



NAGY CSONGOR ISTVÁN

A KARTELLJOG DOGMATIKAI RENDSZERE

NAGY CSONGOR ISTVÁN

A KARTELLJOG
DOGMATIKAI
RENDSZERE

NAGY CSONGOR ISTVÁN

A KARTELLJOG DOGMATIKAI RENDSZERE

Társadalomtudományi Kutatóközpont
Jogtudományi Intézet



ELKH | Eötvös Loránd
Kutatói Hálózat

*hvg***orac**

© Nagy István Csongor, 2021
© HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft., 2021

A kézirat lezárva: 2021. január 1.

A könyv magáncélra változatlan formában szabadon többszörözhető, letölthető, megőrizhető. E felhasználások üzleti célra nem megengedettek, azokhoz a kiadó külön engedélye szükséges.

ISBN 978 963 258 511 6

Budapest, 2021
A HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft.
Internet: www.hvgorac.hu
E-mail: info@hvgorac.hu
Felelős kiadó: dr. Frank Ádám, a kft. ügyvezetője
Felelős szerkesztő: dr. Frank Ádám
Tipográfia és műszaki szerkesztés: Harkai Éva

Mottó

PROFESSZOR: Kérem, részleteiben elemezze (büntetőjogilag) a következő tényállást. „A”, emberölési szándékkal, kilöki a sértettet egy épület negyedik emeletéről. A második emeleten „B” szóráskozásból kilő engedély nélkül tartott lőfegyverével az ablakon és véletlenül eltalálja a sértettet, akivel a golyó még azelőtt végez, hogy földet ért volna. „C” megtalálja a sértett holttestét az utcán és abban a hiszemben, hogy még él, szíven szúrja egy törrel.

*VIZSGÁZÓ: Professzor Úr, szerintem az ilyesmit büntetni kéne.**

* Köszönöm Várady Tibor Professzor Úrnak, hogy megosztotta velem a fenti anekdotát.

RÖVIDÍTÉSEK JEGYZÉKE

1/2003/EK rendelet	A Tanács 1/2003/EK rendelete (2002. december 16.) a Szerződés 81. és 82. cikkében meghatározott versenyszabályok végrehajtásáról, EGT vonatkozású szöveg. HL L 1, 2003.01.04. 1–25.
17. sz. rendelet	17. rendelet: első rendelet a Szerződés 85. és 86. cikkének végrehajtásáról. HL 13, 1962.2.21. 204–211. o.
Bírósági együttműködési közlemény	Commission Notice on the co-operation between the Commission and the courts of the EU Member States in the application of Articles 81 and 82 EC. OJ C 101, 2004.04.27. 54–64.
Bírsággözlemény	A Gazdasági Versenyhivatal elnökének és a Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsa elnökének 11/2017. közleménye a versenykorlátozó megállapodásokra és összehangolt magatartásokra, a gazdasági erőfölénnyel való visszaélésre, valamint a jelentős piaci erővel való visszaélésre vonatkozó tilalmakba ütköző magatartások esetén a bírság összegének megállapításáról.
Bizottság járulékos korlátozásokról szóló közlemény	Commission Notice on restrictions directly related and necessary to concentrations. HL C 56., 2005.3.5. 24–31.
De Minimis Közlemény	A Bizottság közleménye az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikk (1) bekezdése szerint a versenyt érzékelhetően nem korlátozó, csekély jelentőségű (de minimis) megállapodásokról szóló közlemény. HL C 291., 2016.8.30. 1–4.
ECN	Európai Verseny Hálózat (European Competition Network).
Egyedi mentességről szóló iránymutatás	Guidelines on the application of Article 81(3) of the Treaty. OJ C 101, 2004.04.27. 97–118.

EUMSZ	Európai Unió Működéséről szóló Szerződés.
Európai Unió Bírósága	Európai Bíróság és Európai Törvényszék.
Európai Bíróság	Bíróság (Európai Unió Bírósága).
Európai Törvényszék	Törvényszék (Európai Unió Bírósága).
EUSz	Európai Unióról szóló Szerződés.
Fúziókontroll rendelet	A Tanács 139/2004/EK rendelete (2004. január 20.) a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről. HL L 24, 2004.01.29. 1–22.
GVH	Gazdasági Versenyhivatal.
Horizontális felhatalmazó rendelet	A Tanács 2821/71/EGK rendelete (1971. december 20.) a Szerződés 85. cikk (3) bekezdésének a megállapodások, döntések és összehangolt magatartások csoportjaira történő alkalmazásáról. HL L 285, 1971.12.29. o. 46–48. Módosította: a Tanács 1/2003/EK rendelete a Szerződés 81. és 82. cikkében meghatározott verseny-szabályok végrehajtásáról. HL L 1, 2003.01.04., 1–25.
Horizontális iránymutatás	Iránymutatás az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikkének a horizontális együttműködési megállapodásokra való alkalmazhatóságáról. HL C 11., 2011.01.14. 1–72
Járulékos korlátozásokról szóló közlemény	A Bizottság közleménye az összefonódásokhoz közvetlenül kapcsolódó és azokhoz szükséges korlátozásokról. HL C 56., 2005.3.5. 24–31.
EU-s vertikális csoportmentességi rendelet	A Bizottság 330/2010/EU rendelete (2010. április 20.) az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikk (3) bekezdésének vertikális megállapodások és összehangolt magatartások csoportjaira történő alkalmazásáról. HL L 102., 2010.4.23., 1–7. o.

EU-s gépjármű-csoportmentességi rendelet	A Bizottság 461/2010/EU rendelete (2010. május 27.) az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikk (3) bekezdésének a gépjármű-ágazatbeli vertikális megállapodások és összehangolt magatartások csoportjaira történő alkalmazásáról. HL L 129., 2010.5.28., 52–57. o.
EU-s K+F csoportmentességi rendelet	A Bizottság 1217/2010/EU rendelete (2010. december 14.) az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikk (3) bekezdésének a kutatás-fejlesztési megállapodások egyes csoportjaira történő alkalmazásáról. HL L 335., 2010.12.18., 36–42. o.
EU-s szakosítási csoportmentességi rendelet	A Bizottság 1218/2010/EU rendelete (2010. december 14.) az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikk (3) bekezdésének a szakosítási megállapodások egyes csoportjaira történő alkalmazásáról. HL L 335., 2010.12.18., 43–47. o.
EU-s technológiaátadási csoportmentességi rendelet	A Bizottság 316/2014/EU rendelete (2014. március 21.) az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikk (3) bekezdésének a technológiaátadási megállapodások csoportjaira történő alkalmazásáról. HL L 93., 2014.3.28., 17–23. o.
Magánjogi jogérvényesítési irányelv	Az Európai Parlament és a Tanács 2014/104/EU irányelve a tagállamok és az Európai Unió versenyjogi rendelkezéseinek megsértésén alapuló, nemzeti jog szerinti kártérítési keresetekre irányadó egyes szabályokról. HL L 349., 2014.12.5., 1–19. o.
Gépjármű-csoportmentességi rendelet	204/2011. (X. 7.) Korm. rendelet a gépjármű utópiacra vonatkozó megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alóli mentesítéséről.
K+F csoportmentességi rendelet	206/2011. (X. 7.) Korm. rendelet a kutatási és fejlesztési megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alóli mentesítéséről.

Szakosítási csoportmentességi rendelet	202/2011. (X. 7.) Korm. rendelet a szakosítási megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alóli mentesítéséről.
Technológiaátadási csoportmentességi rendelet	86/1999. (VI. 11.) Korm. rendelet a technológiaátadási megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről.
Vertikális csoportmentességi rendelet	205/2011. (X. 7.) Korm. rendelet a vertikális megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alóli mentesítéséről.
Pp.	2016. évi CXXX. törvény a polgári perrendtartásról.
Ptk.	2013. évi V. törvény a Polgári Törvénykönyvről.
Tagállamközi kereskedelem érintettségéről szóló iránymutatás	Commission Notice – Guidelines on the effect on trade concept contained in Articles 81 and 82 of the Treaty. HL C 101., 2004.4.27. 81–96.
Tpvt.	1996. évi LVII. törvény a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról.
Verseny Főigazgatóság	Az Európai Bizottság IV. sz. Főigazgatósága (DG Comp).
Versenyhatósági együttműködési közlemény	Commission Notice on cooperation within the Network of Competition Authorities. HL C 101., 2004.4.27. 43–53.
Vertikális felhatalmazó rendelet	A Tanács 19/65/EGK rendelete a Szerződés 85. cikk (3) bekezdésének a megállapodások és összehangolt magatartások egyes csoportjaira történő alkalmazásáról. HL 36, 1965.03.06. 533–535.
Vertikális iránymutatás	A vertikális korlátozásokról szóló iránymutatás. HL C 130., 2010.5.19. 1–46.
Versenyellenes célról szóló iránymutatás	Guidance on restrictions of competition „by object” for the purpose of defining which agreements may benefit from the De Minimis Notice. SWD(2014) 198 final.

