

**Salgó László**

**A klaszterek sajátosságai, különös tekintettel kartelljogi jellemzőikre**

## Tartalomjegyzék

1. Bevezetés .....	2
2. Klaszterek fogalma .....	3
2.1. A klaszterjellemzők vizsgálata .....	4
2.2. Klaszterek együttműködésének eredménye .....	6
2.3. Klaszterek tevékenységi típusai.....	7
2.4. Klaszterek jogi megítélése .....	8
2.5. Klaszter, minek nevezzétek? .....	9
3. Tpv. és a klaszterek kapcsolata.....	11
3.1. A gazdasági versenyt korlátozó megállapodások és a klaszterek megítélése.....	12
3.2. A verseny arénája, az érintett piac.....	14
3.3. Gazdasági versenyt korlátozó megállapodások.....	16
3.4. A kartellek és a klaszterek összevetése .....	16
3.5. Megállapodások .....	17
3.6. Összehangolt magatartások .....	21
3.7. Vállalkozások társulása által hozott döntések.....	23
3.8. A csekély jelentőségű megállapodások kérdése.....	25
3.9. A mentesség esetei .....	27
3.9. 1. <i>Egyedi mentesség</i> .....	27
3.9. 2. <i>Csoportos mentességek</i> .....	29
4. Összegzés .....	31
Irodalomjegyzék .....	33

# 1. Bevezetés

*Egyedül senki sem vagyok, másokkal érek csak igazán sokat!* Írja Szent Ágoston a *Vallomások* című művében. E mondás tökéletesen igaz a klaszternek nevezett szervezetekre, amely a versengő vállalatok együttműködéseként jön létre. A kooperáció gyakran nem probléma nélküli, hiszen a versengő piacon együttműködő cégek esetén gyakran felmerül az aggály, hogy nem valósítanak-e meg versenykorlátozást tevékenységükkel? Jelenleg a Versenytanács még egy ügyben sem foglalkozott magukat *expressis verbis* klaszternek nevező szervezetekkel, ezért ha arra keressük a választ, hogy vannak-e, illetve lehetnek-e a klasztereknek versenyellenes hatásai, csak valószínű választ adhatunk: lehetséges. Hiszen a versengő vállalatok együttműködése mindenféleképpen azt eredményezi, hogy a tagok döntéseiket más versenytárs cégekkel közösen hozzák meg valamilyen területen vagy területeken.

Vizsgálódásunk során a Versenytanács korábbi határozatait kell alapul vennünk: ezt kétféleképpen tehetjük meg: (1) első lehetséges megoldás, hogy nevesítjük a klaszterek tevékenységét, és az együttműködés mellett esetlegesen fellépő versenyjogsértő magatartásokat tárgyaljuk. E módszer véleményem szerint nem lehet tökéletes, hiszen hipotetikus tényállásokból kellene kiindulnunk, amely a gyakorlat következtében folyamatosan változik. Szintén e vizsgálati módszert gyengíti, hogy hiába törekszünk a releváns magatartásokat számba venni, az emberi találékonyosság határtalan. (2) Ezért alkalmasabbnak látom vizsgálódásaink során a klaszterek fogalmi tisztázását követően a Tisztességtelen piaci magatartás és versenykorlátozás tilalmáról szóló törvény (továbbiakban: Tptv.) vonatkozó jogszabályhelyeinek és a Versenytanács döntéseinek áttekintését. Ennek tárgyalása során mindenképpen ki kell térnünk a jogszabály és a döntések által felállított joggyakorlatra, amely támpontot képes nyújtani a tekintetben, hogy mely magatartások megengedettek és melyek tiltottak a versenyjogban. Erre a konklúzióra kell rávetítenünk a klaszterek gyakorlatát, ami egyben arra is segít választ adni, hogy vajon ez az együttműködési forma összességében üdvözlendő-e.

A téma aktualitását az is mutatja, hogy hazánkban 2000-ben jött létre az első klaszter<sup>1</sup>, azóta számuk ütemesen növekszik. Ezt a folyamatot az is segíti, hogy az Európai Unió az Új Magyarország Fejlesztési Terven keresztül támogatja a klaszterek megalakítását. A támogatás elnyerése céljából azonban számos magát, klaszterként definiáló, de valójában nem ilyenként működő szervezet született. Ennek kiküszöbölésére megteremtették annak lehetőségét, hogy a legalább egy éve működő klaszterek *Akkreditációs Innovációs Klaszterként* történő nyilvántartásba vételét követően emelt összegű támogatáshoz jussanak,<sup>2</sup> illetőleg a rövidebb ideje működő klasztereket is felosztották induló és fejlődő csoportra.<sup>3</sup> A kormányzat ezáltal kívánja a klaszteresítés–klaszteresedés ellentétét feloldani.<sup>4</sup>

<sup>1</sup> Pannon Autóipari Klaszter

<sup>2</sup> Meg kell jegyezni, hogy például az Új Magyarország Fejlesztési Terv keretében még a jogi formában is differenciálással találkozhatunk: alaptámogatásra szinte minden formában létrejövő klaszter menedzsment jogosult (kivéve a franchise és holding jellegűeket, illetőleg a konzorciumi megállapodás alapján létrejövőket), míg emelt összegű juttatást csak akkor kaphatnak, ha a projekt befejezésének időpontjában jogi személyiségű gazdasági társaságok illetőleg szövetkezet formájában működnek. Új Magyarország Fejlesztési Terv, *Pályázati Felhívás és Útmutató*, 8. o.

<sup>3</sup> Héjj Tibor, dr. Matuz János, Héjj Rita: Tanuljunk könnyen, gyorsan „klaszterül”, in: Harvard Business Review – Magyar kiadás, 2008. május, 50. o.

<sup>4</sup> Ugyanis a klaszterek létrejöttének mozgatórugója az önszerveződés, amely szerint a tagok saját felismerésük alapján összefognak, hogy tevékenységük bizonyos fokú összehangolásával erősítsék piaci pozícióikat. Ezzel szemben azon országokban, ahol a kormányzat támogatja a klaszterek

A több fokozatú támogatással ösztönözni lehet a klaszterbe tömörült vállalkozásokat a hosszú távú együttműködésre és stabilitásra, ezért e megoldás mindenképpen dicsérendő.

A fentiek alapján a tanulmányban először a klaszterek definiálására, fogalmi elemeire és jogi megítélésére térek ki. Ezt követően a versenyjogi szempontokra tekintettel csoportosítom a klasztereket, majd vizsgálom a klaszterek versenyjogi megítélését, amelynek középpontjába a klaszter-kartell összefüggést helyezem.

## 2. Klaszterek fogalma

Amennyiben a klaszterek fogalmát kívánjuk meghatározni, nehéz feladatra vállalkozunk, hiába létezik egy, a szakirodalom által egységesnek tekintett definíció: egyrészt a gyakorlatban a klaszterek e fogalomnál többet, illetve kevesebbet takarnak, másrészt, számtalan más definíciót is ismer a gyakorlat, harmadrészt az információs társadalom következtében a meghatározás relativizálódásának lehetünk tanúi. Ezért a hazánkban általánosan alkalmazott definíciók megismerését követően ki kell térnünk a klaszterek jellemzőire, hiszen a gyakorlati vizsgálatok során nem lehetséges minden meghatározásra tekintettel lennünk. Ezért célszerűnek tartom a kutatást olyan együttműködésekre szűkíteni, amelyek tevékenységébe beilleszthetők lehetnek a klaszterek általános jellemzői. A vizsgálat során érdemes megkülönböztetni a de facto klasztereket a magukat önkényesen e definíció alá helyező szervezetektől, illetőleg véleményem szerint különös figyelmet kell fordítani a klaszternek minősülő egyéb csoportosulásokra is.<sup>5</sup>

A közgazdasági szakirodalom elsősorban a *Michael E. Porter* a Harvard Business School professzora által megfogalmazott definícióját alkalmazza: e szerint a klaszter földrajzilag egymáshoz közel elhelyezkedő vállalatok és kapcsolódó intézmények meghatározott gazdasági területen együttműködő csoportja, melyeket hasonlóságuk és egymást összekötő mivoltuk köt össze.<sup>6</sup> Működésük eredménye a versenyképesség növekedése, a felek közötti munkamegosztás (specializáció) és az identitás, vagyis kötődés kialakulása a helyi gazdasághoz.<sup>7</sup> Emellett mindenképpen érdemes meg említenünk az *Európai Unió Vállalkozási Főigazgatóságának* definícióját, amely a porteri fogalom kiegészítésével jutott el saját meghatározásához: *a klaszter olyan egymástól kölcsönösen függő vállalatok és kapcsolódó intézmények csoportja melyek együttműködők és*

---

kialakítását, ott a szerveződés felülről történik. Ezért nem feltétlenül alakul ki tényleges együttműködés, hanem e modell kritikájaként fogalmazódik meg a *színlelt klaszterek* (vagy saját meghatározással *álklaszterek*) megalakítása.

<sup>5</sup> Összesen négy iskola által megfogalmazott klaszter definíciót különböztet meg egy 2002-es EU tanulmány: porteri megközelítés, kaliforniai, olasz és a skandináv iskola. A kaliforniai definíció lényege a vertikális hálózatok együttműködése. Ezzel szemben az olasz iskola a regionális kis- és középvállalatok kooperációját tekintik elsődlegesnek. A skandináv fogalom a helyben hasznosítható lokális tudás alapján megvalósuló fejlesztési együttműködésre helyezi a hangsúlyt. Regional Cluster in Europe, 16. o., elérhető: [http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise\\_policy/analysis/doc/smes\\_observatory\\_2002\\_report3\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/smes_observatory_2002_report3_en.pdf), Szintén megemlítenőd az OECD definíciója, amely szerint a klaszter olyan vertikálisan és/vagy horizontálisan kapcsolódó cégek csoportja, melyek a kapcsolódó társintézményekkel együtt ugyanabban az ágazatban működnek. (forrás: *Dr. Dankó László*: Kárpátok Beszállítói Klaszter, 4. o., [http://www.zemplen.hu/rva/klaszter\\_elemei/elotanulmany.pdf](http://www.zemplen.hu/rva/klaszter_elemei/elotanulmany.pdf))

<sup>6</sup> *Héjj, Matuz, Héjj*: 52. o.

<sup>7</sup> *Lengyel Imre*: A klaszterek alapvető jellemzői 106. o., in: Lengyel I.- Rechnitzer J. (szerk): A hazai építőipar versenyképességének javítása: klaszterek szerepe a gazdaságfejlesztésben, RégioArt, Győr, 2002.

versenyzők, földrajzilag egy, vagy több régióban koncentrálnak, meghatározott területre/ágazatra koncentrálnak, hasonló képességek és technológiák kötik őket össze, tudományos alapúak, vagy hagyományosak, intézményes (klaszter menedzser), vagy nem intézményes formában működnek.<sup>8</sup> (A fenti meghatározások mellett a magyar jog is ad egy sajátos megfogalmazást az innovációs klaszterekre: független vállalkozások - innovatív induló vállalkozások, kis- és középvállalkozások, nagyvállalkozások, valamint kutatási szervezetek - csoportosulásai, amelyek egy adott ágazatban és régióban működnek és céljuk az innovációs tevékenység ösztönzése az intenzív együttműködésnek, az eszközök megosztásának, a tudás és a szakértelem cseréjének előmozdításán keresztül, hatékonyan hozzájárulva a klaszterhez tartozó vállalkozások közötti technológiaátadáshoz, hálózatépítéshez és információterjesztéshez).<sup>9</sup>

Mint a számtalan definícióból láthatjuk, létezik is és nem is egységes meghatározás. Véleményem szerint sokkal könnyebben érthetjük meg a klaszterek mibenlétét, ha a fogalmi elemeiket vizsgáljuk, amelynek során ki kell térnünk a jelenleg zajló változásokra is.

## 2.1. A klaszterjellemzők vizsgálata

A porteri definíció egyik leglényegesebb eleme a lokalitás, a közeli földrajzi elhelyezkedés. Ezt eltérően szokták értelmezni: jelenthet egy várost, mint például a *Dombóvári Egészségügyi Klaszter*<sup>10</sup>, helyi térséget (debreceni *Szilíciummező Regionális Informatikai Klaszter*<sup>11</sup>), régiót (*Dél-Dunántúli Kulturális Klaszter*<sup>12</sup>) vagy amint arra az uniós fogalom is lehetőséget ad, egész országot, mint például *Országos Biomassza Klaszter*<sup>13</sup> vagy globális térséget (nemzetközi szerveződés). A hagyományos megközelítéssel szemben e kitétel relativizálódott legerőteljesebben az információs technológiák megjelenésével.<sup>14</sup> Hiszen míg az eredeti klaszter definícióban lényeges elem a földrajzi közelség, az információs technológia világában a számítógépen dolgozó cégek esetén (például programfejlesztő vállalatok) nem szükséges e kitétel, az együttműködő vállalatok kutathatnak, fejleszhetnek akár a világ különböző pontjain is.<sup>15</sup> Tehát napjaink információs technológiájának elterjedésével azt mondhatjuk, hogy amíg a hagyományos iparágak esetén előnyt jelent a földrajzi közelség, addig az „IT” szektoron alapuló kezdeményezések esetén nem releváns a lokalizáció, vagyis könnyen elképzelhetőek a nemzeti, esetleg globális szinten szerveződő klaszterek.

<sup>8</sup> [http://www.zemlen.hu/rva/klaszter\\_elemei/elotanulmany.pdf](http://www.zemlen.hu/rva/klaszter_elemei/elotanulmany.pdf) (letöltés ideje: 2009. 03. 11., továbbiakban a zárójelben levő idő)

<sup>9</sup> 146/2007. (VI. 26.) Kormányrendelet a Kutatási és Technológiai Innovációs Alapból nyújtott állami támogatások szabályairól 2. §. 10. pont

<sup>10</sup> <http://www.dek.dombovar.hu/> (2009. 04. 12.)

<sup>11</sup> Dr. Károlyi Géza: Klaszter, mint a köz és versenyszféra együttműködési formájának sajátossága, előadás a „Quo vadis ius societate Hungaricum, Társasági jogunk múltja, jelene és jövője” című konferencián, Szeged, 2008. 10. 16.

<sup>12</sup> <http://www.kikk.hu/htmls/fooldal.html> (2009. 04. 05.)

<sup>13</sup> <http://www.biomasszaklaszter.hu> (2009. 04. 03.)

<sup>14</sup> A változásokat jól illusztrálja, hogy amíg a legrégebbi -porter- definíció még egy földrajzi területhez ragaszkodott, a későbbi uniós definíció már több régiót (esetleg országot) is elfogadhatónak tartott, addigra napjainkban, elsősorban az informatika területén egyre inkább globális klaszterek kialakulásának lehetünk tanúi.

<sup>15</sup> A földrajzi közelség kitételét gyengíti a napjainkban egyre nagyobb mértékben elterjedő országon belüli és országon kívüli szállítás is, amely szintén egyszerűbbé teszi az eltérő földrajzi közegben tevékenykedő vállalatok együttműködését.

Fontos, a földrajzi közelséghez kapcsolódó elem az együttműködő vállalkozások kritikus tömege, vagyis halmazott megjelenése, amelyek közös tevékenysége alkalmas arra, hogy a terület gazdasági motorja legyen, valós eredményeket érjen el, és e kooperációt hosszú távon fenntartsa.<sup>16</sup> (A kritikus tömeg számításával kapcsolatban eltérő elméletek léteznek.<sup>17</sup>)

További meghatározó elem a vállalatok és kapcsolódó intézmények szövetsége: a kapcsolódási fajtákra a klaszterek szerveződésének jogi megítélésénél térek ki, itt csak annyit szükséges megjegyezni, hogy a szerveződés tagja bárki lehet: akár természetes, jogi személyek és jogi személyiség nélküli szervezetek.<sup>18</sup> Tagok lehetnek továbbá tudományos intézmények, mint például egyetemek vagy kutatóintézetek. Gyakran szerepet vállal bennük az állam (elsősorban támogatások és kedvezmények, illetőleg ellenőrzési funkcion keresztül), illetve az önkormányzatok és területfejlesztési tanácsok is. További szereplők lehetnek pénzügyintézetek (akik a kezdőtőkét és a finanszírozási oldalt biztosítják), illetve tanácsadó vállalkozások.<sup>19</sup>

A klaszterben résztvevő cégek adott gazdasági területen működnek együtt. Tekintettel arra, hogy a tagok sokszor földrajzilag is azonos térségben találhatóak, egymásnak versenytársai is. A klaszter innovatív képességének előfeltételét az egymással versengő és konstruktív személyek jelentik. Az együttműködés nagyon tág fogalmat takarhat: az informális megbeszélésektől egészen a közös alapítású jogi személyiségű gazdasági társaságok munkájáig. Ennek során átadásra kerülhetnek piaci információktól kezdve vállalati stratégián át új technológiák (találmányok szabadalmak, védjegyek, know-how stb.). Megjegyzendő, hogy a porteri fogalom leszűkíti a hasonló területen működő vállalkozásokra a klaszter fogalmát, de a gyakorlatból következően olyan vállalatok is kapcsolódhatnak a szervezethez, amelyek főtevékenysége nem tartozik bele a klaszter tevékenységébe.<sup>20</sup>

---

<sup>16</sup> *Netwin Üzleti Tanácsadó Kft.* Klaszterek Magyarországon – fejlődési kilátásaik, szerepük a KKV-k fejlődésében, növekedésében, Budapest, 2007., 75. o.

<sup>17</sup> Mint már korábban láthattuk, adott területen a kritikus tömeg elérése csak a hagyományos termelő iparágakban követelmény, tekintettel az információs társadalmon alapuló új iparágak azon jellemzőjére, hogy nekik „informatikailag” szükséges egy térben elhelyezkedni (leegyszerűsítve azt mondhatjuk, hogy elegendő Internet-csatlakozással rendelkezniük, hiszen ez esetben a kutatási eredményeiket azonnal a Föld másik részén is fel tudják használni. *Dr. Matuz János* ezt nevezi az első lépésnek a globális klaszterek kialakulásához.) A közgazdászok számos elméletet dolgoztak ki, hogy mikor beszélhetünk adott földrajzi és gazdasági területen működő vállalkozások kritikus tömegéről. A legelterjedtebb ezek közül *Szanyi Miklós* által alkalmazott specializációs qvóciens alapján számított mutató. Eszerint akkor beszélhetünk kritikus tömegről, amennyiben egy adott iparág részesedése az adott területnek az országos átlagához viszonyított részesedéséből a kétszeres szorzót meghaladja. Hipotetikus példával illusztrálva: Győr-Moson-Sopron megye részesedése az országos GDP-ből 10%, de az autóipar tekintetében 30%, akkor a specializációs qvóciens 3, azaz létrejött a kritikus tömeg. A kritikus tömeggel rendelkező területeket klaszter gyanús térségekbe kell sorolni. *Szanyi Miklós* A versenyképesség javítása együttműködéssel, Regionális klaszterek, Napvilág Kiadó, Budapest, 2008., 79. o.

