségképpen részt vettek az anyavállalkozások által szervezett és kézben tartott kartell magyarországi végrehajtásában, ezért versenyjogi felelősségük megállapítható. Piaci magatartásáért nem csak annak a vállalkozásnak kell felelnie, aki tevékenyen részt vett a megállapodás létrehozásában, hanem annak is, aki a megállapodás megvalósításában szerepet játszott.

III. A jogsértés szankciói

44. A Tpv. 77. § (1) bekezdése szerint az eljáró versenytanács - egyebek mellett - megállapíthatja a magatartás törvénybe ütközését, a Tpv. 78. § szerint bírságot szabhat ki a Tpv. megsértőivel szemben. A kiszabandó bírságnak egyrészt arányosnak kell lennie az elkövetett jogsértéssel, másrészt elrettentő erőt is kell hordoznia. A bírság összege nem lehet több a vállalkozás előző üzleti évben elért nettó árbevételének 10 %-ánál. A Tpv. 78. § (2) bekezdése példalódzó felsorolását adja a bírság összegének mérlegelésekor alkalmazható szempontoknak.
45. Mindkét eljárás alá vont vállalkozás-csoport vonatkozásában alkalmazandónak találta a versenytanács a bírság mértékének megállapításáról szóló 2003/1. sz. közleményt, valamint – a 2004/1. számú közleménnyel kiegészítve – az engedékenységi politikáról szóló 2003/3. számú közleményt.
46. A kiszabható bírság összegének mérlegelésekor a versenytanács a feltárt tényeket az alábbiak szerint mérlegelte. A jogsértés természete szerint rendkívül súlyos korlátozása a versenynek, az összetett kartell a verseny legfontosabb aspektusait mind lefedte: piacfelosztás, egyes árak egyeztetése, kompenzációs mechanizmus kiépítése (30 pont). A jogsértés piaci hatásánál figyelembe kell venni egyrészt, hogy a két vállalkozáscsoport a magyar piac jelentős részét lefedte, az lényegében megvalósult (ezt mutatja a kartell végét követő jelentős árcsökkenés is) (15 pont), a továbbfeldolgozás miatt más kapcsolódó piacokra is kihatott a kartell (5 pont). A jogsértéshez való viszonyulás kapcsán megállapítható, hogy mindkét vállalkozás aktívan részt vett a kartell szervezésében, magatartásuk a közismert versenyszabályok megsértése miatt felróható, és semmilyen lépést nem tettek a kartell miatt hátrányt szenvedett vásárlók kompenzálására (30 pont). Enyhítő körülményként vette figyelembe a versenytanács, hogy az irati bizonyítékok szerint – különösen a Kemira GrowHow Kft. esetében – mutatkozott szándék, legalábbis a magyar vonatkozásokban kihátrálni a kartell jelentette megkötöttségből.

47. E szempontok mérlegelésével mindösszesen 80 pont adódik. Vetítési alapként a magyar takarmányfoszfát piacon a jogsértés utolsó évében (2003) realizált árbevételét vette figyelembe a versenytanács.
48. A bírság közlemény 21. pontja szerint az alapösszeget a jogsértés megkezdett éveinek számával kell megszorozni: ez a Tessengerlo csoport esetében 13 év, így az irányadó bírság összege 1.316.000.000 Ft. A kilátásba helyezett bírság összeg nem éri el az eljárás alá vont két vállalkozás előző évi – teljes - nettó árbevételének 10 %-át, így az nem tekinthető eltúlzottnak, amely a piaci szereplő tönkretételével fenyegetne.
49. A GVH elnökének és a Versenytanács elnökének 3/2003. sz. és az átmenetileg érvényesülő 1/2004-es közleményének 6.b. pontja szerint a kartell megállapodásban résztvevő vállalkozással szemben kiszabható bírság teljes összegét a GVH - a korábbiakkal megegyező módon – mértékben elengedi, ha a GVH által már megindított eljárásban elsőként szolgáltat olyan új bizonyítékokat és információkat, amelyek alapján a jogsértés megállapítható, feltéve, hogy a benyújtás időpontjában a GVH még nem rendelkezett elegendő bizonyítékkal ahhoz, hogy a jogsértést megállapítsa.
50. Az 1/2004. közlemény 7. pontja szerint, ha egy adott ügy kapcsán a GVH már feltételeesen elengedte a teljes bírságösszeget egy vállalkozás számára, egy újabb együttműködő vállalkozás kérelme már nem felelhet meg a 6. pontban leírtaknak, ezért a bizonyíték szolgáltatásának ellentételezéseképpen a GVH vele szemben a várható bírságot nem teljesen engedi el, csak a 8. pontban foglaltaknak megfelelően csökkenti, ha a vállalkozás az eljárás során az ott részletezett módon együttműködik. A bírságösszeg csökkentésének mértéke (a) az eljárás során többletértékű bizonyítékot átadó vállalkozás esetében 70-90 % között; (b) a többletértékű bizonyítékot szolgáltatni nem tudó, de a jogsértést elismerő vállalkozás esetében 30-50 % közötti.
51. A bírság teljes vagy részleges elengedésének további feltétele, hogy a vállalkozás (a) az eljárás során teljes körűen és folyamatosan együttműködött a GVH-val, valamennyi birtokában lévő bizonyítékot és információt átadta, azok valóságtartalmát nem változtatta meg, és (b) a kartellbeli tevékenységét a GVH-val megállapodott időpontig megszüntette.

52. A Kemira GrowHow csoport tagjai elsőként fordultak olyan bizonyíték prezentálása mellett a GVH-hoz, amely alapján az eljárás megindítható, a jogsértés bizonyítható volt, ezért a Versenytanács nem szabott ki bírságot.
53. A TCNV és a TCKft. korábban nem közölt információt adott a felek megállapodásának tényleges időtartamával kapcsolatban, részletesen, áttekinthetően, iratokkal gazdagon alátámasztva mutatta be a megállapodás, ideértve a kompenzációs mechanizmus működését, ezért a versenytanács – követve a vizsgálói indítványt - az egyébként kiszabandó bírság 90 %-os elengedése mellett döntött.
54. A versenytanács a bírság megfizetésére a Tessengerlo Chemie NV és Tessengerlo Chemie Hungária Kft. vállalkozásokat egyetemlegesen kötelezte, mivel egy gazdasági egységhez, vállalkozás csoporthoz tartoznak, a kartellben szükségszerűen közösen vettek részt, részesedve annak előnyeiből.
55. A határozat elleni jogorvoslati jogot a Tpvt. 83. § biztosítja.

Budapest, 2005. június 29.