

Pásztélyi Emese

Erőfölényben lévő vállalkozások
különleges felelősségével kapcsolatos
joggyakorlat az Európai Unió
Bíróságának döntései tükrében

Tartalom

I.	Bevezetés.....	3
II.	Témakifejtés - Az erőfölényes vállalkozás különleges felelőssége.....	4
1.	EU-s szabályozás.....	4
a)	EUMSZ 102. cikk.....	4
b)	Bizottsági iránymutatás	4
2.	A különleges felelősség koncepciója	5
a)	Meghatározott piacon elfoglalt pozíció	6
b)	A visszaélés fogalma az EU-s versenyjogban	7
c)	Magasabb standard - többletkötelezettségek.....	8
d)	Objektív szükségesség és hatékonyságjavulás.....	8
3.	Különleges felelősség a gyakorlatban - visszaélések formái	10
a)	Árképzési gyakorlathoz kapcsolódó visszaélések	10
b)	Árképzéses gyakorlattól független visszaélések	18
4.	A koncepció kritikus megközelítése.....	23
a)	A szó szerinti értelmezés problémái	24
b)	A koncepció kiüresedésének veszélye.....	25
c)	Összehasonlítás az amerikai modellel	26
III.	Konklúzió	27
	Irodalomjegyzék	29

I. Bevezetés

Dolgozatomban az Európai Unió Bíróságának, (továbbiakban a Bíróság vagy EUB) mint a legfontosabb európai igazságszolgáltatási szervnek a domináns vállalkozások különleges felelősségével kapcsolatos gyakorlatát mutatom be. A 3 testületből (Bíróság, Törvényszék, Közzolgálati Törvényszék, melyek közül ma a Törvényszék foglalkozik a versenyjogi ügyekkel) álló szerv ítélkezésén keresztül biztosítja a versenyjog egységes értelmezését és alkalmazását az Unióban. Az általa kialakított gyakorlat segítségével stabilizálta a verseny működését a közös piacon, amely végső soron jobb minőségű áruk/szolgáltatások szélesebb választékát eredményezte alacsonyabb áron.¹ A torzításmentes verseny védelmének szempontjából az egyik meghatározó tényező, a közösségi piacon erőfölénnyel rendelkező vállalatok magatartásának szabályozása. Az Európai Unió Bíróságának gyakorlata során kialakította az ilyen vállalkozásokat terhelő *különleges felelősség* koncepcióját, amely szerint a domináns pozícióban lévő vállalkozások pusztán meghatározó piaci részesedésükből fakadóan speciális elbírálás alá esnek, hiszen magatartásuk befolyásuk révén visszlésnek minősülhet, így károsítják a fogyasztói jólétet. A téma fontosságát mutatja, hogy számos jogeset foglalkozik az erőfölénnyel való visszaéléssel, valamint az egyes visszaélő magatartásformák jellegzetességeik alapján is elkülöníthetők és csoportosíthatók.

A *különleges felelősséggel* kapcsolatos gyakorlat mélyebb megismeréséhez bevezetéseként elsőként bemutatom a *különleges felelősséget* tárgyaló jogforrásokat, melyek az EUB döntéseinek alapjául szolgálnak, majd áttérek azon általános szempontok elemzésére, amelyeket az ítélkezés során a Bíróság vizsgál. A dolgozat második felében visszaélések különböző fajtáin és az ott összefoglalt jogeseteken, döntéseken keresztül szemléltetem a kialakított gyakorlatokat, koncentrálv a konkrét esetekben megfogalmazott iránymutató ítélkezési gyakorlat lényegére. A dolgozatot pedig a koncepcióval szemben felmerülő esetleges kritikai kitérítésekkel zárom.

¹ http://europa.eu/about-eu/institutions-bodies/court-justice/index_hu.htm (utolsó letöltés: 2016. 04. 10.)

II. Témakifejtés - Az erőfölényes vállalkozás különleges felelőssége

1. EU-s szabályozás

a) EUMSZ 102. cikk

Az erőfölényes vállalkozás *különleges felelősségének* meghatározásához az uniós versenyjogban az Európai Unió működéséről szóló szerződés (a továbbiakban: EUMSZ.) 102. cikkét veszem alapul. A korábbi Európai Közösséget létrehozó szerződés (továbbiakban: EKSz.) 82. cikkét felváltó 102. cikk szabályozza a belső piacon működő erőfölényes vállalkozás visszaélést megvalósító magatartásait. Az EUMSZ. 102. cikke nem sorolja fel kimerítően az abuzív magatartások körét, a szerződés szövegét szó szerint idézve: "(...)Ilyen visszaélésnek minősül különösen: (...)". Tehát a 102. cikkben a)-d) pontokban említett magatartások csak az erőfölénnyel való visszaélés példáit jelentik.² Ezen rendelkezés jogpolitikai célkitűzése, hogy ne csak a szerződésben taxatívan megjelölt magatartások lehessenek tilalmazottnak minősíthetők, hanem más aggályos magatartások is megalapozzák az erőfölényes vállalkozás felelősségrevonását. Lehetetlen lenne ugyanis minden visszaélést megalapozó akció szabályozása, hiszen a gyorsan változó piaci körülményeknek és versenypraktikáknak köszönhetően mindig újabb és újabb abuzív esetekkel találkozunk.

b) Bizottsági iránymutatás

A másik fontos forrás a Bizottság az EUMSZ. 102. cikkének az erőfölényben lévő vállalkozások versenykorlátozó visszaélő magatartására történő alkalmazásával kapcsolatos bizottsági jogérvényesítési prioritásokról szóló iránymutatása (továbbiakban: a Bizottság iránymutatása). A Bizottság iránymutatása: "... megállapítja azokat a jogérvényesítési prioritásokat, amelyek alapján a Bizottság eljár a 102. cikknek az erőfölényben lévő vállalkozások versenykorlátozó magatartására történő alkalmazásában..."³ A dokumentum segít átláthatóbbá és kiszámíthatóbbá tenni a Bizottság szempontrendszerét és eljárását az erőfölényes

² Deutsche Telekom kontra Bizottság 173. pont

³ Bizottsági iránymutatás 2. pont

ügyek elbírálásában, továbbá tájékoztatást nyújt a vállalkozásoknak arról, hogy mely magatartásuk válthatja ki a Bizottság eljárását. A különleges felelősség koncepciója ebben a dokumentumban is hangsúlyos szerepet kap, hiszen további célja evvel a Bizottságnak, hogy adott esetben az erőfölényes vállalkozás ne hivatkozhatson arra, hogy nem ismerte fel saját magatartásának abuzív jellegét. Az iránymutatásban később részletesen kifejtésre kerülnek a visszaélések tipikus fajtái és az ehhez kapcsolatos bizottsági jogértelmezés.

2. A különleges felelősség koncepciója

A *különleges felelősség* kifejezést az Európai Unió Bírósága először a *Michelin I* ügyben⁴ használta, amelyre a későbbi gyakorlatban az erőfölényes vállalkozásokkal kapcsolatos ügyekben sokszor hivatkoztak. A koncepció lényegét tömören ismerteti a Bizottság fent bemutatott iránymutatása:

*"Az Európai Közösséget létrehozó szerződés 82. cikke (a továbbiakban: 82. cikk) megtiltja az erőfölénnyel való visszaélést. A joggyakorlat szerint az önmagában nem jogellenes, ha egy vállalkozás erőfölénybe kerül, és azt a piaci versenyben a saját érdekei szolgálatába állítja. Az érintett vállalkozások azonban különleges felelősséget viselnek azért, hogy magatartásuk ne károsítsa a tényleges, torzulásmentes versenyt a közös piacon. (...)"*⁵

Ezen *különleges felelősség* pedig minden esetben egyedileg, az ügy összes körülményét figyelembe véve állapítandó meg, így a *különleges felelősség* mértéke is esetről esetre változik. Az egyedi körülmények fontosságát hangsúlyozandó, a Bíróság a *Post Danmark I* ügy⁶ kapcsán megállapította, hogy az a tény, hogy egy erőfölényes vállalkozás, amely egy korábban legális monopólium hagyományosaként működik tovább a már liberalizált piacon, mindenképpen súlyozottan figyelembe veendő az állítólagos visszaélő magatartás megítélése során.⁷

A Bíróság ítélkezési gyakorlatában nagyrészt követi a Bizottság iránymutatásában bemutatott szempontrendszert, amely alapján megállapításra kerülhet a vállalkozás különleges felelőssége. A definícióban szereplő egyes elemek

⁴ 322/81. sz., *Nederlandsche Banden Industrie Michelin kontra Bizottság (Michelin I)*

⁵ Bizottsági iránymutatás 1. pont

⁶ C-209/10 sz., *Post Danmark A/S kontra Konkurrencerådet* ügy

⁷ *Hell freezes over*, 2014, 43. oldal

külön-külön jelentősséggel bírnak, így a továbbiakban ezek vizsgálatán keresztül mutatom be a Bíróság vonatkozó gyakorlatát.

a) Meghatározott piacon elfoglalt pozíció

Egy erőfölényes vállalkozással kapcsolatos ügyben az egyedi körülmények vizsgálata során az első lépés az adott piac, és a vállalat által ott elért részesedés meghatározása. A piac meghatározása a piaci termékre és a piac földrajzi behatároltságára vonatkozik, míg a részesedés alapján állapítható meg a domináns pozíció tényleges fennállása.