TARTALOMJEGYZÉK

RÖVIDÍTÉSEK JEGYZÉKE.....	7
1. BEVEZETÉS	13
2. TERMINOLÓGIAI KÉRDÉSEK.....	16
3. MI A VERSENYJOG CÉLJA?	18
4. EU-S VERSENYJOG – MAGYAR VERSENYJOG	23
4.1. Párhuzamos szabályozási hatáskörök	23
4.2. EU-s versenyjog szerepe a magyar versenyjog értelmezése során	28
4.3. Abszolút területi kizárolagosság: valóban releváns politikai cél a piaci integráció a magyar belföldi piacon?.....	30
5. A KARTELLSZABÁLY SZERKEZETE	33
5.1. Az általános kartelltilalom értelmezési elméletei	36
5.2. Az általános kartelltilalom és a mentesség értékmérői közötti különbség	38
5.3. Az értékmérőkkel kapcsolatos fogalomzavar által okozott inkonzisztencia	46
5.3.1. Vizonteladási ár rögzítése	48
5.3.1.1. A vizonteladási árak rögzítésének versenybarát jellege melletti érvek.....	48
5.3.1.2. Az EU-s versenyjog válasza: a vizonteladási ár kikötése melletti érvek elemzésének helye a mentesség ...	56
5.3.1.3. A vizonteladási ár rögzítése a magyar versenyjogban....	63
5.3.1.4. Következtetések és javaslatok	67
5.3.2. Csoportmentességi rendeletek: nem tiltott és tiltott, de mentesülő megállapodások?.....	72
5.3.2.1. Szakosítási csoportmentességi rendelet.....	74
5.3.2.2. Kutatási-fejlesztési csoportmentességi rendelet.....	75
5.3.2.3. Vertikális csoportmentességi rendelet.....	78
5.3.2.4. Technológiaátadási csoportmentességi rendelet.....	84
5.3.2.5. A gépjármű-utópiacra vonatkozó csoportmentességi rendelet.....	87

5.4. Általános kartelltilalom és tartalmi versenyelemzés.....	88
5.4.1. A versenyellenes hatás inherens korlátja: csekély jelentőségű megállapodások (bagatellkartell-szabály).....	89
5.4.2. Gazdasági észszerűségi elv.....	93
5.4.3. Közérdekű észszerűségi elv.....	96
5.5. Javaslat egy működő elemzési keretre.....	100
6. AZ ÁLTALÁNOS KARTELLTILALOM DUALITÁSA: VERSENYELLENES CÉL ÉS VERSENYELLENES HATÁS	105
6.1. Versenyellenes cél vagy hatás.....	109
6.2. A versenyellenes célúvá minősítés szempontjai: a versenyellenes cél „definiálásának definiálása”.....	111
6.2.1. A versenyellenes cél hagyományos fogalma.....	113
6.2.2. Vélelmezten versenyellenes megállapodások hungarikuma mint jogértelmezési zsákutca.....	119
6.2.3. A versenyellenes cél fogalmának cseppfolyósodása.....	121
6.2.4. A versenyellenes cél post-Allianz újradefiniálása: nevesített és nem nevesített kategóriák.....	124
6.2.4.1. Nevesített horizontális célmegállapodások.....	124
6.2.4.2. Nevesített vertikális célmegállapodások.....	143
6.2.4.3. Nem nevesített célmegállapodások.....	151
6.3. A post-Allianz esetjog: a nem nevesített versenyellenes cél hullámvázai.....	153
6.4. A nem nevesített versenyellenes cél kárszámlája.....	165
6.5. A versenyellenes cél új nevesített kategóriája: az információs kartell.....	170
6.6. Versenyjogi hatáselemzés.....	177
6.6.1. Versenyellenes hatás és piaci erő.....	178
6.6.2. Versenyjogi hatásvizsgálat módszertana.....	178
6.7. Következtetések és javaslatok.....	188
7. VÉGSŐ KONKLÚZIÓK ÉS JAVASLATOK.....	197
8. FELHASZNÁLT IRODALOM.....	209

1. BEVEZETÉS

1990-ben fogadta el az Országgyűlés hazánk első modern versenytörvényét, a tisztességtelen piaci magatartás tilalmáról szóló 1990. évi LXXXVI. törvényt, majd 1996-ban a jelenleg hatályos versenytörvényt, a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. törvényt. Ez a fejlemény nem volt történeti előzmények nélküli, hiszen a tisztességtelen gazdasági tevékenység tilalmáról szóló 1984. évi IV. törvény már a nemzetközi versenyjogi tendenciákba illeszkedő szabályozást tartalmazott, illetve, ezt megelőzően, a gazdasági versenyt szabályozó megállapodásokról szóló 1931. évi XX. törvénycikk már jogi korlátokat állított a versenykorlátozó megállapodásokkal szemben (bár alapvetően nem tiltotta, csupán szabályozta ezeket).¹

Sajnos ez alatt a több mint három évtized alatt a magyar kartelljognak nem sikerült konzisztens és világos dogmatikai szerkezetet kialakítania (mentségére legyen mondvá, az EU-s kartelljognak kétszer ennyi idő alatt sem sikerült). Bár a regionális összehasonlításban kiemelkedő teljesítményt nyújtó magyar kartelljog egy nagy társadalmi hatásfokkal működő rendszer, kiterjedt bírósági gyakorlattal és jelentős magyar szakirodalommal, mind ez ideig válasz nélkül hagyta a jogterület alapkérdéseit. Mitől lesz egy megállapodás versenyellenes és mi a különbség az általános kartelltilalom (Tpkt. 11. §-a) szerinti versenyelemzés és a mentesség (Tpkt. 17. §-a) szerinti hatékonyságelemzés között? Mitől lesz egy megállapodás versenyellenes célú és milyen lényegi különbség van a versenyellenes célú és a versenyellenes hatású megállapodások között? A koherens dogmatikai rendszer hiánya sajnos szükség-szerűen számos működési anomáliát és diszfunkciót eredményezett.

A jelen disszertációban a magyar kartelljog e szerkezeti és dogmatikai problémáit elemzem, kitérve a joggyakorlatra és a jogirodalomra, valamint megfogalmazok egy koherens dogmatikai keretrendszerre vonatkozó javaslatot. Bár a vizsgálat tárgyát a magyar versenyjog képezi, az elemzés során óhatatlanul és nagy terjedelemben ki kell térni az EU-s versenyjogra, tekintettel arra, hogy a magyar versenyjog anyagi jogi szabályai tekintetében a Kúria által lefektetett elv, hogy azokat, főszabály szerint, az EU-s versenyjoggal konform módon kell értelmezni. Ezért azon kérdések tekintetében, amelyek vonatkozásában nincs magyar gyakorlat vagy az részleges, abból a vélelemből indokolt kiindulni, hogy az EU-s versenyjog megközelítése érvényesül.

¹ Lásd Tóth András: 7. A versenyjog története. In: Boytha Györgyné – Tóth Tihamér (szerk.): Versenyjog. PPKÉ JÁK, Budapest, 2010. 35–41. o., 38–41. o.

Első lépésben tisztázom a disszertáció által használt terminológiát (kartelljog, kartellszabály, általános kartelltilalom, mentesség). A magyar versenyjogban a kartell és ezáltal a kartelljog kifejezés tartalma nem egységes, jelentheti, szűkebb értelemben, mind az ún. durva (kőkemény, hardcore) versenyjogi jogsértést megvalósító megállapodásokat, mind pedig, tágabb értelemben, a versenykorlátozó megállapodások jogát. A jelen disszertációban a kartelljog kifejezést ebben a tágabb értelemben használom.

Második lépésben azonosítom a versenyjog védett jogtárgyát, a versenyjogi szabályozás célját, úgy, mint a piaci verseny mint folyamat megóvása és a társadalmi többlet maximálása.

Harmadik lépésben tisztázom az EU-s és a magyar versenyjog viszonyát, amelyet, egyrészt, a párhuzamos érvényesülés, másrészt, a magyar jog EU-s versenyjog általi meghatározó befolyásolása jellemez. A magyar versenyjog fejlődését mind jogalkotási, mind jogértelmezési szempontból, az EU-s versenyjoggal való harmonizálás, az EU-s versenyjog megoldásainak recipiálása jellemzi. Ez az alapvetően helyes folyamat azonban számos buktatót rejt magában, amelyeket a magyar versenyjognak nem sikerült elkerülnie. Ezek közül kiemelendő az ún. abszolút területi kizárólagosság versenyjogi megítélése, amelyet az EU-s versenyjogban a piaci integráció normatív célja determinál, míg ez a cél a magyar versenyjogban nem érvényes, így az ezáltal befolyásolt versenyjogi megoldás recipiálása is indokolatlan.