<sup>18</sup> Tagok lehetnek például ügyvédi irodák, alapítványok, egyesületek vagy közterületek.

<sup>19</sup> Különösen gyakori, hogy a klaszterek egy független tanácsadó céget kérnek fel klaszter menedzsmentnek, hiszen ekkor kevésbé valószínű, hogy valamelyik tag kisajátítaná a klaszter vezetését vagy egyéb „diktatórikus” módszert vezetne be. Elsősorban akkor képzelhető fel független intézmény felkérése, amikor egy vagy néhány tőkeerős nagyvállalat és sok közép-, kis- és mikrovállalkozás fog össze. Ekkor a „nagyok” monopoluralmának elkerülése érdekében a „kicsik” ragaszkodni szoktak a független vezetéshez. *Héjj-Matuz-Héjj*: 55. o.

<sup>20</sup> Például a Proactiv Management Cluster alapvetően egészségügyi célú együttműködés, ennek ellenére tagja a Matuz János Ügyvédi Iroda is. Habár az ügyvédi iroda működése nem tartozik bele a

A definíciónk egyik szintén légyeges eleme a vállalkozások hasonlósága. Mint fentebb említettem, e kitétel is jelentős változásokon esett át: amíg korábban a klasszikus értelmezésben azonos gazdasági tevékenységet jelentett (például Hollywood, Szilícium-völgy), napjainkra az azonos cél elérése érdekében együttműködő vállalatokat jelenti.

Az uniós definíció annyiban különbözik a porteri fogalomtól, hogy egy új feltételt is meghatároz: a kölcsönös függőséget. Ezt véleményem szerint a legáltalánosabban úgy lehet elképzelni, hogy a kompetitív piacon a részes vállalkozások bizonyos mértékben függenek a versenytársaktól. További többletelemként jelenik meg, hogy az európai meghatározás klaszternek tekinti a magukat nem így nevező együttműködések is. E kérdéskörre a porteri megfogalmazás nem tér ki.

Összegzőképpen elmondható, hogy napjainkban a klaszter fogalma relativizálódott. A számtalan elterjedt definíció, köztük a legelterjedtebb -a porteri megközelítés- sem tud mit kezdeni az információs technológia és a gyakorlati alkalmazás által eredményezett kihívásokkal. Pontos meghatározás nem létezik, két fogalmi elem azonban minden megközelítésben megtalálható: *együttműködő* és *versengő* vállalkozások csoportja, amely előre kitűzött célok elérése érdekében szervezi tevékenységét<sup>21</sup>. (Dr. Matuz János<sup>22</sup> az elméleti és gyakorlati tapasztalatok alapján e meghatározást tekinti kiinduló pontnak.<sup>23</sup>)

## 2.2. Klaszterek együttműködésének eredménye

Felmerülhet a kérdés, hogy mire is irányul a tagok együttműködése. Habár a definíciók erre nem térnek ki, a gyakorlati tapasztalatok alapján három fő eredménytípust lehet meghatározni:

(1) A versenyképesség növekedése, amely mindenképpen a tagok piaci helyzetét fogja javítani. Ez megvalósulhat számos formában, például költségcsökkentés (akár új technológia révén, akár a beszerzési és eladási árak csökkentése illetve növelése révén), vagy közös marketing révén.

(2) A felek közötti munkamegosztás (specializáció), melynek következtében költséghatékonyabbá válik a fejlesztés és a gyártás, ebből következően szintén erősíti a résztvevők piaci pozícióit. E munkamegosztás jelentkezhet közös kutatások, innovációs források közös felhasználásának formájában, de megvalósulhat úgy is, hogy a tagok egymás hiányzó képességeit pótolják kooperációjukkal.

(3) Az identitás, vagyis kötődés kialakulása a helyi gazdasághoz, amely infrastrukturális beruházásokat, munkahelyek teremtését, helyi rendezvények támogatását stb. foglalhatja magába, tehát mindenképpen társadalmi érdekek megvalósulásaként jelentkezik, amely az érintett lakosság számára pozitív externáliaként csapódik le.<sup>24</sup>

---

szűkebb értelemben vett klaszter tevékenységhez, mégis a klaszter céljának eléréséhez szükséges támogató tevékenységet fejt ki, ezért tagja lehet a klaszternek.

<sup>21</sup> E definícióhoz véleményem szerint érdemes hozzáilleszteni a tartós együttműködést is, hiszen valódi eredményeket általában csak a hosszútávon kooperáló szervezetek képesek elérni.

<sup>22</sup> Dr. Matuz János a Proactiv Management Consulting Kft. tanácsadója, a Proactiv Management Cluster egyik alapító tagja. Tevékenységi körébe klaszterek alakítása és menedzselése is beletartozik.

<sup>23</sup> E definíció alapja, hogy e két elem (együttműködés és verseny) az összes korábbi klaszter meghatározásnak része, és a megfogalmazások csak a többletelemekben különböznek egymástól.

<sup>24</sup> Fontos megjegyezni, hogy társadalmi pozitív externália mellett a tevékenység a klaszter tagok érdekeit is szolgálja, amellyel versenyképességük javulni fog, ám ezzel egyidejűleg bizonyos társadalmi célokat is megvalósítanak.

A fenti eredmények eléréséhez a tagoknak meghatározott gazdasági területen kell együttműködniük és egymás felé támogató tevékenységet kifejtteniük. Ez számtalan módon történhet meg, amelyeket pontos meghatározás szinte lehetetlen, ezért csak tevékenységi csoportok meghatározására van lehetőség.

### 2.3. Klaszterek tevékenységi típusai

A gyakorlatban a klaszterek (illetőleg a magukat így meg nem határozó együttműködések) egyszerre több tevékenységet is megvalósíthatnak, amelyek közül a legáltalánosabbak a kutatás-fejlesztés, a marketing, a beszerzés és az értékesítés.<sup>25</sup> A közös célok elérése érdekében történő, azonos érdekállású együttműködés azonban nem jelenti azt, hogy a tagok nem versenyeznének egymással, hanem bevételeik növelését abban látják, hogy például reklámoznak egy földrajzi térséget, és amennyiben fellendül az idegenforgalom, akkor versenyeznek az ügyfelekért.

A kutatás-fejlesztés esetén a vállalatok együttműködésének célja a kutatási potenciál fokozása.<sup>26</sup> Ezáltal megszüntethetőek a párhuzamos fejlesztések, valamint a finanszírozásra fordított összegek kumulációjával nagyobb fejlesztéseket lehet megvalósítani. Ugyanebbe a körbe sorolhatjuk a közösen végzett projekteket, beruházásokat és közbeszerzésekben történő együttműködést is. A klaszter célja végső soron ez esetben az innováción keresztül a versenyképesség javítása. Elterjedését segíti, hogy a kormányzat kiemelt feladatának tekinti a tudásbázisok egyesítésével a kutatások ösztönzését. A magatartás megvalósulása maga után vonhatja a verseny korlátozását, azonban tekintettel kiemelt társadalmi jelentőségére csoportmentességi rendelet is mentesíti.<sup>27</sup>

Marketing célra is a hirdetési lehetőségeik fokozása érdekében működnek együtt a felek, mert egy-egy vállalat nem tudja olyan hatékonyan reklámozni magát, mint a több cég; az együttműködés esetén ugyanis szintén kumulálódnak a marketingre fordított költségek, és így újabb, költségesebb marketingpiacok is megnyílnak előttük.<sup>28</sup>

A beszerzési cél egy kicsit különbözik a fenti két csoporttól, ugyanis ez esetben a felek együttműködése a beszerzési források koncentrálására irányul, és ezáltal csökkentik a fajlagos beszerzési költségeket. E témának jelentős versenyjogi vonatkozása van, ugyanis bizonyos feltételek fennállása esetén versenyellenes hatás léphet fel.

Az értékesítés területe sok rokon vonást mutat a beszerzéssel; ilyenkor a vállalatok az értékesítésük koordinálására vállalkoznak. Ez a tevékenység szintén könnyen vonhatja maga után a verseny korlátozását vagy kizárását.

<sup>25</sup> Személyes konzultáció *Dr. Matuz Jánossal*.

<sup>26</sup> Példaként említhető meg hazánk első klasztere, a Pannon Autóipari Klaszter, amely a tagok tevékenységének céljaként említi a fejlesztések előmozdítását. *Szanyi*: 127. o.

<sup>27</sup> 54/2002. (III. 26.) Kormányrendelet a kutatási és fejlesztési megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről

<sup>28</sup> Erre jó példa Budapest Business Region (e szervezet nevében nincs benne a klaszter szó, de rendelkezik klaszter alapító okirattal), amelyben a nagyobb budapesti ingatlanforgalmazó irodák fogtak össze, hogy népszerűsítsék Budapestet a nagyobb vásárokon (München, Nizza). E kezdeményezés olyan jól sikerült, hogy később a Budapesti Önkormányzat is csatlakozott hozzá (bár nem tagként). Ehhez hasonló a Fly Balaton Airport mellett kialakult szerveződés, amelynek tagjai éttermek, szállodák, taxisok stb., céljuk a balatoni régió népszerűsítése, és az idegenforgalom további fellendítése. Forrás: *Dr. Matuz János*



Meg kell jegyezni, hogy a fenti általánosabb célok mellett *Szanyi Miklós* szerint az együttműködés irányulhat továbbá oktatás-képzésre (humánerő utánpótlásra), pénzügyekre (finanszírozási kérdésekre) és exportra.<sup>29</sup> Emellett életszerű természetesen az is, hogy ezek a területek vegyülhetnek egymással. Ekkor versenykorlátozás esetén az összes tényező figyelembe vételével lehet eldönteni, hogy megvalósul-e a kartell, illetőleg mentesül-e?

A közös tevékenység alapja a tagok közötti együttműködés, amelynek mértéke és formája változó. Ez utóbbtól függ a vállalkozások közötti kooperáció szervezeti kerete is, amelyet a tagok -általában- maguk határoznak meg.

## 2.4. Klaszterek jogi megítélése

A tagok számtalan jogi lehetőség közül választhatnak együttműködésük meghatározásánál. Közöttük három fő csoportot különíthetünk el: 1) informális kooperáció, 2) formalizált együttműködés a Ptk.<sup>30</sup> alapján, 3) formalizált együttműködés jogi személyiségű szervezet vagy jogi személyiség nélküli gazdasági társaság segítségével.<sup>31</sup>

(1) A vállalatok közötti lazább kooperáció esetén jogi személy létrejötte nem szükségszerű. Véleményem szerint klaszternek kell tekinteni egy adott területen tevékenykedő vállalatok tartós informális együttműködését, amelynek során bizonyos piaci információkat osztanak meg egymással közös beszerzéseket vagy értékesítéseket végeznek, esetleg fejlesztéseket valósítanak meg. Ekkor sem jogi személyiséggel, sem jogalanyisággal nem rendelkeznek, illetőleg elképzelhető, hogy a résztvevők megállapodást sem kötnek egymással.

(2) Formalizáltabb megoldásaként merülhet fel jogi személyiség és jogalanyiség nélküli szervezet létrehozása, amely önálló névvel nem rendelkezik. Ennek alapja egy szerződés, amelynek részleteiben a felek a Ptk. által deklarált szerződéskötési szabadság következtében állapodhatnak meg.<sup>32</sup> Tekintettel a felek korlátlan szabadságára a kontraktus tartalmi elemeinek megválasztásában, e szerződéseket Dr. Károlyi Géza szerint speciális, atipikus polgári jogi megállapodásnak lehet tekinteni.<sup>33</sup> Ekkor a tagok közötti együttműködés közös név alatt folyik, a klaszter képviselőjét a gesztor látja el, akinek működését az Operatív Bizottság segítheti. A szerződés speciális elemekkel is rendelkezik, hiszen alanyainak cselekedetei egy irányba mutatnak, vagyis közös célok elérése érdekében együttműködnek (kooperálnak), tehát azonos érdekállásúak. Ezért kijelenthető, hogy megítélésük során figyelemmel kell lenni a Ptk. XLVI. Társaság című fejezetére, illetőleg ezen belül is annak alaptípusára, a polgári jogi társaságra<sup>34</sup>. A szerződés több fajtája ismert,

---

<sup>29</sup> *Szanyi*: 28. o.

<sup>30</sup> 1959. évi IV. törvény a polgári törvénykönyvről

<sup>31</sup> Dr. Matuz János szerint a legtöbb együttműködés az első és a második csoportba tartozik. Ide kell sorolnunk azokat a kooperációkat, amelyek formalizáltság nélkül vagy polgári jogi szerződés alapján működnek együtt: ez számos módon megtörténhet (például oktatási intézmények és vállalatok között a gyakorlatban kialakult vagy szerződésen alapuló közös képzési program), míg jellemzője, hogy a tagok nem nevezik magukat klaszternek, sőt nem is gondolnak arra, hogy így definiálhatnák magukat.

<sup>32</sup> 1959. évi IV. törvény a polgári törvénykönyvről 200. § (1)

<sup>33</sup> *Dr. Károlyi Géza*: Klaszter, mint a köz és versenyszféra együttműködési formájának sajátossága, előadás a „Quo vadis ius societate europae, avagy Társasági jogunk múltja, jelene és jövője” című konferencián, Szeged, 2008. 10.

<sup>34</sup> Erre utal a polgári jogi társaság definíciója is, amely kimondja, hogy tagok arra vállalnak kötelezettséget, hogy közös gazdasági tevékenységet is igénylő közös céljaik elérése érdekében együttműködjenek. (Ptk. 568. §)

mint például a szindikátusi vagy konzorciumi<sup>35</sup> szerződés, vagy bármely más atipikus polgári jogi megállapodás alakjában is megjelenhet.

(3) A legformalizáltabb típus a jogi személyiségű szervezetként vagy jogi személyiség nélküli gazdasági társaságként működő klaszter. Ekkor a szervezet jogi személyiséggel, jogalanyisággal és saját névvel rendelkezik, amelyet a tagok erre irányuló megállapodása hoz létre. Ez megvalósulhat gazdasági társaság<sup>36</sup> (korlátolt felelősségű társaság, részvénytársaság) vagy egyéb jogi személyiségű szervezet (egyesülés, egyesület, szövetkezet) formájában. (Szükségesnek tartom megjegyezni, hogy habár elméletileg nem zárhatóak ki a jogi személyiség nélküli gazdasági társaságok (közkereseti társaság és betéti társaság) a klaszterek jogi formái közül, a gyakorlatban nem tartom őket előnyösek, tekintettel a tagok korlátlan és egyetemleges felelősségére.)

Mint láthatjuk, a klaszterek számos jogi formát ölthetnek. A jogi forma létrehozása azonban nem szükséges, ugyanis nem a forma, hanem a tényleges tevékenység alapján kell megítélni, hogy egy-egy kooperáció klaszternek minősül-e vagy sem. Tekintettel arra, hogy a gyakorlatban a klaszterek számos formában jelennek meg, ezért szükségesnek tartom röviden ismertetni a klaszterek és az ilyen jellegű szervezetek csoportosítását.<sup>37</sup>

## 2.5. Klaszter, minek nevezzetek?

A kérdés nem egyszerű, hiszen a gyakorlatban számtalan klaszter működik, eltérő piaci súllyal, klaszterként vagy más szervezetként. E fejezetben a következőkre kívánok kitérni: (1) *minősített névleges és valódi klaszter*, (2) *minősített valódi klaszter*, (3) *valódi és névleges klaszter*, (4) *valódi klaszter*, (5) *minősített álklaszter*, (6) *áلكlaszter*, (7) *országos szervezetként működő klaszter*, valamint szerintem fontos még röviden érintenünk a (8) *klaszter jellegű piacot*.

*Minősített névleges és valódi klaszter* esetén a tagok klaszterként együttműködnek, és az érintett piac (ahol eléri a kritikus tömeget, vagyis ahol a koncentráció létrejön) nagy részét (legalább 30%) lefedik. Ekkor valóban képviselni tudják az adott területen ágazatukat, munkamegosztás révén minimalizálni tudják a költségeket, más vállalatokat tudnak a térségbe csábítani. Negatívumuk, hogy ekkor áll fenn a legnagyobb veszélye a versenykorlátozásnak, ezen belül is -tekintettel a jelentős piaci részesedésre- a verseny kizárásának. A jogsértés megállapítása alól ez esetben csak az egyedi mentesség a releváns.

*Minősített valódi klaszterek* közé azon együttműködést sorolom, ahol az érintett piac nagy részét lefedő tagok tartoznak, de mégsem nevezik magukat klaszternek. Rájuk a névleges és valódi klasztereknél említett tulajdonságok mind felmerülnek. Itt példaként érdemes felhozni a *Mórákerti Szövetkezetet*, amely a Mórahalmon és környékén tevékenykedő mezőgazdaság termelőket tömöríti, ennek keretében koordinálja a tagok

<sup>35</sup> Mindenképpen meg kell jegyezni, hogy *Dr. Károlyi Mihály* hivatkozik arra, hogy a konzorciumi megállapodás is a klaszterek egyik jellemző formája. Ezzel szemben az Új Magyarország Fejlesztési Terv nem fogadja el a konzorciumot klaszter menedzsmentnek, ezért e formában együttműködő szervezeteket kizárja a támogatásból. Forrás: *Új Magyarország Fejlesztési Terv, Pályázati Felhívás és Útmutató, Dél-alföldi Operatív Program keretében Klaszter menedzsment szervezetek létrehozása, megerősítése*; Kódszám: DAOP -2008/1.2.1., 8. o.

<sup>36</sup> 2006. évi IV. törvény a gazdasági társaságokról

<sup>37</sup> A csoportokat saját kutatásaim alatt szerzett tapasztalataim alapján állítottam fel.

tevékenységét, és infrastrukturális beruházásokat végez. Célja között mezőgazdasági és élelmiszeripari klaszter létrehozása szerepel.<sup>38</sup> Véleményem szerint ez azonban szükségtelen, hiszen a szervezet már létezik, ugyanis az összes fogalmi elem teljesült, csak nem nevezik *expressis verbis* klaszternek.

*Névleges és valódi klaszter* esetén az érintett földrajzi és gazdasági területen működő magukat klaszternek nevező olyan vállalkozások csoportosulnak, amelyek nem rendelkeznek a piaci részesedés 30%-ával. Ekkor is megvalósulhat pozitív elemként a munkamegosztás és a gazdasági versenyképesség növekedése, beszerzés és értékesítés koordinálása, azonban ennek révén fellépő költségmegtakarítás kevésbé hatékony, mint a minősített klaszterek esetén.<sup>39</sup> Negatívumként itt a versenykorlátozást lehet megemlíteni, azonban meg kell jegyezni, hogy itt már az egyedi mentesség mellett teljesülhetnek a csoportmentességi feltételek, illetőleg felmerülhet, hogy az együttműködés eleve csekély jelentőségű.