Az adott piac meghatározása olykor nehézségekbe ütközhet, mivel lehetséges, hogy a vállalat több piacon is érintett, különböző mértékű részesedésekkel. Például a *Microsoft kontra Bizottság ügyben*⁸ három érintett piac volt meghatározható, amelyek termékei között felmerült a jogellenes árukapcsolás gyanúja. Ezek alapján mindegyik termék piacának önálló vizsgálata volt szükséges, annak megállapítására, hogy melyikben mekkora a Microsoft részesedése (vagyis rendelkezik-e erőfölénnyel), és ezáltal mekkora befolyása lehet a versenytársak belépési korlátaira.⁹ Ugyanis egy vállalkozás az adott termék vagy szolgáltatás piacán csak akkor tud erőfölényre szert tenni, ha sikerül elérnie, hogy e piacon olyan részesedéssel rendelkezzen, amely semmiképp sem elhanyagolható.¹⁰ Ahogy a Bizottság iránymutatásában is kijelentette, az uniós gyakorlat szerint az erőfölény önmagában nem versenyellenes és ily módon nem jogellenes, csak a különleges felelősség megállapításának egyik alapfeltétele. Ez olvasható a fentebb hivatkozott *Michelin I* ügy ítélet indoklásának 57. pontjában: "...annak megállapítása, hogy egy vállalkozás erőfölényben van az adott piacon, önmagában nem minősül vádaskodásnak, mindössze annyit jelent, hogy az érintett vállalkozás különleges felelősséget visel azért, hogy magatartása ne károsítsa a tényleges torzításmentes versenyt a közös piacon."¹¹ A domináns pozíció a gyakorlatban legalább 40%-os piaci részesedést jelent a Bizottság iránymutatása szerint, mely általános elfogadott határértéket a Bíróság is alapul vesz ítéleteiben. Természetesen mindenkor figyelembe veendő a versenytársak száma és piaci ereje,

⁸ T-201/04. sz., Microsoft kontra Bizottság ügy

⁹ David Howarth, Kathryn McMahon cikk 2. oldal

¹⁰ 27/76. sz., United Brands 3. pont

¹¹ 322/81. sz., Michelin I 57. pont

annak megállapításához, hogy az erőfölényes vállalkozás magatartása visszaélésnek minősül-e.¹²

Vizsgálandó még a piac esetében vevők/fogyasztók száma és köre. Adott esetben fontos tényező lehet, hogy "mennyire képesek - vevői ellenerő formájában - versenynyomást gyakorolni a piacon tevékenykedő eladókra."¹³

b) A visszaélés fogalma az EU-s versenyjogban

A visszaélés fogalma objektív fogalom, amely egy erőfölényben lévő vállalkozás magatartásához kapcsolódik. A szóban forgó vállalkozás pusztán jelenléte képes befolyásolni a piac szerkezetét, aminek eredményeként a verseny mértéke meggyengül.¹⁴ Tehát, ha egy vállalkozás arra használja fel domináns pozícióját, hogy felszámolja a versenyt és hátráltassa a piacon hatékonyan működő versenytársait, akkor ezen magatartása már visszaélésnek minősül. Az hogy mi minősül visszaélésnek, esetről esetre számos tényezőtől függ. Ilyen tényezők például az erőfölény foka, a versenyben okozott kár nagysága, valamint az elérni kívánt cél és az alkalmazott eszközök annak elérésére érdekében.¹⁵ Az Európai Unió Bíróságának esetjoga és a Bizottság gyakorlata szerint, az abuzív magatartásokat többféleképpen osztályozhatjuk. Ilyen lehet például a visszaélések versenyre gyakorolt hatásuk alapján való csoportosítása is. Ezen osztályozás szerint megkülönböztetünk: versenykorlátozó vagy kizáró visszaéléseket, kizsákmányoló visszaéléseket valamint megkülönböztető visszaéléseket. Dolgozatomban az abuzív magatartások egy másik, azon csoportosítását veszem alapul, melyben a rendező elv a visszaélés eszközcselekményének természete: ezek alapján megkülönböztetünk *árképzési gyakorlathoz kapcsolódó*, illetve *nem árképzési gyakorlathoz kapcsolódó* visszaéléseket.¹⁶

A visszaélés fogalma, a piac meghatározása és a felelősséget megalapozó erőfölényes pozíció megállapítását követően rátérek annak bemutatására, mivel is jár a különleges felelősség megállapítása egy domináns vállalkozás esetében.

¹² 27/76. sz., United brands 110. pont

¹³ Kommentár 1952. oldal

¹⁴ 85/76. sz., Hoffmann-La Roche kontra Bizottság 91. pont

¹⁵ Faull & Nikpay, 2014, 387. oldal

¹⁶ Kommentár 1958. o

c) Magasabb standard - többletkötelezettségek

Az alapfeltevés szerint, egy dominás pozícióban lévő vállalkozásnak - még akkor is, ha eredményeit saját erőből, minőségi áruinak vagy szolgáltatásainak köszönhetően érte el - adott esetben korlátozottabb lehetősége van olyan magatartás tanúsítására, amely egy a piacon nem erőfölényes helyzetben lévő cég számára szabadon gyakorolható lenne, vele szemben tehát magasabb magatartási standardok állíthatók fel.¹⁷ Például ahogyan az *British Airways* ügy kapcsán is olvasható: *"Valamely erőfölényben lévő vállalkozásra az EK 82. cikk alkalmazása során bizonyos korlátozások vonatkoznak, amelyek más vállalkozásokra ebben a formában nem érvényesek..."*¹⁸ Ennek oka azon feltételezés, hogy az érintett piacon lévő dominancia jelenlétében a verseny már eleve meggyengült, ezért bármely a torzítatlan verseny sérelmével járó lépés valószínűleg teljesen megszüntetné vagy aláásná a még megmaradt verseny mértékét.¹⁹

d) Objektív szükségesség és hatékonyságjavulás

Az erőfölényes vállalkozás visszaélészerű magatartása nem sérti az EUMSZ. 102. cikkét, amennyiben a vállalkozás által előterjesztett érvek alapján igazolható a kérdéses magatartás objektív szükségessége, illetve a magatartás tanúsításával elért hatékonyságjavulás.²⁰ Tehát, ha adott esetben a *különleges felelősség* megállapításához szükséges összes feltétel fennáll, és felmerül a gyanú, hogy a domináns vállalkozás magatartása visszaélő jellegű lehet, az ilyen vállalkozás még mindig védekezhet ezen kimentési okokkal.

Az objektív szükségesség igazolásához, az erőfölényes vállalkozásnak olyan vállalkozáson kívüli tényezőkön kívüli bizonyítékokra kell hivatkoznia, amelyek alátámasztják magatartásának szükségességét és arányosságát legitím céljának elérése érdekében.²¹ A Bizottsági iránymutatás szerint ilyen célok lehetnek például az egészségügyi és közbiztonsági előírások, vagy a termékkel/szolgáltatással szoros

¹⁷ Hell freezes over 43. oldal

¹⁸ C-95/04. P. sz., *British Airways* kontra Bizottság ügyben Julian Kokott főtanácsnok indítványa (23. pont)

¹⁹ C-62/86. sz., *AKZO Chemie BV* kontra Bizottság ügy 6. pont

²⁰ Bizottsági iránymutatás 28. pont

²¹ Faull & Nikpay, 2014, 395. oldal

kapcsolatban álló technikai előírások. Ezen védekezés abban tér el a hatékonyságjavulásra való hivatkozástól, hogy az objektív szükségesség esetében nincs szükség a versenyre gyakorolt torzító hatású magatartás és az avval elért előnyök mérlegelésére.²² A vállalkozás objektív szükségességre való hivatkozása tehát megállja helyét mindaddig, amíg a kérdéses magatartás szükséges és arányos az elérni kívánt céllal.

A másik kimentési lehetőség a különleges felelősséggel terhelt vállalkozás számára a jelentős hatékonyságjavulásra való hivatkozás. Ahogy azt a Bíróság a *British Airways ügy*²³ 59. pontjában kifejezte: *"...a versenyre nézve hátrányos kizorító hatást a hatékonyságjavulás ellentételezheti, esetleg meg is haladhatja, amely a fogyasztók számára is előnnyel jár. Ez végeredményben tehát attól függ, hogy a verseny és a fogyasztók számára jelentkező hátrányok és előnyök arányban állnak-e. Ha az erőfölényben álló vállalkozás engedmény- vagy jutalékrendszereinek kizorító hatása nyilvánvalóan nincs arányban a verseny és a fogyasztók számára jelentkező előnyökkel, vagy ha meghaladja az ezen előnyök eléréséhez szükséges szintet, ezen engedmény- vagy jutalékrendszert visszaélészerűnek kell tekinteni"*²⁴

Ezek alapján tehát, az erőfölényben lévő vállalkozás a versenytársak kizárásához vezető magatartását indokolhatja olyan hatékonyságjavulással, amely elegendő annak biztosítására, hogy az a fogyasztókra nézve összességében nem káros.²⁵ Ez esetben azonban a vállalkozásnak bizonyítania kell, hogy: a) a hatékonyságnövekedés megvalósult, illetve megvalósulhat az említett magatartásnak köszönhetően, b) e magatartás nélkülözhetetlen hatékonyságjavulás megvalósításához, c) a hatékonyság a fogyasztók javára válik, és d) az érintett termékek kapcsán nem zárja ki a hatékony versenyt azáltal, hogy a tényleges vagy potenciális verseny egészét vagy nagy részét megszünteti.²⁶ Összességében tehát a vállalkozásnak azt kell bizonyítania, hogy visszaélő magatartását kiegyensúlyozza vagy semlegesíti az azáltal elérhető előnyökkel. A Bizottság iránymutatásának 30. pontjában részletes feltételrendszert állapít meg annak modellezésére, hogy az erőfölényes vállalkozás igazolható magatartásának milyen feltételeknek kell megfelelnie.