Negyedik lépésben foglalkozom a kartellszabály szerkezetével. A kartellszabály egy általános tilalomból [általános kartelltilalom: EUMSZ 101. cikkének (1) bekezdése, Tpv. 11. §-a] és egy kivételtől [mentesség/mentesülés: EUMSZ 101. cikkének (3) bekezdése, Tpv. 17. §-a] áll. A kartellszabály két eleme által előírt vizsgálat szempontrendszere együttesen teszi ki a kartelljogi vizsgálat átfogó szempontrendszerének egészét. A kérdés azonban az, hogy az elemzés két lépcsője között miként oszlik meg a munkamegosztás: a versenyjogi cél mely elemeit kell vizsgálni az általános kartelltilalom, és melyeket mentesülés esetén. Ennek az elhatárolásnak nemcsak fogalmi, de egyúttal nagyon komoly gyakorlati jelentősége is van: az általános kartelltilalom tekintetében a versenyhatóság, illetve a felperes, a mentesülés tekintetében az eljárás alá vont vállalkozás, illetve az alperes viseli a bizonyítási terhet. Ebben a vonatkozásban bemutatom, hogy az EU-s versenyjog hat évtized, illetve a magyar versenyjog három évtized alatt sem tudta konzisztens módon elhatárolni egymástól az általános kartelltilalom és a mentesülés vonatkozásában vizsgálandó szempontokat és érvényesítendő szabályozási célokat.

Javaslatom szerint, az általános kartelltilalom a versenyt mint folyamatot, míg a mentesülés a társadalmi többletet védi. Az általános kartelltilalom körében azt kell vizsgálni, hogy a megállapodás megakadályozza, korlátozza vagy torzítja a versenyt mint piaci folyamatot, a vállalkozásokra nehezedő versenynyomást. A mentesülés

körében a kérdés az, hogy vajon a megállapodás növeli-e a társadalmi többletet. Előfordulhat ugyanis, hogy az együttműködés társadalmi értelemben hatékonyabb, mint a versengés, és az ilyen típusú kooperációt a versenyjog lehetővé teszi, azonban a kooperáció többletnövelő hatásának bizonyítási terhét az arra hivatkozó vállalkozásokra telepíti.

Ötödik lépésben megvizsgálom a versenyellenes cél fogalmát, a versenyellenes cél és hatás (a cél típusú és hatás típusú megállapodások) közötti különbséget, valamint a versenyellenes célú megállapodások kategóriájának szabályozási funkcióját. Ebben a körben bemutatom a versenyellenes cél hagyományos fogalmát, a versenyellenes cél intézményének magyar versenyjogi gyakorlatát, az EU-s versenyjogi fogalom cseppfolyósodását, a versenyellenes célú megállapodások listájának bővülését, valamint a versenyellenes céllal kapcsolatos joggyakorlat következményeit.

Álláspontom szerint a versenyellenes cél elmúlt időszakban tapasztalt cseppfolyósodása súlyosan károsítja a kartelljog dogmatikai szerkezetének konzisztenciáját. A versenyellenes cél intézménye egy kategóriaépítő elv, amelynek nem az a funkciója, hogy konkrét megállapodások megítélésének alapjául szolgáljon, hanem az, hogy cél típusú megállapodáskategóriákat határozzon meg. Ennek megfelelően, a versenyellenes célú megállapodások listája kizárólag nevesített kategóriákból állhat. Ezen kategóriák meghatározása során alapvető szempont, hogy azok konkrét megállapodásokra piaci vizsgálat (részletes vagy sommás hatáselemzés) nélkül alkalmazhatók kell legyenek, tehát olyan módon, hogy a vizsgálódás „a szerződés négy sarka között maradjon”. Álláspontom szerint a kartelljogi elemzésben helye van a csúszóskála szerinti megközelítésnek (sőt indokolt): a nagyobb versenyellenes potenciállal rendelkező megállapodások kevésbé részletes, kisebb versenyellenes potenciállal rendelkező megállapodások részletesebb elemzést indokolnak. Ennek a megközelítésnek azonban semmi helye a versenyellenes cél körében (a cél típusú megállapodások vonatkozásában), azt csak és kizárólag a hatáselemzés körében lehet észszerűen érvényesíteni, a hatások alapján megítélendő megállapodások vonatkozásában.

A disszertációt az elemzés következtetéseinek és javaslatainak összegzése zárja.

2. TERMINOLÓGIAI KÉRDÉSEK

A magyar versenyjogban nem egységes a kartelljog kifejezés használata. A jelen diszsertációban a kartelljogot a versenykorlátozó megállapodások jogának szinonimájaként használom, amely átfogóan utal az Tpvt. 11–20. §-aira (illetve az EU-s versenyjog viszonylatában az EUMSZ 101. cikkére).

A kartell kifejezés szűk értelemben csupán a versenytársak közötti versenyellenes célú megállapodásokat, pontosabban azok klasszikus eseteit fogja át (árkartell, mennyiségi kartell, piacfelosztás). A kartell kifejezés szűk értelemben történő használata alapvetően egy anglicizmus: az angolszász terminológiában a „cartel” ezt a szűk értelmet képviseli. Ezt a hatást a tételes jog is visszatükrözi: a Tpvt. 13. §-ának (3) bekezdése úgy definiálja a kartellt, mint „a versenytársak közötti olyan megállapodás [...] vagy összehangolt magatartás [...], amelynek célja a verseny korlátozása, megakadályozása vagy torzítása, így különösen a vételi vagy eladási árak, valamint az egyéb üzleti feltételek közvetlen vagy közvetett meghatározása, az előállítás vagy a forgalmazás korlátozása, a piac felosztása, ideértve a versenyeztetéssel kapcsolatos összejátszást, az import- vagy exportkorlátozást is.” Ez egy viszonylag új fejlemény a magyar tételes versenyjogban, ezt a törvényi meghatározást a 2016. évi CLXI. törvény illesztette be a Tpvt.-be és 2017. június 13-a óta hatályos.

A kartell kifejezést azonban a szakirodalom tágabb értelemben is használja: a versenykorlátozó megállapodások szinonimájaként.² Ebben az értelemben a kartelljog a versenykorlátozó megállapodások joga. Ez a szóhasználat alapvetően egy germanizmusra vezethető vissza: a német jogban a „Kartellrecht” kifejezés általában utalhat a versenykorlátozások jogára (az antitröszt jogra), a „Kartellverbot” a versenykorlátozó megállapodások általános tilalmára, illetve a szövetségi versenyhatóság elnevezése „kartellhivatal” („Bundeskartellamt”). Ezt a szóhasználatot egyébként mind a GVH, mind a bíróságok gyakorlata visszatükrözi, amikor a horizontális versenyellenes célú megállapodásokat (amelyeket 2017. óta a Tpvt. kartellként határoz meg) „kőkemény kartellnek” nevezi. Jól szemlélteti ezt a Kúria a Kfv.38108/2016/26. sz. ítélete:

A horizontális – amilyen a jelen ügyben is szereplő – megállapodások esetében az árak rögzítése ilyen nyilvánvaló versenykorlátozó célú magatartás.

2 Nagy Csongor István: Kartelljogi kézikönyv. HVG-ORAC, Budapest, 2008.; Darázs Lénárd: Vertikális kartellek. Complex, Budapest, 2007.; Darázs Lénárd: A kartellek semmissége. Complex, Budapest, 2009.

Ezen nyilvánvalóan versenykorlátozó célú megállapodásokat a magyar és uniós terminológia gyakran ún. „kőkemény kartell”-nek nevezi.³

Ebben az összefüggésben a „kőkemény” jelzőnek csak szűkítő értelme lehet, tehát lehatárol a kartellek közül egy bizonyos, a kartellek közé tartozó, de a kartelleknél szűkebb kört; következésképpen, a „kartell” kifejezés jelentése természetesen tágabb kell legyen, mint a „kőkemény kartell”.

A jelen disszertációban a kartelljog kifejezést ez utóbbi, tágabb értelemben használom, illetve az általános kartelltilalom alatt a versenykorlátozó megállapodások általános tilalmát értem [EUMSZ 101. cikkének (1) bekezdése, Tpv. 11. §-a]. Ennek alapvetően nyelvi oka van: nincs más olyan kifejezésünk, amely ilyen plasztikusan ki tudná fejezni a versenykorlátozások jogát és a kartelljog ilyen értelemben történő használata gördülékenyebbé teszi a szöveget. Emellett, ez a szóhasználat nem von maga után semmilyen fogalmi inkonzisztenciát: az antitröszt jog, amely bevett és alapvető versenyjogi kifejezés, az angol „anti-trust” kifejezésből származik, tehát trösztellenest jelent. Ennek oka, hogy a 19. században, az Egyesült Államokban, a kőkemény kartellek létrehozására és működtetésére a tröszt („trust”) szervezeti keretét használták. Annak ellenére, hogy a „trust” mint szervezeti forma számos más célra használható, sőt távolról sem a kartellek voltak a jellemző alkalmazási célja, mind a magyar, mind az idegen nyelvű szakirodalomban meghonosodott az antitröszt kifejezés.

