

Gazdasági Versenyhivatal Tanulmányi Pályázata

„Versenyjog Magyarországon és az EU-ban”

Hagymássy Melinda

**Szétválasztás és hatósági árazás a villamos energia és
gázesektorban**

Vertikális kizárási stratégiák hatásalapú elemzése a fúziókontrollban

Budapest, 2011

Tartalomjegyzék

1. Bevezetés	4
2. A szétválasztás jelentősége az energiaszektorban	7
2.1. Szétválasztási modellek.....	7
2.2. Európai uniós és magyar szabályozás	11
2.3. Szétválasztás a fúziókontrollban.....	15
3. Vertikális integráció a fúziókontrollban.....	18
3.1. Az integrálás stratégiai előnyei és költségei.....	18
3.2. Vertikális kizárás, mint versenysztratégia.....	22
3.3. Vertikális kizárás hatósági árazás mellett.....	27
4. Szétválasztás, hatósági árak – Megoldási alternatíva	29
5. Zárszó	31
Felhasznált irodalom.....	32
Tudományos szakirodalom.....	32
Könyvek, értekezések.....	32
Internetes források:.....	33
Felhasznált jogszabályok.....	33
Európai Uniós/Közösségi normák:.....	33
Magyar jogszabályok:	34
Felhasznált jogesetek	34

1. Bevezetés

„ A MOL Földgáztároló az egyetlen olyan társaság, mely **gáztároló** szolgáltatásokat kínál Magyarországon. A **tároló létesítményhez történő hozzáférés** bármely gázszolgáltató számára **elengedhetetlen** a nagy- és kiskereskedelmi gázpiacokon történő aktív jelenléthez, különösen azért, hogy tudják kezelni a fogyasztók keresletében időszakosan fellépő ingadozásokat. A Bizottság úgy véli, hogy az összefonódás eredményeként az új társaság képes lesz és ösztönzést is kap arra, hogy megerősítse a **gázinput kizárási stratégiáját** azáltal, hogy a tárolóhoz történő hozzáférés biztosítása tekintetében – még egy teljesen szabályozott árakat alkalmazó tároló szolgáltatásokat feltételező forgatókönyv szerint is (ahogyan azt a Magyar Energiahatóságnak az ügyletet engedélyező állásfoglalása előírja) – **megkülönböztető magatartást** alkalmaz.”¹

„ (...) a GDF jelentős piaci részesedése azokból az előnyökből származik, amelyek a szóban forgó vállalat kiváltságai és előnyei, és amelyekkel egyetlen új vetélytárs sem rendelkezik. Azon túlmenően, hogy egy nagy szomszédos ország történelmi üzemeltetőjéről van szó, mely a gázágazatban kiterjedt és változatos részesedéssel bír (...) a GDF Belgiumban a **H-gáz-tárolást** illetően **elsőbbbségi hozzáféréssel**, valamint, Franciaországban, a belga határhoz közel a GDF az **L-gáz tárolására szolgáló kapacitással** rendelkezik, a GDF ezenkívül **társtulajdonosa** néhány, Belgiumon áthaladó **gázvezetéknek**, és közös **ellenőrzést** gyakorol néhány **bemeneti pont** felett, oly módon, hogy rendelkezik néhány bemeneti pont **tárolási kapacitása felett.**”²

„Andris Piebalgs energiaügyi biztos elmondta, hogy a legjobban azt sajnálja, hogy nem sikerült áttörést elérni a **tulajdonosi szétválasztás** kérdésében, amit a Bizottság kezdettől

¹ M. 3696. E.ON/MOL (2005. december 21.) ügy (41) bekezdés

² M. 4180. Gaz De France/Suez (2006. november 14.) ügy (8) bekezdés

fogva előnyben részesített. Ezzel együtt úgy vélekedett, hogy a független hálózatüzemeltető (ITO) modelljébe beépített garanciák is biztosíthatják ugyanazt az eredményt.”³

Az energiaszektorra érintő összefonódások megítélése alapvetően különbözik más fúziók vizsgálatától. Egyre inkább úgy tűnik, hogy nem az összefonódások versenykompatibilitásának mérésére szolgáló SIEC-teszt mondja ki az utolsó szót a kérdéses esetekben. Ezzel szemben létezik egy olyan tényező, amely az iparág természetes monopóliumait veszi célba és próbálja függetleníteni a többi piaci szereplőtől. Ez az eszköz nem más, mint a szétválasztás (unbundling) intézménye.

Az energiaipar különböző alszektorai - így a villamos energia és a földgáz szektor is – olyan, természetes monopóliumnak minősülő piacokkal terheltek, amelyek a termelési-értékesítési lánc többi pontján tevékenykedő vállalatok hatékonysági, illetve költségelnyit biztosítanak, amennyiben ezeket a tevékenységeket vertikálisan integrált vállalat vagy vállalatcsoport keretein belül végzik. Mivel a természetes monopóliumok a downstream piacok számára egyúttal nélkülözhetetlen eszközöket is jelentenek, a természetes monopólium tulajdonosának és üzemeltetőjének magatartása – különösen, ha kizáró jellegű – jelentős versenyjogi aggályokat vethet fel. Mindazonáltal egy összefonódás esetében nem a cég múltbeli magatartását értékeljük - hacsak nem volt már hasonlóra példa, hasonló jogi és ténybeli körülmények között. A fúziókontroll jövőbeli, lehetséges vállalati magatartások számbavételét foglalja magába, így végső soron nem meglepő, hogy a Bizottság garanciális szabályokat próbál a határozatokba építeni.

A kérdés már csak az, mit tekinthetünk valódi garanciának. Milyen típusú szabályozás, illetve bizottsági szemléletmód vezet valóban a versenyjogi aggályok megszüntetéséhez? A fogyasztók érdekeit szem előtt tartva, melyik szétválasztási modell jelent gazdasági szempontból is fenntartható fejlődést, hatékony piaci verseny mellett? Milyen versenyjogi következményekkel jár a hatósági áras egyetemes szolgáltatás, a fúziókra is tekintettel? Erre a problémára keresem a választ dolgozatomban, az uniós és a magyar szabályozásra tekintettel, néhol azonban azoktól függetlenül, *de lege ferenda* szempontú elemzéssel.

³ <http://www.jogiforum.hu/hirek/18326>

2. A szétválasztás jelentősége az energiaszektorban

2.1. Szétválasztási modellek

Az energiapiac egyik jellegzetessége, hogy az itt tevékenykedő vállalatok a termelési-értékesítési lánc több pontján is jelen vannak, ún. vertikális integrációt alkotnak. Az upstream és downstream piacok, illetve a hozzájuk kötődő tevékenységek némelyike azonban természetes monopóliumnak számít, így ezeken a területeken verseny még liberalizált piaci struktúra esetén sem valósulhat meg. Ez a jelenség általában olyan infrastruktúrákhoz kötődik, amelyeket fizikailag lehetetlen megtöbbszörözni, vagy legalábbis a versengő létesítmény felállítása aránytalan terhet jelentene. A villamosenergia-piacon tipikusan a „szállítás” két módja, a magas feszültségű átviteli hálózat, illetve a regionális jelentőségű, alacsony feszültségű elosztó hálózat üzemeltetése tartozik ide. A természetes monopóliumokhoz való hozzáférés azonban mind a nagykereskedelmi, mind a kiskereskedelmi piacok számára elengedhetetlen, ezért az energijogi szabályozás egyik kulcskérdése az, hogy ezeket a tevékenységeket ki végezheti és milyen feltételekkel.

A szóban forgó természetes monopóliumok az egyik álláspont szerint csak abban az esetben teszik lehetővé a hatékony piaci versenyt, ha az érintett tevékenységeket független vállalkozások végzik, olyan entitások, amelyek a termelési, nagykereskedelmi vagy kiskereskedelmi piacokon nem képviseltetik magukat. Ellenkező esetben az átviteli vagy az elosztó hálózat üzemeltetője az ezen a piacon birtokolt monopolhelyzetét arra használhatja, hogy más, a természetes monopóliumtól függő piacokon a „belső” céget kedvezőbb helyzetbe hozza, mint a versenytársakat. Végző esetben a versenytársak kizárására is sor kerülhet, amely a természetes monopólium kizárólagosságából adódóan valamelyik vertikális piacon fog végbemenni. A rendszerirányítók függetlensége mellett garanciális szabály, hogy a többi piaci szereplő hozzáférést kapjon a természetes monopóliumhoz (*Third Party Access – TPA*). Ez utóbbi követelmény olyan nagy jelentőséggel bír, hogy a svéd rendszerirányítót a Bizottság az export korlátozása miatt is elmarasztalta, holott arra fizikai okok (torlódás) miatt

került sor.⁴ A kivétel limitálását reális veszélyként vette számításba az *RWE/Essent* ügy kapcsán is a Bizottság, abból kiindulva, hogy ez a – németnél egyébként is magasabb – holland nagykereskedelmi gázárát a kínálat visszafogásával feltornázhathatja.⁵ Ezeket a döntéseket azonban versenyjogi érvek mellett a belső piac védelme – így a származási hely (tagállam) szerinti megkülönböztetés tilalma - is indokolja. Mindazonáltal a hozzáférési problémát nem ritkán a rendszerirányítók saját, hosszú távú kapacitás lekötései okozzák, ami által a versenytársaknak effektíve „nem jut semmi”.⁶

A szétválasztási szabályok eme vízváltó vonala azonban nem kőbe vésett szabály, a technológiai fejlődés eredményeként nem lehetetlen, hogy a jelenleg természetes monopóliumként értékelt tevékenységek a jövőben akár hatékony piaci versenyt is életre hívhatnak.⁷ Másrészt a villamosenergia-piac elosztó hálózatán előfordulhat az is, hogy ellátás biztonsági okokból több ilyen hálózatra is igény lehet.