²² Faull & Nikpay, 2014, 395. oldal

²³ C-95/04. P. sz., *British Airways* kontra Bizottság 59. pont

²⁴ *British Airways* kontra Bizottság 59. pont

²⁵ Bizottsági iránymutatás 30. pont

²⁶ David Howard, Kathryn McMahon cikk, 9. oldal

3. Különleges felelősség a gyakorlatban - visszaélések formái

Ahogy arra már fentebb is utaltam, a továbbiakban az erőfölényes vállalkozások különleges felelősségével kapcsolatos gyakorlatot az abuzív magatartások azon csoportosítását alapul véve mutatom be, melyben a rendező elv a visszaélés eszközselekményének természete. A két csoport tehát az árképzési gyakorlathoz kapcsolódó, illetve nem árképzési gyakorlathoz kapcsolódó visszaélések különböző formái.

a) Árképzési gyakorlathoz kapcsolódó visszaélések

A Bíróság ítélkezési gyakorlata alapján az árképzéses visszaélések értékelésekor a Bíróság alapvetően közgazdasági megközelítést vesz alapul. Vagyis akkor állapítja meg az erőfölényes vállalkozás különleges felelősségét, amikor az olyan árakat alkalmaz, amelyek vagy gátolták, vagy képesek gátolni az adott piacon lévő verényt a domináns vállalkozás és az azzal hasonló hatékonysággal működő versenytárs között.²⁷ Az erőfölényben lévő vállalkozásnak ugyanis különleges felelőssége van a tekintetben, hogy ne szorítson ki a piacról olyan vállalkozásokat, amelyek adott esetben legalább olyan hatékonyak, mint ő maga, azonban csekélyebb pénzügyi teljesítőképességük okán nem képesek ellenállni a velük szemben fennálló versenynek.²⁸ Az ilyen vállalkozás tehát adott esetben kizorító hatást gyakorol, amikor meghatározó piaci részesedésével visszaélve kirívóan magas árakat alkalmaz. Azonban nem csak a túlzottan magas árak minősülhetnek visszaélésnek, hiszen a vállalkozás hirtelen árcsökkentésével is megállapítható felelőssége, amennyiben ezen árszintcsökkentés nem a reális versenykörülményekre reagál, hanem egy olyan szándékolt magatartás, amely alkalmas a versenytársak piacról való kirekesztésére.²⁹ Az ítélkezési gyakorlatból továbbá egyértelműen levezethető, hogy az erőfölényben lévő vállalkozás árképzési gyakorlatának visszaélésszerű voltát főszabály szerint saját helyzetére, és így saját díjai és költségei alapján, nem pedig az aktuális vagy potenciális versenytársainak helyzetére tekintettel kell megítélni.³⁰

²⁷ Wish, 2015, 755. oldal

²⁸ C-280/08. P. sz. Deutsche Telekom AG kontra Bizottság

²⁹ Wish, 2015, 757. oldal

³⁰ C-280/08. P. sz. Deutsche Telekom AG kontra Bizottság

Az árképzéses visszaélések ítélkezési gyakorlat által jellegzetes formáit mutatom be a következőkben, egy-egy erőfölényes vállalkozás felelősségén alapuló jogeseten keresztül.

Kizsákmányoló árképzési gyakorlat - tisztességtelenül magas árak megállapítása

Kizsákmányoló árak megállapításakor az erőfölényben lévő vállalkozás lényegében túlzottan magas árakat számol fel az egyes termékekért/szolgáltatásokért. Annak megállapítása azonban, hogy mi minősül tisztességtelen árnak gyakran vitás, és rendkívül komplex feladat. Milyen szempontok alapján állapítható meg, hogy milyen mértékűnek kell lennie egy versenyképes árnak? Mikor állapítható meg a vállalkozás felelőssége?

Természetesen a választ itt is az egyes ügyek egyedi körülményei határozzák meg. A Bíróság a *United Brands Company and United Brands Continental BV kontra Bizottság ügyben*³¹ fogalmazta meg, milyen szempontok szerint állapítható meg a megszabott ár tisztességtelen jellege. A United Brands Company (továbbiakban: UBC) világszerte értékesített banánt, többek között a közös európai piacon is, ahol erőfölényes piaci helyzetben volt (piaci részesedése nagyjából 40-45%-ra volt tehető). A vállalkozás felelőssége akkor merült fel, amikor kiderült, hogy az uniós tagállamokban különböző árakat állapított meg a tulajdonképpen azonos minőségű banánokért. Például a dán, német vevőkkel szemben alkalmazott árak kifejezetten – olykor 100%-kal is – magasabbak voltak az ír vevőknél alkalmazott áraknál, amelynek következtében az ír piacon kívüli értékesítés az UBC számára igen jelentős, a nyújtott szolgáltatás gazdasági értékéhez képest túlzott mértékű nyereséget biztosított.³² Ezen nyereséget a banán eladási árának az önköltségi árral való összehasonlítása révén kimutatott haszonkulcs mértéke szerint vizsgálta a Bíróság, amely alapján egyértelműen megállapítható volt, hogy az UBC túlzottan magas árakat alkalmazott.³³ A Bíróság ítéletében kimondta, hogy: "...annak megítélése a feladat, hogy fennáll-e túlzott aránytalanság a ténylegesen felmerült költségek és a ténylegesen megkövetelt ár között, és igenlő válasz esetén, vizsgálni kell, hogy alkalmaztak-e olyan árat, amely akár abszolút értékben, akár a versenytársak termékeivel való összehasonlítás alapján

³¹ 27/76. sz., United Brands Company kontra Bizottság

³² Ibid 239. pont

³³ Ibid 9. pont

tisztességtelen".³⁴ A döntés alapján tehát a United Brands vállalat megsértette az EUMSZ 102. cikkének a) pontját), a cég visszaélt erőfölényes pozíciójával a banánpiacon, mivel tisztességtelenül magas árakat alkalmazott.

Visszaélésszerű árengedmények

Bár az EUMSZ. 102. cikk nem nyilvánítja *expressis verbis* visszaélésnek a különböző árengedmények alkalmazását az EUB gyakorlata szerint, az erőfölényes vállalkozások *különleges felelősséggel* tartoznak azért, hogy az általuk meghatározott kedvezmények ne károsítsák a meghatározott piacot.

A Bíróság az *Intel kontra Bizottság* ügyben az árengedmények három osztályba csoportosította, ezek pedig:³⁵

1. *mennyiségi engedmények*: Ezek tulajdonképpen az erőfölényben lévő vállalkozástól származó vásárlások nagyságához kötött mennyiségi engedmények, amelyek feltételezhetően az erőfölényben lévő vállalkozás által elért hatékonyságból és méretgazdaságosságból eredő hasznot tükrözik, tehát ezek alapvetően nem visszaélésszerűek.³⁶ Ezen megállapítást támasztja alá a *Michelin II* ügy ítéletében is, melyben a Bíróság indoklásában kifejti, a domináns vállalkozás által kínált kizárólag a vásárlások nagyságához igazodó engedmény általában nem jár az EKSZ. 82. cikke által tiltott a kizorító hatással.³⁷
2. *kizárólagossági engedmény*: Olyan engedmények, amelyek megadásának feltétele az, hogy az ügyfél szükségleteinek teljes egészét vagy jelentős részét az erőfölényben lévő vállalkozástól szerezzék be. Fontos, hogy e kifejezésbe az olyan engedmények is beleértendők, amelyekhez nem 100%-os beszerzési feltétel kapcsolódik, hanem az a feltétel, hogy az ügyfél szükségleteinek jelentős részét az erőfölényben lévő vállalkozástól szerezzék be. A kedvezmények ezen csoportjára a Bizottság a *Hoffmann - La Roche ügyben*³⁸ a "hűségengedmény" kifejezéssel utal. Az ilyen kizárólagossági engedmények ellentétesek a közösségi piacon folyó

³⁴ Ibid 252. pont

³⁵ Wish, 2015, 769. oldal

³⁶ T-286/09. sz., Intel kontra Bizottság ügy 75. pont

³⁷ T-203/01. sz., Michelin II. 58. pont

³⁸ 85/76. sz., Hoffmann - La Roche & Co kontra Bizottság ügy

torzulásmentes versennyel, mint célkitűzéssel, hiszen alkalmazásukat nem alapozza meg az e pénzbeli előnyt igazoló gazdasági ellenszolgáltatás.³⁹ A Bíróság a *Michelin II* ügyben is foglalkozik a kérdéssel. A Michelin France hűségkedvezményeket alkalmazott, vagyis ügyfeleinek engedményeket garantált, cserébe a vevőktől kizárólagosan vagy majdnem kizárólagosan a Michelin France-nál történő vásárlást várta el. A Bíróság kimondta, hogy még azokban az esetekben, amikor az engedmény nem diszkriminatív, az ilyen visszatérítés célja a nyújtott pénzügyi előnyökön keresztül, annak megelőzése, hogy az ügyfelek az erőfölényben lévő vállalkozás versenytársaitól szerezzék be az adott termékeket, egyébként függetlenül a vevők által vásárolt mennyiségek nagyságától.⁴⁰ Az ilyen engedmények természetükből fakadóan abuzívnak minősítendők. Ezek objektív igazolása, kimentése minden esetben a különleges felelősséggel terhelt erőfölényes vállalkozás feladata, ám az eddigi ítélkezési gyakorlatot tekintve még nem volt olyan eset, ahol a Bíróság igazoltnak látta volna az ilyen kedvezményeket.⁴¹