A *valódi klaszterek* esetén a névleges és valódi klaszterek tulajdonságait kell alkalmaznunk annyi különbséggel, hogy nem nevezik klaszternek magukat.

*Minősített álklaszterek* közé azokat a csoportosulásokat sorolom, amelyek csak a támogatás elnyerése vagy valós gazdasági tevékenységük leplezése érdekében az érintett földrajzi és gazdasági területen működő, többségi (30%-nál nagyobb) piaci részesedéssel rendelkező tagok szövetkeznek. Tekintettel arra, hogy valódi klaszter együttműködést nem végeznek, versenyjogi relevanciájuk nincsen. Persze kivételt kell tenni akkor, ha a tagok éppen kartelltevékenységük leplezése érdekében hozzák létre formális szervezetüket. A mentesülés lehetőségét ekkor kizárom, tekintettel arra, hogy nem működnek klaszterként<sup>40</sup>, tehát az egyedi mentesség feltételei sem valósulnak meg.

*Álklaszterek* esetén az érintett földrajzi és gazdasági környezetben működő, ám a piaci részesedéssel kevesebb, mint 30%-ával rendelkező vállalkozások csoportosulnak. Versenyjogilag magatartásuk nem releváns, hiszen nincs köztük tartós együttműködés (kivéve természetesen a versenykorlátozás leplezését célzó szervezetet). Ám eseti jellegű összefogás megvalósulhat, amikor versenykorlátozó magatartásokat valósíthatnak meg, ekkor a csekély jelentőségű megállapodás kérdése felmerülhet 10%-os részesedés alatt.<sup>41</sup>

*Országos szervezatként működő klaszter* egy sajátos csoport. A kutatás során számtalan olyan klaszterrel találkoztam, amelynek esetén a tagok az egész ország területéről származnak, tehát ekkor a klaszter tulajdonképpen országos érdekképviselői és koordinációs szervként működik.<sup>42</sup> E formációt azonban nem tekintem szűkebb értelemben

<sup>38</sup> <http://web.morahalom.hu/partnerek/morakert/presentation/mako.ppt#10> (2009.04.16.)

<sup>39</sup> Ez nem feltétlenül igaz, hiszen amennyiben az együttműködő vállalatok száma eléri egy kritikus szintet, ezt követően már a további tagok csatlakozása már csökkentheti a hatékonyságot.

<sup>40</sup> Tehát nincsen olyan eredménye tevékenységüknek, amely pozitív externáliaként jelentkezik, ami a mentesülés egyik feltétele.

<sup>41</sup> Álklaszterek általában támogatások elnyerése érdekében jönnek létre. Ekkor a tagok tevékenysége nem terjed túl néhány látszattevékenységen, például honlapkészítés. Beszélgetés *Dr. Matuz Jánossal*. Abban az esetben, ha a klaszter létrejöttének indoka a versenykorlátozó megállapodás leplezése volna, a csekély jelentőségű megállapodást nem lehetne megítélni, amennyiben a kartellek nevesített versenyjogsértést követnének el. 1996. évi LVII. törvény a tisztességtelen piaci magatartások és versenykorlátozás tilalmáról (továbbiakban: Tpv.) 13. § (2)

<sup>42</sup> Például *Magyar Repüléstechnikai Klaszter* ([http://www.haif.org/company\\_data.html](http://www.haif.org/company_data.html)), *Országos Biomassza Klaszter* (<http://www.biomasszaklaszter.hu>) (2009. 04. 11.)

vett klaszternek, hiszen hiányzik „a földrajzilag egymáshoz közel elhelyezkedő vállalkozások kritikus tömege” kitétel.<sup>43</sup> Ezeket inkább érdemesebb érdekképviselői szervnek, országos szövetségnek vagy terméktanácsnak nevezni. E szerveződés is képes azonban a tagok tevékenységét befolyásolni, koordinálni, meghatározni, ezért versenyjogi kérdések itt is felmerülhetnek. Klaszterként történő létrehozások elsősorban a tagok tevékenységének koordinációján alapul, azonban nem elhanyagolható indok az sem, hogy a klaszterek működését a Nemzeti Fejlesztési Terv támogatja.<sup>44</sup> Működésük mindenképpen célszerű, azonban véleményem szerint klaszterként történő elnevezésük problematikus, mert a klaszterek elsődleges célja nem az érdekképviselői együttműködés.

*Klaszter jellegű piacról* akkor beszélhetünk, ha egy adott földrajzi területen az azonos gazdasági területen működő vállalkozások elérik azt a kritikus tömeget, amikor már csak a tartós együttműködés hiányzik a klaszter fogalmi elemei közül.<sup>45</sup> Versenyjogi kérdések akkor merülhetnek fel, ha a vállalkozások bármilyen módon kapcsolatba lépnek egymással, és megállapodásokat kötnek vagy piaci információval látják el egymást, amely meghatározza a versenytársak későbbi magatartását.

A felállított csoportok fókuszában a közös földrajzi és gazdasági területen történő tevékenység, a kritikus tömeg, a versengés és az együttműködés található. E négy tényező összegzésekként azt mondhatjuk, hogy a klaszter egy adott földrajzi és gazdasági területen együttműködést végző vállalkozások kooperációja. Mint a klaszter fogalmi elemeinél tárgyaltuk, az együttműködés eredendően a tagok és a társadalom érdekeit szolgálja, tehát pozitív hatásokat eredményez. Emellett azonban előfordulhatnak negatívumok is, hiszen az együttműködés magába foglalhatja az érintett piacon a verseny korlátozását, amely viszont a Tpv-t-be ütközhet, amelynek következtében részletesen vizsgálni kell a klaszterek viszonyát a törvényi rendelkezésekhez.

### 3. Tpv-t. és a klaszterek kapcsolata

A klaszterekkel kapcsolatos legfontosabb versenyjogi aggályok a kartelltilalom köré csoportosulnak. A tisztességtelenségi versenyjog és az üzleti döntések tisztességtelen befolyásolása értelemszerűen nem vet fel az általánostól eltérő kérdéseket.

Hasonlóan nem valószínű a gazdasági erőfölénnyel való visszaélés megvalósulása, hiszen a klaszterekben általában kisebb piaci súllyal rendelkező vállalkozások vesznek részt; végső soron ugyanis ez adja az együttműködés egyik apropóját. A vállalkozások összefonódása ugyancsak kevésbé releváns versenyjogi terület, hiszen a klaszter tagok célja az együttműködés, nem pedig az egymás feletti irányítási jogosultság megszerzése.

---

<sup>43</sup> Mindenképpen meg kell jegyezni, hogy a földrajzi közelség -mint láthattuk- relatív fogalom, mindig a viszonyítási alap ad tényleges értelmet e megközelítésnek.

<sup>44</sup> Hivatkozik erre például az *Országos Biomassza Klaszter* is. (<http://www.biomasszaklaszter.hu>)

<sup>45</sup> Véleményem szerint ekkor az együttműködés kialakulása csak idő kérdése, hiszen a versenyben a vállalkozások kölcsönösen függnek egymástól.

### 3.1. A gazdasági versenyt korlátozó megállapodások és a klaszterek megítélése

A Tptv. 11. § (1) bekezdése szerint „tilos a vállalkozások<sup>46</sup> közötti megállapodás és összehangolt magatartás, valamint a vállalkozások társadalmi szervezetének, a köztestületnek, az egyesülésnek és más hasonló szervezetnek a döntése (a továbbiakban együtt: megállapodás), amely a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását célozza, vagy ilyen hatást fejthet, illetve fejt ki. Nem minősül ilyennek a megállapodás, ha egymástól nem független vállalkozások között jön létre.”<sup>47</sup>

A versenykorlátozások között a törvény nevesített eseteket is megfogalmaz, amelyeket két nagyobb csoportba lehet sorolni<sup>48</sup>: árkartell (eladási ár<sup>49</sup> és továbbeladási ár meghatározása<sup>50</sup> vagy áralakítást befolyásoló információk egyeztetése<sup>51</sup>) valamint piaci manipulációk (piacfelosztás<sup>52</sup>, tárgyaláson való összejátszás<sup>53</sup>, piacra lépés akadályozása<sup>54</sup>, diszkrimináció<sup>55</sup>).<sup>56</sup>

<sup>46</sup> A magyar versenyjogi gyakorlat a vállalkozások fogalmát tágan értelmezi. Az interpretáció megegyezik az Európai Bíróság értelmezésével, amely a vállalkozásnak tekint mindenkit, aki gazdasági tevékenységet (árak adásvételét és szolgáltatások nyújtását takarja) folytat, függetlenül jogi helyzetétől és a finanszírozás módjától. Vj-201/2005 (Magyar Építész Kamara ügy) 144. pont, Az Európai Bizottság annyira tágan értelmezi a vállalkozások fogalmát, hogy ad absurdum a természetes személy is tartozhat e fogalom alá, még akkor is, ha nem minősül egyéni vállalkozónak, hanem valamilyen gazdasági tevékenységet végez. *Dr. Dán Judit*: Bevezetés az Európai Közösség versenyjogába, Szegedi Európa Jogi Szakkönyvtár, Szeged, 2005., 20-21. o.

<sup>47</sup> Független vállalkozásnak kell tekinteni azokat a cégeket, amelyek nem állnak más vállalkozás irányítása alatt. Ez alól kivételt képeznek a pénzügyintézetek, biztosítóintézet, pénzügyi holding társaság stb. átmenetei irányítása alatt, illetve az állami és helyi önkormányzat többségi tulajdonában levő vállalkozások, amelyek piaci tevékenységük során önálló döntési joggal rendelkeznek. *Miskolczi Bodnár Péter*: A versenytörvény magyarázata, KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft., Budapest, 2002. 191. o., Nem tekinthető független vállalkozásnak, ha az egyik cég azon cégcsoport tagja, amelynek irányítási jogát többszörös áttételen keresztül a másik társaság gyakorolja. Vj-180/2000 (National-Nederlanden Magyarországi Biztosító Részvénytársaság és ING Bank Részvénytársaság ügy)

<sup>48</sup> *Dr. Boytha Györgyné, Dr. Bodócsi András, Dr. Kaszainé dr. Mezey Katalin, Dr. Nagy Zoltán, Dr. Pázmándi Kinga, Dr. Vörös Imre*: Versenyjog, HVGorac, Budapest, 2001. 99. o.

<sup>49</sup> A Versenytanács a Vj-92/2005 (a nyíregyházi taxikartell) ügyben megállapított, hogy nem szükséges a konkrét árak egyezősége, elegendő, ha a gazdaságilag azonos tarifarendszert vezetnek be a felek. (145. pont) A döntés foglalkozott a hatósági ár kérdésével is: a magatartás (tehát a tarifák egyeztetése) akkor nem feltétlenül jogsértő, ha ezzel a felek hatósági ár elérésére törekednek. 135. pont

<sup>50</sup> Vj-147/1999 (EURO Elzett Kft. és társai ügy) I. fejezet, 4. bekezdés

<sup>51</sup> Ez esetben a központi kérdés az, hogy e magatartás befolyásolja-e a vállalatok független árképzési politikáját, ezáltal versenyellenessé téve a tevékenységet. Vj-83/2005 (Váci utcai valutaváltók ügye) 60. pont

<sup>52</sup> Vj-162/1997 (MADOF ügy) 6.1 pont, vagy a közösségi jogból a Pronuptia ügy 161/84 (1984) EBHT 353, idézi: *Dr. Boytha Györgyné, Hargita Árpád, Sárai József, Tóth Tihamér*: Versenyjogi esetek, Az Európai Bíróság gyakorlata, Osiris Kiadó, Budapest, 2000. 155. o.

<sup>53</sup> E magatartás kifejezetten releváns lehet közbeszerzések során. Például a Vj-81/2006 (Kortex Mérnöki Iroda Kft. és társai ügy) 57. pontjában is találkozhatunk vele.

<sup>54</sup> Vj-33/2007. (Magyar Gyógyszerész Kamara ügy) 13-14. pont (A Versenytanács ez ügyben vizsgálta a Magyar Gyógyszerész Kamara azon magatartását, amellyel a patikaliberalizációt kívánta ellehetleníteni.)

<sup>55</sup> Diszkriminációnak tekinthető, ha valamely csoport tagja indokolatlanul kedvezményesebb áron kap bizonyos termékeket a szállítótól, mint a csoporton kívüli szervezetek, és a csoportba bekerülést akadályozzák. Szintén ide sorolható, ha valamely cég csak meghatározott mennyiség felett hajlandó árengedményt adni a megrendelőknek. (Vj-64/2000 Délhús Rt. és társai ügy, II. fejezet 4. bekezdés és IX. fejezet 3. bekezdés) E magatartás klaszterek esetén elképzelhető, de nem szükségszerű.

A kartell lehet tisztán<sup>57</sup>, illetve mellékhatásként versenykorlátozó kartell.<sup>58</sup> Míg első eset témánk szempontjából véleményem szerint életszerűtlen<sup>59</sup>, a második megvalósulási formát kifejezetten elképzelhetőnek tartom klaszterek esetén.

Független és nem független vállalkozások közötti fő különbség a döntési jogosultságban jelentkezik: független vállalatok maguk hozzák meg a döntéseiket, ez történhet önállóan vagy más cégekkel közösen.<sup>60</sup> Nem független vállalkozások önálló döntést nem hozhatnak, a függőségi viszony miatt. Ezért emeli ki őket a Tptv. a versenyjogsértő tényállások hatálya alól, amellyel azt az értelmezést adja meg, hogy az így létrejövő versenykorlátozások nem tilosak, illetve ezek a megállapodások egyoldalú aktusnak tekintendők, amellyel nem képesek a piac korlátozására, torzítására vagy kizárására.<sup>61</sup>

A függőséget vizsgálva azt mondhatjuk, hogy a klaszter független vállalkozások horizontális, vertikális vagy diagonális<sup>62</sup> együttműködésének formája. A vertikális és a diagonális klaszterek esetén nem zárható ki, hogy a klaszter quasi hálózatként is működjön: ugyanis ekkor elképzelhető, hogy a mikro-, kis- és közép vállalati tagok egy vagy néhány nagyvállalat beszállítói közé tartoznak, amelynek eredményeképpen sokkal erősebb kapcsolat áll fenn köztük, mint az egyéb tagokkal. Mindenképpen megemlítendő az is, hogy a résztvevők az együttműködés során gazdasági kapcsolatba kerülhetnek egymással, amelynek révén szorosabbá fűződik köztük a viszony.<sup>63</sup> Az együttműködés

---

<sup>56</sup> Ezzel szemben *Miskolczi Bodnár Péter* három nagyobb csoportot különböztet meg: (1) Árkartell közé sorolja az eladási árak emelését, eladási árak csökkentésének megakadályozását, beszerzési árak leszorítását, minimális árszint meghatározását és a fizetési feltételek egységesítését. (2) A piacfelosztó kartellek között a beszerzési források közötti választási lehetőségek korlátozását, piac felosztására utaló jeleket nevezi meg, míg az (3) egyéb kartellek közé az üzleti feltételek közvetlen vagy közvetett meghatározását, kontingentáló kartellt, piacra lépés akadályozását, üzletfelek megkülönböztetését, harmadik személyekkel kötendő szerződések tartalmának saját célra történő befolyásolását, összejátszást, továbbeladási ár meghatározást és egyéb tilos kartelleket sorolja. *Miskolczi* 161-172. o.

<sup>57</sup> A tiszta, szerződéses kartell nagyon ritka, mert ennek jogsértő voltát a felek is ismerik, ezért a gyakorlatban vagy nem jelenik meg írott formában vagy valamely más megállapodásba beépítve találhatóak meg a versenykorlátozó megállapodások. *Miskolczi*: 150 .o.

<sup>58</sup> *Dr. Boytha Györgyné* a horizontális kartelleket osztotta fel tisztán és mellékhatásként versenykorlátozó együttműködésekre. E csoportot -az elkülöníthetőség kedvéért- kiterjesztettem a vertikális formációra is. *Dr. Boytha Györgyné: A versenytörvény alkalmazása, különös tekintettel a csoportmentesítési rendelkezésekre és az eljárási rendre.* Magyar Kereskedelmi és Iparkamara Jogi Tagozat, Budapest 1998. 7. o.

<sup>59</sup> Legfeljebb akkor tartom lehetségesnek, ha a klasztert kizárólag a kartell leplezése céljából hozzák létre. Azonban tekintettel arra, hogy a klaszter létrehozásával egy bizonyos kapcsolatfelvétel bizonyíthatóvá válik a felek között, így e szervezetalapítás könnyen a kartell lebukásához vezethet.

<sup>60</sup> Azzal a kérdéssel, hogy mikor tekinthető egy vállalkozás függetlennek, számtalan esetben foglalkozott már a GVH. E kérdés a klaszterekkel kapcsolatban még nem merült fel, azonban más területeken találkozhatunk erre adott válaszokkal, mint például Vj-5/2004-ben (Prímagáz Hungária Ipari és Kereskedelmi Rt, Mol Rt és Total Hungaria Kft. ügy) a Versenytanács azt vizsgálta, hogy gázpalackok továbbértékesítésével kapcsolatban mikor tekinthető a kiskereskedő önálló kereskedelmi ügynöknek és mikor hálózat tagjának.

<sup>61</sup> Természetesen erőfölényes helyzetekben e magatartás releváns.

<sup>62</sup> A diagonális klaszter a vertikális és horizontális együttműködés kombinálása (Héjj, Matuz, Héjj: Tanuljunk könnyen, gyorsan „klaszterül” 53. o.): tekintettel arra, hogy a klaszter egy hosszú távú együttműködés, könnyen elképzelhetőnek tartom annak megvalósulását, hogy a tagok egyes projektekben a beszerzési lánc azonos, míg más esetekben különböző szintjén helyezkednek el.

<sup>63</sup> Tehát a hálózat-klaszter összevetésénél a kulcskérdés mindenképpen a szerződéses kapcsolat erőssége és a tagok egymáshoz való viszonya.

alapegysége a tagok közötti kapcsolat minősége (relational quality)<sup>64</sup>, amely nagyban függ az érintett piactól, amelyben a tagok tevékenykednek.