Ugyanakkor az is igaz, hogy önmagában a magas beruházási költségek még nem feltétlenül jeleznek természetes monopóliumot. A gázszállítás példának okáért általában nem tekinthető természetes monopóliumnak, annak ellenére, hogy egy új csővezeték kiépítése is óriási költséggel jár. A kulcs a két termék közötti fizikai különbségekben rejlik. A villamos energiát *de facto* nem szállítják, legalábbis nem abban a formájában, amely a végfelhasználónál villamos energiaként megjelenik. Maga a villamos energia ugyanis energiaként csak a felhasználás pillanatában jön létre, emiatt sok áramszolgáltatásban alkalmazott szerződés – ideértve a nagykereskedelmi piacot is – a szerződés tárgyát rendkívül specifikusan határozza meg. Emiatt az is vita tárgya lehet, hogy a villamos energia egyáltalán árunak vagy szolgáltatásnak tekintendő-e.⁸ A földgáz azonban szubsztanciálisan különbözik ettől - a csővezetékek kapacitása limitált, ezáltal egy új infrastruktúra új inputokat szállíthat, illetve megnövekedett keresletet elégíthet ki. A gázpiacon ennek fényében a rendszerirányítói tevékenység és a gáztárolás számít természetes monopóliumnak.

A szétválasztás (*unbundling*) intézménye egyfajta garanciális szabály arra nézve, hogy a termelési-értékesítési lánc különböző piacain nem valósul meg vertikális kizárás, ezért azokban a szabályozási struktúrákban van jelentősége, amelyekben a piaci verseny legalább részben megvalósul. Az energiaipar különböző szektorainak szabályozására ennél fogva

⁴ Chauve-Glowiczki-Godfried-Leduc-Siebert: Swedish Interconnector Case/Improving Electricity Cross-Border Trade, p. 3.

⁵ M. 5457. *RWE/Essent* (2009. június 23.) ügy

⁶ Cardoso-Kijewski-Koch-Lindberg-Nagy: The Commission's GDF and E.ON Gas decisions concerning long-term capacity bookings. Use of own infrastructure as possible abuse under 102 TFEU, p. 8-9.

⁷ Fazekas: A magyar villamosenergia-szektor működése és szabályozása I., p. 120.

⁸ Fazekas: A magyar villamosenergia-szektor működése és szabályozása I., p. 156-162.

erőteljes hatással bírnak a természetes monopóliumok. Mivel egyes tevékenységek eleve magukban hordozzák a „kötelező” monopóliumhelyzetet, vannak olyan szabályozási formák, amelyek részben vagy egészben kiterjesztik a természetes monopóliumot az érintett szektorra. Ennek egyik formája az ún. egyvásárlós modell (*single buyer model*), amelyben egy önálló jogi személy (kizárólagos vásárló) kötelezhető a termelő és a feljogosított fogyasztó közötti megállapodásban rögzített villamos energia megvásárlására. Bár az egyvásárlós modellnek látszólag nincsenek releváns versenyjogi aspektusai, valójában léteznek olyan variánsai is, amelyek a versenyt áthelyezik egy másik dimenzióba, ebbe a körbe tartozik a *portfolio manager* elnevezésű modell is.⁹ Ez utóbbi nem más, mint az egyvásárlós modell versenybarátabb verziója. Itt a monopólium a közvetítőktől a kiskereskedelmi piacig terjed, az energiatermelés piaca versengő, az átvitel és a rendszerirányítás természetes monopóliuma pedig szétválasztás tárgya.¹⁰ Piaci verseny szempontjából a leghatékonyabb variáns a liberalizált piaci modell, de vannak versenyjogi aspektusai az Egyesült Királyságban és Ausztráliában honos, ún. *mandatory model*-nek, és a hajdani magyar, közüzemi és szabad piaci szegmenst magába foglaló *kettős modellnek* is.

A szétválasztásnak több fajtája van, melyek eltérő hatékonyságfaktoriall bírnak és ezzel fordítottan arányos az a kompromisszum, amit a szabályozás érdekében meg kell hozni az érintett vállalatokkal. A menedzsment szétválasztása elsősorban személyi összeférhetlenségi szabályokat foglal magába, amely azonban önmagában nem sok garanciát jelent a visszaélések ellen. Ma már a vezetők személyi összeférhetlensége inkább részletszabály az olyan, nagyobb volumenű unbundling szabályozásokban, mint a jogi szétválasztás, illetve a számviteli szétválasztás. A jogi szétválasztás alapvetően azt jelenti, hogy a vertikális integráció csak vállalatcsoport lehet, önálló vállalat nem. A jogi szabályozás tehát csak társasági jogi szempontból követeli meg a szétválást, így nem egyenlő a legerősebb unbundling kategóriával, a tulajdonjogi szétválasztással. Tulajdonjogi szétválasztás (*ownership unbundling*) esetén a szétválasztás *kizárási szempontból* leghatékonyabb verziója valósul meg – a független rendszerirányítás gyakorlatilag garantált, azonban a már létező infrastruktúrákat tekintve komoly kompromisszumot igényelne a piacon már aktív, jelentős elsüllyedt költségekkel rendelkező vertikális integrációk részéről. Ennek okán a kérdést szabályozó 2009/72/EK irányelv is csak *pro futuro*, az irányelv hatályba lépése után létesítendő, vagy a vertikum tulajdonába 2009. szeptember 3. után kerülő átviteli rendszerekre állapított meg kötelező tulajdonjogi szétválasztást. A már létező hálózatokra vonatkozóan a

⁹ IEA: Competition in Electricity Markets, Chapter 4, Figure 6, p.11.

¹⁰ azonban a portfolio manager modell néha az egyvásárlós modellre történő utalásként is használatos.

tagállamok választhatnak a tulajdonosi szétválasztás, valamint az ún. ISO és ITO modellek közül (ezekről később lesz szó). Mindamellet általános követelmény, hogy az érintett átviteli és elosztó rendszerek üzemeltetése társasági jogilag elkülönült formában történjen, a vállalatok könyvelését pedig úgy kell végezni, mintha önálló vállalkozások lennének, a keresztfinanszírozás elkerülése végett. A kiegészítő szétválasztási szabályok közé tartozik az ún. információs szétválasztás is („*Chinese Walls*”), amely az átviteli és elosztóhálózat üzemeltetője, illetve a termelési, nagykereskedelmi és kiskereskedelmi piac közötti információ áramlását blokkolja – amennyiben az érintett társaságok egy vertikális integráció részei lennének.¹¹

¹¹ Lowe-Pucinskaite-Webster-Lindberg: Effective Unbundling of Energy Transmission Networks: Lessons from the Energy Sector Inquiry, p. 24.

2.2. Európai uniós és magyar szabályozás

Az európai villamos energia és gázpiaci szabályozás mérföldköveit alapvetően három szabályozási csomag jelöli ki. Bár 1990-ben már léteztek olyan tranzitirányelvek, amelyek a távközlési szektor mintájára nyílt hálózati hozzáférést írtak elő, az első igazi áttörést az Első Liberalizációs Csomag jelentette. A szabályozási csomagot a 96/92/EK (villamos energia) és a 98/30/EK (földgáz) irányelvek fémjelezték, és a csomag fokozatos piacnyitást irányzott elő három fázisban. Az irányelvek értelmében 1999. február 19-ig 26,48%-os piacnyitás, 2000. február 19-ig 28%-os, 2003. február 19-ig pedig 33%-os piacnyitás szerepelt a tervezett liberalizációban. Az első csomag keretjellegű szabályozást jelentett, fő novumai pedig a közszolgáltatási kötelezettség előírása, a termelőkapacitások engedélyezése, a rendszerirányítók kijelölése és a hálózati hozzáférés szabályozása voltak.

A termelőkapacitások engedélyezése két alternatíva szerint működhetett – engedélyezési eljárás vagy versenytárgyalási eljárás keretén belül. Bár az engedélyezés szempontjai részletesen rögzítésre kerültek, minden tagállam ezt a lehetőséget választotta a versenytárgyalási eljárás helyett.¹² Garanciális szabályként az irányelvek bármely engedélyezési forma alkalmazása esetén objektív, nem diszkriminatív és nyilvános feltételeket írt elő. A 96/92/EK irányelv a rendszerirányítók vonatkozásában még csak a menedzsment és a könyvelés szétválasztását írta elő minimumkövetelményként (jogi szétválasztást nem). Az érintett irányelvek fontos szerepet töltek be az energiapiac egységesítésének előkészítésében, így a hálózati hozzáférésre (*TPA*) vonatkozó szabályok alapvető fontosságúak voltak a vertikális kizárás szempontjából is. A 96/92/EK irányelv háromfajta hálózati hozzáférést különböztetett meg: a tárgyalásos, a szabályozott hálózati hozzáférést és a már említett egyvásárlós modellt. A három modell közül a szabályozott hozzáférés esetén az átviteli és az elosztóhálózat használata közzétett és szabályozó hatóság által jóváhagyott díj ellenében történik, míg a tárgyalásos hálózati hozzáférés feltételeit a rendszerirányítóval folytatott tárgyalások határozzák meg.¹³

Az Első Liberalizációs Csomag azonban számos olyan következménnyel járt, amellyel a jogalkotók nem számoltak. A piacnyitás egyenlőtlenül valósult meg, az elégtelen szétválasztási szabályok miatt áremelkedés és infrastrukturális problémák jelentek meg.

¹² Fazekas: A magyar villamosenergia-szektor működése és szabályozása I. p. 34.