3. *harmadik kategóriába tartozó engedmények*: Ezen engedmények esetében a pénzügyi ösztönzés nyújtása közvetlenül nem kötődik az erőfölényben lévő vállalkozástól való kizárólagos vagy szinte kizárólagos beszerzés feltételéhez, de az engedmény nyújtásának mechanizmusa szintén alkalmas a vásárlói hűség kialakítására.⁴² Ahogy azt a Bíróság a *Tomra kontra Bizottság* ügyben megállapította, ilyen esetben a körülményeket –különösen az engedmény adásának feltételeit és módjait –összességükben kell értékelni, és vizsgálni kell, hogy az azt igazoló gazdasági ellenszolgáltatás nélküli előny jelentette engedmények a vevő beszerzési forrásokra vonatkozó választási lehetőségének korlátozására vagy elvételére, a versenytársak piacra jutásának akadályozására, vagy az erőfölény torzult versennyel való megerősítésére irányulnak-e.⁴³ A Tomra ügyben a Tomra-csoport üvegviszaváltó automatákat –vagyis a bejövő üveget meghatározott paramétereik alapján beazonosító és a vevőnek visszatérítendő betéti díjat kiszámító üvegviszaváltó gépeket – gyártott, amelyek használatához

³⁹ T-286/09. sz., Intel kontra Bizottság ügy 76-77. pont

⁴⁰ T-203/01. sz., Michelin II ítélet összefoglalása 3. pont

⁴¹ Wish, 2015, 774. oldal

⁴² T-286/09. sz., Intel kontra Bizottság ügy 78. pont

⁴³ T-155/06. sz., Tomra kontra Bizottság ügy 71. pont

törzsvásárlói engedményeket kapcsolt.⁴⁴ Az összes körülmény vizsgálata alapján ugyanis az engedményrendszer célja annak megakadályozása volt, hogy az erőfölényben lévő vállalkozás ügyfelei beszerzéseikkel a versenytárs gyártókhoz forduljanak. A Bizottság megítélése szerint ezen engedmények visszaélésnek minősültek.

Felfaló árazás

Felfaló árazásról akkor beszélünk, ha az erőfölényben lévő vállalkozás "egy bizonyos költségszint alatti árat alkalmaz abból a célból, hogy versenytársát a piacról való kilépésre, illetve a belépéstől való visszalépésre kényszerítse, majd az ilyen módon korlátozott verseny adta lehetőséget kihasználva, a piacon árat emel."⁴⁵ Annak megállapítása, hogy mely ár számít túl alacsonynak, és ilyen módon abúzívnak, az esetjogot tekintve rendkívül nehéz, hiszen az érdemeken alapuló verseny lényege éppen az, hogy melyik piaci szereplő tud jobb árut olcsóbban eladni és evvel is a fogyasztók jólétét szolgálni.⁴⁶ Az EUB az *AKZO kontra Bizottság* ügyben alakította ki az ide vonatkozó ítélkezési gyakorlatot, amelyre a későbbiekben következetesen hivatkozott.⁴⁷ Ezek alapján a Bíróság minden esetben a vállalkozás felmerülő költségei és az eladási ár közötti különbségeket veszi figyelembe, majd másodsorban az erőfölényes vállalkozás versenytársakkal szembeni kizorító szándékának lehetőségét vizsgálja.⁴⁸ A költségeket tekintve a Bíróság a *France Télécom kontra Bizottság* ügyben is megerősítette, hogy az átlagos változó költségeknél alacsonyabb árak főszabályként visszaélésszerűnek minősülnek, mivel ilyen árak alkalmazásával az erőfölényben lévő vállalkozás feltételezhetően nem követ más gazdasági célt, mint versenytársainak kizárását. Másrészt az átlagos teljes költségeknél alacsonyabb, azonban az átlagos változó költségeknél magasabb árak csak akkor minősülnek visszaélésszerűnek, ha egy versenytárs kizorítására irányuló terv keretében alkalmazzák ezeket.⁴⁹

⁴⁴ Ibid 1. pont

⁴⁵ Erdélyi Márk Felfaló árazás 366. o.

⁴⁶ Ibid 366. o.

⁴⁷ Wish, 2015, 775. oldal

⁴⁸ Kommentár 1962. oldal

⁴⁹ C-202/07. P. sz., France Télécom kontra Bizottság 109. pont

A Bíróság a *Post Danmark I* ügy kapcsán kimondta, hogy nem minden árverseny tekinthető jogszerűnek, hiszen az erőfölényben lévő vállalkozás különleges felelősségéből adódóan nem folytathat olyan gyakorlatot, amely kizorító hatást gyakorol a hozzá hasonló hatékonyságúnak tekintett versenytársaira, és az érdekeken alapuló verseny eszközein kívüli más eszközök felhasználásával erősíti az erőfölényét.⁵⁰ Ugyanis fogalmilag az érdekeken alapuló verseny a hatékonyan működő piacon "természetes szelekción" keresztül kiszűri az árak, a választék, a minőség vagy az innováció szempontjából kevésbé hatékony, tehát a fogyasztók számára kevésbé érdekes versenytársakat.⁵¹ Az érdekeken alapuló verseny tehát, a kevésbé hatékony piaci szereplők piacról való eltűnéséhez, illetve kiszorulásához vezethet. A *Post Danmark* az alapeljárás idején monopóliummal rendelkezett a bizonyos súlyt meg nem haladó címzett levelek és csomagok kézbesítését illetően, amelyhez a kizárólagos kézbesítési jog miatt egyetemes szolgáltatási kötelezettség kapcsolódott az e súly alatti címzett postai küldemények kézbesítése tekintetében.⁵² A postai szolgáltatások egy másik szegmensében, nevezetesen a címzetlen postai küldemények tekintetében azonban teljesen liberalizált volt a piac, ahol a *Post Danmark*nak riválisa volt az *Forbruger-Kontakt*.⁵³ 2003 végéig *Forbruger-Kontakt* fő ügyfelei a *SuperBest*-, a *Spar*- és a *Coop*-csoport, a nagykereskedelmi ágazatban tevékenykedő vállalkozások voltak, de a *Post Danmark* által kínált kedvezőbb árak következtében e három csoport 2004-től a *Post Danmark*kal szerződött. A *Post Danmark* által a *Coop*-csoportnak ajánlott ár nem tette lehetővé a *Post Danmark* számára az „átlagos teljes költségek” fedezését, viszont az „átlagos többletköltségek” fedezését igen.⁵⁴ A dán versenyhatóság ezek következtében visszaélésszerűnek minősítette a *Post Danmark* tevékenységét. Az ügy végül az EUB elé került, amely előzetes döntéshozatali eljárás keretében megállapította, hogy: *"...az erőfölényben lévő vállalkozás által valamely versenytárs bizonyos jelentős korábbi ügyfeleivel szemben alkalmazott alacsony árakra vonatkozó politika nem tekinthető visszaélésszerű kizorításra irányuló gyakorlatnak kizárólag azzal az indokkal, hogy az e vállalkozás által ezen ügyfelek egyikével szemben alkalmazott ár az érintett tevékenységgel összefüggő átlagos teljes költségek alatti szinten van, azonban meghaladja e*

⁵⁰ C-209/10 sz., *Post Danmark I* 24. pont

⁵¹ *Ibid* 22. pont

⁵² C-209/10 sz., *Post Danmark I* 3-4. pont

⁵³ *Ibid* 5-6. pont

⁵⁴ *Ibid* 9. pont

*tevékenység átlagos többletköltségeit, amely költségeket az alapügy előzményét képező eljárásban értékelték."*⁵⁵ Az EUB tehát nem minősítette visszaélésszerűnek a Post Danmark magatartását.

Árprés

Árpréshatás akkor fordul elő, amikor "az erőfölényes vállalkozás saját vertikálisan integrált leányvállalatát előnyben részesítve olyan magas árakat szab termékeiért a leányvállalattal a vertikális alárendelt (downstream) piacon versenyző független vállalkozásnak, hogy ez utóbbi vállalkozás - nyereség hiányában ellehetetlenül."⁵⁶ Ahogy azt a Bíróság *TeilaSonera ügyben*⁵⁷ kimondta, az árprés objektív igazolás hiányában, önmagában is az EUMSZ 102. cikk szerinti visszaélésnek minősülhet tekintettel arra, hogy alkalmas kizorító hatás kiváltására az erőfölényben lévő vállalkozáshoz képest legalább annyira hatékony versenytársak irányában.⁵⁸

Az árpréssel kapcsolatos ügyekben tehát olyan erőfölényes vállalkozások szerepelnek, amelyek mind a beszerzési (upstream), mind az értékesítési (downstream) piacon jelen van. A *Deutsche Telekom AG kontra Bizottság ügyben*⁵⁹ a Bíróság kijelentette, hogy az árpréshatás során az erőfölényes vállalkozás elégtelen árrést hagy az upstream és a downstream piacain megállapított árak között, és ezen különbség teszi az abuzív magatartás valódi lényegét.⁶⁰ Tehát e különbség nagysága a meghatározó, éppen ezért annak bizonyítása, hogy a nagykereskedelmi hozzáférési szolgáltatások nagykereskedelmi ára vagy az előfizetői hozzáférési szolgáltatások kiskereskedelmi ára önmagában visszaélésszerű a túlzottan magas vagy felfaló jellegű-e, jelen esetben nem bizonyítandó.⁶¹

Árdiszkrimináció

A visszaélésnek ezen formáját kifejezetten nevesíti az EUMSZ. 102. cikk c) pontja, mely szerint: *"Ilyen visszaélésnek minősül különösen: egyenértékű ügyletek*

⁵⁵ Ibid 44. pont

⁵⁶ Kommentár 1967. oldal

⁵⁷ C-52/09. sz., a Konkurrensverket kontra a TeliaSonera Sverige AB ügy

⁵⁸ A C-52/09. sz., a Konkurrensverket kontra a TeliaSonera Sverige AB ügy 31. pont

⁵⁹ C-280/08 P. sz. ügy Deutsche Telekom AG kontra Európai Bizottság

⁶⁰ Pricing Practices 799. oldal

⁶¹ C-280/08 P. sz. ügy Deutsche Telekom AG kontra Európai Bizottság 183. pont

esetén eltérő feltételek alkalmazása az üzletfelekkel szemben, ami által azok hátrányos versenyhelyzetbe kerülnek;". A 102. cikk értelmében tehát tilalmazott minden olyan magatartás, amely indokolatlan különbségtételt valósít meg. Akár úgy, hogy a vállalkozás egyenértékű ügyleteket kezel különbözőképpen, akár úgy, hogy jellegükben különböző ügyleteket kezelnek azonos módon.⁶² Fontos megjegyezni, hogy az erőfölényes pozícióban lévő vállalkozás nem köteles minden szerződő partnerének ugyanazon árat ajánlani, hiszen a 102. cikk is kiemeli, hogy pusztán az egyenértékű ügyletekre vonatkozik ezen kikötés.⁶³ Ezek alapján az ilyen ügyekben a vizsgálódás fő tárgya a két összehasonlítható árajánlat természete.