A disszertáció a kartelljog szerkezetének leírására három, a magyar szakirodalomban (versenyjogi szaknyelvben) nem bevett kifejezést használ: kartellszabály, általános kartelltilalom és mentesség. A kartellszabály az általános kartelltilalomból és a mentességből áll. Az általános kartelltilalom általánosságban tiltja a versenyellenes megállapodásokat, amelyek lehetnek versenyellenes célúak vagy versenyellenes hatásúak [EUMSZ 101. cikkének (1) bekezdése, Tpv. 11. §-a]. A mentesség egyes, az általános kartelltilalomba ütköző megállapodásokat mentesít bizonyos hatékonysági előnyök és egyéb feltételek esetén [EUMSZ 101. cikkének (3) bekezdése, Tpv. 17. §-a]. Ebben az esetben a megállapodás versenyellenes, azonban a hatékonysági előnyökre tekintettel mégis versenyjogszerű. Az általános kartelltilalom alkalmazásának központi kérdése a verseny, míg a mentesség a hatékonyság.

3 123. pont.

3. MI A VERSENYJOG CÉLJA?

Egy megállapodás csak akkor tilos, ha versenyellenes. A versenyjog azokat a megállapodásokat tiltja, amelyek célja vagy hatása a verseny megakadályozása, korlátozása vagy torzítása. Ezt a három kategóriát átfogóan a „versenyellenesség” fogalmával ragadhatjuk meg. A versenyellenesség három válfaja (verseny megakadályozása, korlátozása és torzítása) egymáshoz képest tartalmi különbséget hordoz. Ugyanakkor ezt a szubtilis fogalmi distinkciót két okból sem érdemes megjeleníteni a jelen vizsgálódás során. Egyrészt, a gyakorlatban csak nagyon nehezen lehetne eldönteni, hogy egy megállapodás a verseny megakadályozására, korlátozására vagy torzítására irányul, arról nem is beszélve, hogy számos esetben a versenyellenesség két vagy három válfajának vegyületével állunk szemben. Másrészt, a megkülönböztetés csak akadémiai jelentőséggel bír, hiszen az elemzés és a jogkövetkezmények szempontjából teljesen indifferens, hogy a megállapodás a verseny megakadályozására, korlátozására vagy torzítására irányul.

A versenyellenesség fogalmát kétféleképpen ragadhatjuk meg: a piaci verseny lehet cél és lehet eszköz.⁴ Egyrészt, a versenyjog felfogható a versenynek mint piaci mechanizmusnak a védelmeként. Ebben az esetben azt tekintjük a versenyjog céljának, hogy a vállalkozások döntési szabadságát, a verseny folyamatát védje. A versenyelméletben ezt hívjuk ordoliberalis teóriának,⁵ amely a piaci versenyt önmagában vett értéknek tekinti. Másrészt, a versenyellenesség felfogható a fogyasztói vagy társadalmi többlet védelmeként is, amelyet általában a hatásos verseny képes a leghatékonyabban növelni. Ebben az esetben a versenyjog célja nem okvetlenül magának a versenyfolyamatnak a védelme, hanem annak elkerülése, hogy a vállalkozások közötti együttműködés hatására nőjenek az árak, csökkenjen a kibocsátás mennyisége, a termékválaszték vagy az innováció (társadalmi vagy fogyasztói többlet elmélete). Ez utóbbi megközelítésben a verseny a fogyasztói vagy társadalmi többlet maximalizálásának eszköze, azonban nem önmagában vett érték.

A legtöbb esetben a két esetkör átfedi egymást: a versenyfolyamat védelme biztosítja az alacsonyabb árakat, a nagyobb kibocsátást, a jobb termékválasztékot és az innovációt. Felmerülnek azonban olyan esetek, amikor egy vállalkozások közötti együttműködés, bár korlátozza a vállalkozások mozgásterét, piaci szabadságát, nincs

4 A versenyjog alkotmányjogi alapjaival és kereteivel kapcsolatban lásd Tóth András: Magyarország gazdasági rendje az Alaptörvény és a piaci verseny viszonyára tekintettel. In: Versenytükrök, 2012. 7. évf. 1. sz. 24–34. o.

5 Tóth Tihamér: Az ordoliberalis iskola palackpostája – a piacgazdaság eszméje egykor és ma. In: Balogh Elemér – Homoki-Nagy Mária (szerk.): Emlékkönyv Dr. Ruszoly József egyetemi tanár 70. születésnapjára. Szegedi Tudományegyetem Állam- és Jogtudományi Kar, Szeged, 2010. 878–889. o.

negatív hatással az árakra, a kibocsátás mennyiségére, a termékválasztékra vagy az innovációra, sőt előfordulhat, hogy éppenséggel előmozdítja azt. A versenyjogban a két elmélet nem egymást kizáróan, hanem együttesen érvényesül.

A verseny mint folyamat védelméből következően, a vállalkozásokkal szemben alapvető, bár nem kivételektől mentes, elvárás, hogy piaci magatartásukat önállóan alakítsák ki. A verseny mint folyamat védelme elviekben minden olyan esetet átfog, amikor valamely vállalkozás saját piaci cselekvési szabadságát korlátozza. A kartelljog kiindulópontja ugyanis az, hogy minden piaci résztvevőnek önállóan kell megállapítania saját piaci magatartását; a verseny ugyanis ilyenkor működhet. Az áruk és szolgáltatások ára, minősége és mennyisége az egymással rivalizáló független döntések eredménye kell legyen, ebben az esetben fog ugyanis az optimális eredmény létrejönni. A kartelljog követelménye tehát az, hogy minden piaci kérdést a verseny és ne a vállalkozások megállapodása válaszoljon meg. Ebből kifolyólag, bár természetesen nem minden korlátozás versenyjogellenes, elvileg a cselekvési szabadság mindenfajta önkorlátozása esetén felmerül az általános kartelltilalom sérelme. A saját cselekvési szabadság korlátozásának tipikus esetei közé tartoznak az árra vagy a mennyiségre vonatkozó megállapodások, ugyanakkor ugyancsak az általános kartelltilalom által fenyegetett körbe tartozik az a megállapodás is, amelyben a vállalkozások a nyitvatartási időben vagy a személyzet által viselt ruhák színében állapodnak meg. Megállapodás hiányában ugyanis a nyitvatartási idő vagy a pincér ruhájának színe a verseny eredményeként, a fogyasztói igények optimális kielégítését szem előtt tartva, alakulna ki.

A fenti két versenyjogi cél együttes jelenléte átszövi a versenyjogi gyakorlatot.

A *T-Mobile Netherlands* ügyben⁶ az Európai Bíróság megállapította, hogy a kartelljog

38. [...] [N]em csupán a versenytársak vagy a fogyasztók közvetlen érdekeinek, hanem a piac szerkezetének, ezáltal pedig magának a versenynek a védelmére is irányul.

6 C-8/08. sz., *T-Mobile Netherlands* ügyben 2009. június 4-én hozott ítélet (EBHT 2009., I-04529. o.), ECLI:EU:C:2009:343, 38–39. pont. Lásd Kokott főtanácsnok indítványa a C-8/08. sz., *T-Mobile Netherlands* ügyben, ECLI:EU:C:2009:110 {„58. Az EK 81. cikk sokkal inkább egy olyan rendszer része, amely megakadályozza a belső piaci verseny torzulását [az EK 3. cikk (1) bekezdésének g) pontja]. Következésképpen az EK 81. cikk, ugyanúgy, mint a szerződés más versenyszabályai, nem kizárólag és elsősorban arra irányul, hogy az egyes versenytársak vagy fogyasztók közvetlen érdekeit, hanem a piac szerkezetét, és ezáltal magát a versenyt mint olyat (mint intézményt) védje. Ily módon a fogyasztó is közvetett védelemben részesül. Ahol ugyanis a verseny mint olyan sérül, a fogyasztóknál bekövetkező hátrányoktól is tartani kell.”}.

39. Ezért [...] az összehangolt magatartás versenykorlátozó célja fennállásának megállapítása nem tehető függővé annak megállapításától, hogy e magatartás közvetlen kapcsolatban áll a fogyasztói árakkal.