¹³ 96/92/EK irányelv 17. cikk (2) bekezdés

Magyarországon például az irányelvek átültetése nyomán a 2001. évi VET egy sajátos piaci struktúrát hozott létre – ez volt a közüzemi és a szabadpiac hibridjeként elhíresült kettős piaci modell. A rendszer lényegében arra épült, hogy egyes fogyasztók ún. feljogosított fogyasztókká váltak – választhattak, hogy a közüzemi szolgáltatótól vásárolnak villamos energiát hatósági áron, vagy a szabadpiacon tevékenykedő villamos energia-kereskedőtől versenyáron. A közüzemi szektorban a termelési-értékesítési lánc minden pontján hatósági árazás volt érvényben, azonban a közüzemi nagykereskedő, az MVM nemcsak a közüzemi szolgáltatókat láthatta el villamos energiával, hanem a szabadpiaci kereskedőket is versenyáron. Ami pedig a szabadpiaci kereskedőket illeti, ők vagy az MVM-től vásároltak versenyáron, vagy közvetlenül a termelőktől (erőművektől), szintén versenyáron. Emellett maguk a feljogosított fogyasztók is vásárolhattak közvetlenül az erőművektől. A hazai erőművek termelésének nagy része ugyanakkor hosszú távú megállapodásokkal (HTM) le volt kötve az MVM javára, így a gyakorlatban a nagykereskedelmi piacon az MVM versenyzett az import energiával, a feljogosított fogyasztók pedig a villamos energia világpiaci árának változása függvényében hol a szabadpiacon, hol a közüzemin vételeztek energiát. Bár a szabályozás egyszerre szolgálta volna a közüzemi (főként lakossági) fogyasztók védelmét és az irányelveknek megfelelő piacnyitást, végső soron a nagykereskedelmi piacon keresztfinanszírozás valósult meg a szabadpiac javára, ahol ráadásul a dinamikus hatékonyság csorbát szenvedett a hosszú távú ellátásbiztonságot garantáló beruházások hiánya miatt. Emellett a kettős piaci modell adta lehetőségekkel csak azok a kereskedők tudtak élni igazán, amelyeknek vállalatcsoportjában közüzemi engedélyes és szabadpiaci vállalkozás is volt.¹⁴

Az uniós szabályozási anomáliák megoldására a Második Liberalizációs Csomag tett kísérletet. A 2003/54/EK irányelvet (villamos energia) és a 2003/55/EK irányelvet (földgáz) is tartalmazó csomag lehetővé tette a tagállamok számára, hogy általános közszolgáltatási kötelezettséget állapítsanak meg (korábban erre csak meghatározott feltételek fennállása esetén kerülhetett sor). Ezzel szemben az egyetemes szolgáltató kijelölése tagállami kötelezettséggé vált a villamos energia szektorban (a földgázpiacon nem), a végső menedékes szolgáltató kijelölésével egyetemben. Az irányelvek a tagállami gyakorlatot figyelembe véve az új termelési kapacitások létesítésére vonatkozóan az engedélyezési eljárást tették elsődlegessé, míg a hálózati hozzáférés szabályai lényegesen leegyszerűsödtek (általános,

¹⁴ Fazekas: A magyar villamosenergia-szektor működése és szabályozása I. p. 40.

mindenkire érvényes tarifák, objektív kritériumok és diszkrimináció mentesség követelménye).

A Második Csomag leglényegesebb előrelépése azonban kétségtelenül a szétválasztási szabályok szigorítása volt. Az Első Liberalizációs Csomaggal szemben itt már főszabályként a jogi szétválasztás követelménye is megjelent, bár kivételes esetben az elosztási rendszerirányító tekintetében ettől el lehetett térni.¹⁵

A magyar jogrendszer a 2003/54/EK irányelvet a 2007. évi VET formájában implementálta, ami a korábbi kettős piaci modellel ellentétben már tiszta versenypiaci struktúrát jelentett. Ennek megfelelően az új rendszerben árkontroll már kizárólag az egyetemes szolgáltatók árazásában jelent meg, bár az egyetemes szolgáltatásra jogosultak ettől még a nem egyetemes szolgáltatóktól is vásárolhattak villamos energiát, szabadpiaci áron. Egyetemes szolgáltatásra a lakossági fogyasztók és a kisvállalkozók szűk köre lett jogosult, azzal együtt, hogy bizonyos jogok még a nem egyetemes szolgáltatókkal való szerződéskötés esetén is megillették őket. Ezen jogosultságok közé tartozott az ingyenes mérlegköri tagság, a szolgáltató egyoldalú szerződésmódosításával kapcsolatos rendelkezések, a szerződések minimális tartalma, a végső menedékhez való jog és az ügyfélszolgálat fenntartása, a fogyasztó felmondási joga, stb.¹⁶

A pozitív változások ellenére a Második Liberalizációs Csomag sem váltotta be a hozzá fűzött reményeket. A szabályozott árak akadályozták az új piaci szereplők belépését, továbbá sem a hálózati hozzáférés, sem a természetes monopóliumok szétválasztása nem valósult meg maradéktalanul.¹⁷ Továbbá a szétválasztás elégtelen szintje mind az inkumbens vállalatcsoport, mind a harmadik felek esetében negatív hatást gyakorolt a beruházásokra. Az átviteli, vagy az elosztó hálózat üzemeltetőjének érdekeivel gyakran kifejezetten ellentétben állt a kapacitásbővítés, míg a többi piaci szereplő éppen az erőfölényes vertikális integráció miatt nem látott fantáziát a fejlesztésben.¹⁸ A Harmadik Liberalizációs Csomag előzményeként a 2006-ban kiadott Zöld Könyvben a Bizottság már számba vette azokat a hibákat, amelyek az európai energiapolitika terén korrigálásra várnak. A 2009-ben elfogadott Harmadik Szabályozási Csomag részeként benyújtott 2009/72/EK irányelv eredetileg a tulajdonosi szétválasztást tette volna kötelezővé, néhány tagállam (különösen Ausztria,

¹⁵ a tagállamok dönthetnek úgy, hogy nem alkalmazzák ezt a szabályt azokra az integrált villamosenergia-ipari vállalkozásokra, amelyek százezernél kevesebb fogyasztót vagy kis, szigetüzemben működő rendszert látnak el. 2003/54/EK irányelv 15. cikk (2) bekezdés

¹⁶ 2007. évi VET 46. § (2) – 62. § (4)

¹⁷ Fazekas: A magyar villamosenergia-szektor működése és szabályozása I. p.

¹⁸ Lowe-Pucinskaite-Webster-Lindberg: Effective Unbundling of Energy Transmission Networks: Lessons from the Energy Sector Inquiry, p. 27.

Németország és Franciaország) ellenállása nyomán azonban ezt csak a jövőben létesítendő, illetve irányításszerzés tárgyává váló infrastruktúrára vonatkozóan tette főszabállyá. A 2009. szeptember 3-án a vertikális integráció részét képező hálózatokra vonatkozóan a tagállamok eldönthetik, hogy tulajdonosi szétválasztást, vagy az opponens tagállamok megoldási alternatíváit - a független rendszerüzemeltetői modellt (*Independent System Operator, ISO*), vagy a független átvitelrendszer-üzemeltetői modellt (*Independent Transmission System Operator, ITO*) választják. Bár a végső verzió európai politikai alku következménye, az ISO és ITO modellek valójában hatékonysági szempontból számos pozitívumot rejtenek magukban. Az ISO modell az átviteli rendszer átengedését jelenti független rendszerirányító számára, miközben a vertikum megtartja a hálózat tulajdonjogát. Az ITO modellben ezzel szemben a rendszerüzemeltető is a vertikálisan integrált vállalkozás marad. A rendszerüzemeltetőnek mindkét esetben szigorú szervezeti és összeférhetlenségi szabályoknak kell megfelelniük, csak ezen jogi és funkcionális (menedzsment) típusú unbundling szabályok más címzetti kört érintenek. Maga az ITO modell ezeken túl további garanciális szabályokat is tartalmaz – például a megfelelésért felelős tisztviselő kinevezését, aki független ellenőrzési jogkörrel és a szabályozási hatóság felé részletes beszámolási és jelentéstételi kötelezettséggel bír.¹⁹ Az „alternatív” modellek, különösen az ITO előnye, hogy megőrzi a vertikális integráció motiváltságát az innovatív lépések és általában véve a nagyobb beruházást igénylő projektek megtételében, míg a szigorú magatartási szabályok garanciát jelentenek a kizárási stratégiákkal szemben. Azonban mind az ISO, mind az ITO modell jelenleg csak szubszidiárius eszköz – csak a hatálybalépéskor érvényes status quo-t próbálják stabilizálni, ráadásul csak minimumszabályozást jelentenek. Ebből kifolyólag a tagállamok a meglévő infrastruktúra vonatkozásában is bármikor dönthetnek úgy, hogy a tulajdonosi szétválasztás modelljét alkalmazzák.

¹⁹ 2009/72/EK irányelv, 9. cikk

2.3. Szétválasztás a fúziókontrollban

Mivel a fúziókontroll *pro futuro* vizsgálja az összefonódás lehetséges hatásait, nehéz eldönteni, hogy egy adott tranzakció veszélyei nem magából a szabályozásból erednek-e. Egy összefonódást alapvetően a hatályos jogi környezetben vizsgálunk, ez alól csak olyan esetek számítanak kivételnek, ahol a szabályozás módosítása áll küszöbön – például, mert a törvénymódosítást/ új jogszabályt már elfogadták, de még nem hatályos, vagy mert a tagállamot olyan uniós norma kötelezi, amelyet saját jogába még nem ültetett át, de amelyet meghatározott határnápig implementálnia kell.

Jó példa a változó jogszabály ügy fölötti „lebegésére” az E.ON/MOL ügy, amely esetében a tranzakció a kettős piaci modell idején készült végbemenni, azonban az ügyet a Bizottság már a szabad piaci modellre tekintettel értékelt. Ráadásul, mivel ekkor még nem lehetett biztosan tudni, hogy a gázpiac lakossági fogyasztókat érintő szegmense hatósági áras lesz-e – tehát, hogy lesz-e egyetemes szolgáltatás a gázpiacon, vagy sem -, a Bizottság több forgatókönyvet is megvizsgált a szóban forgó fúzióval kapcsolatban.