A visszaélés ezen formáját példázó jogeset a fentebbiekben már hivatkozott *United Brand Company kontra Bizottság* ügy, melyben a United Brands a banánok tekintetében – minden objektív indokolás nélkül – hétről hétre olyan eladási árat alkalmazott, amely jelentősen eltért a vevők letelepedési és működési helye szerinti egyes tagállamok szerint.⁶⁴ A UBC által az érintett piacon forgalomba hozott minden banán ugyanazon földrajzi területről származott, ugyanolyan fajtájú és gyakorlatilag azonos minőségű volt, mégis az árak közötti különbségek egyes heteken 30-50 %-ot is elérhettek az ügyletek egyenértékűsége ellenére.⁶⁵

Egy másik idekapcsolódó eset *Clearstream Banking kontra Bizottság* ügy,⁶⁶ amelyben a Clearstream csoport értékpapírok klíringjére, elszámolására és letéti őrzésére vonatkozó szolgáltatásokat nyújtott. A Clearstream csoport tagjai Európában az eljárás idején egyedüli nemzetközi központi értéktárakként működtek, így erőfölényes pozíciójuk megkérdőjelezhetetlen volt. A Bizottság a társaság egyenértékű szolgáltatásaiért felszámolt különböző árakat megállapító magatartását helytelenítette. A társaság válaszul védekezésében előadta, hogy az általa nyújtott klíring- és elszámolási szolgáltatások (CSD: értékpapírok őrzése és kezelése, valamint ICSD szolgáltatások: a nemzetközi környezetben folytatott klíring és elszámolás)⁶⁷ nem összehasonlíthatók, mivel két külön ügyfélcsoportról van szó. Mind a szolgáltatások igényelt társításai, mind az azokra vonatkozó költségek eltérőek.⁶⁸ A Bizottság szerint

⁶² Kommentár 1964. oldal

⁶³ Wish, 2015, 804. oldal

⁶⁴ 27/76. sz., United Brands kontra Bizottság 208. pont

⁶⁵ Ibid, 204. pont

⁶⁶ T-301/04. sz. ügy Clearstream Banking AG kontra Bizottsága ügy

⁶⁷ Ibid 9. pont

⁶⁸ Ibid 160. pont

a társág által nyújtott ICSD és a CSD szolgáltatások olyan összehasonlítható ügyfélcsoportokat alkotnak, hiszen az ügyletekre vonatkozó elsődleges klíring- és elszámolási szolgáltatások tartalma ugyanaz, így ezek különböző árazása sérti az EUMSZ. 102. cikkét.⁶⁹

b) Árképzéses gyakorlattól független visszaélések

Az erőfölényben lévő vállalkozás nem csak árainak abuzív megállapításával, hanem az áráktól függetleníthető egyéb magatartásokkal is megvalósíthat visszaélést. Az árképzéses visszaélésekhez hasonlóan az ítélkezési gyakorlat a visszaélések ezen osztályában is kialakította a jellegzetes megvalósulási formákat. A következőkben tehát az előző részhez hasonlóan, ezen magatartási formákat szemléltetem a kapcsolódó jogesetek rövid bemutatásával.

Kizárolagossági megállapodások

A kizárolagossági kikötéseket az EUMSZ 102. cikke mellett a szerződés 101. cikke is jogellenesnek minősíti. A 101. cikk szerint: *"a belső piaccal összeegyeztethetetlen és tilos minden olyan, vállalkozások közötti megállapodást, vállalkozások társulásai által hozott döntést és összehangolt magatartást, amely hatással lehet a tagállamok közötti kereskedelemre, és amelynek célja vagy hatása a belső piacon belüli verseny megakadályozása, korlátozása vagy torzítása."*⁷⁰ A két cikk között azonban lényeges azon különbség, hogy míg a 101. cikk mindkét vállalkozás felelősségét megállapítja, addig a 102. cikk alapján csak a különleges felelősséggel terhelt erőfölényes pozícióban lévő vállalkozás szankcionálható.⁷¹

A kizárolagossági megállapodásokat az ítélkezési gyakorlatot nagymértékben meghatározó *Hoffmann – La Roche kontra Bizottság*⁷² ügyön keresztül ismertetem. A Bizottság megállapítása szerint a közösségen belül, egyes meghatározott vitaminok piacán erőfölénnyel rendelkező Hoffmann – La Roche megsértette az EKSZ 82. cikkét (EUMSZ 102. cikk) azáltal, hogy 22 vitaminvásárlóval olyan szerződéseket kötött, amelyek a vásárlók részéről kötelezettséget, illetve törzsvásárlói kedvezményeket

⁶⁹ Ibid 172. pont

⁷⁰ EUMSZ 101. cikk (1)

⁷¹ Kommentár 1969. oldal

⁷² 85/76. sz., Hoffmann - La Roche & Co AG kontra Bizottság ügy

alkalmazásával ösztönzést tartalmaztak arra nézve, hogy a vitaminok terén fennálló szükségletük egészének vagy jelentős részének fedezésére kizárólagos vagy preferenciális helyzetet biztosítsanak a Hoffmann – La Roche-nak.⁷³ A szerződések nagy része tehát a vásárlókra szoros kötelezettséget rótt arra nézve, hogy beszerzéseiket kizárólag a Hoffmann – La Roche-nál végezzék. A szerződések többségét – az abban foglaltak szerint vagy a hallgatólagos meghosszabbításra vonatkozó záradékok alkalmazásával – határozatlan időtartamra kötötték, és nyilvánvalóan többéves kapcsolatok kialakítására szánták őket.⁷⁴ A Bíróság ezek alapján megfogalmazta, hogy: *"az a tény, hogy egy, a piacon erőfölénnyel rendelkező vállalkozás – akár azok kérésére – magához köti a vásárlókat egy olyan kötelezettségvállalás vagy ígéret alapján, hogy azok a szükségleteik egészét vagy jelentős részét kizárólag az adott vállalkozásnál fogják beszerezni, erőfölénnyel való visszaélést jelent."*⁷⁵ E kategóriába nem csupán a 100%-os beszerzési feltételhez kötött szerződések tartoznak, hanem az olyan megállapodások is, amelyek feltétele, hogy a szerződő fél szükségleteinek jelentős részét az erőfölényben lévő vállalkozástól szerezzék be. Az Intel Corp. kontra Bizottság⁷⁶ ügyben, a Bíróság ugyanezen megfontolás alapján kifejti, hogy az erőfölényben lévő vállalkozás által alkalmazott ilyen kizárólagossági megállapodások ellentétesek a közösségi piacon folyó torzulásmentes versennyel, mint célkitűzéssel, mert azokat – kivételes körülményektől eltekintve – nem alapozza meg az e pénzübeli előnyt igazoló gazdasági ellenszolgáltatás. Céljuk a vásárló beszerzési forrásokra vonatkozó választási lehetőségének elvonása vagy korlátozása, valamint más termelők piacra jutásának akadályozása, amely végső soron a fogyasztók jólétét veszélyeztetheti.⁷⁷ A domináns vállalkozásnak tehát *különleges felelőssége* van a téren, hogy a méretgazdaságosságából eredő befolyásával ne kösse magához beszerzőit vagy egyenesen fogyasztóit.

Árkapcsolás

⁷³ Ibid, 1-2. pont

⁷⁴ Ibid, 86. pont

⁷⁵ Hoffmann - La Roche kontra Bizottság ügy 89. pont

⁷⁶ T-286/09. sz. ügy Intel Corp. kontra Bizottság

⁷⁷ Ibid, 5. pont

Az EUMSZ. 102. cikk d) pontja ismerteti a visszaélésnek e formáját, miszerint: *"Ilyen visszaélésnek minősül különösen: a szerződések megkötésének függővé tétele olyan kiegészítő kötelezettségeknek a másik fél részéről történő vállalásától, amelyek sem természetüknél fogva, sem a kereskedelmi szokások szerint nem tartoznak a szerződés tárgyához."*⁷⁸ Az árukapcsolás során egy adott termék (kapcsolódó termék) piacán erőfölényes pozícióban lévő vállalkozás avval a kikötéssel adja el a terméket a vevőnek, hogy az egy további terméket (kapcsolt termék) köteles megvásárolni ugyancsak tőle.⁷⁹ Az árukapcsolásnak köszönhetően tehát a domináns vállalkozás stratégiai előnyre tehet szert és a kapcsolódó termék piacán elért befolyásos pozícióját átterjesztheti a kapcsolt termék piacára is, hiszen így adott esetben a kapcsolt termék piacán is befolyást szerez.⁸⁰ A domináns vállalkozás ilyen magatartása azonban veszélyeztetheti a torzításmentes versenyt.