Ugyanezt rögzítette az Európai Bíróság a *GlaxoSmithKline* ügyben.⁷

63. Egyrészt e rendelkezésből semmiképp nem következik, hogy csak azok a megállapodások irányulhatnak versenykorlátozó célra, amelyek megfosztják a fogyasztókat bizonyos előnyöktől. Másrészt hangsúlyozni kell, hogy a Bíróság úgy ítélte meg, hogy az EK 81. cikk – a Szerződésben foglalt egyéb versenyjogi szabályokkal azonos módon – nem csupán a versenytársak vagy a fogyasztók érdekeinek, hanem a piac szerkezetének, ezáltal pedig magának a versenynek a védelmére is irányul. Ezért valamely megállapodás versenykorlátozó célja fennállásának megállapítása nem függhet attól, hogy a végső fogyasztókat megfosztja-e a hatékony verseny révén biztosított, az ellátás vagy az árak terén jelentkező előnyöktől [...].

Ugyanez a dualitás szövi át a magyar bírósági gyakorlatot.

A Fővárosi Ítéltábla 2.Kf.27.260/2011/13. sz. ítéletében megállapította:

A gazdasági verseny megfelelő működéséhez az szükséges, hogy a piaci szereplők tartsák tiszteletben egymás döntési szabadságát, piaci döntéseiket önállóan, a versenytársaktól függetlenül hozzák meg.

A 2.Kf.27.135/2012/4. sz. ítéletében a Fővárosi Ítéltábla kifejtette:

A Tptv. célja a gazdasági verseny tisztaságának védelme, a verseny szabadságának biztosítása. A verseny a gazdasági hatékonyság záloga, védi a tisztességes vállalkozások és a fogyasztók érdekeit is. A gazdasági verseny megfelelő működéséhez az szükséges, hogy a piaci szereplők tartsák tiszteletben egymás döntési szabadságát, piaci döntéseiket önállóan, a versenytársaktól függetlenül hozzák meg. Önmagában nem tilos a versenytársak közötti együttműködés, ám jogsértővé válik, ha ez a versennyel szükségképpen együtt járó kockázat akár csak részbeni kiiktatására is irányul. A Tptv. 11. §-a határozza meg a versenyjog által tilalmazott magatartásokat.

⁷ C-501/06. P., C-513/06. P., C-515/06. P. és C-519/06. P. sz., *GlaxoSmithKline* egyesített ügyekben 2009. október 6-án hozott ítélet (EBHT 2009., I-09291. o.), ECLI:EU:C:2009:610, 63. pont.

A 2.Kf.27.225/2007/7. sz. ítéletében a Fővárosi Ítéltábla együttesen jelenítette meg a versenynek mint folyamatnak és a társadalmi többletnek mint eredménynek a védelmét.

A Tpv. 11. §-ához fűzött törvényi indokolás szerint a vállalkozások közötti gazdasági együttműködés nem tiltott, amennyiben az a verseny tisztaságával és a fogyasztók érdekeivel nem ellentétes. A vállalkozások azonban a gazdasági verseny kényszerítő hatásainak elkerülése érdekében nem-egyszer meg nem engedett eszközökhöz nyúlnak. Ilyennek minősíthető, amikor olyan megállapodást kötnek egymással, illetőleg megállapodás hiányában olyan összehangolt magatartást tanúsítanak, amelyek csak az ebben résztvevők számára biztosítanak előnyöket, a gazdasági versenyt kizárják vagy legalábbis korlátozzák, mindenképpen hátrányt okozva ezzel a fogyasztóknak. Az ilyen versenykorlátozó megállapodások a kartellek. A vállalkozások magatartása egymástól való függetlenségének követelménye kizár minden olyan közvetlen vagy közvetett kapcsolatot a piaci szereplők között, amelynek célja vagy hatása a versenytársak piaci magatartásának befolyásolása vagy a saját maga által követendő magatartás feltárása a versenytársak előtt.

A Taxi-kartell ügyben⁸ a Fővárosi Ítéltábla, egy versenyellenes célú ármeghatározás összefüggésében, az alábbiak szerint határozta meg a versenyjog vállalkozásokkal szembeni magatartási elvárását.⁹

Versenyjogi követelmény az, miszerint a vállalkozásoknak önállóan kell piaci döntéseiket meghozniuk, ami kizárja, hogy a jogsértés megállapítása nélkül vehessenek részt olyan megbeszéléseken, ahol szóba kerülnek a versenytársak által alkalmazni kívánt árak. A Tpv. nem rendelkezik arról, hogy a Tpv. 11. §-ába ütköző magatartás mentesülne a tilalom alól azon körülmény folytán, hogy valamely vállalkozás az érdekvédelmi testületi ülésen való megjelenésével tagi kötelezettségének tesz eleget.

[...]

A verseny tisztaságának követelménye kizár minden olyan közvetlen, vagy közvetett kapcsolatot a piaci szereplők között, amelynek célja, vagy hatása a versenytársak piaci magatartásának befolyásolása, vagy a követendő magatartás feltárása a versenytársak előtt.

⁸ Vj-114/2002. sz. Taxi-kartell ügy.

⁹ Fővárosi Ítéltábla 2.Kf.27.050/2011/9. sz. ítélete.

A Kúria a *Kontaktlencse-kartell* ügyben¹⁰ a versenyellenességet mint a társadalmi többletet csökkentő eredményt fogta fel, tehát a versenyt mind eredményt védte. Indokolása szerint

[29] [...] versenykorlátozás akkor állapítható meg, ha ésszerű valószínűséggel feltételezhető, hogy a megállapodások eredményeként a felek nyereségesen tudnák emelni az árat, csökkenteni a kibocsátást, a termékminőséget, a termékválasztékot, vagy az innovációt.

Hasonló meghatározást adott a Kúria a *Bankadat* ügyben.¹¹

Ahhoz, hogy egy információcsere a Tpv. 11. § (1) bekezdésének vagy az EUMSZ. 101. cikk (1) bekezdésének értelmében versenykorlátozó hatású legyen, valószínűsíteni kell, hogy érzékelhető hátrányos hatással jár a verseny valamely (vagy több) olyan mutatójára, mint az ár, a kibocsátás, termékminőség, termékválaszték vagy az innováció.¹²

¹⁰ Kúria Kfv.II.37.110/2017. sz. ügyben hozott ítélete (BH 2018.8.235).

¹¹ Vj-8/2012. sz. ügyben hozott GVH határozat felülvizsgálata során hozott Kf.38.305/2018/21. sz. kúriai ítélet.

¹² Tájékoztató a Kf.38.305/2018/21. sz. ügyben. Elérhető: <https://kuria-birosag.hu/hu/sajto/potencialis-versenykorlatozas-targyaban-indult-perben-hozott-dontest-kuria>.

4. EU-S VERSENYJOG – MAGYAR VERSENYJOG

Az EU-s és a modern magyar kartelljog (és úgy általában a magyar antitrösztjog) viszonyát az elmúlt három évtizedben egy sajátos kettősség jellemezte. A magyar versenyjog alapvetően az EU-s versenyjog szabályozási modelljét követi, amely emellett a gyakorlatra és szakirodalomra is meghatározó befolyást gyakorolt.¹³ Ez a hatás Magyarország EU-csatlakozását követően még jobban felerősödött, noha annak a formális jogszabályi hierarchiából fakadó okai nem voltak.¹⁴

Az alábbiakban, első lépésben, bemutatom, hogy a magyar versenyjognak (versenyjogi gondolkodásnak és versenypolitikának) önálló működési tere van, tekintettel arra, hogy az EU-s és a magyar (nemzeti) versenyjog egymással párhuzamosan érvényesül és az előbbi csak akkor rendelkezik elsődlegességgel az utóbbi felett, ha az ügy érinti a tagállamok közötti kereskedelmet. A második lépésben bemutatom, hogy a magyar versenyjogi gyakorlat miként igazodik az EU-s versenyjogi gyakorlathoz, illetve miként jelent meg az anyagi jogi szabályok EU-s versenyjoggal való konformitásának követelménye a magyar versenyjogi gyakorlatban és jogalkotásban. Végül, harmadik lépésben, rámutatok egy olyan kérdésre, ahol a magyar versenyjognak ez az anyagi jogi önállótlanága károkat okozott: az abszolút területi kizárólagosság vonatkozásában a magyar versenyjog minden kétely nélkül vett át egy olyan megközelítést, amelyet az EU-s versenyjogban kifejezetten az európai belső piac politikai céljai indokoltak és amely a piaci integráció által nem vezérelt magyar piacon közgazdaságilag kifejezetten indokolatlan.

4.1. Párhuzamos szabályozási hatáskörök

Az EU és a tagállami szint között a versenyjog tekintetében két szempontból is beszélhetünk hatáskör-elhatárolásról. Mindkét esetben a vezérlő elv a párhuzamos ha-

13 Lásd Boytha Györgyné: A közösségi versenyjogi gyakorlat tükröződése a magyar jogalkotásban és joggyakorlatban. In: Király Miklós – Gyertyánfy Péter (szerk.): *Liber Amicorum Studia Gy. Boytha dedicata*. ELTE ÁJK, Budapest, 2004. 49–66. o.; Vörös Imre: A modern magyar versenyjog kezdetei. In: Tóth Tihamér – Szilágyi Pál (szerk.): *A magyar versenyjog múltja és jövője: Jubileumi kötet a modern magyar versenyjog 20 éves fennállására*. Pázmány Péter Katolikus Egyetem, Jog- és Államtudományi Kar, Budapest, 2011. 11–21. o.; Tóth Tihamér: *The Reception and Application of EU Competition Rules in Hungary: An Organic Evolution*. In: *European Competition Law Review*, 2013. 34. évf. 7. sz. 359–366. o.