Adott esetben komoly fejtörést okozhat annak is a meghatározása, hogy vajon a szétválasztás mely formáját kell alapul venni, így szükséges-e a problémás vállalat leválasztása vagy elegendő magatartási intézkedéseket előírni. Az utóbbi évek egyik emblemikus bizottsági döntésében, az *E.ON/MOL* ügyben mindkettőre volt példa. A fúzióval érintett társaságok közül a MOL gáztárolója tulajdonjogi leválasztás áldozata lett, míg – addig példátlan módon – a versenytársak hozzáférését elősegítendő, az új entitás számára gázkapacitás-felszabadítási programot is előírásra került.²⁰ Ez utóbbi a későbbiekben több döntésben, például a *DONG/Elsam/Energi E2* ügyben is megjelent,²¹ míg a *GDF/Suez* fúzió engedélyezése során – a leválasztásokon túl – magatartási intézkedésként beruházási projekt végrehajtására vállaltak kötelezettséget az érintettek.²² Igazi unikum viszont az *EDF/Segebel (SPE)* ügy, amelyben kifejezetten egy tervezett beruházás érdekében, célhoz kötötten választottak le vállalatrészeket.²³

Mindenekelőtt azonban a SIEC-teszt függvényében azt kell meghatározni, milyen hatással lesz az adott tranzakció a releváns piaci versenyre. Ez ugyan nem kizárólag olyan

²⁰M. 3696. E.ON/MOL (2005. december 21.) ügy

²¹M. 3868 DONG/Elsam/Energi E2 (2006. március 14.) ügy

²²M. 4180. Gaz De France/Suez (2006. november 14.) ügy

²³M. 5549. EDF/Segebel (2009. november 12.) ügy

aspektusokat fed, amelyek kapcsolatban állnak az unbundling követelményével, de a hatályos szétválasztási szabályok miatt a természetes monopólium érintettsége olyan hívószónak számít, ami a hatékony versenyt akkor is akadályozza, ha egyébként a fúzió nem hoz létre erőfölényt a releváns piacokon, és más szempontból sem feltétlenül válna akadályozottá a hatékony verseny.

A már hivatkozott E.ON/MOL ügyben például – azon túl, hogy az összefonódás a gáz- és villamos energia piacon a termelési-értékesítési lánc gyakorlatilag minden pontját integrálta – a versenyjogi probléma fő epicentrumai a gáztároló és a szállítási hálózat voltak. Ez utóbbi már csak azért is számot tarthat némi érdeklődésre, mert a gázpiacon a szállítás nem feltétlenül természetes monopólium, bár a piac belépési korlátai igen magasak. Az E.ON/MOL esetben a teljes hálózat a MOL tulajdonában volt, de ennél nagyobb problémát jelentett, hogy mind a hazai, mind az import földgáz a vállalat kezén ment át, amely természetesen a nagykereskedelmi piacon is tekintélyes részesedést mondhatott magáénak. Így az - egyébként két különböző csővezetékéről, de egyaránt Oroszországból érkező – import földgáz megszerzése más piaci szereplők számára kizárólag a MOL-on keresztül történhetett, a Gazprom (amelytől a MOL a földgázt importálta) ugyanis nem volt érdekelt abban, hogy a magyar gázpiacon mások számára is értékesítsen – függetlenül attól, hogy drágábban vagy olcsóbban adta volna a gázt, mint azt tette a MOL esetében.²⁴ A MOL tehát – mint gázpiaci kapuőr – feltételeket szabhatott a nagykereskedelmi piac számára, amelyen mellesleg kvázi dominanciát élvezett, mint korábbi közüzemi nagykereskedő. Ez azonban mindaddig nem jelentett problémát, amíg a szabadpiaci modellt be nem vezették és legfőképpen, amíg a kiskereskedelmi gázpiacon aktív E.ON fel nem akarta vásárolni a MOL stratégiai fontosságú vállalatait, így a nagykereskedő MOL WMT-t és a gáztárolót. Az ügy külön érdekessége volt, hogy az irányításszerzéssel egyidejűleg a MOL 25 %-os kisebbségi részesedést tartott fenn magának mind a MOL WMT-ben, mind a gáztárolóban. Mindezt egy eladási opció is tetézte a MOL részéről, a szállítórendszerre vonatkozóan. Ráadásul, mivel az E.ON csoport a villamos energia kiskereskedelmi piacán is működik, a fúzió e tekintetben további vertikális hatásokkal bír (mivel az energiatermelés egyik inputja a földgáz is lehet). Nem kizárólag általános versenyjogi szempontok alapján jelentett tehát az ügy komoly dilemmát, pusztán a szétválasztás követelménye is megkívánta volna a gáztároló és a szállítóhálózat helyének tisztázását.

²⁴ M. 3696. E.ON/MOL (2005. december 21.) ügy

A Bizottság döntése alapján végül a MOL értékesítette kisebbségi részesedéseit a WMT-ben és a gáztárolóban. Szétválasztási szempontokat találunk a *GDF/Suez* ügyben is²⁵, amely – többek között – a belga szállítási rendszerirányító (*Fluxys*) leválasztásával és kettéválasztásával végződött. A rendszerirányító egyik utódvállalata (*Fluxys*) végül a belga gáztárolóval is növelhette portfólióját, míg a másik újdonsült társaság, a *Fluxys International* a határkeresztező Zeebrugge irányításáért és fejlesztéséért volt felelős, természetesen a fuzionált vállalattól függetlenül. Lényegében a GDF-Suezről a teljes infrastruktúrát leválasztották, de érdekes módon a szintén leválasztott kiskereskedelmi egység, a *Distrigaz* is a rendszerirányítóhoz került. A döntést indokolhatja, hogy a GDF-Suez részesedése több releváns piacon is kiugróan magas lett volna, ráadásul a Suez korábban a GDF egyik legjobb pozícióban lévő versenytársa volt. Ezért a leválasztáson túl a Bizottság fontosnak tartotta egy nem csupán életképes, de valóban „fenyegető” versenytárs létrehozását is.

Számos kizárási probléma forrása a tulajdonostól *kellő mértékben* szét nem választott rendszerirányító diszkriminatív magatartása. Az esetek többségében közvetlen diszkrimináción túl ez a kapacitás saját részre történő, hosszú távú lekötésével valósul meg, azonban előfordulhat olyan szituáció is, hogy a rendszerirányító a saját holdingjába tartozó vállalat számára éppen, hogy kisebb kapacitást köt le. Ezzel ugyanis – különösen, ha a rendszerirányító fix költséggel dolgozik – köbméterenként magasabb lesz a gáz ára, amivel egyrészt a saját árait, másrészt a versenytársak költségeit is emelheti. Ez a kérdés merült fel a *DONG/Elsam/E2* fúzió esetében is, mely végül a szóban forgó gázpiaci infrastruktúra (két dán gáztároló) leválasztásával végződött.²⁶ A szétválasztás követelménye a döntésben érezhetően nagyobb súllyal esett latba, mint az összefonódók piaci részesedése – legalábbis egyes releváns piacok elemzése során -, vagy a piac struktúrájából eredő, tényleges versenyfeltételek. A fúzióval egy időben ráadásul a svéd állami vállalat, a Vattenfall belépett a dán villamos energia termelési és nagykereskedelmi piacára. Ez alapján úgy tűnik, a Bizottság az unbundling megvalósítását akkor is releváns szempontnak tartja, ha a SIEC-teszt alapján az összefonódás nem feltétlenül minősülne aggályosnak.

²⁵ M. 4180. Gaz De France/Suez (2006. november 14.) ügy

²⁶ M. 3868 DONG/Elsam/Energi E2 (2006. március 14.) ügy

3. Vertikális integráció a fúziókontrollban

3.1. Az integrálás stratégiai előnyei és költségei

Egy vállalat motivációit a vertikális integrálásra azért érdemes megvizsgálni, mert ebből a fúziókontroll során könnyebben megállapíthatjuk, hogy egy adott struktúrájú integrálás mennyiben és milyen jellegű visszaélésre hajlamosíthatja az összefonódás alanyait.

A vertikális integrálás, mint vállalatstratégiai döntés számos hozammal járhat, függetlenül attól, hogy vissza- vagy előrelépő integrálást hajtunk végre. Általános előny lehet a műveletek összevonásából származó megtakarítás,²⁷ ami az energiaszektorban különösen a villamos energia termelés esetén létfontosságú, hiszen a kereslet rendkívül gyorsan változik, így ehhez saját infrastruktúra meglétében a cég könnyebben, alacsonyabb költséggel tud alkalmazkodni. A kereslet ilyen mértékű változása az árak hasonló volumenű ingadozását implikálja, ami nem integrált vállalatok esetében komoly veszteséggel járhat. A villamos energia kereslet volatilitását jól jellemzi, hogy Ausztráliában például a megrendelők többletkeresletéhez az erőművek öt percen belül alkalmazkodni tudnak.²⁸ A földgázpiacon ezzel szemben főként a gáztároló, illetve a határkeresztező csővezeték jelent olyan stratégiai előnyt, amellyel a tulajdonos széles körben tud élni, mindazonáltal visszaélni is.

A belső ráhatás és koordinálás megtakarításai olyan stratégiai előny,²⁹ amelyet a belső piaci normák már a menedzsment szétválasztásával is igyekeztek kiküszöbölni. Az *EDF/Segebel (SPE)* ügy egyik kérdése az volt, vajon milyen mértékű horizontális koordináció várható a fuzionált vállalatcsoport és a GDF Suez között, tekintettel arra, hogy mindkét csoportban a francia állam bír a többségi részesedéssel. Bár a két társaság nem alkotott vertikális integrációt, az ügyben a Bizottság két feltételt állapított meg annak vizsgálatára, hogy egy vállalat döntéshozatali szempontból függetlennek tekinthető-e. Az egyik ilyen feltétel az, hogy van-e összekapcsolódó vezetőség az érintett vállalatok között, illetve van-e olyan biztonsági mechanizmus, amely az érzékeny információk cseréjét megakadályozza.³⁰

²⁷ Porter: Versenystratégia, p. 279-280.

²⁸ IEA: Competition in Electricity Markets

²⁹ Porter: Versenystratégia, p. 280.