A versenyjogsértő magatartás esetén nemcsak a függőséget kell vizsgálnunk, hanem a versenykorlátozó magatartás és az állam egymáshoz való viszonyát is: ugyanis amennyiben a versenykorlátozást állami intézkedés valósítja meg, jogsértés nem állapítható meg; míg ha a jogszabály nem határozza meg az árakat egzaktan, az érdekképviselői szerv vagy a felek e tevékenysége versenytörvénybe ütköző lehet. Szintén tilalmazott árszabályozás kialakítása olyan területen, amelyre kötelező állami intézkedések nincsenek.<sup>65</sup>

A magyar versenyjog mellett az Európai Közösségeket létrehozó Szerződés (EK-Sz) is foglalkozik a versenykorlátozással. Az EK-Sz 81. cikkének első bekezdése kimondja, hogy „a közös piaccal összeegyeztethetetlen és tilos minden olyan vállalkozások közötti megállapodás, vállalkozások társulásai által hozott döntés és összehangolt magatartás, amely hatással lehet a tagállamok közötti kereskedelemre, és amelynek célja vagy hatása a közös piacon belüli versenymegakadályozása, korlátozása vagy torzítása”.<sup>66</sup> A cikk emellett nevesít is korlátozásokat, hasonlóan a magyar versenytörvényhez.

A versenykorlátozó magatartásokkal szemben Magyarországon a Gazdasági Versenyhivatal, az Európai Unióban a tagállamok közötti kereskedelmet érintő ügyekben az Európai Bizottság jogosult fellépni (a joghatóság „kibővítése” kérdésében fogalmazott meg nagyon fontos elvi tételeket Cellulóz ügy)<sup>67</sup>.

### 3.2. A verseny arénája, az érintett piac

A versenyjog az érintett piacnak alapvetően két koordinátáját különbözteti meg: árupiac és földrajzi piac. Klaszterek tárgyalása során mindkét kitételt érintenünk kell:

Árupiac esetén kérdésként merül fel, hogy miként kell értelmeznünk azt a klasztert, ahol nem minden tag tevékenysége irányul közvetlenül az együttműködés tárgyára.<sup>68</sup> Amennyiben meg lehet ítélni a versenykorlátozó megállapodást, ezt minden tagra vagy csak az érintett tagokra vonatkozik? E kérdésre az Elsőfokú Bíróság az AC Treuhand AG (T-99/04) ügyben adott választ: termelőként a piacon jelen nem lévő, de a kartell szervezésében segítséget és háttér szolgáltatásokat (infrastruktúrát) nyújtó tanácsadó cég is büntethető a horizontális durva kartell miatt.<sup>69</sup> Fontos megjegyezni továbbá, hogy az árupiac a Versenytanács és a közösségi jog szerint vonatkozik a szolgáltatásokra is.<sup>70</sup>

<sup>64</sup> Héjj, Matuz, Héjj: Tanuljunk könnyen, gyorsan „klaszterül”, 50. o.

<sup>65</sup> Vj-199/2005 (Magyar Tojás Tojásértékesítő Kft. és társai ügy) 455-56. pont

<sup>66</sup> Az Európai Közösség Nizzai Szerződéssel módosított alapító szerződésének egységes szerkezetbe foglalt változata

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/hu/oj/2006/ce321/ce32120061229hu00010331.pdf>

<sup>67</sup> A Cellulóz ügyben az Európai Bizottság megfogalmazta a területi elvet, ami azt jelenti, hogy nem releváns, hogy a megállapodást hol kötötték meg, a döntést hol hozták meg, hanem az alapján kell a joghatóságot eldönteni, hogy a megállapodás, illetve döntés hol fejti ki hatását. Cellulóz ügy 89, 104, 114, 116, 117, 125-129/85. egyesített ügyek, (1999), EBHT 5193. o.

<sup>68</sup> Például a Proactív Management Cluster tevékenysége gyógyászati célú. Ezzel szemben a tagok egy csoportja elsősorban támogató tevékenységet folytat.

<sup>69</sup> AC Treuhand AG (T-99/04) ügy, Az ügyben az Elsőfokú Bíróság megállapította, hogy a tanácsadó cég durva kartell segítségével és támogatásával megsértette a közösségi kartellszabályokat annak ellenére, hogy termelőként nem volt résztvevője a szerves peroxid piacnak. (Az AC Treuhand AG tanácsadó cégeként a horizontális ár- és piacfelosztó kartell számára infrastruktúrát és háttérszolgál-

Földrajzi piac esetén az a kérdés merül fel, hogy a Tptv.-t hogyan kell alkalmazni?<sup>71</sup> A magyar törvény a kedvezőtlenebb keresleti és kínálati lehetőségekre helyezi hangsúlyt. A közösségi jogi földrajzi piac fogalma a homogenitáson<sup>72</sup> alapul, amely véleményem szerint jobban megfelel a klaszter fogalmi elemei között szereplő relativizálódott földrajzi közelségnek. Ugyanis e meghatározás leglényegesebb eleme a feltételek homogén mivolta, ami megfelel egyrészt a hagyományos klaszter fogalom földrajzi közelségének, valamint az információs technológián alapuló új iparágaknak is (hiszen e meghatározásba beilleszthetőnek tartom virtuális teret is, mert itt is homogének a verseny feltételei). A versenykorlátozó megállapodások vizsgálatát is e területre kell korlátoznunk, tehát érintett piacnak azt a földrajzi területet kell alapul vennünk, ahol a vállalkozások koncentrációja megtalálható, és ahol a vállalkozások tagjai általában kifejtik tevékenységüket. A földrajzi piac a Versenytanács gyakorlata alapján sem tekinthető kizárólag az egész országnak<sup>73</sup>, hanem jelenthet adott települést<sup>74</sup> vagy régiót<sup>75</sup>, sőt utcát és környékét<sup>76</sup> illetőleg tevékenységi végzésének helyét<sup>77</sup> is takarhat.

---

tatásokat biztosított.) Bár az érintett piacnak nem volt résztvevője, azonban mivel aktívan és szándékosan közreműködött a kartellben, ezért az Elsőfokú Bíróság megalapozottnak tartotta a jogsértést és a bíróságot (amely csupán szimbolikus jelentőségű, 1000 EUR volt). Dr. Nagy Csongor István: A consilieri is büntethető, <http://www.jogiforum.hu/versenyjog/blog/3> (2009. 04. 29.)

<sup>70</sup> Árupiacról akkor beszélhetünk, ha az érintett termékek egymással helyettesíthetőek. A helyettesíthetőségre a közösségi versenyjogban a SSNIP-tesztet alkalmazzák, amelynek lényege a piac rugalmasságának, illetve merevségének vizsgálata, vagyis, hogy kis mértékű áremelés esetén a vállalat bevétel növekedne? (Keresleti helyettesíthetőség esetén az eladó bevétele nem fog növekedni, míg kínálati esetén a vevők át tudnak-e állni jelentős költség nélkül egyik termékről a másikra.) Dr. Nagy Csongor István: Kartelljogi kézikönyv, HVG ORAC Lap- és könyvkiadó Kft, Budapest, 2008., 255-257. o., Ezzel szemben a magyar versenyjog helyettesíthetőség esetén vizsgálja az áruk alapanyagait, funkcionális (élvezeti) jellegűeket, árukat, minőségüket annak megállapítására, hogy az áruk egymással helyettesíthetőek-e (ezek a kitételek nem taxatívák, lényegében a keresleti helyettesíthetőség alkotóelemei). Vj-116/1999 (Győri Kecsű ügy) 19. pont. Érdekességként megemlíthető, hogy a Versenytanács bizonyos esetekben szűken értelmezi az árupiacot, mert például a Vj-47/2004 (Magyar Könyvkiadók és Könyvterjesztők Egyesülése ügy) határozatában megállapította, hogy amennyiben szűken értelmezzük a helyettesíthetőséget, akkor a könyvpiac az egyes könyvek egymással nem helyettesíthetőek. 26. pont

<sup>71</sup> Tptv. 14. § (3) szerint *földrajzi terület az, amelyen kívül a) a fogyasztó, illetve az üzletfél nem, vagy csak számottevően kedvezőtlenebb feltételek mellett tudja az árut beszerezni, vagy b) az áru értékesítője nem, vagy csak számottevően kedvezőtlenebb feltételek mellett tudja az árut értékesíteni*

<sup>72</sup> „Az a piac, amelyen a verseny feltételei megfelelően homogének, tekintetbe véve a fogyasztói preferenciákat, a nyelv szerepét a fogyasztói döntésekben, a szállítási költségeket, szabályozási környezetet stb.” Nagy: 258. o.

<sup>73</sup> Az egész országot tekintette földrajzi piacnak a Versenytanács például a Vj-178/2004-ben (AudiPont Kft-ügy).

<sup>74</sup> Vj-92/2005 (nyíregyházi taxikartell ügy), ahol Nyíregyháza közigazgatási területe volt a kartell földrajzi piaca, vagy a Vj-135/2001 (Avanti Rt és a Prímagáz Hungária Ipari és Kereskedelmi Rt ügy) 10-11. pont, amely szerint az érintett földrajzi piacot a fogyasztó vásárlási lehetőségei szerint kell vizsgálni, amelyet az érintett áru ára, jellege, beszerzési költségek és körülmények határoznak meg („a döntés példáját felhasználva: „a fogyasztó nyilván nem fog a szomszéd városba utazni egy liter tejet”)

<sup>75</sup> Vj-64/2000 (Délhús és társai ügy)

<sup>76</sup> Vj-83/2005 (Váci utcai valutaváltók ügye)

<sup>77</sup> Például a Vj-152/2006 (BÉT ügy) esetén a Versenytanács 11 brókerceget vizsgált, akik a *Budapesti Értéktőzsde Zrt.* korábbi döntését követően jelentősen megemelték a tőzsdére belépni kívánó brókercegek belépési díját. Emiatt a GVH vizsgálatot kezdeményezett ([http://www.mfor.hu/cikkek/A\\_GVH\\_szerint\\_nem\\_kartelleztek\\_a\\_brokerek.html](http://www.mfor.hu/cikkek/A_GVH_szerint_nem_kartelleztek_a_brokerek.html)). Az ügynek az az egyik kulcsfontosságú eleme, hogy a tevékenység végzésének területe a *Budapesti Áru- és Értéktőzsde* volt, ahol a résztvevőknek nem szükséges földrajzilag egy térben elhelyezkedniük, hanem elegendő egy egységes virtuális térben tevékenykedniük.



### 3.3. Gazdasági versenyt korlátozó megállapodások

A Tptv. a 11. §-ában sorolja fel a tilalmazott megállapodásokat. Ezt két részre bontja, egyrészt általános tilalomra, másrészt pedig nevesített esetekre. Az általános tilalom esetében három magatartást említ meg<sup>78</sup>: (1) A megállapodásnak nem kell kifejezetten lennie (tehát lehet tényleges, hallgatólagos és ráutaló magatartás). (2) Összehangolt magatartás esetén elsősorban a ráutaló magatartás releváns, amelynek alapja elsődlegesen a szervezeten belüli klaszter tagok formális, illetőleg informális összejövetelei, megbeszélései. (3) A megállapodás harmadik esetét jelentik a vállalkozások társulásainak döntései.<sup>79</sup> Ennek két megvalósulási formája lehet: a vállalkozás döntése (amelyben a tagok részt vesznek) vagy több társulás döntése. Ebben az esetben a klaszternek, mint szervezetnek a felelőssége az elsődleges, azonban a tagok magatartása is releváns lehet, amennyiben e döntés meghozatalában részt vettek. (Bár el kell fogadni azt a nézetet is, hogy a megállapodásnak tág értelmezési keretet adva e körbe beletartoznak a társulás döntései.)<sup>80</sup>

A versenykorlátozó megállapodások (kartellek) a versengő vállalatok együttműködése. E definíció nagyban hasonlít a klaszterek meghatározására. Felmerül a kérdés, hogy ugyanaz-e a két fogalom, vagy csak közös metszettel rendelkeznek?

### 3.4. A kartellek és a klaszterek összevetése

Véleményem szerint ahhoz, hogy érdemlegesen vizsgálhassuk a kartell és klaszter közötti összefüggést és különbséget össze kell vetnünk a definícióikat illetőleg céljaikat.<sup>81</sup>

A kartell és a klaszter esetében is általában az azonos cél eléréseért tevékenykedő vállalatok együttműködését takarja. Különbség a célok és eredményeken túl abban található, hogy a kartell rövidtávú, esetleg egyszeri együttműködést is takarhat, míg klaszterek esetében hosszú távú kooperációról beszélhetünk.

Lengyel Imre szerint a klaszterek *eredménye* a versenyképesség növekedése, a tagok között munkamegosztás létrejötte, valamint a kialakuló helyi identitás, amely a helyi intézmények és az együttműködő cégek közötti intenzív kapcsolatot és földrajzi koncentrációt takarja. Mindezen eredmények a vállalatok közötti tartós együttműködés eredményeképpen jönnek létre.<sup>82</sup> *Céljuk* elsődlegesen bevételeik növelése (*közvetett tárgy*), ennek során magatartásuk a jogszerű együttműködésre irányul (*közvetlen tárgy*).

---

<sup>78</sup> Az EK-Sz is három megvalósulási formát nevesít: megállapodás, összehangolt magatartás és társulás döntése.

<sup>79</sup> Nagy Csongor Istvánhoz hasonlóan meg kívánom jegyezni, hogy a Tptv. által alkotott definíció lényege a két vagy több fél által azonos irányba tett cselekedet, amelyben megnyilvánul a felek azonos érdekállásultsága. (Nagy: 270. o.) A vállalkozások társulása által hozott döntés egy szervezet egyoldalú akaratnyilatkozata, amelyet a tagok követhetnek.

<sup>80</sup> Dr. Dán Judit a közösségi jogra alapozva megkülönböztet egy negyedik, törvényben nem nevesített csoportot, a komplex kartelleket.

<sup>81</sup> A (jogszerűtlen) kartell egyszerűsített definícióját a következőképpen adhatjuk meg: azonos iparágban tevékenykedő vállalatok együttműködése, versenyelőny elérése érdekében, amely versenykorlátozással (-torzítással, -kizárással) jár.

<sup>82</sup> Lengyel: 106. o

Ezzel szemben a (jogszerűtlen) kartell *eredménye* (hatása) lehet a verseny torzulása az érintett piacon. *Célja* a bevételeik növelése, illetőleg a verseny kockázatainak kiszűrése<sup>83</sup> (*közvetett tárgy*), míg ennek megvalósítási magatartása a versenykorlátozó (-torzító, -kizáró) együttműködés közös döntések meghozatalával illetőleg ilyen irányú magatartások megvalósításával<sup>84</sup> (*közvetlen tárgy*).

Tehát a fő különbség, hogy a versengő vállalatok a klaszterben jogszerűen, a kartellben jogszerűtlen működnek együtt. E két magatartás azonban vegyülhet is. Arra a kérdésre, hogy mely magatartás jogszerű vagy éppen jogszerűtlen, a Versenytanács versenykorlátozó megállapodásokat vizsgáló döntései adnak választ. A jogszerűtlen magatartás egyaránt megjelenhet megállapodás, összehangolt magatartás és vállalkozások társulásának döntése formájában.

### 3.5. Megállapodások

Klaszterek szempontjából e jogsértés véleményem szerint elsődlegesen akkor valósulhat meg, ha a klaszter tagok egy része vagy egésze úgy működik együtt egymással, hogy ebbe nem vonják bele magát a klasztert (hiszen ez esetben társulás döntésének minősülne tevékenységük.), vagy magában a klasztert létrehozó megállapodásban szerepel a versenykorlátozás. E témakörben a jelenlegi gyakorlatból elsősorban az intézményesített kartelleket érdemes vizsgálni, hiszen az intézményesülés magában foglalja a felek tartós kapcsolatát, amellyel megvalósítható a kartell. Habár elméletileg nem zárható ki a felek egyszeri szerződéskötése<sup>85</sup> sem a releváns tényállásokból, ekkor bizonyítani kellene a felek közötti jogszerű, tartós jogviszonyt, hogy meg lehessen állapítani a klaszter kartelljogsértését.

A klasztert létrehozó versenykorlátozó megállapodásban<sup>86</sup> szerepelnie kell a tagok megnevezésének (bár problémát vet fel, hogy a klasztert alkotó tagok vállalkozhatnak, így a szerződésben résztvevők köre is mindig változni fog a kilépő és belépő tagokkal, kivéve zárt klaszter esetén<sup>87</sup>), az együttműködés tárgyának és céljának<sup>88</sup>. Az ár meghatározása - tekintettel arra, hogy a felek egyérdekállásultságukat nem vesztik el - csak eshetőleges eleme a szerződésnek. A megállapodás megvalósulhat szóbeli (leggyakrabban gentlemen's agreement formájában) és írásbeli<sup>89</sup> formában vagy ráutaló magatartással<sup>90</sup>, a fő elem a

---

<sup>83</sup> Erre a Versenytanács számos döntésében rámutatott, például Vj-21/2005. (Albacomp Számítástechnikai Részvénytársaság és társai ügy) 87. pont

<sup>84</sup> Erre a Versenytanács már számos döntésében rámutatott, például Vj-21/2005. (Albacomp Számítástechnikai Részvénytársaság és társai ügy) 87. pont

<sup>85</sup> A GVH a Vadászkartell-ügyben (Vj-89/2003) megállapította, hogy a szerződés megállapodásnak tekintendő.

<sup>86</sup> Jelen esetben a megállapodás fogalmába az összes jogi forma beletartozik, tehát a ráutaló magatartástól kezdve a gazdasági társaság társasági szerződéséig.

<sup>87</sup> Zárt klaszter esetén új tagok nem csatlakozhatnak a szervezethez. Ez formáció kizárólag a szerződéssel létrejött klaszterek sajátossága, sőt nem zárja ki, hogy az oda nem tartozó vállalkozások a tényleges klaszterbe beletartoznak, ha azonos földrajzi területen működik és tevékenysége és a klaszter működése kölcsönösen hat egymásra.

<sup>88</sup> Itt meg kell említenünk a színlelt szerződéseket, amikor például a felek egy burkolt áremelést valósítanak meg a szerződés egy olyan kikötéssel, hogy a kontraktus tárgya például kutatás-fejlesztés, és ennek eredményeit a világgpiaci árváltozások tükrében a felek felhasználhatják.

<sup>89</sup> Ez esetben nem releváns az írásbeli megállapodás elnevezése, hiszen a tartalom alapján kell azt megítélni. Az Európai Bíróság az EMI Records ügyben (E.M.I. Records Ltd. v. Riley and Others,

felek akarategyezsége<sup>91</sup>. (A jogsértésnek nem feltétele, hogy a felek a megállapodás tárgyának megfelelően cselekedjenek, elegendő a felek versenykorlátozásra irányuló akarata.<sup>92</sup>) Emellett nem szükséges az egész szerződésnek jogsértőnek lennie, a szerződésekbe épített egyes kikötések is minősülhetnek versenykorlátozó megállapodásnak a közösségi versenyjog szerint.<sup>93</sup>

A tagok közötti megállapodás tipikusan úgy valósul meg, hogy a résztvevők a klaszter egyeztetésein rendszeresen megjelennek, és ekkor közös projektekben állapodnak meg. A gyakorlatban ez esetben könnyen jelentkezhethet mellékhatásként versenykorlátozó hatás.