A *Microsoft kontra Bizottság* ügyben a Bíróság megállapította a vállalkozás felelősségét. A Microsoft Corp. társaság (a továbbiakban: Microsoft) különböző számítástechnikai eszközökhöz szánt szoftvereket tervezett, fejlesztett és forgalmazott. E szoftverek közé tartoznak többek között az ügyfélszámítógépekhez és a munkacsoportszervekhez való operációs rendszerek (Windows operációs rendszer), melynek piacán a Microsoft erőfölénnyel rendelkezett, valamint a folyamatos vételt lehetővé tévő (streaming) multimédia-lejátszók (Windows Media Player), melyek a Bizottság álláspontja szerint két különböző piacnak minősültek.⁸¹ A probléma akkor merült fel, amikor a Microsoft operációs rendszereinek hozzáférhetőségét a multimédia-lejátszó szoftver egyidejű megvásárlásától tette függővé, azaz a fogyasztók számára nem tette lehetővé, hogy a Windows Media Player nélkül vásárolják meg a Windowst.⁸² A Microsoft álláspontja szerint ugyanis, a multimédia-funkcionalitás az ügyfélszámítógépekhez való Windows operációs rendszerhez képest nem külön termék, hanem e rendszer szerves részét alkotja, éppen ezért jelen esetben egyetlen, folyamatosan fejlődő termékről van szó, mégpedig az ügyfélszámítógépekhez való Windows operációs rendszerről.⁸³ A Bíróság végül a Bizottsági álláspontot erősítette, de ítéletében megfogalmazta, hogy az információs és

⁷⁸ EUMSZ. 102. cikk

⁷⁹ Kommentár 1972. oldal

⁸⁰ Wish, 2015, 730. oldal

⁸¹ T-201/04. sz., Microsoft kontra Bizottság ügy 1. pont

⁸² Ibid, 43. pont

⁸³ Ibid, 911-912. pont

kommunikációs technológiai ipar állandó és gyors fejlődése miatt, ami kezdetben két külön terméknek tűnik, az később egy terméket alkotónak minősülhet, mind technológiai szempontból, mind a versenyjogi szabályok szempontjából. Jelen esetben azonban, azon időszakra jellemző ténybeli és műszaki helyzetre tekintettel kellett értékelni, amely időszakban a Bizottság állítása szerint a kifogásolt magatartás károossá vált.⁸⁴ A Microsoft által előterjesztett objektív igazolást alátámasztó érveket - melyek szerint az árukapcsolás révén egy "stabilabb és jobban megalkotott" operációs rendszer és univerzálisan rendelkezésre álló médiafunkcionalitás jöhetett volna létre, amelyek végső soron a fogyasztók javát szolgálták volna -, a Bíróság elutasította, és megállapította, hogy jelen esetben a hatékonyság az árukapcsolás nélkül is elérhető lett volna.⁸⁵ Az ítélet szerint a Microsoft tehát visszaélt erőfölényével, és az általa alkalmazott árukapcsolás korlátozta a multimédia-lejátszók piacán kialakult versenyt. Az ügyben felmerült másik problémás kérdést a következő, szolgáltatásnyújtás megtagadását tárgyaló pontban fejtem ki.

A szolgáltatásnyújtás megtagadása

A szállítás megtagadásával kapcsolatban a Bizottság álláspontja és általában az elfogadott jogelvek szerint, erőfölénytől függetlenül, minden vállalkozásnak joga van ahhoz, hogy szabadon megválassza üzletfeleit, és tulajdona felett szabadon rendelkezzen. Ez a szerződéskötési szabadság elvéből levezethető követelmény azonban az erőfölényes vállalkozás különleges felelősségéből adódóan bizonyos esetekben korlátokba ütközhet, ha a domináns vállalkozás magatartásával kapcsolatban felmerül a visszlés gyanúja. Éppen e kényes határvonal miatt a Bizottság úgy ítéli meg, hogy: *"a versenyjogi alapon történő beavatkozás során mindig alapos körülményekkel kell eljárni, amikor a 102. cikk alkalmazása az erőfölényben lévő vállalkozást terhelő szállítási kötelezettség előírásához vezethet."*⁸⁶ A szolgáltatásnyújtás számos formában megjelenhet, de a Bíróság az ilyen ügyek megítélése során a *Magill*⁸⁷ és az *IMS Health*⁸⁸ ügyekben kialakított teszt alapján

⁸⁴ Ibid, 913-914. pont

⁸⁵ David Howarth, Kathryn McMahon cikk, 9. oldal

⁸⁶ Bizottsági iránymutatás 75. pont

⁸⁷ C-241/91. P. és C-242/91. P. sz., RTE és ITP kontra Bizottság (Magill-ítélet)

⁸⁸ C-418/01. sz. IMS Health

dönt. A Bíróság a következőket vizsgálja a dolgozat első felében ismertett általános szempontokon túl:⁸⁹

1. az érintett termék nélkülözhetetlen egy bizonyos tevékenység folytatásához egy szomszédos piacon,
2. az elzárkózás kizárja-e a hatékony versenyt,
3. az elzárkózás megakadályozza az új termék létrehozatalát, amely iránt potenciális kereslet lenne, valamint
4. az elzárkózás objektív igazolhatósága.

Az *Oscar Bronner GmbH & Co. KG kontra Mediaprint Zeitungs- und Zeitschriftenverlag GmbH & Co. KG és társai ügyben*⁹⁰ a Bíróság rámutatott, hogy ugyan az erőfölényes vállalkozásnak különleges felelőssége van abban a tekintetben, hogy mely esetekben tagadja meg a szolgáltatás nyújtását, azonban pusztán erőfölénye végett nem köteles bármely versenytársával szerződni. A Mediaprint sajtóvállalkozás az osztrák napilapok piacán nagyon jelentős részesedéssel rendelkezett, és az egyetlen országos szintű újságkézbesítő hálózatot működtette. A szintén napilapkiadó Oscar Bronner társaság azzal a kéréssel fordult a Mediaprinthez, hogy megfelelő díj fizetése mellett csatlakozhasson az a Mediaprint által működtett újságkézbesítő hálózathoz, hiszen az Oscar Bronner által kiadott újság alacsony példányszáma miatt nem tudott gazdasági szempontból ésszerű feltételek mellett, egyedül vagy más kiadókkal közösen létrehozni és működtetni egy saját újságkézbesítő hálózatot.⁹¹ A Mediaprint ezen kérést visszautasította arra hivatkozva, hogy a hálózat kapacitásának természetes határait meghaladó terhelést jelentene, ha azt megnyitnák az összes osztrák napilap kiadó előtt.⁹² Az Oscar Bronner által előterjesztett érvelést, mely szerint a Mediaprint visszaélt erőfölényével az újságkézbesítő piacon, a Bíróság elutasította. A Bíróság szerint az akkor lett volna helytálló, ha a szolgáltatás elengedhetetlenül szükséges lett volna az Oscar Bronner tevékenységének gyakorlása szempontjából, olyan értelemben, hogy ne létezzen semmilyen valós vagy lehetséges helyettesítő megoldás az említett kézbesítő hálózat használatára.⁹³ E feltételek azonban az Oscar Bronner esetében azonban nem álltak

⁸⁹ David Howarth, Kathryn McMahon cikk 2. oldal

⁹⁰ C-7/97. sz., Oscar Bronner kontra Mediaprint ügy

⁹¹ Oscar Bronner GmbH & Co. KG kontra Mediaprint Zeitungs- und Zeitschriftenverlag GmbH & Co. KG és társai ügy, 2. pont

⁹² Ibid 9. pont

⁹³ Ibid 40. pont

fenn, hiszen más napilap-terjesztési módok is léteznek és használatosak, továbbá az Oscar Bronner a hasonló helyzetben lévő többi lapkiadóval is összefoghatott volna egy újságkézbesítő cég létrehozására.

Ahogy arra már fentebb utaltam a *Microsoft kontra Bizottság ügy*⁹⁴ másik vitás kérdése a szolgáltatásnyújtás megtagadásával kapcsolatos. A Microsoft ugyanis megtagadta az interoperabilitáshoz kapcsolódó információk átadását Sun Microsystemmel szemben, akinek azért lett volna szüksége a kért információra, hogy olyan munkacsoport szervereket gyárthasson, amelyek teljesen interoperábilisak a Microsoft Windows operációs rendszereivel. (Az interoperabilitás jelentése: „együttes működtetés”; ez az együttes működtetés olyan képességgént definiálható, amely lehetővé teszi az információ cserét és a kicserélt információ kölcsönös felhasználását.⁹⁵) E magatartás azért minősül károsnak, mert a szoftverekkel kapcsolatos innovációs ösztönzést nagyban gátolja, ha nincs elégséges információ újabb rendszerek fejlesztéséhez. Különleges körülménynek minősült, hogy az elzárkózás szellemi tulajdon átadásának megtagadását jelenette, amelyre egyébként a Microsoft hivatkozott is objektív igazolásában. Az eljárás idejében hatályban lévő 91/250. számú tanácsi irányelv a számítógépek jogi védelméről (ma: Szoftver irányelv⁹⁶) rendelkezéseiből kiderül, hogy az interoperabilitás céljából az információ jogszerű megszerzése nem sérti a szerzői jogot, így az erőfölényes helyzetben lévő vállalkozás különleges felelősséggel tartozik aziránt, hogy magatartásával ne valósítson meg az információnyújtástól való elzárkózást.⁹⁷ A fent bemutatott teszt alapján, az összes körülményt értékelve azonban a Bíróság megállapította, hogy a Microsoft visszaélt erőfölényével.