³⁰ M. 5549. EDF/Segebel (2009. november 12.) ügy

Ehhez kapcsolódó stratégiai hozam az információs megtakarítás³¹, amelynek leépítésére a menedzsment típusú szétválasztáson túl az ún. „Chinese Wall” típusú unbundling szabály – információs szétválasztás - is hivatott. A Bizottság által megtiltott *ENI/EDP/GDP* fúzió *vertikális hatásait tekintve* éppen ezen a ponton bukott el, ugyanis a gázipari termelőkapacitás volatilitása igen nagy volt, ezért az ebből fakadó információs előny lehetővé tette volna a vertikumnak, hogy kritikus esetekben növelje az árakat a versenytársak számára.³²

További előny a piac megkerüléséből adódó megtakarítás,³³ ami azonban mind a fejlesztési beruházásokra, mind a vertikális integráció belső egyensúlyára negatív hatással van. Mivel a cég saját leányvállalatával nem tárgyal annyira agresszívan, ahogy ezt a versenytársaival szemben tenné, könnyen lehet, hogy a „házon belül” olcsón eladó termelési vagy nagykereskedelmi egység, illetve az ugyanitt drága inputot felvásárló nagykereskedelmi vagy kiskereskedelmi vállalat(rész) hosszú távon veszteségessé válik. Ilyen esetekben a versenyjog által rettegett keresztfinanszírozás összességében inkább árt a cégnek, mint használ, ugyanis a bajba került egység legalább akkora eséllyel teheti tönkre az egész integrációt, mint amekkora valószínűséggel a többi egység húzná ki őt a válsághelyzetből. Az villamos energia szektorban a piacot leginkább az inputok fölötti ellenőrzéssel érdemes megkerülni, mivel a villamos energiát több forrásból is elő lehet állítani, ráadásul a legtöbb vállalat már eleve integrált. Gázalapú energiatermelésnél az import kézben tartása különösen fontos, részben a földgáz világpiaci árának ingadozása miatt, részben azért, mert nem mindegy, hogy egy határkeresztező kapacitás belépési pontját ki felügyeli. Ez volt a fő motivációja az *E.ON/MOL* fúciónak³⁴ is, míg a *GDF/Suez* összefonódás a határkeresztező kapacitás megszerzésével több földrajzi piacot kívánt uralni.³⁵

Hozzájutás a technológiához, mint a vertikális integrálás hozama.³⁶ Ma elsősorban a megújuló energiaforrásokra, illetve a nukleáris energetikára jellemző szempont. Potenciálisan azonban felmerülhetne a villamos energia átviteli és elosztóhálózat megtöbbszörözésével kapcsolatban is, ennek - integrálási célból történő – érvényre jutását azonban a szétválasztási szabályok jelentősen akadályozzák.

³¹ Porter: Versenystratégia, p. 280.

³² M. 3440. *ENI/EDP/GDP* (2004. december 9.) ügy

³³ Porter: Versenystratégia, p. 280., 287.

³⁴ M. 3696. *E.ON/MOL* (2005. december 21.) ügy

³⁵ M. 4180. *Gaz De France/Suez* (2006. november 14.) ügy

³⁶ Porter: Versenystratégia, p. 281.

A kínálat és/vagy a kereslet biztosítása³⁷ az energiaszektorban különösen akkor jelentős, ha valamelyik releváns piacra egy ambíciózus új belépő érkezik, aki az inputokat vagy a megrendelőket elhalásztatja a vállalat elől. Ilyen esetekben azonban az sem ritka, hogy kínálat/kereslet biztosítása helyett a belépni készülő cég lesz a felvásárlás tárgya, amint ez az *EDF/Segebel* ügyben is megtörtént.³⁸

A megkülönböztetés lehetőségének növekedése.³⁹ A vertikális integrálás összes hozama közül ez az a momentum, amelytől a versenyhatóságok a leginkább tartanak, mivel a stratégia alkalmazása általában kizárási céllal történik. A kizárás problémaköre a következő fejezetben részletes tárgyalásra kerül, az energiaipari összefonódások közül nehezen lehetne olyan ügyet találni, ahol ez a kérdés nem merült volna fel.

Belépési és mobilitási korlátok emelése.⁴⁰ Mivel az energiaszektor legtöbb piacán eleve magasak a belépési korlátok, nehéz pontosan megállapítani, hogy ezeknek mely aspektusai állnának kapcsolatban kifejezetten egy-egy fúzió létrejöttével. Azonban a legtöbb ilyen ügy értékelése során olyan érzésünk lehet, mintha a Bizottság a korábban is jelentékeny belépési korlátokat is az adott összefonódás számlájára írná, amiben versenyjogi szempontból – ha a piaci struktúrát is szem előtt tartjuk – van gyakorlati ráció. Az azonban korántsem biztos, hogy egy fúzió *pro futuro* vizsgálatánál a vállalattól független körülményeket is visszaélésként kellene értékelni.

A vertikális integrálás számos előnye mellett jelentős költséggel, illetve kockázattal is járhat. Az integrálás költségei között akadnak olyanok, amely kevésbé teszik valószínűvé a jövőbeli visszaélést, míg mások adott esetben előidézhetik a fuzionált cég versenyellenes magatartását.

A rugalmasság csökkenése az üzletfelek kiválasztásában.⁴¹ Ha valamely cégen belüli egység piaci pozíciója romlik, azzal az integrált cég egészének helyzete kedvezőtlenül változik a szállítókkal vagy a megrendelőkkel szemben. Bár az energiaszektor általában véve is a vertikális integráció jellemzi, a versenytárs vállalatok bizonyos releváns piacokon egymással is üzleti kapcsolatban állnak, a vertikális integrálás kiterjesztése azonban növeli az áttérés költségét. Tehát ez a stratégiai költség inkább arra ösztönzi a vertikumot, hogy minél kevesebb tranzakcióba bonyolódjon más vállalatokkal, ezáltal – ha a cég nélkülözhetetlen eszköz tulajdonában van – növeli a vertikális kizárás lehetőségét. Nem véletlen, hogy a

³⁷ Porter: Versenystratégia, p. 281-282.

³⁸ M. 5549. EDF/Segebel (2009. november 12.) ügy

³⁹ Porter: Versenystratégia, p. 283.

⁴⁰ Porter: Versenystratégia, p. 283.

⁴¹ Porter: Versenystratégia, p. 285-286.

szétválasztási szabályok is a nélkülözhetetlen eszközökhöz (itt a természetes monopóliumokhoz) kapcsolódnak, biztosítva a versenytársak hálózati hozzáférését.

Az egyensúly fenntartása.⁴² Már korábban említésre került stratégiai költség, amely általában a cégen belüli biztos keresletet vagy kínálatot használja ki, kevésbé életképes egységek fenntartásával a többi vállalatrészt hátrányára. Az ilyen jellegű egyensúly-eltolódás a vertikumon belül a keresztfinanszírozásnak sokkal inkább következménye, mint ösztönzője. Ez azt jelenti, hogy ésszerű vállalatvezetés mellett csak akkor éri meg keresztfinanszírozást alkalmazni, ha a cég nélkülözhetetlen eszközzel rendelkezik, vagy egyértelműen inkumbens helyzetben van, emellett a magas belépési korlátok miatt új belépő megjelenése sem várható. Az energiaszektor jellemző szándékos egyensúlyzavara éppen a hozzáférés megtagadása miatt állhatna elő, ezt azonban a TPA-ra vonatkozó szabályok ma már *direkt módon* nem teszik lehetővé.

Az ösztönzők eltompulása.⁴³ Mivel a vertikális integráció a termelési-értékesítési láncban felmerülő legtöbb tranzakciót igyekszik cégen belül intézni, ez a „belterjesség” kedvezőtlenül hathat az új beruházásokra, kivéve, ha a versenytársak e tekintetben nyomást gyakorolnak a vertikumra. Az *EDF/Segebel (SPE)* ügyben például az EDF által tervbe vett új generátor kiépítését hiányolta a Bizottság, azzal együtt, hogy az érintett földrajzi piacon az EDF új belépő lett volna. Az új termelőkapacitás üzembe helyezését a fúziót követően főként az gátolta volna, hogy a vertikum egészének szempontjából a generátor létrehozása már sokkal kevésbé lett volna költséghatékony, mint a különálló EDF esetében, hiszen ezzel az EDF éppen az SPE-től vonta volna el a profitot.⁴⁴

⁴² Porter: Versenystratégia, p. 287.

⁴³ Porter: Versenystratégia, p. 288.

⁴⁴ M. 5549. EDF/Segebel (2009. november 12.) ügy

3.2. Vertikális kizárás, mint versenysztratégia

A vertikális kizárás az előző fejezet fényében a vertikális integráció olyan stratégiája, amelyet csak meghatározott feltételek fennállása esetén éri meg alkalmazni. A szóban forgó gyakorlat célja a versenytársak eliminálása valamely, a termelési-értékesítési láncban a magatartás „helyszíne” alatt vagy fölött elhelyezkedő piacról. A vertikális fúziók versenykorlátozó aspektusai mindazonáltal nemcsak kizárásban nyilvánulhatnak meg, néhány vertikális összefonódásnak koordinatív hatásai is lehetnek, amellyel azonban a dolgozat – a téma limitálása miatt - nem foglalkozik.

A piaclezárás, mint olyan több fajta magatartás célja, illetve eredménye is lehet. Kizáráson belül alapvetően input és fogyasztó kizárást különböztetünk meg,⁴⁵ de mindkét fajta több stratégiával is megvalósítható, illetve ugyanaz a stratégia adott esetben egyszerre vezethet input és fogyasztó kizáráshoz is. Azonban bármelyik stratégiát is elemezzük, a fúziókat más szisztéma szerint kell vizsgálni, mint egy erőfölényes magatartást. Az elemzés háttérét nagymértékben meghatározza az EU Nem horizontális összefonódásokra vonatkozó iránymutatása,⁴⁶ hiszen a vertikális és konglomerátum fúziók általában kevesebb versenykorlátozó hatással fenyegetnek, mint horizontális társaik. A nem horizontális összefonódások ugyanarról a releváns piacról nem mozdítanak el egyetlen versenytársat sem, ezáltal közvetlenül nem változik meg az érintett piac struktúrája.⁴⁷ Az iránymutatás alapján a jövőbeli kizárás lehetőségének számbavételéhez három szempontot kell együttesen figyelembe venni: a kizárásra való képességet, a kizárásra ösztönző körülményeket, valamint a lehetséges kizárás hatásait.⁴⁸

Létrehozható a kizárás vertikális megállapodással, különösen kizárólagossági szerződésekkel, vagy erőfölénnyel való visszaéléseken keresztül. Az energiaszektor legtipikusabb piaclezárói stratégiái közé a szállítástól való elzárkózás (hozzáférés megtagadása vagy exportkorlátozás), a hűségkedvezmények, a csomagban történő értékesítés bizonyos fajtái, a túlzó árazás, árdiszkrimináció és az áron kívüli diszkrimináció egyéb, eddig fel nem sorolt fajtái.