A magyar mellett a közösségi versenyjog is foglalkozik a megállapodások kérdéskörével (például a Consten és Grundig ügy<sup>94</sup>). A gyakorlati esetek során a Bizottság is arra az álláspontra helyezkedett a Polypropylene ügyben<sup>95</sup>, hogy elegendő a versenyellenes célzat, mert amennyiben ez megállapítható, akkor irreleváns, hogy megállapodás vagy összehangolt magatartásnak minősül-e a felek tevékenysége. Ezzel a megállapítással a Bíróság megalkotta a „komplex kartellek” csoportját, amikor a felek közötti versenykorlátozás időben tartós mértékű, amelynek során vegyesen valósulnak meg olyan magatartások, amelyek megalapozzák a megállapodás és az összehangolt magatartás tényállását. (A megoldást mind az Elsőfokú Bíróság<sup>96</sup>, mind az Európai Bíróság<sup>97</sup> elfogadta.) E tevékenységeket a közösségi joggyakorlat szerint egységesen kell kezelni, nem szükséges elemeire bontani.<sup>98</sup> Ezt a megközelítést a közösségi versenyjog mellett a magyar joggyakorlat is alkalmazza: a Versenytanács amellett, hogy explicite elfogadja, hogy a kartell hosszú távú együttműködést is takarhat, kifejti, hogy e során könnyen megvalósulhat egyszerre a megállapodás és az összehangolt magatartás.<sup>99</sup> E megállapítás szintén

---

(1981) EBHT 923. o.) megállapította, hogy versenyjogot sértenek azok a megállapodások is, amelyek formálisan már hatályukat veszítették, azonban ténylegesen ezt követően is hatást fejtenek ki.

<sup>90</sup> Vj-74/2003 (Magyar Gabonafeldolgozók, Takarmánygyártók és Kereskedő Szövetsége és társai ügy)

<sup>91</sup> Vj-21/2005 (Albacomp Számítástechnikai Részvénytársaság és társai ügy)

<sup>92</sup> Versenytanács 11.18 elvi állásfoglalása. E nézet annyiban problematikus, hogy tényleges magatartás nélkül csupán a megállapodáson alapuló becslések alapján lehet megállapítani a jogsértés súlyát. A jogsértés megállapításához elegendő a célzat, a hatás bekövetkeztének lehetősége. Vj-74/2003 (Országos Gabona Terméktanács és Magyar Gabonafeldolgozók, Takarmánygyártók és -Kereskedők Szövetsége és társai ügy) és Vj-102/2004. ABB Power Technologies Management Ltd és társai-ügy, Szintén ezen értelmezés mellett áll ki a közösségi joggyakorlat, amelyet az Európai Bíróság a Hills-ügyben elfogadott. (idézi: Nagy)

<sup>93</sup> Nagy 308. o.

<sup>94</sup> Minden olyan megállapodás alkalmas lehet a tagállamok közötti kereskedelem korlátozására, amely alkalmas arra, hogy közvetve vagy közvetlenül, ténylegesen vagy potenciálisan veszélyeztesse a tagállamok közötti kereskedelem szabadságát és az egységes piac létrejöttét. Consten és Grundig ügy, 56 és 58/64, EBHT 299. o., 1966.

<sup>95</sup> 86/398/EEC: Commission Decision of 23 April 1986 relating to a proceeding under Article 85 of the EEC Treaty, idézi: Nagy 270. o.

<sup>96</sup> Enichem Anic, Hercules és a Rhone-Poulenc SA-ügyekben, idézi: Nagy 271. o.

<sup>97</sup> Ante Partecipazioni ügy (C-49/92. 1999., EBHT 4125. o.), idézi: Nagy 272. o.

<sup>98</sup> Dán: 23. o. E forma különösen jelentős a klaszterek esetében, hiszen a tartós együttműködés során könnyen köthetnek megállapodások a résztvevők a magatartásuk összehangolása mellett. Véleményem szerint ekkor sem célszerű a magatartásokat egyesével vizsgálni, hiszen közvetve vagy közvetlenül a klaszter keretében létrejövő együttműködésre vezethetőek vissza.

<sup>99</sup> Erre a Versenytanács számos döntésében rámutatott: Vj-21/2005. (Albacomp Számítástechnikai Részvénytársaság és társai ügy) 94. pont

vonatkozik a klaszterekre is, amelyek külön-külön versenyjogsértő cselekedeteikkel adott esetben mindkét tényállást megvalósíthatják.<sup>100</sup>

Álláspontom szerint a komplex kartell különösen jelentős a klaszterek esetében, hiszen a résztvevő felek a tartós együttműködés során köthetnek mellékhatásként versenykorlátozó megállapodásokat a magatartásuk összehangolása mellett. Véleményem szerint ekkor sem célszerű a magatartásokat egyesével vizsgálni, hiszen közvetve vagy közvetlenül a klaszter keretében létrejövő együttműködésre vezethetőek vissza.

A magyar és a közösségi versenyjog a megállapodásokkal kapcsolatban egy érdekes megközelítést alkalmaz: amennyiben a megállapodás versenyellenes célra irányul, nem szükséges megvárni a versenytorzító hatást, pusztán a megállapodásban megjelenő cél alkalmas a jogsértés megállapítására, amennyiben a cél eléréséhez szükséges magatartás általában alkalmas a verseny torzítására. (Tehát amikor a felek közötti akarategyezés létrejöttéhez nem szükséges az sem, hogy a felek minden részletben megegyezzenek.)<sup>101</sup> Ezenkívül a gyakorlat impliciten elfogadja a per se jogellenességet, amely szerint vannak olyan megállapodások, amelyek önmagukban, automatikusan, piaci viszonyok vizsgálata nélkül megalapozzák a versenykorlátozást,<sup>102</sup> valamint a versenytörvény emellett bizonyos explicit tényállások esetén eleve vélelmezi a megállapodás jogellenességét.<sup>103</sup> Sőt, a Versenytanács ezen túlmenve megállapította, hogy a jogsértés tényén nem változtat az sem, hogy a felek egy része nem cselekszik a versenykorlátozó megállapodásnak megfelelően, miközben a többiek betartják a megállapodást.<sup>104</sup> Emellett szintén fontos kartelljogi megállapítás az is, hogy a kartelltilalom csak a versenykorlátozó megállapodásokra vonatkozik, az egyoldalú intézkedésekre nem terjed ki.<sup>105</sup>

Tekintettel arra, hogy a Versenytanácsnak nem hozott még klasztereket elmarasztaló döntéseket, vizsgálataink során a valódi klasztereket, továbbá azon intézményesüléseket érdemes vizsgálni, amelyek megfelelnek a versengő és együttműködő vállalatok jelzőnek, míg az összes többi kitétel eshetőleg elem. A Versenytanács marasztaló döntése nem feltétlenül szükséges, hiszen a döntésekben akkor is fontos elvek fogalmazódnak meg, amikor nem kerül sor kartell megállapítására, mert a nemleges eredmény is eredmény.

---

<sup>100</sup> Emellett azért is nagyon fontosak a komplex kartellek, mert ekkor a jogsértés folyamatosnak tekintendő, tehát az elévülési idő a jogsértés befejezésének időpontjában kezdődik. Nem releváns továbbá az sem, hogy a komplex kartell keretében történő együttműködés során a tagok az összes megbeszélésen vagy csak azoknak egy részén voltak jelen, illetőleg hogy mikor fejezték be az együttműködést. (Ez utóbbi a klaszterek esetén különösen gyakori, mert a tagok folyamatosan változnak, illetve nem mindegyik megbeszélésen vesznek részt.)

<sup>101</sup> Erre a Versenytanács számos döntésében rámutatott, például Vj-21/2005. (Albacomp Számítástechnikai Részvénytársaság és társai ügy) 86. pont, Vj-26/2006 (Navi-Gate Kft és társai ügy), 224. pont, Vj-65/2006 (SAP Hungary Alkalmazások és Termékek az Adatfeldolgozásban Informatikai Kft. és Volán Elektronikai Zrt. ügy) 70. pont

<sup>102</sup> Vj-171/2002 (Mol franchise szerződésai) és Vj-156/2004 (Unilever és társai ügyben) alkalmazta a per se jogellenességet a Versenytanács. Idézi: Nagy

<sup>103</sup> Ezzel a törvény egy példálózó felsorolást ad meg. (Tpv. 11.§ (2))

<sup>104</sup> Vj-26/2006 (Navi-Gate Kft és társai ügy), 224. pont

<sup>105</sup> *Dr. Fejes Gábor*: Az Adalat-ügy – A versenykorlátozó megállapodás és az egyoldalú intézkedés elhatárolásának kérdései a vertikális üzleti kapcsolatok körében, Európai Jog, 2002/2. szám, 35. o. Bár véleményem szerint az egyoldalú versenykorlátozó intézkedések klaszterek esetén nem relevánsak, hiszen a stabil klaszterek jellemzője a komplementaritás.

A Versenytanács a Balaton környéki árkartell ügyben<sup>106</sup> kijelentette, hogy az ármeghatározó megállapodás tisztán versenyjogsértő, amely mint ilyen, tiltott. A Versenytanács másik döntésében kijelentette, hogy nemcsak az ár meghatározása, hanem tagvállalatok felé áremelés ajánlása is jogsértő.<sup>107</sup>

Stabil szövetségként jött létre a dohányipar területén a MADOF Kft., amelyet a résztvevők azért hoztak létre, hogy beszerzéseiket és értékesítéseiket koordinálja<sup>108</sup>. A MADOF- ügyben<sup>109</sup> a tagok tevékenységének összehangolásával a közös gazdasági társaság piaci részesedése megnőtt, ezért az érintett cég fordult a GVH-hoz annak megállapítására, hogy nem jött létre kartell. A versenytanács a megállapodást két aspektusból vizsgálta: a beszerzési és az értékesítési oldalról. Az előbbi esetén a szindikátusi szerződés korlátozta a részvényesek beszerzési forrásainak szabad megválasztását, amivel korlátozta a versenyt. Azonban megállapította ugyanakkor a Versenytanács, hogy a dohánytermékek közös beszerzésére vonatkozó megállapodás hozzájárul a forgalmazás ésszerűbb megszervezéséhez, és ezen keresztül a részvényesek versenyképességének megőrzéséhez, mert a részvényeseknek külön-külön nem lenne lehetőségük a dohánytermékeket a leggazdaságosabb módon, vagyis közvetlenül a gyártótól beszerezni. Tehát a beszerzési források koncentrációja nem valósít meg kartellt. Ezzel szemben az értékesítés területén árendedmények közös meghatározása, illetve az értékesítési feltételek egységesítése, az új üzletek nyitásának, illetve országos üzletlánc kialakításának korlátozásából nem következnek olyan előnyök, amelyek az egyedi mentességet megalapozhatják. Tekintettel arra, hogy a klaszter tevékenységes is könnyen irányulhat beszerzésre és értékesítésre, a Versenytanács döntése a jogszerű magatartás kérdésében orientálni tudja a későbbi együttműködések.

A fenti tényállások mellett a klaszter-kartell összefüggés szintén megvalósulhat közbeszerzések esetén. Tekintettel klaszter tagok tartós formális és informális kapcsolatára, könnyen megvalósulhat a tagok egyeztetése (és/vagy alvállalkozókénti bevonása) közbeszerzési eljárásokban. Az egyeztetések eredményeképpen a tagok vagy részt vesznek a közbeszerzésben, akár „támogató ajánlattal”<sup>110</sup>, akár „vesztő ajánlattal”<sup>111</sup>, akár „látszólagos versenyző ajánlattal”<sup>112</sup> vagy nem adnak be ajánlatot<sup>113</sup>, ennek ellentételezéséért pedig bevonják alvállalkozóként<sup>114</sup>. (Ezzel párhuzamosan az is megvalósulhat, hogy a leendő alvállalkozó csak ennek az ajánlattevőnek fog meghatározott

<sup>106</sup> Vj-145/2001 (Balaton környéki árkartell ügy), mely esetben egyes balatonmáriafürdői és balatonkeresztúri éttermek megállapodtak, hogy egységes szintre emelik áraikat. Habár az együttműködést legfeljebb egy klaszter-kezdemenyezésnek tekinthetjük, de az eset konklúziója a klaszterek versenyjogi vonatkozásaira kihatással vannak. (A klaszter fogalmi elemek többségével rendelkezett az együttműködés, kivéve az eredmény jogszerűségét és a tartós jogviszonyt.)

<sup>107</sup> Vj-97/2000 (Innovatív Gyógyszergyártók Egyesülete ügy), Az ügy azért is fontos számunkra, mert az áremelést egy egyesületi formában tevékenykedő szervezet javasolta tagvállalatainak, amelynek tagjai vállalkozások voltak. Klaszterek esetén is a tagok vállalkozások, míg a klaszternek nem fogalmi eleme a gazdasági tevékenység folytatása, csak az együttműködés keretét is meghatározhatja. III. fejezet 2. bekezdés

<sup>108</sup> A fogalmi elemek közül hiányzott a földrajzi közelség, de véleményem szerint jelen esetben számunkra másodlagos, hogy a szervezet klaszternek számít-e, hanem hogy a Versenytanács milyen megállapításokra jutott, mert döntés kihat a klaszter versenyjogi megítélésére.

<sup>109</sup> Vj-162/1997 (MADOF ügy)

<sup>110</sup> Vj-20/2005 (SAP Hungary és Synergon-ügy) 85. pont

<sup>111</sup> Vj-40/2005 (KFKI Számítástechnikai Zrt. ügy) 179. pont

<sup>112</sup> Vj-97/2006 (Synergon Informatikai Rendszereket Tervező és Kivitelező Rt. és társai ügy) 2. pont

<sup>113</sup> Vj-40/2005 (KFKI Számítástechnikai Zrt. ügy) 196. pont és 208. pont

<sup>114</sup> Vj-40/2005 (KFKI Számítástechnikai Zrt. ügy) 182. pont

termékeket értékesíteni a kérdéses közbeszerzési eljárással kapcsolatban.<sup>115)</sup> Természetesen minden ilyen és ehhez hasonló magatartás tilos.<sup>116)</sup> A jogsértés megállapítható abban az esetben is, ha a nyertes ajánlattevő nem a megállapodásban részes vállalatokkal köt alvállalkozói szerződést, hanem a tulajdonosi kör szempontjából azonos érdekeltséggel rendelkező szervezetekkel.<sup>117)</sup>

Meg kell jegyeznünk azonban, hogy a versenykorlátozó megállapodások bizonyos esetekben mégis lehetnek jogszerűek, mégpedig ha közérdek vagy például piac átláthatósága igazolja indokolja.<sup>118)</sup>

### 3.6. Összehangolt magatartások

Összehangolt magatartásról akkor beszélhetünk, amikor az érintett tagok együttműködése még nem éri el azt a szintet, hogy megállapodásnak lehessen minősíteni. Mint ahogy azt a Versenytanács számos döntésben kifejtette ez a vállalkozásoknak a versenyt veszélyeztető kooperációját jelenti, vagyis a vállalkozások közötti együttműködés olyan formáját, amelynek célja, hogy a cégek között a verseny kockázatainak egy részét vagy egészét csökkentse vagy kizárja. Az összehangolt magatartás nem tartalmazza a megállapodás minden egyes elemét, de például ilyennek minősülhet a résztvevők magatartásában megnyilvánuló koordináció.<sup>119)</sup>

Mint korábban utaltam rá, e jogsértési formát a klaszterek szempontjából két aspektusban érdemes vizsgálni: (1) a klaszter maga megvalósíthatja-e e magatartást, illetőleg (2) a klaszter tagok a kooperáció alatti információcseréje eredményeképpen létrejöhet-e?

Az első esetben a klaszter, amennyiben vásárol vagy értékesít, tehát maga jogosult árképzésre, és ennek során más vállalkozásoktól, társulásoktól származó információk alapján maga, de nem önállóan dönt árképzéséről.<sup>120)</sup>

A témakör másik vonulata sokkal inkább életszerűbb: a klasztert létrehozó vállalkozások a szervezetben történő együttműködések alatt a közösen kitűzött célok megvalósítása során rendszeres találkozókat szerveznek, amelynek eredménye egy intenzív formális és informális csatornákon keresztül végbemenő információcsere. Ennek eleme, hogy a tagok kölcsönösen értékelik a piaci környezetet, és tájékoztatják egymást a

---

<sup>115)</sup> Vj-81/2006 (Kortex Mérnöki Iroda Kft. és társai ügy) 57. pont

<sup>116)</sup> Vj-27/2003 (Betonút Szolgáltató és Építőipari Részvénytársaság és társai ügy) A döntés szerint tilos minden olyan magatartás, amely a közbeszerzési eljárás két lényeges elvét, a „nyertes mindent visz”, vesztes mindent elveszít elveket sérti. Tehát Minden olyan megállapodás, vagy összehangolt magatartás, melynek az a célja, vagy hatása, hogy a piaci szereplők önálló döntéseiből eredő kockázatot csökkentse, vagy kizárja, nyilvánvalóan korlátozza a versenyt. 253. pont

<sup>117)</sup> Vj-66/2006 (BAU ART Marcali Építész Iroda Bt. és társai ügy) 35. pont

<sup>118)</sup> Vj-111/1999 (Magyar Pénztárszövetség és társai ügy), amelyben a Magyar Pénztárszövetség Etikai Kódexét vizsgálta a Versenytanács. Tekintettel a versenykorlátozó jellegére, a Szövetség módosította a kódexet, de még így is maradt benne olyan megállapodás, amely korlátozza a versenyt, azonban ezzel kapcsolatban a döntés megállapította, hogy a piac átláthatóságát fokozza és tiltott versenykorlátozás helyett a jótékonyan ható szabályozás irányába tett lépésként értékelhető a módosítás, ezért az eljárást megszüntették.