14 Lásd Papp Mónika: *Magyar alkalmazkodás az Európai Közösség versenypolitikájához és versenyjogához*. In: Inotai András (szerk.): *EU-tanulmányok VI. Nemzeti Fejlesztési Hivatal, Budapest, 2006. 775–797. o.*; Tóth Tihamér: *Jogharmonizáció a magyar versenyjog elmúlt harminc évében*. In: *Állam- és Jogtudomány*, 2020. 61. évf. 2. sz. 72–92. o.

táskörök princípiuma. Egyrészt, a szabályozási hatáskör értelmében vizsgálandó az uniós és a tagállami versenyjog viszonya egymáshoz: milyen kérdéseket, magatartásokat szabályozhat az uniós és milyeneket a tagállami versenyjog, melyiket kell alkalmazni kollízió esetén, mikor áll fenn kollízió, lehet-e a két versenyjogi rezsimit párhuzamosan alkalmazni ugyanarra a magatartásra stb. Másrészt, beszélhetünk jogalkalmazói-eljárási hatáskőről, amely gyakorlatilag csak az EU-s versenyjog alkalmazása szempontjából merül fel. Az EU-s versenyjog közvetlen hatállyal rendelkezik és alkalmazása decentralizált, azt az EU-s intézményeken felül a tagállami hatóságok és bíróságok is alkalmazzák. Ebben az esetben nem vitás az anyagi jog, valamint annak forrása, a kérdés, hogy melyik szerv járhat el: az uniós versenyhatóság (Európai Bizottság), a tagállami versenyhatóság, illetve a tagállami bíróság. A jelen vizsgálódás szempontjából a szabályozói hatáskörnek van jelentősége: mi az, ami az EU-s és mi az, ami a magyar versenyjog hatálya alá tartozik.

A szabályozói hatáskör két elkülönült vizsgálatot igénylő alkérdésre bontható. Az egyik az uniós versenyjog alkalmazhatóságának hatásköri előfeltételét jelentő fogalom: a tagállamközi kereskedelem érintettsége. A másik kérdés az uniós és a tagállami szint párhuzamos jogalkotási hatáskörének következménye. Mivel a két szint szabályalkotási hatáskörei ezen a területen nem teljes mértékben minősülnek kölcsönösen kizárólagosnak (bár nagyrészt azok), elképzelhető, hogy egy, a tagállamközi kereskedelmet érintő magatartással szemben mind az uniós, mind pedig a magyar versenyjog követelményeket állapít meg. Ebből következően, ezekre az esetekre vonatkozóan rendezni kell a két szabályozási rezsím közötti viszonyt.

Az EU-s versenyjog alkalmazásának általános előfeltétele az adott tényállás (megállapodás, magatartás, tranzakció stb.) uniós dimenziója. A vállalkozásokra vonatkozó uniós versenyszabályok mindegyik területe esetén fennáll ez a követelmény. Az EUMSZ 101. és 102. cikke szövegében utal a tagállamközi kereskedelem érintettségére mint alkalmazási előfeltételre. Az EU-s Fúziókontroll rendelet ezzel szemben egy számszerűsítésen alapuló tesztet alkalmaz, amely minimálisra (vagy legalább a lehető legkisebbre) csökkenti a tranzakció uniós dimenziójával kapcsolatos bizonytalanságot.

Az EU-jog közvetlen hatályát az Európai Bíróság már nagyon korán, a *Van Gend & Loos kontra Holland Adóhatóság* ügyben hozott ítéletében¹⁵ kimondta: az uniós jogra közvetlenül lehet hivatkozni a tagállami hatóságok és bíróságok előtt, azaz közvetlen hatálya van és „letöri” az ezzel ellentétes tagállami szabályokat (elsődlegesség).

15 26/62. sz., *van Gend & Loos kontra Holland Adóhatóság* ügyben 1963. február 5-én hozott ítélet, ECLI:EU:C:1963:1.

Az Unió a nemzetközi jog új jogrendjét képezi, melynek javára az államok, bár szűk területeken, de korlátozták szuverén jogaikat, és amelynek alanyai nemcsak a tagállamok, hanem azok állampolgárai is. Ennélfogva a tagállamok jogszabályaitól független közösségi jog mellett, hogy a magán-személyekre kötelezettségeket állapít meg, arra is szolgál, hogy számukra jogokat keletkeztessen, amelyek az őket megillető jogok összességének részévé válnak. E jogok nemcsak akkor keletkeznek, amikor a Szerződés ezeket kifejezetten előírja, hanem azokból a kötelezettségekből eredően is, amelyeket a Szerződés egyértelműen rögzít a magánszemélyek, a tagállamok és az uniós intézmények számára.

Fontos koncepcionális kérdés, hogy vajon a tagállamközi kereskedelmet érintő magatartások kizárólagos EU-s kompetenciába tartoznak-e (tehát kizárólag az EU-s versenyjog vonatkozik rájuk, a nemzeti versenyszabályok kizárásával) vagy az ilyen EU-s dimenziójú esetekre valamilyen módon a nemzeti versenyszabályok is alkalmazhatók. Maga az EUMSZ nem rendezi explicit módon a problémát. Bár az uniós versenyjog csak az uniós dimenziójú magatartásokra vonatkozik, ebből még nem kapunk egyértelmű választ arra a kérdésre, hogy a tagállami versenyjog szabályozhatja-e egy tagállamközi kereskedelmet érintő magatartás tagállami vetületeit. Az uniós és a tagállami versenyjog egymáshoz való viszonyát az 1/2003/EK rendelet, valamint az EUMSZ rendelkezéseit értelmező bírósági gyakorlat rendezti. Ennek alapján a kartelljog EU-s kompetencia: a tagállami kartelljog nem tilthat olyan magatartást, amely az EU-s kartelljog alapján jogszerű, és nem szentesíthet olyan magatartást, amely az EU-s kartelljog alapján jogellenes.

A kérdés kiindulópontját az Európai Bíróságnak a *Walt Wilhelm* ügyben¹⁶ lefektetett értelmezése adja. Ennek értelmében, a nemzeti versenyhatóságok eljárhatnak saját versenyjoguk alapján, akkor is, ha ugyanazon megállapodást a Bizottság is vizsgálja saját eljárásában, feltéve azonban, hogy a tagállami jog nem sérti az uniós jog teljes körű és egységes alkalmazását és az annak alkalmazása érdekében meghozott vagy meghozni szándékozott intézkedéseket.¹⁷ A *méltányosság követelménye előírja, hogy minden szankció kiszabása során* figyelembe kell venni a korábban kiszabott hátrányos jogkövetkezményeket.¹⁸ Az ítéletből levezethető az a tétel, miszerint a

16 14/68. sz., *Walt Wilhelm és mások kontra Bundeskartellamt* ügyben 1969. február 13-án hozott ítélet (EBHT 1969., 1. o.).

17 9. pont.

18 11. pont. Ezt az elvet követte a Bizottság a *Cast iron and steel rolls* ügyben. 83/546/EEC: Commission Decision of 17 October 1983 relating to a proceeding under Article 85 of the EEC Treaty (1V/30.064 – *Cast iron and steel rolls*). HL L 317, 1983.11.15. 1–18. o., 71. pont.

tagállami versenyjog nem szentesíthet egy olyan magatartást, amelyet az uniós versenyjog alapján megtiltottak.¹⁹

Másodlagos joganyag szintjén először az 1/2003/EK rendelet szabályozta a kérdést. Ez a versenykorlátozó megállapodások tekintetében világos elhatárolást alkalmaz, forradalmi előrelépést jelentve a kérdésben:²⁰ a *Walt Wilhelm* ügyben lefektetett tézisek és a rendelet normáinak együttthatalása, hogy a tagállamközi kereskedelmet érintő, versenyjogilag releváns magatartások versenyjogi szabályozása kizárólagos uniós szabályozási kompetencia.²¹ Az 1/2003/EK rendelet 3. cikkének (1) bekezdése értelmében: „ha a tagállamok versenyhatóságai vagy a nemzeti bíróságok a Szerződés 101. cikkének (1) bekezdése szerinti megállapodásokra, vállalkozások társulásainak döntéseire vagy összehangolt magatartásokra, amelyek e rendelkezés értelmében befolyásolhatják a tagállamok közötti kereskedelmet, a nemzeti versenyjogot alkalmazzák, akkor az ilyen megállapodásokra, döntésekre vagy összehangolt magatartásokra a Szerződés 101. cikkét is alkalmazniuk kell.” Az 1/2003/EK rendelet 3. cikkének (2) bekezdése pedig kimondja, hogy „a nemzeti versenyjog alkalmazása nem vezethet az olyan megállapodásoknak, vállalkozások társulásai döntéseinek vagy összehangolt magatartásoknak a tilalmához, amelyek ugyan befolyásolhatják a tagállamok közötti kereskedelmet, viszont a Szerződés 101. cikk (1) bekezdésének értelmében nem korlátozzák a versenyt, vagy amelyek megfelelnek a Szerződés 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek, illetve amelyek valamelyik, a Szerződés