⁴⁵ Guidelines, paragraph 30

⁴⁶ Guidelines on the assessment of non-horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings

⁴⁷ Guidelines, paragraph 12

⁴⁸ Guidelines, paragraph 29

A hozzáférés megtagadása az unbundling problémakör központi kérdése. Mind versenyjogi szempontból, mind a belső piac egységesítését nézve kulcsfontosságú, hogy a természetes monopóliumnak számító infrastruktúrákhoz harmadik felek is hozzáférést kapjanak. Ezen a szektoron belül ugyanis ezeken a piacokon keresztül lehet a leghatékonyabb kizárási stratégiákat alkalmazni. Ugyan a liberalizációs csomagok nyomán közvetlen diszkriminációra már nem nyílik lehetőség, számos olyan módszer elképzelhető, amely, ha kezdetben nem is vezet piaclezáráshoz, növeli a versenytársak költségeit és hosszútávon versenyképtelenné teszi őket, ami végső soron az iparágból való kivonulással is járhat. Mivel azonban a hozzáféréndő eszköznek nélkülözhetetlennek kell lennie, a technológiai fejlődés nyomán az sem elképzelhetetlen, hogy a ma még TPA-köteles tevékenységek idővel nem kívánnak majd meg ilyen jellegű korlátozást.

A szállítástól való elzárkózás ugyanakkor nem feltétlenül csak a minden piaci szereplő számára hozzáféréndő, nélkülözhetetlen eszközöket érintheti. Elvileg ilyen jellegű visszaélés úgy is megvalósítható, ha a domináns helyzetű termelő a nagykereskedőnek, vagy a nagykereskedő a kiskereskedőnek közvetlen vagy közvetett (*constructive refusal*) módon nem hajlandó szállítani. Ez utóbbi körébe tartozik az ésszerűtlen árak, tisztességtelen üzleti feltételek, vagy az árprés alkalmazása is.⁴⁹

Túlzó (ésszerűtlen) árak alkalmazása lehetséges a vertikális üzleti partnerrel szemben, de akár a cég belső tranzakcióiban is. Például, egységesen magas nagykereskedelmi árak esetén a vállalat diszkriminációmentesen növelheti a megrendelő költségeit, ugyanakkor saját, cégen belüli megrendelője ennél olcsóbban is értékesíthet a kiskereskedelmi piacon – tehát gyakorlatilag felfaló árazást alkalmazhat. Ezt azonban a vertikum csak keresztfinanszírozás segítségével tudja kompenzálni, ezért stratégiaileg csak rövid távon érdemes alkalmazni. Pontosan ez az a momentum, ami miatt az energiaszektorban mégsem valószínű egy ilyen forgatókönyv megvalósulása. Ebben a szektorban ugyanis rendkívül magasak a kilépési korlátok, ezért nem könnyű rövid idő alatt távozásra bírni a versenytársat. A hosszú távú keresztfinanszírozás ezzel szemben kockázatos stratégia, különösen, ha vannak még hasonlóan jelentős erőt képviselő versenytársak a piacokon (akik ráadásul szintén integráltak), vagy van olyan belépő aspiráns, aki komoly befektetési forrásokkal rendelkezik (tehát képes a szintén magas belépési korlátokat áthidalni). A Bizottság megközelítésében az új belépő csak akkor ellensúlyozza a kizáró stratégiával fenyegető fúziót, ha új kapacitásokkal jelenik meg a piacon. Ennek nyomán az *EDF/Segebel (SPE)* ügyben a belga villamos energia

⁴⁹ Whish: Versenyjog, p. 687.

nagykereskedelembé belépő E.ON-t a DG COMP nem értékelte elegendő versenynyomásnak a szóban forgó összefonódás vonatkozásában, mivel termelőkapacitását a GDF Suez-től szerezte meg.⁵⁰

A hűségkedvezmények és a csomagban történő értékesítés az energiaiparban jellemzően a fogyasztókkal szemben érhető tetten, ezáltal különösen a kiskereskedelmi piacokon veszélyesek. Leginkább olyan szabályozási struktúrákban érdemes ilyen módszerrel élni, ahol a kiskereskedelmi ár hatósági – márpedig a villamos energia szektorban a 2009/72/EK irányelvnek megfelelően kötelező az egyetemes szolgáltatás bevezetése (háztartási fogyasztók és szűk körben a kisvállalkozások számára). Mivel az egyetemes szolgáltatás árának az uniós norma szerint méltányosnak, könnyen és tisztán összehasonlíthatónak, valamint átláthatónak kell lennie, ez minimum hatóságilag jóváhagyott árakat jelent – de lehet akár tételesen megállapított hatósági ár is. A földgáz esetében nem kötelező a szabályozásba egyetemes szolgáltatást építeni, de Magyarországon ettől függetlenül 2011. január 1. óta a gázpiac is magába foglalja az egyetemes szolgáltatást, a hatósági árral egyetemben. Hatóságilag szabályozott ár esetén pedig – mivel ez az árszint általában nem rentábilis – kiskereskedelmi szinten leginkább hűségkedvezményekkel, illetve kedvezményes fogyasztási csomagokkal lehet a szolgáltatást versenyképesebbé tenni.

Árdiszkriminációra abban az esetben kerülhet sor, ha a szektor nem hatósági áras, vagy legalább bizonyos piacain érvényesül a verseny az árak megállapításában. Tehát ilyenkor egy nem hatósági áras releváns piacon keresztül hajthat végre a cég vertikális kizárás akár olyan piac (például a kiskereskedelmi piac) vonatkozásában, amelyet közvetlenül nem is érint a visszaélészerű magatartás. A hatósági ár mellett végrehajtott kizárási stratégiákkal a következő fejezet foglalkozik majd bővebben. Magára a klasszikus értelemben vett árdiszkriminációra is többféleképpen lehet sort keríteni.

Mindenekelőtt, az árdiszkrimináció alapvető stratégiai követelménye, hogy az árdiszkriminációval érintett megrendelők ne tudják továbbadni a terméket – tehát valamilyen módszerrel meg kell akadályozni az ún. *arbitrázs* lehetőségét. Erre több eszköz is kínálkozik: meg lehet tiltatni az ugyanazon termékpiacra való értékesítést magában a szerződésben is, élhet a vállalat olyan szerződéses kikötéssel, amely szerint a termékgarancia arbitrázs esetén érvényét veszti, illetve – ha a termék jellege ezt lehetővé teszi – elegyíthetik a terméket olyan módon, hogy más jellegű felhasználásra, így más termékpiacra való eladásra is alkalmatlanná váljon.⁵¹

⁵⁰ M. 5549. EDF/Segebel (2009. november 12.) ügy

⁵¹ Bárczy-Várad-Vincze: Közgazdaságtan és versenyjog, p. 136.

Az árdiszkrimináció emellett három különböző szinten mehet végbe: az *elsőfokú árdiszkrimináció* fedi azt a stratégiát, amit hétköznapi értelemben is árdiszkriminációként értékelünk. Ilyenkor az eladó a vevők fizetőképessége vagy fizetési hajlandósága szerint különböző árakat alkalmaz, gyakorlatilag minden egyes vásárló számára határkötséget állapít meg, így annyiért kapják meg az árut vagy szolgáltatást, amennyit még éppen hajlandóak kifizetni érte. Közgazdasági szempontból rendkívül hatékony, hiszen kiiktatja a holtteher-veszteséget. Emiatt az árdiszkrimináció nemritkán pozitív társadalmi-szociális hatással bír, így nem minden esetben számít erőfölénnyel való visszaélésnek.⁵²

Az energiaszektorra azonban éppen ennek fordítottja jellemző – számos kizárási stratégia eszköze olyan árak támasztása egyes piaci szereplőkkel szemben, amelyet ésszerűtlensége folytán nem fognak kifizetni – tehát a cég szándékosan a megrendelő határkötsége fölött áraz, ami miatt – ha más forrásból nem szerezhető be az input vagy a termék – a versenytárs kénytelen lesz elhagyni a piacot. Ezt a stratégiát „*margin squeeze*”⁵³-nek is szokták nevezni (határkötségig terjedő, vagy azt meghaladó árprés). Mivel azonban az ennyire direkt módon végrehajtott, kizorító célzatú diszkriminációt ma már egyrészt uniós normák is tiltják, másrészt a versenyhatóságoknak is rögtön szemet szúrna, jellemzőbb, hogy túlzó, de kevésbé ésszerűtlen árakat állapítanak meg a nemkívánatos cégek számára. Ez a terméket értékesítő vállalat számára hosszú távú befektetés, hiszen a versenytárs fokozatosan válik egyre kevésbé versenyképesé, abból adódóan, hogy az árdiszkrimináció segítségével növelték a költségeit. Ezt a stratégiát, illetve az áron kívüli diszkrimináció egyes fajtáit szokták *RRC-módszer*nek nevezni (*raising rivals' cost*). Hozzá kell azonban tenni, hogy a kizorító árazás hatékony alkalmazásához pontos információkkal kell rendelkezni a kiszemelt cég határkötségéről és tartalékairól is.⁵⁴

A másod- és a harmadfokú árdiszkrimináció sokszor inkább tekinthető áron kívüli diszkriminációnak. *Másodfokú árdiszkrimináció* esetén ugyanis a vállalat ún. *nemlineráris árképzést* folytat, tehát a termék árát úgy csökkenti, hogy a többet vásárlók számára fajlagosan kevesebbe kerül egy kibocsátási egység, összességében azonban feltehetően többet vásárolnak annál, mint amennyit eredetileg szándékoztak (pl.: kettőt fizet, hármat kap akció, egy termék vásárlása esetén a másodikat féláron kapja, stb.). *Harmadfokú árdiszkrimináció* során ezzel szemben az eladó vevői csoportonként képez különböző árszinteket.⁵⁵ Hasonló az elsőfokú árdiszkriminációhoz, csak kevésbé egyediesített. Az árdiszkrimináció ezen két

⁵² Bárczy-Várad-Vincze: Közgazdaságtan és versenyjog, p. 137.