<sup>119)</sup> Vj-20/2005 VJ (SAP Hungary és Synergon-ügy) 104. pont

<sup>120)</sup> E kérdést itt azért nem vizsgálom, mert erre a vállalkozások társulásainak döntésénél térek ki.

gazdasági helyzetükről. E tevékenység nagyban megfelel azon magatartásnak, amelyet a Versenytanács számos döntésében az összehangolt magatartás mintapéldájának jelenít meg: „A vállalkozás olyan megbeszélésen való részvétele, amelyen a résztvevő vállalkozások jövőbeni piaci magatartásukra vonatkozó információkat közlik, cserélik ki egymással, mivel az így a versenytársak tudomására hozott információkat azok szükségszerűen figyelembe veszik piaci magatartásuk meghatározásakor, illetve az adott vállalkozás saját piaci magatartásának alakítása során (közvetlenül vagy közvetve) tekintettel van a versenytársak által közölt információkra. Ha egy vállalkozás versenytársai előtt felfedi az általa a piacon a jövőben tanúsítandó magatartást és versenytársait - jövőbeni magatartásuk befolyásolása céljából - ugyanezen magatartásra buzdítja, ésszerűen feltételezheti, hogy versenytársai az általa közölt információknak megfelelő magatartást fognak tanúsítani vagy legalábbis figyelembe fogják venni azokat a piacon követett magatartásuk meghatározásakor, s ezáltal az érintett vállalkozások a verseny kockázatai helyébe a köztük lévő kooperációt léptetik.”<sup>121</sup> „Ennek megfelelően a vállalkozások jogsértést követnek el (...), ha egy olyan mechanizmusban vesznek részt, amely a piaci verseny generálta bizonytalanság helyébe lépve szükségszerűen magában rejti azt, hogy mindegyik vállalkozás jövőbeni piaci magatartásának kialakítása során figyelembe veheti a versenytársaktól kapott információkat. A versenyjogi megítélés szempontjából másodlagos kérdés, hogy a találkozón a vállalkozások képviselői milyen indíttatásból vettek részt”.<sup>122</sup> Nem fogalmi elem az egységes terv kidolgozása sem<sup>123</sup>, hiszen ekkor a magatartás már megállapodásnak minősülne. (Mint a fentiekből is következik, az összehangolt magatartás megállapításához szükséges az érintett vállalkozások közvetett vagy közvetlen (áregyeztetési célú vagy hatású<sup>124</sup>) kapcsolatfelvételének bizonyítása<sup>125</sup>, ehhez azonban nem feltétlenül szükséges az egyenes bizonyíték, hanem elegendő a közvetett is.<sup>126</sup>) A közösségi joggyakorlat az összehangolt magatartás kulcskérdésének a megállapodás szintjét el nem érő vállalatok közötti együttműködést tekinti.<sup>127</sup>

Az összehangolt magatartás tárgyalásánál nem szabad megfeledkeznünk a párhuzamos magatartás kérdéséről sem. A jogsértés ugyanis nem állapítható meg akkor, amennyiben azt külső, nem a felek magatartásából adódó körülmények váltották ki és azok racionálisan magyarázhatóak az érintett piaci környezettel.<sup>128</sup>

---

<sup>121</sup> E megállapítás a Versenytanács szinte valamennyi gazdasági versenyt korlátozó megállapodásról szóló ítéletében megtalálható, mint például a Vj-20/2005 ügyben (SAP Hungary és Synergon-ügy, 105. pont) vagy Vj-83/2005 ügyben (Váci utcai valutaváltók ügye 53. pont)

<sup>122</sup> Vj-199/2005 (Magyar Tojás Tojásértékesítő Kft. és társai ügy) 497-98. pont

<sup>123</sup> Züchner-ügy, 172/80, 1981. EBHT 2021. o.

<sup>124</sup> Vj-34/2003 (Magyar Pékszövetség és társai ügy) 26. pont. Áremelési célú az egyeztetés akkor, ha a vállalkozások közül egyesek vagy valamennyi vállalkozás felfedi a jövőben követendő piaci magatartásukat, csökkentve ezáltal a versenyfolyamatban rejlő bizonytalanságot. Ebből következik, hogy versenyellenes az is, ha a vállalkozások az áremelés szükségességéről tárgyalnak, kinyilvánítják egymás előtt áremelési szándékukat, azt közös célnak tekintik.

<sup>125</sup> *Boytha-Bodócsi-Mezey-Nagy-Pázmándi-Vörös*: 99. o., Züchner-ügy, 172/80, 1981. EBHT 2021. o.

<sup>126</sup> Vj-101/1998 (Philip Morris Magyarország Kft. és társai ügy) indokolás, 2. bekezdés

<sup>127</sup> ICI ügy, idézi: Nagy 320-321. o.

<sup>128</sup> Vj-24/2005 (Nyírségi-Szárnyas Mezőgazdasági és Kereskedelmi Kft. és társai ügy) 113. pont, A Versenytanács más döntésében is megállapította, hogy „a párhuzamos viselkedést nem lehet azonosítani az egyeztetett gyakorlattal, csak ha olyan versenyfeltételeket eredményez, amelyek eltérőek a rendes piaci feltételektől, tekintetbe véve a vállalkozások számát, méretét, a piac nagyságát. Akkor egyeztetett a gyakorlat, ha a viselkedésére nincs más, elfogadható magyarázat. Az összejárás formája egyébként irreleváns, az akarategység, azonos viselkedés szükséges a piacon, és ha a megállapodást nem is lehet bizonyítani, de a hatást igen, akkor megállapítható a kartell, ha

Összegzőképpen elmondható, hogy a klaszter működése során tagok szükségszerűen egyeztetnek egymással, ami jelentősen megnöveli magatartásuk összehangolásának kockázatát, amelynek versenyjogsértés lehet a következménye.

### 3.7. Vállalkozások társulása által hozott döntések

A társulást jelen helyzetben tágan kell értelmezni: nemcsak a vállalatok által a gazdasági társaságokról szóló törvény felhatalmazása alapján létrehozott társaságokat, hanem a Ptk. alapján létrejövő társaságokat is ide kell érteni. Polgárjogi „összefonódás” a szövetkezet, a szakmai érdekképviselő<sup>129</sup>, a polgárjogi társaság (és ennek atipikus formái), a köztestületek<sup>130</sup>, míg társasági jogi az egyesülés és új gazdasági társaság létrehozása. Nem lényeges körülmény az sem, hogy az érintett személy vagy szervezet vállalkozási tevékenységet végez-e.<sup>131</sup> (Ez utóbbi megállapítással ért egyet a közösségi versenyjog is, amely a VBBB/VBVB ügyben a Bizottság kijelentette, hogy habár a társulás nem vállalkozás, döntése vonatkozik a tagjaira, amelyek vállalkozásnak minősülnek.<sup>132</sup>) Ezeknek mind specifikus jellemzője, hogy tartós jogviszonyon alapulnak, ami a klaszter egy fogalmi eleme. E témánál szükségesnek tartom kitérni az érdekképviselői szervek tevékenységére is, tekintettel arra, hogy a magyarországi klaszterek egy része országos szervezatként, sőt érdekképviselői szervként működik. A társulás döntése azonban nem releváns magatartás azon klaszterek esetében, amelyek együttműködésük alapjául nem hoztak létre szervezetet, tehát atipikus szerződés vagy ráutaló magatartás alapján működnek együtt.

A társulások döntése akkor alapozza meg a versenyjogi felelősséget, amennyiben a Tptv 11. §-ba ütközik. A döntés kapcsán azonban vizsgálni kell egyrészt a társulás, másrészt a tagok felelősségét. Ha a klaszter (társulás) döntése a tagokra nézve kötelező, a tagok felelőssége csak akkor valósul meg, ha annak meghozatalában tevékenyen részt vettek.<sup>133</sup> Amennyiben a döntés nem volt kötelező (ajánlás, vélemény vagy informális megállapodás), a felelősségük akkor megalapozott, ha annak végrehajtásában együttműködtek (összehangolták magatartásukat). Szintén megvalósulhat a versenyjogi jogsértés, ha a szakmai érdekképviselői szervek etikai kódexe alapján folytatják a tagok a magatartásukat, illetve amennyiben a társulás információs kartellként működött.<sup>134</sup> Külön kérdésként merül fel az, hogy ha a társulásban olyan tagok is tartoznak, amelyek tevékenysége nem egyezik annak alaptevékenységével, akkor e tagok felelőssége fennáll-e? Mint korábban érintettük, erre az Elsőfokú Bíróság igenlő választ adott az AC Treuhand AG (T-99/04) ügyben.

A társulások által hozott döntést nemcsak a valódi klaszterek esetén kell vizsgálnunk, hanem érdemes alkalmaznunk az adott gazdasági tevékenységet végző cégek érdekképviselői szervének megnyilvánulásai során is, amelyek klaszternek nevezik

---

*nem igazolható a hatás a piac törvényszerűségeivel.*” Vj-61/1998 (Magyar Cukor Rt. és társai ügy) VI. fejezet, 5. bekezdés

<sup>129</sup> A Vj-74/2003 (Országos Gabona Terméktanács) ügyben a versenytanács explicite megállapította, hogy a vállalkozások által létrehozott szakmai érdekképviselői szerv döntései alkalmasak a cégek piaci magatartásának befolyásolására.

<sup>130</sup> Vj-60/2006 (Magyar Gyógyszerész Kamara ügy) 71. pont

<sup>131</sup> Vj-60/2006 (Magyar Gyógyszerész Kamara ügy) 71. pont

<sup>132</sup> Nagy 336. o.

<sup>133</sup> Vj-199/2005 (Magyar Tojás Tojásértékesítő Kft. és társai ügy) 463. pont

<sup>134</sup> Nagy 340. o.



magukat. A Versenytanács számos döntésben kinyilvánította, hogy az érdekképviselői szervek által felállított szabályok követése megvalósíthatja a kartellt:

Az Európai Közösségek Bírósága egy hárompontos szabályrendszert fogalmazott meg annak kivizsgálása érdekében, hogy a szakmai szervezetek (kamarák, terméktanácsok) döntései megvalósítanak-e versenyjogsértést<sup>135</sup>. Ennek értelmében nem számít versenyjogsértésnek az a döntés, amelyet (1) az állami tisztséget betöltő személyek hoznak meg<sup>136</sup> (2) közérdek érvényesülése érdekében<sup>137</sup> (3) és az államnak beleszólása van a döntés végleges formájába<sup>138</sup>.

Mint láthatjuk nagyon szűk, precízen körülhatárolt esetekben tekinthető állami aktusnak a szakmai szervezetek döntése, emiatt a Versenytanács számos esetben elmarasztalta őket: Vj-13/2002 (Alma Terméktanács és társai ügy)<sup>139</sup>, Vj-47/2004 (Magyar Könyvkiadók és Könyvterjesztők Egyesülése) ügyben<sup>140</sup>, a Vj-132/2003 (vadászkartell) ügyben<sup>141</sup>, a Vj-60/2006 (Magyar Gyógyszerész Kamara) ügyben<sup>142</sup>, Vj-16/2005 (Magyar Ügyvédi Kamara ügy)<sup>143</sup>.

Szintén megvalósul a versenyjogsértés, amennyiben a szakmai-érdekképviselői szerv ajánlott árat fogalmaz meg, amelynek be nem tartása esetén az Etikai Szabályzat

---

<sup>135</sup> Ugyanis amennyiben a szakmai szervezetek közhatalmi tevékenységet is ellátnak, döntéseik bizonyos esetekben állami akaratnyilatkozatnak számítanak.

<sup>136</sup> Akkor tekinthető valaki állami tisztséget betöltő személynek, ha az állami szerv delegálja, vagy az érdekképviselői szervek javaslatára állami szerv nevezi ki őket, és javaslattevő szervnek nincs a tagok felett irányítási joguk. Nem tekinthetők állami tisztséget betöltő személyeknek azok a tagok, akiket kizárólag a részes vállalkozások delegálnak. Wouters-ügy C-309/99, (2002) EBHT, 577. o.

<sup>137</sup> A döntés során figyelemmel kell lenni a közérdekre. Erre azonban nem elegendő általános értelemben utalni, hanem konkrétan meg kell jelölni, hogy a versenykorlátozó döntés miért szolgálja a közérdeket.

<sup>138</sup><sup>138</sup> Ekkor az állam képviselője maga is részt vesz a döntés meghozatalában, a neki nem tetsző döntési javaslatot megváltoztathatja, illetőleg a nem megfelelő döntést visszavonhatja, megváltoztathatja vagy helyettesítheti. *Miskolczi Bodnár Péter: A kamarai szabályzat, mint vállalkozások társulásának döntése, Versenytükör, 2004. 2. évfolyam, 3. szám, 34-37. o.*

<sup>139</sup> E döntés számunkra azért is fontos, mert ebben a Versenytanács megállapította, hogy a terméktanács „*vállalkozók társulásaként való kategorizálása kapcsán közömbös az, hogy a kormány által elismert szervezet, közfeladatot is ellát és hogy nem nyereségorientált, valamint hogy üléseire gyakran a minisztériumban, minisztériumi tisztviselők részvételével kerül sor*”. Vj-13/2002. (Alma Terméktanács és társai ügy) 71. pont

<sup>140</sup> A Versenytanács ez ügyben megállapította, hogy a vállalkozások érdekképviselői szerve által megalkotott „A magyar könyvkiadás és könyvkereskedelem versenyszabályai” követésével a tagok megvalósítják a versenykorlátozó megállapodást, különös tekintettel arra, hogy ezt a szabályt maguk a tagok alkották meg.

<sup>141</sup> A Versenytanács kijelentette, hogy közttestület, adott esetben terméktanács jogszabályi felhatalmazással ajánlott irányára is megvalósíthatja a versenykorlátozást. Ehhez szükséges, hogy amennyiben a tagok nem tartják magukat az irányárhoz, a Terméktanács eljárást kezdeményezhet ellenük. Emellett a Versenytanács az ügyben azt is megállapította, hogy habár a Terméktanács az 1993. évi VI. törvény alapján fel volt jogosítva irányár meghatározására, az nem volt engedélyezve, hogy az agrárpiacon rendtartás törvényi keretein kívül esően irányarat határozzon meg.

<sup>142</sup> Magyar Gyógyszerész Kamara ügyben a Versenytanács megállapította, hogy közérdek miatt lehetőség van a verseny bizonyos mértékű korlátozására, azonban ha a jogalkotó jogszabályban már létrehozott bizonyos korlátokat, akkor vélelmezni kell, hogy azokon túl nem kívánt terjeszkedni, vagyis a további korlátozás versenyellenes. Vj-60/2006 (Magyar Gyógyszerész Kamara ügy) 55-56. pont

<sup>143</sup> Vj-16/2006 (Magyar Ügyvédi Kamara ügy), amelyben a Versenytanács kijelentette, hogy a Magyar Ügyvédi Kamara Etikai szabályzata több pontos versenykorlátozó volt 2004. július 1. és 2006. február 1. között.

alján eljárás indul a tagok ellen.<sup>144</sup> Amennyiben egy ágazatban a versenyhelyzetből származó bizonytalanságok meghaladják az elfogadható mértéket, a közbeavatkozás nem az érdekképviselői szerv, hanem az állam feladata.<sup>145</sup> A Versenytanács ezen is túlmenve nemrég megállapította, hogy már maga az ajánlott ár is megvalósítja a versenykorlátozást, mert egy meghatározott árszint felé orientálja mind a vállalkozásokat, mind a cégeket.<sup>146</sup>

A Versenytanács összes szakmai-érdekképviselői szervre vonatkozó megállapítása természetesen vonatkozik a vállalkozások társulásainak döntéseire is.<sup>147</sup>

A sok tilalmazott magatartás mellett ki kell térnünk arra, hogy a versenytörvénybe ütköző magatartás nem feltétlenül von maga után marasztaló határozatot.

### 3.8. A csekély jelentőségű megállapodások kérdése

A versenytörvény felmentést ad az általános kartelltilalom alól abban az esetben, ha *a megállapodást kötő feleknek és az azoktól nem független vállalkozásoknak az együttes részesedése az érintett piacon a tíz százalékot nem haladja meg.*<sup>148</sup> Gyakorlati jelentősége e szabályozásnak abban áll, hogy az érintett cégek súlya olyan csekély, hogy megállapodásuk nem alkalmas a verseny korlátozására. Ez azonban nem jelenti azt, hogy nem volnának versenyellenesek, csak azt, hogy a jogalkotó körüket kivonja a szankcionált tényállások közül, tehát a Versenytanács nem fog eljárást indítani. A felmentés nem vonatkozik a per se jogellenes ügyekre: habár ennek alkalmazását a magyar versenytörvény nem deklarálja, a magyar versenyhatóság bizonyos tényállások esetén még soha nem mondta ki azt, hogy ezek elfogadhatóak lennének.<sup>149</sup> A magyar szabályozás mellett érdemes megemlítenünk a közösségi joggyakorlatot, amely szerint a jogsértéshez a megállapodásnak vagy a magatartásnak alkalmasnak kell lennie arra, hogy a tagállamok közötti kereskedelemre „érzékelhető” hatást gyakoroljon.<sup>150</sup>

---

<sup>144</sup> Vj-199/2005 (Magyar Tojás Tojásértékesítő Kft. és társai ügy) 473. pont, Vj-201/2005 (Magyar Építész Kamara ügy)

<sup>145</sup> Vj-199/2005 (Magyar Tojás Tojásértékesítő Kft. és társai ügy) 483. pont

<sup>146</sup> Magyar Ingatlanértékesítő Kamara elmarasztalása, Versenytükör, 2008. december, IV. évfolyam, 4. szám 6. o., E döntés nyomán számos szakmai érdekképviselői szerv ellen indult eljárás: a Vj-36/2008. (Magyar Újságírók Országos Szövetsége ügy, amelyben a Versenytanács az ajánlott minimális ár miatt hozott marasztaló határozatot), Vj-99/2008 (Magyar Orvosi Kamara-ügy, döntés még nem született), valamint szintén a kamarák minimum áraival foglalkozik a Vj-51/2008., a Vj-135/2008. és a Vj-143/2008. (Ez utóbbi három forrása: Versenytükör, 2008. december, IV. évfolyam, 4. szám, 6. o.)

<sup>147</sup> Ennek alapja a többről a kevesebbre történő következtetés: tehát ha valamely tevékenység tiltott a részben állami feladatot ellátó köztisztviselőnek (terméktanácsnak, érdekképviselői szervnek), ez tiltott lesz az állami jogosítványokkal nem rendelkező társulások esetén is.

<sup>148</sup> Tptv 13. § (2), Például ezt állapította meg a Versenytanács a Vj-98/2000 (Budapesti Elektromos Művek és HERTA Kereskedelmi Kft. ügyben, VI. fejezet 1-2. bekezdés). E felmentés természetesen nem vonatkozik a per se jogellenes kartellekre.

<sup>149</sup> Nagy 359. o.

<sup>150</sup> Vj-51/2005 (Allianz Hungária Biztosító Rt. és társai ügy) 477. pont, valamint az Európai Bíróság számos ítélete is kimondja, mint például 5/69 Völk ügy (1969) EBHT 295. o., 1/71 Cadillon ügy (1971) EBHT 351. o., 22/71. sz. Béguelin ügy (1971) EBHT 1971. 949. o. 16. pont, A hatás akkor nem érzékelhető, ha a versenykorlátozásban érintett cégek piaci részesedése egyik tagállamban sem éri el a 10%-ot. Dán: 25.o.