19 Ezt az elvet követte a Bizottság a *Fire insurance (D)* ügyben. 85/75/EEC: Commission Decision of 5 December 1984 relating to a proceeding under Article 85 of the EEC Treaty [IV/30.307 – *Fire insurance (D)*]. HL L 35, 1985.02.05. 20–34. o., 14., 17. és 28. pont. A bizottsági határozatot az Európai Bíróság is helybenhagyta. 45/85. sz., *Verband der Sachversicherer e.V. kontra Bizottság* ügyben 1987. január 27-én hozott ítélet (EBHT 1987., 405. o.). Bár a fenti elvet a bizottsági álláspont is tartalmazta (20. pont), ebben a vonatkozásban az Európai Bíróság nem tett értelmező megállapítást. Ez az elv a szakirodalomban általánosan elfogadott. Lásd Galinsky, Ruth: The resolution of conflicts between UK and Community competition law. In: *European Competition Law Review*, 1994. 15. évf. 1. sz. 128–163. o.; Kingston, Suzanne: A „new division of responsibilities” in the proposed regulation to modernise the rules implementing Articles 81 and 82 EC? A warning call. In: *European Competition Law Review*, 2001. 22. évf. 8. sz. 342. o.; Lucey, Mary Catherine: Unforeseen consequences of Article 3 of EU Regulation 1/2003. In: *European Competition Law Review*, 2006. 27. évf. 10. sz. 559–560. o.; Wesseling, Rein: The Commission White Paper on modernisation of EC antitrust law: unspoken consequences and incomplete treatment of alternative options. In: *European Competition Law Review*, 1999. 20. évf. 8. sz. 426–427. o. Lásd továbbá 311/85. sz., *Vereniging van Vlaamse reisbureaus v. sociale dienst* ügyben 1987. október 1-jén hozott ítélet (EBHT 1987., 3801. o.); T-66/89. sz., *Publishers Association kontra Bizottság (No. 2)* ügyben 1992. július 9-én hozott ítélet (EBHT 1992., II-1995. o.).

20 Kingston, Suzanne: A „new division of responsibilities” in the proposed regulation to modernise the rules implementing Articles 81 and 82 EC? A warning call. In: *European Competition Law Review*, 2001. 22. évf. 8. sz. 343. o.

21 Vö. Canenbley, Cornelis – Rosenthal, Michael: Co-operation between antitrust authorities in – and outside the EU: what does it mean for multinational corporations: Part 1. In: *European Competition Law Review*, 2005. 26. évf. 2. sz. 108. o.; Riley, Alan: EC antitrust modernisation: the Commission does very nicely – thank you! Part 1: Regulation I and the notification burden. In: *European Competition Law Review*, 2003. 24. évf. 11. sz. 606–607. o.

101. cikk (3) bekezdésének alkalmazásáról szóló rendelet hatálya alá tartoznak.” Következésképpen, a tagállami versenyjog – a *Walt Wilhelm* ügyben hozott határozatból következően – nem szentesíthet olyan megállapodást, amely az EUMSZ 101. cikke alapján tiltott, és – az 1/2003/EK rendelet 3. cikkének (2) bekezdéséből következően – nem tilthat olyan megállapodást, amelyeket az uniós kartelljog nem tilt, akár azért nem, mert az nem ütközik az EUMSZ 101. cikkének (1) bekezdésében található kartelltilalomba, akár azért, mert az megfelel az EUMSZ 101. cikkének (3) bekezdésében vagy valamely csoportmentességi rendeletben található követelményeknek.

Érdemes megjegyezni, hogy az 1/2003/EK rendelet nem követi a kölcsönösen kizárólagos hatáskörök megoldását az erőfölénnyel való visszaélést tiltó EUMSZ 102. cikk vonatkozásában. Az 1/2003/EK rendelet 3. cikkének (1) bekezdése értelmében: „ha a tagállamok versenyhatóságai vagy a nemzeti bíróságok a Szerződés 102. cikke által tiltott visszaélésre a nemzeti versenyjogot alkalmazzák, akkor a Szerződés 102. cikkét is alkalmazniuk kell”. A rendelet 3. cikkének (2) bekezdése alapján azonban a „rendelet alapján a tagállamok nem akadályozhatók meg abban, hogy a saját területükön szigorúbb nemzeti jogszabályokat alkalmazzanak a vállalkozások által folytatott egyoldalú magatartás tilalmára vagy szankcionálására”. Az 1/2003/EK rendelet preambuluma (8) bekezdése értelmében, „e szigorúbb nemzeti jogszabályok tartalmazhatnak olyan rendelkezéseket, amelyek a gazdaságilag függő vállalkozások irányában tanúsított visszaélő jellegű magatartást tiltják vagy szankcionálják”. Fontos ebben a vonatkozásban kiemelni, hogy az uniós jog fogalomrendszere és gyakorlata alapján kell megállapítani, hogy mely tényállás tartozik a megállapodás, összehangolt magatartás vagy a társulás által hozott döntés körébe, és melyik tekinthető valódi egyoldalú magatartásnak, különös tekintettel arra, hogy az uniós kartelljog olyan helyzeteket is a megállapodás körébe von, amelyek látszólag egyoldalú magatartásnak minősülnek, vagy valamely tagállami versenyjog alapján nem minősülnének megállapodásnak. Ezt támasztja alá az 1/2003/EK rendelet preambuluma (8) bekezdése is: „a megállapodások, döntések és összehangolt magatartások az uniós versenyjog önálló, a vállalkozások a piacon tanúsított magatartásának összehangolását lefedő fogalmi, ahogyan azokat a közösség bíróságai értelmezik.” Ebben a körben említendő a kereskedelemről szóló 2005. évi CLXIV. törvény és a mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek vonatkozásában a beszállítókkal szemben alkalmazott tisztességtelen forgalmazói magatartás tilalmáról szóló 2009. évi XCV. törvény.

Emellett, az EU-s versenyszabályok összefüggésében, az Európai Bíróság több alkalommal és több tagállam vonatkozásában megállapította: a tagállam megsérti az uniós hűség elvét (a lojalitási klauzulát), amennyiben vállalkozásokat versenykor-

látozó megállapodás megkötésére bátorít, őket ebben támogatja, a versenykorlátozó megállapodás hatásait megerősíti.²²

Sajnos a fenti evidenciák nem váltak maradéktalanul a GVH gyakorlatának részévé. A *Dinnyekartell* ügyben²³ a GVH azt az álláspontot foglalta el, hogy az EU-jog és a magyar jog összeütközése esetén nem teszi félre a magyar jogot, valamint megállapította: az EU-joggal ellentétes magyar törvény kétségesse teszi, hogy vajon a közérdek indokolja-e az EU-jogot sértő kartellek üldözését (amennyiben az Országgyűlés ezeket, jogsértő módon, legalizálja). A GVH *Dinnyekartell* ügyben hozott döntése annál inkább is érdekes, mert más (sajátos körülményekkel nem terhelt) esetekben a GVH hajlandó volt alkalmazni az EU-jogot és félretenni a magyar jog valamely rendelkezését, amennyiben az az EU-jogba ütközött. A *Fényezőkartell* ügyben,²⁴ szemben a *Dinnyekartell* ügygel, a GVH minden további nélkül közvetlenül alkalmazta az EU-jogot és félretette az azzal ellentétes magyar norma alkalmazását. A Tpv. 76. § (1) bekezdésének o) pontja értelmében [a határozat meghozatalakor: j) pontja], a versenyhatóság határozatában kimondhatja a magatartás jogszerűségét (megállapíthatja, hogy a magatartás nem jogsértő). A *Tele2 Polska* ügyben²⁵ azonban az Európai Bíróság kimondta: EU-s versenyog esetén a jogszerűség megállapítására csak a Bizottságnak van hatásköre, a tagállami versenyhatóság az eljárást csupán eljárási okokból, például bizonyítottság hiányára hivatkozással szüntetheti meg. A *Fényezőkartell* ügyben GVH határozata indoklásában kifejtette: a Tpv. 76. § (1) bekezdésének o) pontja alkalmazására a tagállamközi kereskedelmet érintő ügyekben nincs lehetőség, mert az ellentétes lenne az EU-joggal.²⁶

4.2. EU-s versenyjog szerepe a magyar versenyjog értelmezése során

A fenti distinkció ellenére (ti. a tagállamközi kereskedelmet érintő ügyekben az EU-s versenyjog, az azt nem érintő ügyekben a magyar versenyjog irányadó) a magyar anyagi jogi versenyjogi szabályok tartalmát és értelmezését alapvetően meghatározza az EU-s versenyjog, ami lényegében ezen szabályok és elvek alkalmazásához vezet olyan ügyekben is, amelyeknek nincs kihatása a tagállamok közötti kereskedelemre.