⁵³ Moselle-Black: Vertical Separation as an Appropriate Remedy, p. 84.

⁵⁴ Pepall-Richards-Norman: Piacelmélet, p. 414-415.

⁵⁵ Bárczy-Várad-Vincze: Közgazdaságtan és versenyjog, p. 138-141.

fajtája kiemelten fontos az energiapiacra, bizonyos feltételek meglétében ugyanis ezekkel az árazási stratégiákkal a hatósági árazás is megkerülhető.

3.3. Vertikális kizárás hatósági árazás mellett

Az energiaszektorban az árak hatósági megállapítása elsősorban az egyetemes szolgáltatáshoz, így praktikusán a kiskereskedelmi piac bizonyos szegmenseihez kötődik. Egyetemes szolgáltatásnak általában azokat a szolgáltatásokat nevezzük, amelyeknek biztosítása társadalmi alapigény, amely szolgáltatás megfelelően elterjedt és amelynek nyújtását piaci alapokon nem lehet kielégítően biztosítani.⁵⁶ Ez egy kumulatív feltételrendszer, mindhárom kitételnek fenn kell állnia ahhoz, hogy egy szolgáltatást biztosan egyetemes szolgáltatásnak lehessen tekinteni. Ezen hármas feltétel szerint a villamos energia szolgáltatás a lakossági fogyasztók és a kisvállalkozók meghatározott személyi köre⁵⁷ számára egyetemes szolgáltatás a 2009/72/EK rendelet alapján. Ezzel szemben a földgáz szektorban a 2009/73/EK irányelv nem ír elő ilyen jellegű tagállami kötelezettséget, ami azonban nem jelenti azt, hogy egy tagállam nem szabályozhatja ily módon saját földgázszektorát (minimumszabályról beszélünk ugyanis).

A kiskereskedelmi piacon hatósági ármegállapítás érdekessége, hogy versenyjogi szempontból bizonyos mértékig leveszi a felelősséget a kizorító cégek válláról. Abban az esetben, ha egy erőfölényes cég magatartását a jogi környezet keretein belül vizsgáljuk, arra a következtetésre jutunk, hogy bár a hatósági árazás önmagában számos versenykorlátozó hatással bír, ez alapvetően jogalkotási kérdés. Ezzel szemben, egy már létező, hatósági áras szabályozáson belül tevékenykedő vállalat kizorító hatású ténykedései már kevésbé minősülhetnek erőfölénnyel való visszaélésnek, hiszen a magatartás versenykorlátozó aspektusai jórészt magából a szabályozásból erednek. A hatósági áras releváns piacon azért sem mutatható ki – vagy legalábbis nehezen mutatható ki – versenykorlátozás, mert a kizárás nem önmagában versenyellenes, hanem a fogyasztókra gyakorolt azonnali vagy hosszú távon jelentkező káros hatásai miatt. Bár a Bizottság az input kizárásra irányuló, vagy azzal járó magatartások többségét – időnként felszínes, a stratégia költségét figyelmen kívül hagyó módon - versenykorlátozónak minősíti,⁵⁸ gyakorlatilag az erőfölénnyel való visszaélés minden aspektusa azért minősülhet végső soron versenykorlátozónak, mert magasabb fogyasztói árat eredményez. Ez történhet akár közvetlenül, akár abból kifolyólag, hogy a

⁵⁶ Fazekas: A magyar villamosenergia-szektor működése és szabályozása I., p. 125-126.

⁵⁷ amelyek 50 főnél kevesebb személyt foglalkoztatnak és éves forgalmuk vagy mérlegfőösszegük nem haladja meg a 10 millió eurót

⁵⁸ Petrasincu: The European Commission's New Guidelines on the Assessment of Non-Horizontal Mergers – Great Expectations Disappointed, p. 222.

piaci struktúra torzulása miatt a domináns szereplő képessé válik arra, hogy mind a versenytársaitól, mind a vevőktől, mind a fogyasztóktól függetlenül viselkedjen. A független piaci magatartás pedig előbb vagy utóbb, közvetlenül vagy közvetve magasabb fogyasztói árakhoz kell, hogy vezessen, hiszen minden vállalat profitot akar termelni.

Itt kerül képbe maga a hatósági árazás: mindaddig, amíg a jogi keretek adottak, nem lehet a fogyasztókra tekintettel versenykorlátozó hatást megállapítani, a hatósági árnál ugyanis az egyetemes szolgáltató nem árazhat magasabban. Ráadásul, amíg a hatósági ár (az egyetemes szolgáltatókra) vonatkozó szabályozás hatályban van, mindig lesz olyan szolgáltató, amelynek a miniszteri rendeletben megállapított, méltányos áron kell majd egyetemes szolgáltatást biztosítania az arra jogosultak számára.⁵⁹ Ebből kifolyólag, - függetlenül attól, hogy az egyetemes szolgáltatásra jogosultak nem egyetemes szolgáltatóval is szerződhetnek – az egyetemes szolgáltatásra jogosultak piacán gyakorlatilag lehetetlen erőfölénnyel való visszaélést megállapítani.

A hatósági áras jogi környezet folyamánként a visszaélésszerű magatartások a hatósági áras piac fölötti piacok valamelyikén valósulnak meg. Különösen valószínű a visszaélés, ha a releváns piacok valamelyikén nélkülözhetetlen eszköz van jelen. Ehhez egyes esetekben jogszabály harmadik személyek hozzáférését biztosíthatja, de előfordul az is, hogy az upstream piacok valamelyike is bizonyos mértékű árszabályozással terhelt. Erre jó példa Magyarországon a 739/2008. MEH határozat, amelynek értelmében a nagykereskedelmi piacon jelentős piaci erővel rendelkező engedélyes csak egy speciális árkorlát alatt értékesíthet az egyetemes szolgáltató számára. Ez a gyakorlatban azt jelenti, hogy a jogalkotó az egyetemes szolgáltatás „terhét” részben a nagykereskedőkre is áthárítja.⁶⁰ A magyar villamos energia piacon az egyetemes szolgáltatást érintő hatósági árazás ugyanis nem rentábilis (kifizetődő), tehát az egyetemes szolgáltatók ezen a piacon általában veszteségesen kénytelenek értékesíteni (ez a magyar gázpiacon sincs másként). A 2007. évi VET azonban ezen vállalatok számára nem biztosítja az állami kompenzáció lehetőségét. Kompenzációra az érintetteknek éppen a nem rentábilis árakra hivatkozva lenne igénye, különösen, hogy az érintett kiskereskedelmi piacokon nem egyetemes szolgáltatók is jelen vannak, amelyeknek az árkontroll, és általában véve az egyetemes szolgáltatás költségeit – ideértve a szerződéskötési kötelezettséget is - nem kell viselniük.

⁵⁹ 2007. évi VET

⁶⁰ Fazekas: A magyar villamosenergia-szektor működése és szabályozása I., p. 141-142.

4. Szétválasztás, hatósági árak – Megoldási alternatíva

A Harmadik Liberalizációs Csomag alapján egyértelmű, hogy a szabályozás hatályba lépését követően történő irányításszerzések vonatkozásában az egyes energiaszektorok természetes monopóliumaira a tulajdonosi szétválasztás elvét kell alkalmazni. A jelenleg működő, vertikális integrációba ágyazott hálózatokra vonatkozóan a tagállamok eldönthetik, hogy a tulajdonosi szétválasztást, a független rendszerüzemeltetői modellt (ISO), vagy a független átvitelrendszer-üzemeltetői modellt (ITO) implementálják jogrendszerükbe. Azonban az ISO és ITO rendszerek emiatt – az egyes vertikumok szemszögéből – csak egy újabb irányításszerzésig maradhatnak érvényben, illetve addig, amíg a tagállam – a minimumszabályozásból eredő lehetőséget kihasználva – be nem vezeti a tulajdonosi szétválasztást a már meglévő infrastruktúrákra is. Ráadásul az uniós jogalkotási „trendből” – leginkább a szabályozási csomag eredeti, kizárólag a tulajdonosi szétválasztást preferáló koncepciója – kiindulva az sem kizárt, hogy egy újabb szabályozási csomag a „régii” hálózatokra is kiterjeszti a tulajdonosi szétválasztást.

Álláspontom szerint azonban sem hatékonysági, sem versenyjogi szempontból nem ez a helyes megoldás. Bár a tulajdonosi szétválasztás gyakorlatilag minden kizárási stratégiának elejét veszi, a független rendszerirányítót a downstream piacokon való érdekeltség teljes hiánya motiválatlanná teszi olyan beruházások megtételében, amelyek a szektor működését kedvezően befolyásolnák. Mindamellet az új infrastruktúrák kiépítése óriási költségekkel jár, amelyhez képest önmagában a rendszerirányítás nem feltétlenül megtérülő tevékenység, különösen, hogy az árazás szempontjából az egyetemes szolgáltatókra sem árt tekintettel lenni.

Minden versenyjogi „jó szándék” mellett, nem hagyhatóak figyelmen kívül a szabadpiaci cégek hatékonyság- és profitorientált ösztönzői, így hosszú távon lehetetlen fogyasztói előnyöket elérni úgy, ha a nélkülözhetetlen eszköz nem juttat valakit hatékonysági előnyökhöz. Természetesen ez esetben sem szabad hagyni, hogy a természetes monopólium tulajdonosa kizárási stratégiákhoz folyamodjon, de ez magatartási szabályokkal is kezelhető, hosszú távon eredményesebben is, mint ahogyan azt egy drasztikus tulajdonosi szétválasztás tenné. Meglátásom szerint a vertikálisan integrált vállalkozást „tűzközben” hagyó ITO modell sem versenykorlátozóbb, mint egy tulajdonjogilag teljesen független, de veszteségesen

működő, innovációs szempontból motiválatlan, vagy a beruházások megtérülése miatt túl magasan árazó rendszerüzemeltető.