4. A koncepció kritikus megközelítése

A bemutatott erőfölénnyel kapcsolatos ügyekben kiforrt *különleges felelősség* koncepcióját kritikus szemmel vizsgálva felmerülhetnek esetleges támadható pontok a fogalom használatát tekintve. A következőkben három olyan kritikai megközelítést

⁹⁴ T-201/04. sz., Microsoft kontra Bizottság ügy 2007- szeptember 17-én hozott ítélet

⁹⁵ Az Európai Parlament és a Tanács 2009/24/EK irányelve (2009. április 23.) a számítógépi programok jogi védelméről (Szoftver irányelv) 10. pont

⁹⁶ Ibid 17. pont

⁹⁷ David Howarth, Kathryn McMahon cikk 2. oldal

ismertetek, amelyek rávilágíthatnak a koncepció esetleges hibáira, vagy éppen segítenek megcáfolni a koncepciót ért kritikákat.

a) A szó szerinti értelmezés problémái

A *különleges felelősség* kifejezés szó szerinti értelmezése kritikus szemmel értékelve akár azt is jelentheti, hogy az erőfölényben lévő vállalkozás nem a tanúsíthat olyan magatartást, amely képes negatívan befolyásolni a versenytársak piaci részesedését, innovációjuk ösztönzését vagy éppen ezen vállalatok jövedelmezőségét. Sőt, akár úgyis interpretálható, hogy a domináns vállalkozás nem folytathat olyan árképzési gyakorlatot, amely számára nagyobb nyereséget eredményezne, annál, mint amekkora bevételekre akkor tenne szert, ha a piacot hatékonyabb verseny jellemezné.⁹⁸

A Bíróság által kialakított gyakorlatot alaposabban megvizsgálva azonban, a *különleges felelősség* ilyen értelemben vett szó szerinti sarkított értelmezése azonban 2 okból nem megfelelő.⁹⁹

1. Az Európai Unió Bírósága tisztázta, hogy az Unió versenyjogi szabályai, elsődlegesen a fogyasztók érdekeit szem előtt tartva szabályozzák a belső piac versenyfolyamatait. A kérdéskört közgazdasági elméleti szempontból is megvizsgálva, arra jutunk, hogy a "...verseny olyan piaci mechanizmus, amely növeli a fogyasztói jólétet és biztosítja a források hatékony elosztását."¹⁰⁰ Tehát jelen esetben, a védett jogi tárgy a fogyasztók jóléte, nem pedig a versenytársak érdekeinek védelme. A Bizottság ezen véleményét támasztja alá a *Deutsche Telekom AG kontra Bizottság* ügyben megfogalmazott indoklás, miszerint: "...a versenyjog nem védi a nem hatékony vállalkozásokat"¹⁰¹. A piac természetesen a kereslet-kínálat által befolyásolt mechanizmus, amelyben bizonyos vállalkozások szolgáltatásaik, áruik révén kerülnek előnyösebb illetve hátrányosabb helyzetbe, teljesítményük alapján. Magától értetődik tehát, hogy a visszaélésszerű magatartás tilalmát nem lehet az érdemi verseny tilalmának szinonimájaként használni.
2. A valódi piacokon - szemben az absztrakt, elméleti közgazdasági piacokkal -, ha csak korlátozottan is, de tulajdoképpen minden vállalat rendelkezik bizonyos piaci

⁹⁸ Faull & Nikpay, 2014, 393. oldal

⁹⁹ Faull & Nikpay, 2014, 395. oldal

¹⁰⁰ Kommentár, 2011, 1941. o

¹⁰¹ C-280/08. P. sz. ügy Deutsche Telekom AG kontra Bizottság (193. pont)

erővel.¹⁰² Éppen ezért az erőfölény fennállása természetesen nem foszthatja meg az ilyen helyzetben lévő vállalkozást azon jogától, hogy megvédje saját kereskedelmi érdekeit, ha azokat megtámadják. A Bíróság gyakorlata szerint továbbá meg kell adni a lehetőséget ezen domináns vállalkozás számára, hogy ésszerű mértékben meglépthesse az általa szükségesnek tekintett intézkedéseket saját, fent említett érdekeinek védelme céljából.¹⁰³

Azonban belátható, hogy csak a tartós és jelentős piaci erővel rendelkező vállalat képes olyan mértékű negatív hatást gyakorolni a versenyfolyamatokra, hogy ezen cégek magatartásának korlátozása indokolt legyen. Ennek eredményeként, a piacon erőfölénnyel nem rendelkező vállalkozásoknak *különleges felelősség* hiányában nem kötelességük tartózkodni a Bíróság által kialakított gyakorlat szerinti abuzív magatartásoktól, hiszen magatartásuk nem is esik az EUMSZ. 102. cikkének alkalmazási körébe alacsony piaci részesedésük miatt.¹⁰⁴ Ha ugyanis a bemutatott ügyekből indulunk ki, amíg egy a piacon nem domináns vállalkozás szabadon adhatja el termékeit veszteségesen, addig egy erőfölényben lévő vállalkozás esetében ez már megalapozza a *különleges felelősségét*, hiszen az adott esetben felfaló vagy kizsákmányoló árazásnak minősülhet. Fordított esetben - ha például a Microsoft kontra Biottság ügyre gondolunk,¹⁰⁵ amelyben alap esetben szerzői jogi védelem alatt álló információ kiadásáról volt szó - egy erőfölényes helyzetben nem lévő vállalkozás által tanúsított, jogilag teljesen legális magatartás tilalmazott lehet, ha azt a magatartást egy a piacon domináns helyzetben lévő vállalat tanúsítja.

A helyes értelmezés szerint tehát, a *különleges felelősség* követelménye csupán figyelmeztet arra, hogy az erőfölényes pozíció a szükséges feltétele a 102. cikk alkalmazhatóságának. Egyfajta leíró jellegű rövidítésként szolgál arra, hogy mely vállalatok teljesítik ezen feltételeket, tehát mely esetekben merülhet fel a 102. cikkben megfogalmazott *különleges felelősség*.¹⁰⁶

b) A koncepció kiüresedésének veszélye

¹⁰² Faull & Nikpay, 2014, 394. oldal

¹⁰³ United Brands 189. pont

¹⁰⁴ Faull & Nikpay, 2014, 394. oldal

¹⁰⁵ A szolgáltatásnyújtás megtagadása rész

¹⁰⁶ Faull & Nikpay, 2014, 394. oldal

A *különleges felelősség* koncepciója, Ekaterina Rousseva és Mel Marquis cikke alapján a gyakorlatban olyan kifejezéssé vált, amely helyettesítheti egy adott ügy mélyebb vizsgálatát.¹⁰⁷ A kritika szerint ugyanis a domináns vállalkozásokkal kapcsolatos esetekben gyakran előfordult, hogy ezeket egyszerűsítve egy kategóriába sorolták, kiemelve a *különleges felelősség* koncepcióját, majd később automatikusan visszaélést állapított meg a Bíróság. A szerzők szerint, így a Bíróság könnyebben igazolhatta az erőfölényes vállalkozás magatartásának elítélését, egyszerűen a *különleges felelősség* követelményére hivatkozva. Ez azonban azért problematikus, mert minél többször és kiterjesztőbben alkalmazzák a *különleges felelősség* koncepcióját, annál keskenyebb lesz a határvonal az erőfölény létezése és az azzal való visszaélés között, így e folyamat a fogalom kiüresítéséhez vezethet.¹⁰⁸ Tehát e határvonal megőrzése mindenképp szükséges a 102. cikk alapjainak, lényegének és szerkezetének megőrzéséhez, hiszen ismét hangsúlyozza, hogy az erőfölényes pozíció önmagában nem valósít meg visszaélést, tehát nem jogellenes. A szerzőpáros szerint, annak tisztázása, hogy a 102. cikk alapvető célkitűzése nem a rossz hatékonysággal működő vállalkozások versenyben illetve piacon tartása, releváns lehet ebben a tekintetben. Hiszen a 102. cikkben említett *különleges felelősség* nem kötelezi a domináns vállalkozásokat az agresszív árképzési gyakorlat mellőzésére, csak azért, mert az a kevésbé versenyképes cégek piacról való kizárásával járhat. A szerzők kiemelik továbbá, hogy az egyedi körülmények vizsgálatának fontosságát számtalanszor hangsúlyozza a Bíróság, sajnos azonban a gyakorlatából következetesen nem derül ki egyértelműen, milyen súlya van ezen tényezőknek az adott ügy megítélése során.

c) Összehasonlítás az amerikai modellel

Az európai versenyjogi gyakorlatban kialakult *különleges felelősség koncepciójával* ugyanakkor ellentétbe állítható az Egyesült Államok piaci szabályozása. A piaci versenyt jóval szabadabban kezelő Egyesült Államok bíróságai a Sherman Act 2. cikke alapján kijelentették, hogy a piacon domináns pozícióban lévő vállalkozásoknak nincsenek különleges kötelezettségei versenytársaival szemben.¹⁰⁹

¹⁰⁷ Hell Freezes Over, 2013, 43. o.

¹⁰⁸ Hell Freezes Over, 2013, 43. o.

¹⁰⁹ David Howarth, Kathryn McMahon cikk 9. oldal

Az önkorrekciós folyamatokra hivatkozó amerikai modell - amely elsősorban Chicago-i Iskola által képviselt elméletekre támaszkodik - tartózkodni akar a verseny rendeletekkel és törvényekkel történő szabályozásától. A chicagói eszmék alapján ugyanis, a piac eredményesebben működik, ha mentes marad minden akadálytól, vagyis az állami beavatkozások csak korlátozottan vagy inkább egyáltalán nem szükségesek hatékony működéséhez. Nagyobb hangsúlyt kap az önállóság, miszerint ha egy piaci szereplő nem elég hatékony és nem tud versenyképes maradni a piacon, azt nem kell rendeletekkel védeni és támogatni. Az önkorrekciós mechanizmusok révén a kevésbé sikeres vállalkozások "csődje" a verseny természetéből következik. Az Intel Corp. kontra Bizottság ügyben, amely még nem zárult le, az Intel vállalat éppen a fenti elvekkel próbálta saját álláspontját védeni, és amellet érvelni, hogy az európai versenyjogi szabályok túl sok korlátot szabnak a domináns vállalkozásoknak.¹¹⁰ Ezek alapján érte kiritika az Európai Unió által felállított domináns vállalkozásokkal szembeni magasabb standardot, vagyis a *különleges felelősség* koncepcióját.