Amennyiben a klaszterek és a bagatell kartelek viszonyát vizsgáljuk, célszerű a klaszter fogalmából kiindulnunk. Eszerint e szerveződés meghatározott gazdasági területen tevékenykedő vállalkozások és kiegészítő intézmények földrajzi koncentrációja. A fogalom alapján a földrajzi tér adott: ahol a koncentráció megvalósult. Emellett a gyakorlatban előfordulhat, hogy a szerveződésben az adott gazdasági körben tevékenykedő vállalkozások részt vesznek akár explicite, akár potyautasként. Ezért a 10%-os korlát el nem érése véleményem szerint sok esetben életszerűtlen. A szabály csak a *valódi és névleges, valódi, illetőleg álklaszterek* esetén alkalmazható, hiszen e három kör definíciójában szerepel azon kitétel, hogy a tagok piaci részesedése nem éri el a 10%-ot.<sup>151</sup> Ekkor is vizsgálni kell az ésszerűségi kérdést: ezt egyrészt gazdasági, másrészt közérdekű ésszerűséget takar. Klaszterek esetén mindkettő fenti elem megvalósul, hiszen e formáció egyrészt a vállalatok saját gazdaságosságát, másrészt pedig helyi identitást, és ezáltal a helyi fejlesztéseket segíti. Tehát összességében elmondható, hogy klaszterek célja a pozitív hatások elérése, amelyek mellett csekély jelentőségűek az esetlegesen felmerülő negatívumok.

A magyar versenyjog szerint csekély jelentőségű az a megállapodás, amelyben az érintett cégek piaci részesedése 10% alatt van<sup>152</sup>: e részesedést négy területen kell alkalmaznunk: (1) árura, (2) földrajzi, (3) időbeli valamint (4) az érintett felekre. (1) Amennyiben a megállapodás több árucsoportra vonatkozik, akkor minden egyes terület esetén vizsgálni kell a részesedés meglétét.<sup>153</sup> Ezt kiterjesztve a Versenytanács a Délhús és társai ügyben<sup>154</sup> megállapította, hogy nemcsak a legális, hanem az illegális kereskedelmet is figyelembe kell venni a piaci összeteljesítmény megállapításakor. (2) A vizsgálati területre alkalmazni kell a földrajzi piac szabályait, (3) míg a vizsgálati időpont egy évre vonatkozó megállapodások esetén az adott naptári év, míg a hosszabb távú együttműködés esetén (amely a klaszterekre jellemző) minden egyes naptári évben teljesülnie kell a 10% alatti korlátnak. Amennyiben valamelyik naptári évben meghaladja a részesedés az előírt mértéket, arra az évre már nem alkalmazható a csekély jelentőségű megállapodásokra vonatkozó szabályozás. (4) Az érintett felek esetén különbséget kell tenni a vertikális és horizontális kartellek között: Horizontális megállapodások során a cégek piaci részesedését össze kell adni. Ezzel szemben vertikális kartellek esetén e kumulációt fenntartásokkal kell kezelni.<sup>155</sup> Amennyiben az együttműködés során kumulatív piaci részesedésük eléri, illetőleg meghaladja a 10%-os korlátot<sup>156</sup>, akkor a számukra Tpv. által nyújtott menedék

---

<sup>151</sup> Elméletileg az érdekképviselői szervként működő klasztert alkotó tagok piaci részesedésének nem szükséges elérnie a 10%-ot, de ekkor felmerül a kérdés, hogy egy ilyen csekély súlyú együttműködés milyen érdekképviselői tevékenységet képes ellátni.

<sup>152</sup> Ezzel szemben a közösségi versenyjogban a horizontális megállapodásokra 10%, míg a vertikálisokra 15% vonatkozik. Nagy 362. o.

<sup>153</sup> Vj-23/2005. (RÁBA Járműipari Holding Rt és társai ügy) 65. pont, Vj-81/2006 (Kortex Mérnöki Iroda Kft. és társai ügy) 61. pont

<sup>154</sup> Vj-64/2000. (Délhús Rt. és társai ügy)

<sup>155</sup> Amennyiben itt is összeadnánk a vállalkozások piaci részesedését, ebbe beletartozna az azonos beszerzési-értékesítési lánc mentén elhelyezkedő vállalkozások egymással lefolytatott kereskedelme. Ezért piaci részesedésüket meg kell tisztítani az egymással folytatott kereskedelmüket. Nagy 379. o.

<sup>156</sup> Felmerülhet az a kérdés, hogy vállalkozások társulásainak döntése esetén hogyan kell értelmezni a 10%-ot? Ez csak a társulásra magára vonatkozik, vagy csak a tagokra? *Miskolczi Bodnár Péter* szerint azért előnyösebb csak a társulás részesedését vizsgálni, mert például érdekképviselői szervek esetén tagjai az ország vállalkozásainak nagy része, és marasztaló döntés esetén a vétlen cégekre is kihatna a határozat annak ellenére, hogy ők nem is vettek tevékenyen részt a döntés meghozatalában. (*Miskolczi* 176. o.)

„eltűnik”.<sup>157</sup> (Megjegyzendő, hogy a 10% megállapításához a megállapodásban részes vállalkozás irányítása alatt levő cégcsoport részesedését is figyelembe kell venni.<sup>158</sup>)

A fenti négy kérdéskör mellett szükséges kitérnünk arra is, hogy hogyan lehet piaci részesedést számolni azon megállapodások esetén, amikor az érintett cég csak bizonyos viszonteladóival köt versenykorlátozó kontraktust? (Ez azért is fontos terület számunkra, mert klaszterek esetén életszerű lehet, hogy kartell esetén az csak a cégek szervezeten belüli forgalmára vonatkozik.) Az érintett piaci részesedést a Versenytanács a megállapodással lefedett forgalom alapján ítéli meg.<sup>159</sup>

A szabály azonban nem vonatkozik azokra az esetekre, amikor a megállapodás a vételi és eladási árak közvetett vagy közvetlen meghatározására, illetve a piac felosztására irányul.<sup>160</sup> (A piac felosztása esetén mind a földrajzi, mind az árupiac releváns). A Versenytanács e kört kitágította azon értelmezéssel, hogy nem minősülhet csekély jelentőségűnek az a megállapodás sem, amelynek célja a közbeszerzések során az ajánlati árak egyeztetése.<sup>161</sup>

Kartelljogi megítélésnél a mentesülés feltétele szerint elsődleges, hogy a megállapodás a közvetve vagy közvetlenül a versenyt szolgálja, vagyis összességében legyen előnyös a megállapodásban résztvevőknek, mind a társadalomnak. Ennek során azonban előfordulnak mind negatív, mind pozitív hatások. A Tpv. részben erre alapozza a versenyellenes szabályok jogkövetkezményei alóli mentesülést.

### 3.9. A mentesség esetkörei

A mentesülés esetén két csoportra kell bontanunk a lehetséges eseteket: az első csoportba az általános mentesülési okokat sorolhatjuk, míg második kalapba a Kormány által meghatározott mentességek tartoznak. Mindkét mentesülési forma előfordulhat a klaszterek esetén.

#### 3. 9. 1. Egyedi mentesség

Az első csoportba a Tpv. négy konjunktív állapít meg: (1) hozzájárul a termelés vagy forgalmazás ésszerűbb megszervezéséhez, vagy a fejlődés előmozdításához, illetőleg a

<sup>157</sup> A fenti elmélettel szemben a Versenytanács ellenkező megállapításra jutott a Vj-81/2006 (Kortex Mérnöki Iroda Kft. és társai) ügyben, ahol 61. pontban úgy fogalmazott, hogy „nem a vevő és az eladó együttes piaci részesedése, hanem külön-külön számított (egyedi) piaci részesedései az irányadók. Egy vertikális megállapodás akkor minősül csekély jelentőségűnek, ha az abban részes felek egyedi piaci részesedései egyetlen a megállapodással érintett piacon sem haladják meg a 10 százalékot”.

<sup>158</sup> Vj-133/1999 (Csemege - Julius Meinl Ipari és Kereskedelmi Rt és Magyar Hipermarket Kereskedelmi Kft ügy) 5. pont és táblázat

<sup>159</sup> A lefedett forgalom piaci hányadát úgy kaphatjuk meg, hogy az eladó piaci részesedését megszorozzuk a viszonteladók felé irányított forgalmának a teljes forgalomhoz viszonyuló százalékával, és az eredményt osztjuk százzal. Tehát ha X vállalkozás piaci részesedése 30% és az érintett viszonteladók felé termékei 10%-át értékesíti, akkor a megállapodással érintett terület  $(30\% \cdot 10\% / 100) = 3\%$  lesz. E számítási módot alkalmazta a Versenytanács Vj-94/2005 (British American Tobacco Magyarország Dohány Kereskedelmi Kft. és társai ügy) 39. pontjában.

<sup>160</sup> Tpv. 13. §. (2), A közösségi versenyjog szerint ezzel szemben nem jelentősen differenciál horizontális és vertikális megállapodások között, de lényegében fő vonásaiban megegyezik a magyar szabályozással. Nagy: 364-365. o.

<sup>161</sup> Vj-66/2006 (BAU ART Marcali Építész Iroda Bt. és társai ügy), 26. pont

versenyt vagy környezetvédelmi szempontokat szolgálja. Ezt nevezi a közgazdasági szakirodalom pozitív externáliának. Tekintettel a klaszterek tevékenységének eredményeire, ennek révén klaszter e csoportba beilleszthető (például oktatás-képzés) (2) Az előnyök méltányos része a fogyasztókhöz<sup>162</sup>, illetőleg az üzletfelekhez jut. Ennek a megvalósulása már nem ennyire egyértelmű: közvetetten találkozhatunk a lakosságnál lecsapódó előnyöket, mint például az együttműködés révén infrastrukturális fejlesztések vagy új munkahelyek létrejötte. Emellett elképzelhetőnek tartom azt, hogy a fejlesztések révén új áruk kerülnek piacra, illetőleg a korábbi árak csökkennek a bekerülési értékek redukálódásának köszönhetően, amely a felek közötti munkamegosztás eredménye lehet.<sup>163</sup> (3) A gazdasági verseny korlátozása nem haladhatja meg a szükséges mértéket.<sup>164</sup> E quasi szükségesség-arányosság tesztel találgatjuk itt szembe magunkat, amelyet csak mindig adott esetben lehet eldönteni. (4) Nem okozza a verseny kizárását. Véleményem szerint klaszterek esetén elsősorban a minősített klaszterek esetén, illetőleg az országos szervezetként létrejövő klaszter esetén könnyen előfordulhat, hogy minden tag explicite vagy implicite az adott magatartásnak megfelelően cselekszik (végrehajtva a megállapodást vagy összehangolt magatartás formájában), ezért e feltétel meglétét adott esetekben szükséges részletesen kivizsgálni. Amennyiben csak egy de jure csoport létezik, és kívülállóknak nem hangolják össze a tagokkal a magatartásukat, a verseny kizárása nem valósul.<sup>165</sup>

Tehát összegzésképpen elmondható, hogy klaszterek esetén egy egyedi mentesülés körülményeit különös gondossággal kell vizsgálni, tekintettel arra, hogy a klaszterek létrejöttének célja általában megegyezik a mentesülési feltételekkel. Ez alóli kivétel, hogy az előnyök véleményem szerint sok esetben csak közvetve jelennek meg a fogyasztóknál, ezért szükségesnek tartanám e pont tág értelmezését<sup>166</sup>. Ekkor is természetesen fontos volna

---

<sup>162</sup> Fogyasztó: a gazdasági vagy szakmai tevékenység körén kívül eső célból szerződést kötő személy (Ptk. 685. § d)). E fogalmat a Versenytanács kibővítette, mert például kórházi közbeszerzés esetén megállapította, hogy endoszkópiai termékek vásárlása esetén a kórház, illetve fenntartója (az önkormányzat) fogyasztónak minősül. (Vj-81/2006 (Kortex Mérnöki Iroda Kft. és társai ügy) 73. pont) Ebből következik, hogy a szakmai-gazdasági tevékenységi kört szűken, míg a fogyasztó fogalmát tágan kell értelmezni.

<sup>163</sup> A Versenytanács a Vj-84/2001 (GLOBUS Konzervipari Részvénytársaság és Nagykőrösi Konzervgyár Részvénytársaság) ügy indokolásának 13. bekezdésben megállapította, hogy az értékesítési megállapodás esetén létrejövő túlkínálat (és az ennek nyomán valószínűleg fellépő árcsökkenés) elegendő lehet ahhoz, hogy a megállapodásból származó előnyök a fogyasztóknál csapódjanak le. Ezzel szemben a Versenytanács nem találja elégségesnek az olyan előnyöket, amelyek a fogyasztók számára nem nyújtanak anyagi előnyöket (például árcsökkenés), hanem bizonyos szolgáltatások színvonalának javuláshoz járulnak hozzá. Vj-193/2001 (Budapesti Közlekedési Rt. és társai ügy) 13. pont 4. és 10. bekezdés

<sup>164</sup> A szükségesség arányosság kérdésre a Versenytanács számos döntésében kitért, mint például Vj-133/1999 (Csemege - Julius Meinl Ipari és Kereskedelmi Rt és Magyar Hipermarket Kereskedelmi Kft ügy) 22. pont

<sup>165</sup> A közösségi versenyjog is ismeri az egyedi mentességet: az EK-Sz értelmében akkor mentesülhetnek a versenykorlátozás jogkövetkezményei alól az érintettek, amennyiben a magatartás hozzájárul az áruk termelésének vagy forgalmazásának javításához, illetve a műszaki vagy gazdasági fejlődés előmozdításához (tehát versenyképességet javítja és pozitív társadalmi externáliákkal jár, vagyis a Tpv. 1. feltétele), ugyanakkor lehetővé teszi a fogyasztók méltányos részesedését a belőle eredő előnyből anélkül (Tpv. 2. feltétele), hogy az érintett vállalkozásokra olyan korlátozásokat róna, amelyek e célok eléréséhez nem nélkülözhetetlenek (szükségesség-arányosság megléte, vagyis a Tpv. 3. feltétele) illetve a kérdéses áruk jelentős része tekintetében nem szűnik meg a verseny (versenykizárás Tpv. 4. feltétele). EK-Sz 81. cikk (3) bekezdés

<sup>166</sup> Tehát a közvetve árcsökkentő cselekmények is relevánsak legyenek a mentesség esetén, például ha a fejlesztéseknek köszönhetően olyan berendezésekkel fog a klaszter rendelkezni, amellyel magasabb színvonalú szolgáltatást fog tudni nyújtani, amely a kínálati piacra kihatással lesz, és ezáltal szükségképpen erősödni fog az árverseny, ami által csökkennek az árak. A kulcskérdésnek

vizsgálni a közérdekű és gazdasági ésszerűségi tesztet, amivel el lehetne kerülni a klaszterek által okozott túlzott versenykorlátozást.

### 3.9. 2. Csoportos mentességek

A Tptv. felhatalmazza 16. §-ában a kormányt, hogy rendeletben bizonyos csoportokat mentesíthet a versenykorlátozó magatartás alól. E származékos jogkör alapján a számtalan mentesítés rendelet született,<sup>167</sup> azonban ezek megalkotása során is figyelemmel kell lennie a kormányzatnak ez egyedi mentességi feltételekre. A mentesség nem feltétlen, erre a Versenytanács is felhívta a figyelmet: a csoportmentesítési rendeletek nem alkalmazhatóak olyan megállapodásokra, amelyek közvetlenül vagy közvetve, önmagában vagy a felek ellenőrzése alá tartozó egyéb tényezőkkel együtt a piac felosztása.<sup>168</sup>

#### Horizontális csoportmentességi rendeletek

Kifejezetten a horizontális megállapodásokra két csoportmentesítési rendelet vonatkozik: a szakosítási és a kutatás-fejlesztési rendelet. Mindkettőnek a neve utal a felek együttműködésére, mert a szakosítás egyfajta specializációt takar<sup>169</sup> (amely a klaszter létrejöttének egyik célja), míg a kutatás-fejlesztés pedig a versenyképesség növekedésével függ össze<sup>170</sup>. A jogszabályok mindkét esetben megkövetelik, hogy az érintett cégek piaci részesedése ne haladja meg a 30%-ot. Klaszterek esetén tehát a *valódi és névleges* és a *valódi klaszterek* mentesülhetnek a versenyjogsértés alól.

---

mindenképpen a tágabb értelmezés esetén is azt tekintem, hogy amennyiben a klaszter tagok bevételei az együttműködésnek köszönhetően növekednek, ez valamilyen módon a kínálati piacon és ezáltal a fogyasztóknál is érzékelhető legyen.

<sup>167</sup> 54/2002. (III. 26.) Kormányrendelet a kutatási és fejlesztési megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről, 53/2002. (III. 26.) Kormányrendelet a szakosítási megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről, 18/2004. (II. 13.) Kormányrendelet a biztosítási megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól való mentesítéséről, 86/1999. (VI. 11.) Kormányrendelet a technológia-átadási megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről, valamint a vertikális megállapodásokra vonatkozó rendeletek a 55/2002. (III. 26.) Kormányrendelet a vertikális megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről és a 19/2004. (II. 13.) Kormányrendelet a gépjármű ágazatban a vertikális megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól való mentesítéséről

<sup>168</sup> Vj-65/2006 (SAP Hungary Alkalmazások és Termékek az Adatfeldolgozásban Informatikai Kft. és Volán Elektronikai Zrt. ügy) 72. pont

<sup>169</sup> A specializáció keretében a rendelet külön kiemeli az egyoldalú szakosítási megállapodást (amikor az egyik fél kötelezettséget vállal arra, hogy a megállapodás hatálya alatt a megállapodásban meghatározott termékek termelését abbahagyja vagy attól tartózkodik, és azokat egy versenytárs vállalkozástól szerzi be, a versenytárs vállalkozás pedig kötelezettséget vállal e termékek termelésére és szállítására), a kölcsönös szakosítási megállapodást (a felek kölcsönösen kötelezettséget vállalnak arra, hogy a megállapodás hatálya alatt a megállapodásban meghatározott más-más termék termelését abbahagyják vagy attól tartózkodnak, és e termékek termelését a megállapodásban résztvevő másik félnek engedik át), és a közös termelési megállapodást (a felek kötelezettséget vállalnak arra, hogy a megállapodás hatálya alatt a megállapodásban meghatározott termékeket közösen állítják elő). 53/2002 Kormányrendelet

<sup>170</sup> A K+F rendelet szerint a kutatás-fejlesztés vonatkozhat a termékre vagy eljárásra vonatkozó közös kutatás és fejlesztés, valamint az ebből származó eredmény közös hasznosítása, termékre vagy eljárásra vonatkozó közös kutatás és fejlesztés, az ebből származó eredmény közös hasznosításának kizárásával, vagy ugyanazon vállalkozások korábbi megállapodása alapján közösen folytatott kutatás és fejlesztés eredményének közös hasznosítása.