A fúziókontroll szempontjából ez az álláspont azt jelenti, hogy vertikálisan integrálódó vagy bővülő cégek összefonódásai ne végződjenek minden esetben olyan jellegű leválasztással, amelyek gyakorlatilag tulajdonosi szétválasztást valósítanak meg – jogorvoslati eszközökkel. Véleményem szerint a SIEC-teszt rostáján nyilvánvalóan fennakadó, illetve fokozott koordinatív hatásokkal járó esetek kivételével az energiaszektorban – amelyet egyébként is a vertikálisan integrált vállalkozások jelenléte jellemez - célszerűbb magatartási szabályokat, például kapacitás felszabadítást és egyéb hozzáférési szabályokat alkalmazni, amennyiben az összefonódás kapcsán felmerült aggályok nem orvosolhatatlanok.

A hatósági árak aspektusában pedig érdemes inkább keretként értékelni a jogi háttér azon, eleve versenykorlátozó hatásait, amelyeken belül a fuzionáló cégek tevékenykedni fognak, ahelyett, hogy a szabályozás esetleg negatív hatásait az összefonódás számlájára íránk.

5. Zárszó

„A tagállamok energiaügyekkel foglalkozó miniszterei a Tanács június 6-i ülésén olyan megállapodásra jutottak, amely szerint a teljes tulajdonosi szétválasztás helyett választható lenne a szétválasztott szállítási tevékenység független rendszerüzemeltetése (ISO) és a független átviteli üzemeltető modell (ITO) is. (...) Az EP ezt elutasította, és - követve az ipari szakbizottság korábbi szavazását - a plénum egésze is a teljes tulajdonosi szétválasztás mellett tette le voksát. Az irányelv parlamenti témafelelőse a tanácsi megállapodásra utalva azt mondta, a többség túlságosan meghajolt a kisebbség - a „harmadik utas megoldást” támogató Ausztria, Bulgária, Franciaország, Görögország, Luxemburg, Lettország, Németország és Szlovákia - akarata előtt.”⁶¹

Az idézett cikk a Harmadik Liberalizációs Csomag elfogadását közvetlenül megelőzően – az európai parlamenti vita kapcsán született. A 2009/72/EK és a 2009/73/EK irányelvek jelenleg ugyan még választási lehetőséget biztosítanak a tagállamoknak a bennük foglalt szétválasztási modellek között, de a szabályozás láthatóan addig marad ebben a mederben, amíg lesznek olyan – kellő súllyal bíró – tagállamok, amelyek kiállnak az ISO és ITO modellek mellett. Ebből kifolyólag a Harmadik Csomag hatályba lépése után van aktualitása a szétválasztási modellekről folytatott vitáknak. Mind a tulajdonosi szétválasztásnak, mind a független rendszerirányítói modellnek, mind a független átvitelirendszer-üzemeltetői modellnek vannak előnyei és potenciális hátrányai. Egy tényező fontosságát azonban nem szabad elfelejtenünk: a fenntartható fejlődés csak gazdaságilag kivitelezhető, a beruházási és innovációs hajlandóságot motiváló szabályozással érhető el, és végső soron ez az az út, amely hosszú távon a legnagyobb haszonnal jár a fogyasztók és a versenyző piaci struktúra számára.

⁶¹ <http://www.euvonal.hu/index.php?op=hirek&id=5129>

Felhasznált irodalom

Tudományos szakirodalom

Könyvek, értekezések

- 1) BÁRCZY, Péter – VÁRADI, Balázs – VINCZE, János: Közgazdaságtan és versenyjog. Alapfogalmak és gyakorlat (Arsenicum Kiadó, 2008.)
- 2) CARDOSO, Ricardo – KIJEWSKI, Sandra – KOCH, Oliver – LINDBERG, Patrick – NAGY, Károly: The Commission's GDF and E.ON Gas decisions concerning long-term capacity bookings. Use of own infrastructure as possible abuse under 102 TFEU. In Competition Policy Newsletter, 2010-3 p. 8-11.
- 3) CHAUVE, Philippe – GLOWICKA, Elzbieta – GODFRIED, Martin – LEDUC, Edouard – SIEBERT, Stefan: Swedish Interconnector Case/Improving Electricity Cross-Border Trade. In Competition Policy Newsletter, 2010-2, p. 3-5.
- 4) FAZEKAS, Orsolya: A magyar villamosenergia-szektor működése és szabályozása I. (Complex Kiadó, 2010.)
- 5) INTERNATIONAL Energy Agency: Competition in Electricity Markets (OECD, 2001.)
- 6) LOWE, Philip – PUCINSKAITE, Ingrida: Effective Unbundling of Energy Transmission Networks: Lessons from the Energy Sector Inquiry. In Competition Policy Newsletter, Number 1 – Spring 2007, p. 23-34.
- 7) MOSELLE, Boaz – BLACK, David: Vertical Separation as an Appropriate Remedy. In Journal of European Competition Law and Practice, 2011, Vol. 2, No. 1. p. 84-90.
- 8) PEPALL, Lynne - RICHARDS, Daniel J. - NORMAN, George: Piacelmélet. Modern megközelítés gyakorlati alkalmazásokkal (HVG-ORAC, 2008.)
- 9) PETRASINCU, Alex: The European Commission's New Guidelines on the Assessment of Non-Horizontal Mergers – Great Expectations Disappointed. In European Competition Policy Law Review, Vol. 29. Issue 4, 2008. p. 221-228.

10) PORTER, Michael E.: Versenysztratégia (Akadémia Kiadó, 2006.)

11) WHISH, Richard: Versenyjog (HVG-ORAC, 2010.)

Internetes források:

1) <http://www.jogiforum.hu/hirek/18326>

utolsó hozzáférés dátuma: 2011. 09. 28.

2) <http://www.euvonal.hu/index.php?op=hirek&id=5129>

utolsó hozzáférés dátuma: 2011. 09. 28.

Felhasznált jogszabályok

Európai Unió/Közösségi normák:

- 1) Az Európai Parlament és a Tanács 96/92/EK irányelve (1996. december 19.) a villamos energia belső piacára vonatkozó közös szabályokról
- 2) Az Európai Parlament és a Tanács 98/30/EK irányelve (1998. június 22.) a földgáz belső piacára vonatkozó közös szabályokról
- 3) Az Európai Parlament és a Tanács 2003/54/EK irányelve (2003. június 26.) a villamos energia belső piacára vonatkozó közös szabályokról és a 96/92/EK irányelv hatályon kívül helyezéséről
- 4) Az Európai Parlament és a Tanács 2003/55/EK irányelve (2003. június 26.) a földgáz belső piacára vonatkozó közös szabályokról és a 98/30/EK irányelv hatályon kívül helyezéséről

- 5) Az Európai Parlament és a Tanács 2009/72/EK irányelve (2009. július 13.) a villamos energia belső piacára vonatkozó közös szabályokról és a 2003/54/EK irányelv hatályon kívül helyezéséről
- 6) Az Európai Parlament és a Tanács 2009/73/EK irányelve (2009. július 13.) a földgáz belső piacára vonatkozó közös szabályokról és a 2003/55/EK irányelv hatályon kívül helyezéséről
- 7) Zöld Könyv Európai stratégia az energiaellátás fenntarthatóságáért, versenyképességéért és biztonságáért {SEC(2006) 317} Brüsszel, 8.3.2006 COM(2006) 105 végleges
- 8) Guidelines on the assessment of non-horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings (2008/C 265/07)

Magyar jogszabályok:

- 1) 1996. évi LVII. törvény a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról
- 2) 2001. évi CX. törvény a villamos energiáról
- 3) 2003. évi XLII. törvény a földgázellátásról
- 4) 2007. évi LXXXVI. törvény a villamos energiáról
- 5) 2008. évi XL. törvény a földgázellátásról
- 6) 739/2008. MEH határozat

Felhasznált jogesetek

- 1) A Bizottság határozata (2004. december 9.) egy vállalati összefonódásnak a közös piaccal és az EGT-megállapodás működésével összeférhetetlennek nyilvánításáról (COMP/M.3440 – ENI/EDP/GDP)

- 2) A Bizottság határozata (2005. december 21.) egy vállalati összefonódásnak a közös piaccal és az EGT-megállapodás működésével összeférhetőnek nyilvánításáról (COMP/M.3696 – E.ON/MOL)
- 3) A Bizottság határozata (2006. november 14.) egy összefonódásnak a közös piaccal és az EGT-megállapodás működésével összeegyeztethetőnek való nyilvánításáról (COMP/M.4180. sz. ügy – Gaz de France/Suez)
- 4) A Bizottság határozata (2006. március 14.) egy összefonódásnak a közös piaccal és az EGT-megállapodás működésével összeegyeztethetőnek való nyilvánításáról (COMP/M.3868. sz. ügy – DONG/Elsam/Energi E2)
- 5) A Bizottság határozata (2009. november 12.) egy összefonódásnak a közös piaccal és az EGT-megállapodás működésével összeegyeztethetőnek való nyilvánításáról (COMP/M.5549. sz. ügy – EDF/Segebel)
- 6) A Bizottság határozata (2009. június 23.) egy összefonódásnak a közös piaccal és az EGT-megállapodás működésével összeegyeztethetőnek való nyilvánításáról (COMP/M.5467. sz. ügy – RWE/Essent)
- 7) A Bizottság határozata (2010. április 14.) az Európai Unió Működéséről szóló Szerződés 102. cikke és az EGT-megállapodás 54. cikke alapján indított eljárásban (39351. sz. ügy – Svéd interkonnektorok)