Rendkívül találóak a Guliano Amato - volt olasz miniszterelnök - által megfogalmazottak a témában. Majdnem 20 telt el a volt olasz miniszterelnök erőfölényes pozíciót bíráló megfigyelései óta, ahogyan azonban azt James S. Venit cikkében kritikusan megjegyzi, alig változott valami a témát szabályozó szerződések és jogforrások számát leszámítva, Amato megállapításaihoz képest, amely mindenképp elgondolkodtató:

"...a mi fogalmaink szerinti erőfölénnyel való visszaélés egy tartós, változatlanul szigorú trösztellenes irányt képvisel, szemben az amerikai irányzattal, és eddig egy közgazdasági elemzésnek sem sikerült mérsékelnie vagy módosítania az olyan erőfölényes vállalkozásokat terhelő különleges felelősséget, amelyek gyengébb versenytársakkal körbevéve, erősen korlátozottan tanúsíthatnak olyan magatartást, amelyet az Egyesült Államokban "aggresszív" versenyként minősítenének..."¹¹¹

III. Konklúzió

¹¹⁰ Paul Nihoul cikk, 528. oldal

¹¹¹ James S. Venit cikk, 2016, 178. oldal

A *különleges felelősség* koncepciója a gyakorlatot tekintve tehát, jelentős és élő fogalom. A Bíróság által az elmúlt 20-25 évben kialakított elgondolás mára már láthatóan komplex és nagyjából kiforott intézménnyé vált, amely egyben az erőfölénnyel kapcsolatos ügyek védjegyének is tekinthető. A fent ismertetett nevesített visszaélések számából és kidolgozottságából látható, hogy az erőfölényes pozíció szabályozása rendkívül fontos és gyakran előforduló kérdés.

Az alapvetően fogyasztók jólétét védelmező rendelkezések jelentősen befolyásolták az uniós piaci modellt. Az Európai Unió versenypolitikája az egész szabályozást és ítélkezési gyakorlatot tekintve óvatosnak és protektívnak tekinthető az amerikai, nagyobb mértékben liberalizált piachoz képest. Még mindig erős korlátok, és a versenyfolyamatokba való nagymértékű beavatkozás a jellemzi a belső piacot. E tendenciát bírálók szerint nagy szükség lenne a piac további liberalizációjára, minél kevesebb az agresszív, a természetes versenyt "kívülről" befolyásoló szabályozásra. Állandó vitás pont azonban, hogy a kis nemzetállamokból álló Európai Unió belső piacán szükséges-e a piaci liberalizáció olyan mértéke, mint amekkora az alapvetően szövetségi, jóval kiterjedtebb piaccal rendelkező amerikai modellé.

Irodalomjegyzék

Jogforrások:

- Európai Unió működéséről szóló szerződés
- A Bizottság közleménye – Iránymutatás az EK-Szerződés 82. cikkének az erőfölényben lévő vállalkozások versenykorlátozó visszaélő magatartására történő alkalmazásával kapcsolatos bizottsági jogérvényesítési prioritásokról
- Az Európai Parlament és a Tanács 2009/24/EK irányelve (2009. április 23.) a számítógépi programok jogi védelméről

Ügyek:

- 85/76. sz., Hoffmann - La Roche & Co kontra Bizottság ügy 1979. február 13-án hozott ítélet
- A 322/81. sz., Nederlandsche Banden Industrie Michelin kontra Bizottság ügyben 1983. november 9-én hozott ítélet (Michelin I)
- C-95/04. P. sz., British Airways kontra Bizottság ügyben 2007. március 15-én hozott ítélet
- T-201/04. sz., Microsoft kontra Bizottság ügy 2007. szeptember 17-én hozott ítélet
- T-286/09. sz. ügy Intel Corp. kontra Európai Bizottság 2014. június 12.
- T-203/01. sz., Michelin kontra Bizottság ügyben 2003. szeptember 30-án hozott ítélet (Michelin II)
- A 62/86. sz., AKZO Chemie kontra Bizottság ügy 1991. július 3-án hozott ítélet
- T-271/03. sz., Deutsche Telekom kontra Bizottság ügyben 2008. április 10-én hozott ítélet
- 27/76. sz., United Brands és United Brands Continentaal kontra Bizottság ügyben 1978. február 14-én hozott ítélet
- C-202/07. P. sz. ügy France Télécom SA kontra az Európai Közösségek Bizottsága 2009. április 2-án hozott ítélet
- C-52/09. sz. a Konkurrensverket kontra TeliaSonera Sverige AB ügy, 2011. február 17-én hozott ítélet
- T-155/06. sz., Tomra Systems ASA és társai kontra Európai Bizottság, 2010. szeptember 9-i ítélet

- C-209/10 sz., Post Danmark A/S kontra Konkurrencerådet ügyben 2012. március 27-én hozott ítélet (Post Danmark I)
- C-23/14. sz. Post Danmark A/S kontra Konkurrencerådet ügyben 2015. október 6-án hozott ítélet (Post Danmark II)
- T-301/04. sz. ügy Clearstream Banking AG és Clearstream International SA kontra az Európai Közösségek Bizottsága ügyben 2009. szeptember 9-én hozott ítélet
- T-83/91. sz., Tetra Pak kontra Bizottság (Tetra Pak II) ügy, 1996. november 14-én hozott ítélet
- C-7/97. sz., Oscar Bronner GmbH & Co. KG kontra Mediaprint Zeitungs- und Zeitschriftenverlag GmbH & Co. KG és társai ügy 1998. november 26-án hozott ítélet
- C-418/01. sz. IMS Health ügyben 2004. április 29-én hozott ítélet (IMS Health ügy)
- C-241/91. P. és C-242/91. P. sz., RTE és ITP kontra Bizottság egyesített ügyekben 1995. április 6-én hozott ítéletben (Magill ügy)
- T-286/09. sz., Intel Corp. kontra Európai Bizottság ügyben 2014. június 12-én hozott ítélet
- C-52/09. sz., a Konkurrensverket kontra a TeliaSonera Sverige AB ügyben 2011. február 17-én hozott ítélet

Könyvek:

- Az Európai Unióról és az Európai Unió működéséről szóló szerződések magyarázata, szerkesztette: Osztovits András Complex Kiadó Jogi és Tartalomszolgáltató Kft., Budapest, 2011 (hivatkozás: Kommentár, 2011)
- Ariel Erzachi: EU Competition Law, An Analytical Guide to the Leading Cases, Third Edition, Hart Publishing Ltd., Oxford 2012 *(angol nyelvű forrás)*
- Robert O'Donoghue, A. Jorge Padilla: The Law and Economics of Article 102 TFEU, Second Edition, Hart Publishing Ltd., Oxford 2013 *(angol nyelvű forrás)*
- Richard Wish, David Bailey: Competition Law (8th Edition), Oxford, 30 July 2015 (hivatkozás: Wish, 2015) *(angol nyelvű forrás)*

Folyóiratok:

- David Howarth, Kathryn McMahon: "A Windows tiltott műveletet hajtott végre": Az Elsőfokú Bíróság Ítélete a Microsoft kontra Bizottság ügyben, INFOKOMMUNIKÁCIÓ ÉS JOG, 26. szám, 2008. augusztus (hivatkozás: David Howarth, Kathryn McMahon cikk, 2008)
- Faull & Nikpay: The EU Law of Competition (3rd Edition), Oxford Competition Law, 2014 (hivatkozás: Faull & Nikpay, 2014) *(angol nyelvű forrás)*
- Ekaterina Rousseva and Mel Marquis: Hell Freezes Over: A Climate Change for Assessing Exclusionary Conduct under Article 102 TFEU, Journal of European Competition Law & Practice, 2013, Vol. 4, No. 1 (hivatkozva: Hell freezes over, 2013) *(angol nyelvű forrás)*
- Eduardo Martinez-Rivero, Rosalind Bufton: The General Court confirms the Commission's decision in an abuse of dominant position case in the banking sector (Clearstream), e-Competitions, No. 35011 *(angol nyelvű forrás)*
- Paul Nihoul: The Ruling of the General Court in Intel: Towards the End of an Effect-based Approach in European Competition Law? Journal of European Competition Law & Practice, 2014, Vol. 5, No. 8 (hivatkozva: Paul Nihoul cikk) *(angol nyelvű forrás)*
- Bertand Guérin and Anna Wolf-Posch: Special Report of the German Monopolies Commission: Can Competition Law Address Challenges Raised by Digital Markets? Journal of European Competition Law & Practice, 2016, Vol. 7, No. 1 *(angol nyelvű forrás)*
- James S. Venit: Making Sense of Post Danmark I and II: Keeping the Hell Fires Well Stoked and Burning, Journal of European Competition Law & Practice, 2016, Vol. 7, No. 3 (hivatkozva: James S. Venit cikk) *(angol nyelvű forrás)*
- Erdélyi Márk: Felfaló árazás, Közgazdasági Szemle, LIII. évf., 2006. április (365–379. o.)

Internetes felületek:

- http://europa.eu/about-eu/institutions-bodies/court-justice/index_hu.htm
(utolsó letöltés: 2016. 04. 10.)