A szakosítási rendelet esetén az egyoldalú és a kölcsönös szakosítási, valamint a közös termelési megállapodások mentesülhetnek.<sup>171</sup>

A K+F rendelet esetén mentesül az a megállapodás, amelynek alapja a közös kutatás és fejlesztés, valamint az így létrejövő eredmény közös hasznosítása. A Versenytanács a Vj-25/2002-ben<sup>172</sup> foglalkozott a mentesüléssel<sup>173</sup>: Ez akkor ítélt meg, ha (1) a kutatás-fejlesztésből mindkét fél részesül, (2) mindkét fél hasznosíthatja, (3) gyártásába be lehet vonni alvállalkozóként harmadik személyeket és (4) a gyártás során nincsen meghatározva termékmennyiség.<sup>174</sup>

#### Vertikális csoportmentességi rendeletek<sup>175</sup>

Vertikális rendeletek között három csoportot lehet létrehozni, az elsőbe az általános mentesülési feltételek tartoznak<sup>176</sup>, amely azon megállapodások esetén ad felmentést, amelyben a felek mindegyike a termelés vagy forgalmazás különböző szintjein működik, együttes részesedésük a 30%-ot nem haladja meg<sup>177</sup>, és a kooperáció az áruk vagy szolgáltatások beszerzésére, értékesítésére vagy viszonteladására vonatkozik.<sup>178</sup>

A második körbe a gépjármű ágazatba megkötött megállapodások sorolhatóak<sup>179</sup>, míg a harmadik rendelet a technológiai átadási megállapodások sajátos csoportjaira vonatkozik.<sup>180</sup>

A fentiek mellett a magyar jog ismer még egy szektorális csoportmentességi rendeletet, amely a biztosítási ágazatra vonatkozik.<sup>181</sup>

---

<sup>171</sup> Nem mentesülhetnek az árkartellek, piacfelosztó kartellek valamint a kibocsátást vagy az értékesítést korlátozó kartellek. 3. §.

<sup>172</sup> Vj-25/2002 (Peugeot Citroen Automobiles S.A. és Toyota Motor Corporation-ügy<sup>172</sup>)

<sup>173</sup> Ekkor még a 84/1999. (VI. 11.) Kormányrendelet volt hatályban, a mentesülést ennek 3. § f) pontja határozta meg.

<sup>174</sup> A mentesség azonban nem feltétlen, a kivételeket a 54/2002. (III. 26.) Kormányrendelet 4. §-a tartalmazza.

<sup>175</sup> Tekintettel arra, hogy e formáció kialakulása véleményem szerint kisebb valószínűséggel fordulnak elő klaszterek esetén, e mentességekkel csak érintőlegesen foglalkozok.

<sup>176</sup> 55/2002. (III. 26.) Kormányrendelet

<sup>177</sup> Ez alól is kivételek a hardcore korlátozások.

<sup>178</sup> A mentesülés alóli kivételeket az 55/2002. (III. 26.) Kormányrendelet 1. § (4) bekezdése tartalmazza.

<sup>179</sup> A 19/2004. (II. 13.) Kormányrendelet alapján. A piaci részesedés ez esetben is 30%, kivéve a szelektív forgalmazás esetén, amikor 40% ez a küszöb. Nagy: 508. o. Természetesen a hardcore korlátozások tilalma itt is érvényesül.

<sup>180</sup> 86/1999. (VI. 11.) Kormányrendelet. A rendelet a know-how hasznosítására, a szabadalmi licencia szerződésre, valamint a know-how hasznosítását is magába foglaló szabadalmi licencia szerződésre vonatkozik. A durva versenykorlátozások ez esetben is tiltottak lesznek.

<sup>181</sup> 18/2004. (II. 13.) Kormányrendelet a biztosítási megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól való mentesítéséről, a rendelet a biztosítók közötti együttműködésre vonatkozik, amelynek tárgya többek között a közös kockázati számítás, kockázati felmérések és általános szerződési feltételek kialakítása.

## 4. Összegzés

Napjainkban a hagyományos klaszter fogalom kibővülésének lehetünk tanúi, amely redukálja a meghatározást versengő és tartósan együttműködő vállalatokra. A kormányzat célja, hogy klaszterek létrejöttével megteremtse egy-egy térség tartós gazdasági motorját. Ez azonban visszafelé hatott, azáltal, hogy sok esetben csak a támogatás elnyerése érdekében álkaszterek jöttek létre.

Ezzel szemben a valódi klaszterként működő szervezetek egyesítik a két ellentétes elemet, a versenyt és az együttműködést. E folyamat azonban kétségeket is felszínre hoz; felmerül a kérdés, hogy nem sérül-e a vállalatok önálló döntéshozatali eljárása a kooperáció során. E kérdésre –tekintettel arra, hogy a Versenytanács e témában nem hozott még marasztaló ítéletet– csak valószínű választ adhatunk: valószínűleg kihat a cégek döntésére az együttműködés, a szerkezeti kapcsolatos állandósága és a közös identitás kialakulása. Ez természetesen csak egy hipotetikus megállapítás, amely azon alapul, hogy a tartós együttműködés olyan formális és informális csatornákat hoz létre a felek között, amely megnöveli a versenyjogsértés lehetőségét. Ez nem azt jelenti, hogy szükségszerűen létrejön a kartell klaszterek esetén, csak fokozottan áll fenn a lehetősége. A klaszterek esetén általában nem maga az együttműködés veti fel a legerőteljesebb versenyjogi aggályokat, hiszen annak apropóját, a klaszter meghatározásából is következően, többnyire a gazdasági hatékonyság növelése adja. A veszélyek sokkal inkább ahhoz a körülményhez kapcsolódnak, hogy a klaszter egy tartós és szervezett strukturális kapcsolatos hoz létre nagy számú vállalkozás között, amely esetlegesen a kartellezés meleg ágya lehet.

A versenykorlátozás megvalósulhat mind megállapodással (amely a klasztert alapító szerződésben vagy a klaszter keretei közötti együttműködésben jöhet létre), mind összehangolt magatartással (amelynek alapja az együttműködés keretében történő formális és informális egyeztetés lehet), valamint vállalkozások társulásának döntésével (ez megvalósulhat a klaszter döntésén keresztül, amelynek egyik nevesített esete lehet a klaszterként működő érdekképviseleti szervek határozata). Emellett a jogsértés megjelenhet egy olyan speciális formában, amelyet a közösségi és magyar joggyakorlat komplex kartellnek nevez (amikor a tagok közötti hosszabb együttműködés során megállapodások születnek és összehangolt magatartás is megvalósul). Természetesen itt is felmerülhet a csekély jelentőségű megállapodások kérdése (amellyel kapcsolatban meg kell jegyeznünk, hogy akkor valószínűbb, ha nem minden klaszter tag részese a versenykorlátozásnak, illetve a klaszter tulajdonképpen „súlytalanként” működik, vagyis valószínűleg nem rendelkezik a kritikus tömeggel, amely a stabilitását is jelentené). Általánosságban megállapítható, hogy bár a versenytársak közötti durva kartelleket a versenyjog automatikusan, a hatásokra tekintet nélkül tiltja, a klaszterek esetén – pontosan a részt vevő vállalkozások csekély piaci súlya miatt – gyakran nem koncentrálódik a szervezetbe olyan mértékű piaci hatalom, amely a versenyfolyamatokat dominánsan befolyásolni tudná.

Szintén releváns lehet az egyedi mentesség, tekintettel arra, hogy a klaszter céljai között szerepelhet a pozitív externália, versenyképesség növekedése. Ezzel szemben azonban könnyen elképzelhetőnek tartom, hogy az együttműködésből származó haszon méltányos része közvetlenül nem fog a fogyasztókhöz kerülni, ezért véleményem szerint e kitélet a harmadik feltétellel, a szükségesség-arányossággal együtt kell vizsgálni. Míg a verseny kizárása természetesen klaszterek esetén is tiltott.



A csoportmentességi rendeleteknek szintén különös jelentőségük lehet, hiszen vonatkoznak mind a vertikális, mind a horizontális együttműködésekre is, valamint különösen fontosnak tartom a kutatás-fejlesztési kormányrendeletet, amely témakör nagyban megfelelhet a klaszterként működő vállalkozás céljának. E körben azonban célszerűnek tartanék szektorális csoportmentesítő rendeletek meghozatalára egyrészt az együttműködés céljára tekintettel a marketing megállapodásokra, valamint a gazdasági húzóágazatokra, ezáltal is tovább segítve az együttműködések. (Ez nem szükséges, célszerűségét azzal magyarázom, hogy a kormányzat így is segíteni tudja stabil klaszterek kialakulását és működését.)

Összegzésképpen elmondható, hogy a klaszteresedés versenyjogi szempontból is hasznos és támogatandó jelenségnek tekinthető, ennek azonban előfeltétele a résztvevő vállalkozások versenykultúrájának magas szintje.

## Irodalomjegyzék

### Könyvek, folyóiratok

Dr. Boytha Györgyné: A versenytörvény alkalmazása, különös tekintettel a csoportmentesítési rendelkezésekre és az eljárási rendre. Magyar Kereskedelmi és Iparkamara Jogi Tagozat, Budapest 1998.

Dr. Boytha Györgyné, Hargita Árpád, Sárai József, Tóth Tihamér: Versenyjogi esetek, Az Európai Bíróság gyakorlata, Osiris Kiadó, Budapest, 2000.

Dr. Boytha Györgyné, Dr. Bodócsi András, Dr. Kaszainé dr. Mezey Katalin, Dr. Nagy Zoltán, Dr. Pázmándi Kinga, Dr. Vörös Imre: Versenyjog, HVGorac, Budapest, 2001

Dr. Dankó László: Kárpátok Beszállítói Klaszter,  
[http://www.zemplen.hu/rva/klaszter\\_elemei/elotanulmany.pdf](http://www.zemplen.hu/rva/klaszter_elemei/elotanulmany.pdf)

Dr. Dán Judit: Bevezetés az Európai Közösség versenyjogába, Szegedi Európa Jogi Szakkönyvtár, Szeged, 2005.

Dr. Fejes Gábor: Az Adalat-ügy – A versenykorlátozó megállapodás és az egyoldalú intézkedés elhatárolásának kérdései a vertikális üzleti kapcsolatok körében, Európai Jog, 2002/2. szám

Héjj Tibor, dr. Matuz János, Héjj Rita: Tanuljunk könnyen, gyorsan „klaszterül”, in: Harvard Business Review – Magyar kiadás, 2008. május

Dr. Károlyi Géza: Klaszter, mint a köz és versenyszféra együttműködési formájának sajátossága, előadás a „Quo vadis ius societate Hungaricum, Társasági jogunk múltja, jelene és jövője” című konferencián, Szeged, 2008. 10. 16.

Klaszterek Magyarországon – fejlődési kilátásaik, szerepük a KKV-k fejlődésében, növekedésében, Készítette: Netwin Üzleti Tanácsadó Kft., Budapest, 2007., 75. o.

Lengyel Imre: A klaszterek alapvető jellemzői, in: Lengyel I.- Rechnitzer J. (szerk.): A hazai építőipar versenyképességének javítása: klaszterek szerepe a gazdaságfejlesztésben, RégioArt, Győr, 2002.

Miskolczi Bodnár Péter: A kamarai szabályzat, mint vállalkozások társulásának döntése, Versenytükör, 2004. 2. évfolyam, 3. szám

Miskolczi Bodnár Péter: A versenytörvény magyarázata, KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft., Budapest, 2002.

Magyar Ingatlanértékesítő Kamara elmarasztalása, Versenytükör, 2008. december, IV. évfolyam, 4. szám

Dr. Nagy Csongor István: A consilieri is büntethető,  
<http://www.jogiforum.hu/versenyjog/blog/3>

Dr. Nagy Csongor István: Kartelljogi kézikönyv, HVG ORAC Lap- és könyvkiadó Kft,  
Budapest, 2008.

Regional Cluster in Europe,  
[http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise\\_policy/analysis/doc/smes\\_observatory\\_2002\\_report\\_3\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/smes_observatory_2002_report_3_en.pdf)

Szanyi Miklós: A versenyképesség javítása együttműködéssel, Regionális klaszterek,  
Napvilág Kiadó, Budapest, 2008.

Új Magyarország Fejlesztési Terv, *Pályázati Felhívás és Útmutató*

Új Magyarország Fejlesztési Terv, *Pályázati Felhívás és Útmutató, Dél-alföldi Operatív Program keretében Klaszter menedzsment szervezetek létrehozása, megerősítése;*  
Kódszám: DAOP -2008/1.2.1

### **Internetes hivatkozások**

<http://www.biomasszaklaszter.hu> (Országos Biomassza Klaszter)

<http://www.dek.dombovar.hu/> (Dombóvári Egészségügyi Klaszter)

[http://www.haif.org/company\\_data.html](http://www.haif.org/company_data.html) (Magyar Repüléstechnikai Klaszter)

<http://www.kikk.hu/htmls/fooldal.html> (Dél-Dunántúli Kulturális Klaszter)

[http://www.mfor.hu/cikkek/A\\_GVH\\_szerint\\_nem\\_karteleztek\\_a\\_brokerek.html](http://www.mfor.hu/cikkek/A_GVH_szerint_nem_karteleztek_a_brokerek.html)

<http://web.morahalom.hu/partnerek/morakert/presentation/mako.ppt#10> (Mórahalmi Szövetkezet)

### **Felhasznált GVH döntések**

Vj-162/1997 (MADOF ügy)

Vj-61/1998 (Magyar Cukor Rt. és társai ügy)

Vj-101/1998 (Philip Morris Magyarország Kft. és társai ügy)

Vj-111/1999 (Magyar Pénztárszövetség és társai ügy)

Vj-116/1999 (Győri Keksz ügy)

Vj-133/1999 (Csemege - Julius Meinl Ipari és Kereskedelmi Rt és Magyar Hipermarket Kereskedelmi Kft ügy)

Vj-147/1999 (EURO Elzett Kft. és társai ügy)

Vj-64/2000 (Délhús és társai ügy)

Vj-97/2000 (Innovatív Gyógyszergyártók Egyesülete ügy)

Vj-98/2000 (Budapesti Elektromos Művek és HERTA Kereskedelmi Kft. ügy)

Vj-180/2000 (National-Nederlanden Magyarországi Biztosító Részvénytársaság és ING Bank Részvénytársaság ügy)

Vj-84/2001 (GLOBUS Konzervipari Részvénytársaság és Nagykőrösi Konzerv-gyár Részvénytársaság)

Vj-135/2001 (Avanti Rt. és a Prímagáz Hungária Ipari és Kereskedelmi Rt. ügy)

Vj-145/2001 (Balaton környéki éttermek ügy)

Vj-193/2001 (Budapesti Közlekedési Rt. és társai ügy)

Vj-13/2002 (Alma Terméktanács és társai ügy)

Vj-25/2002 (Peugeot Citroen Automobiles S.A. és Toyota Motor Corporation-ügy)

Vj-114/2002 (budapesti taxi kartell ügy)

Vj-171/2002 (Mol franchise szerződése ügy)

Vj-27/2003 (Betonút Szolgáltató és Építőipari Részvénytársaság és társai ügy)

Vj-34/2003 (Magyar Pékszövetség és társai ügy)

Vj-74/2003 (Magyar Gabonafeldolgozók, Takarmánygyártók és Kereskedő Szövetsége és társai ügy)

Vj-89/2003 (Vadászkartell ügy)

Vj-5/2004 (Prímagáz Hungária Ipari és Kereskedelmi Rt., Mol Rt. és Total Hungaria Kft. ügy)

Vj-47/2004 (Magyar Könyvkiadók és Könyvterjesztők Egyesülése ügy)

Vj-102/2004. ABB Power Technologies Management Ltd és társai-ügy

Vj-156/2004 (Unilever és társai ügy)

Vj-178/2004-ben (AudiPont Kft. ügy)

Vj-20/2005 (SAP Hungary és Synergon-ügy)

Vj-21/2005. (Albacomp Számítástechnikai Részvénytársaság és társai ügy )

Vj-23/2005. (RÁBA Járműipari Holding Rt és társai ügy)

Vj-24/2005 (Nyírségi-Szárnyas Mezőgazdasági és Kereskedelmi Kft. és társai ügy)

Vj-40/2005 (KFKI Számítástechnikai Zrt. ügy)

Vj-83/2005 (Váci utcai valutaváltók ügye)

Vj-92/2005 (a nyíregyházi taxikartell)

Vj-94/2005 (British American Tobacco Magyarország Dohány Kereskedelmi Kft. és társai ügy)

Vj-199/2005 (Magyar Tojás Tojásértékesítő Kft. és társai ügy)

Vj-201/2005 (Magyar Építész Kamara ügy)

Vj-16/2006 (Magyar Ügyvédi Kamara ügy)

Vj-26/2006 (Navi-Gate Kft. és társai ügy)

Vj-60/2006 (Magyar Gyógyszerész Kamara ügy)

Vj-65/2006 (SAP Hungary Alkalmazások és Termékek az Adatfeldolgozásban Informatikai Kft. és Volán Elektronikai Zrt. ügy)

Vj-66/2006 (BAU ART Marcali Építész Iroda Bt. és társai ügy)

Vj-81/2006 (Kortex Mérnöki Iroda Kft. és társai ügy)

Vj-97/2006 (Synergon Informatikai Rendszereket Tervező és Kivitelező Rt. és társai ügy)

Vj-152/2006 (BÉT ügy)

Vj-36/2008 (Magyar Újságírók Országos Szövetsége ügy)

Vj-99/2008 (Magyar Orvosi Kamara-ügy)

### **Felhasznált jogszabályok**

Európai Közösség Nizzai Szerződéssel módosított alapító szerződésének egységes szerkezetbe foglalt változata  
<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/hu/oj/2006/ce321/ce32120061229hu00010331.pdf>

1959. évi IV. törvény a Polgári Törvénykönyvről

1996. évi LVII. törvény a tisztességtelen piaci magatartások és versenykorlátozás tilalmáról

2006. évi IV. törvény a gazdasági társaságokról

86/1999. (VI. 11.) Kormányrendelet a technológia-átadási megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről

53/2002. (III. 26.) Kormányrendelet a szakosítási megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről

54/2002. (III. 26.) Kormányrendelet a kutatási és fejlesztési megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről

55/2002. (III. 26.) Kormányrendelet a vertikális megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről

18/2004. (II. 13.) Kormányrendelet a biztosítási megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól való mentesítéséről

19/2004. (II. 13.) Kormányrendelet a gépjármű ágazatban a vertikális megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól való mentesítéséről

146/2007. (VI. 26.) Kormányrendelet a Kutatási és Technológiai Innovációs Alapból nyújtott állami támogatások szabályairól