22 Ezt az elvet az Európai Bíróság már nagyon hamar, a *G.B.-INNO-B.M.* ügyben kimondta. 13/77. sz., NV GB-INNO-BM ügyben 1977. november 16-án hozott ítélet (EBHT 1977., 2115. o.), 52. pont. A joggyakorlat ismeretét lásd Nagy Csongor István: A közösségi és a magyar kartelljog kézikönyve. HVG-ORAC, Budapest, 2008. 110–131. o.

23 Vj-62/2012. sz. ügyben hozott GVH határozat.

24 Vj-2/2010. sz. ügyben hozott GVH határozat, 488. és 499(b) pont.

25 C-375/09. sz., *Tele2 Polska* ügyben 2011. május 3-án hozott ítélet (EBHT 2011., I-03055. o.), 27–28 és 32. pont.

26 488. és 499(b) pont.

A Kúria az *Allianz, Generali és társai* ügyben,²⁷ az előzetes döntéshozatali eljárás kezdeményezése összefüggésében (tekintettel arra, hogy az EU-s versenyjogra vonatkozó kérdést tett fel egy, a magyar csatlakozás előtti tényállással rendelkező, tehát tisztán magyar versenyügyben), kimondta: „a Tptv. 11. §-ának (1) bekezdésében szereplő fogalmakat ugyanúgy kell értelmezni, mint az EUMSZ 101. cikk (1) bekezdésében szereplő hasonló fogalmakat, és hogy a hivatkozott bíróságot e tekintetben köti a szóban forgó fogalmak Bíróság általi értelmezése.”²⁸ Előzetes döntésében az Európai Bíróság rögzítette:

[a] Tptv. 11. §-ának (1) és (2) bekezdése szöveghűen veszi át az EUMSZ 101. cikk (1) bekezdésének lényegi tartalmát. Továbbá a preambulumból és a Tptv. indoklásából az következik, hogy a magyar jogalkotó a nemzeti versenyjogot harmonizálni kívánta az uniós versenyjoggal, és hogy különösen a hivatkozott 11. § (1) bekezdésének célja – „követve az EGK[-]Szerződés 85. cikkét” (jelenleg az EUMSZ 101. cikk) –, „a verseny torzításá[na]k” tiltása. Nyilvánvaló tehát, hogy a jogalkotó úgy döntött, hogy a belső jogi helyzeteket ugyanúgy kell kezelni, mint az uniós jog hatálya alá tartozókat.”²⁹

Érdemes utalni rá, hogy ilyen megállapítást a Kúria az *SAP Hungary és társai* ügyben³⁰ hozott versenyhatósági határozat bírósági felülvizsgálata során is tett (az ügy a Tptv. 11. §-ának megsértésén alapult).

A Kúria álláspontja szerint a Közösségi Jogban foglalt szabályozási elvek azonosak, mint a Tptv-ben rögzítettek, így egy esetleges döntéshozatali eljárás az ügy kimenetelét nem érintené, a szóban forgó jogszabály helyes értelmezése egyértelmű, hasonló jogértelmezési kérdést illetően – több elemét érintően – kialakult gyakorlat van, ezért a felperesek kezdeményezését indokolatlannak értékelve, annak nem adott helyt.”³¹

Ugyanezt a tételt rögzítette a Kúria a *Könyvkereskedők* ügyben³² hozott Kfv. III.37.441/2016/7. sz. ítéletében.³³

27 Kúria Vj-51/2005/184. sz. GVH-határozat felülvizsgálata során hozott Kfv.IV.37.077/2010/11. sz. ítélete.

28 C-32/11. sz., *Allianz, Generali és társai* ügyben 2013. március 14-én hozott ítélet, ECLI:EU:C:2013:160, 22. pont.

29 21. pont.

30 Vj-162/2004. sz. ügyben hozott GVH határozat.

31 Kúria Kfv.III.37.072/2013/15. sz. ítélete.

32 Vj-96/2009. sz. ügyben hozott GVH határozat.

33 EH 2017.K16.

[60] Nemzeti jogon alapuló versenyhatósági határozatok által megállapított versenykorlátozó megállapodások esetén is helye lehet az uniós jogra hivatkozásnak. Ugyanakkor nincs helye ilyen esetben az uniós jog közvetlen hivatkozásának, és nincs helye a versenyjogi uniós rendelkezéseken és fogalmakon túlmutató hivatkozásoknak. A felperesnek a nemzeti jog szabályainak megsértését kell állítani, vagy a nemzeti jog szabályainak uniós jog tükrében való helytelen értelmezési gyakorlatát, avagy az uniós joggal való ellentétes tartalmát kell ahhoz állítani, hogy – a hivatkozás helyállósága esetén – a felülvizsgálati kérelem sikeres legyen.

Noha a fenti megállapítások specifikusan a Tpv. 11. §-ára vonatkoznak, álláspontom szerint, extrapolálhatók a versenyjogi anyagi jogi szabályok egészére, feltéve természetesen, hogy a Tpv. nem tartalmaz kifejezett eltérést az EU-s versenyjoghoz képest.

Érdemes megjegyezni, hogy a fenti gyakorlat éles ellentétben áll a magyar bíróságok korábbi gyakorlatával, például a Kúria *Kfv.IV.37.258/2009/8.* sz. ítéletével. Ez a korábbi gyakorlat már nem tekinthető irányadónak.

4.3. Abszolút területi kizárólagosság: valóban releváns politikai cél a piaci integráció a magyar belföldi piacon?

Az abszolút területi kizárólagosság az EU-s kartelljogban versenyellenes célúnak minősül, automatikusan tiltott. Ennek nem közgazdasági, hanem normatív (politikai) oka van: a piaci integráció szempontja indokolja; a vállalkozások számára nem engedhető meg az, ami a tagállamok számára tiltott: a belső piac nemzeti határok szerinti feldarabolása és a tagállami piacok egymástól való izolálása.³⁴ Ez a politikai cél szembemegy az abszolút területi kizárólagosság közgazdasági megítélésével, amely ezt a konstrukciót nem versenyellenesnek, hanem egyenesen a versenyt előmozdítónak tekinti. Az EU-s versenyjog ezért a piaci integráció céljából korlátozza a gazdasági hatékonyságot. Mivel azonban a piaci integráció mint cél a magyar versenyjogban értelmezhetetlen, teljesen indokolatlan az EU-s versenyjog megközelítésének átvétele.

Akkor beszélünk abszolút területi kizárólagosságról, ha egy gyártó úgy szervezi meg egy termék/szolgáltatás értékesítési vagy forgalmazási rendszerét, hogy az egyes

34 Lásd Papp Mónika: A gazdasági szabadságok és a versenyjog közötti egyes összefüggések az Európai Bíróság gyakorlatában. PhD-disszertáció. 2007.; Papp Mónika: Közösségi versenyjog és gazdasági szabadságok joga – néhány összefüggés: 1. rész. In: Versenytükör, 2008. 4. évf. 1. sz. 38–42. o.; Papp Mónika: Közösségi versenyjog és gazdasági szabadságok joga – néhány összefüggés: 2. rész. In: Versenytükör, 2008. 4. évf. 2. sz. 26–28. o.

viszonteladóknak, többnyire disztribútoroknak, megtiltja a területükön kívüli akár passzív, akár aktív eladások teljesítését. Valamely vállalkozásnak biztosított területi kizárólagosság azért tekinthető abszolútnak, mert erre a területre az adott márka többi (területi) értékesítője semmilyen körülmények között sem értékesíthet. Egy értékesítés/eladás akkor tekinthető aktívnek, ha az eladó annak létrejötte érdekében – az ügylet lebonyolításán felül, azt megelőzően – aktív erőfeszítéseket (például reklám, spam, direkt marketing, felhívás ajánlattételre, ajánlat) tett. A passzív eladások tilalma azt jelenti, hogy a forgalmazó egy adott területen kívül nem értékesíthet, míg az aktív eladások tilalma azt, hogy a kéretlen megrendeléseket teljesítheti, azonban nem tehet erőfeszítéseket (nem fejthet ki aktivitást) annak érdekében, hogy a területen kívül értékesítsen.

Az *Unilever és társai* ügyben³⁵ a GVH – utalva az EU-s versenyjogra – a passzív eladások tilalmáról, és ezáltal az abszolút területi kizárólagosságról mondta ki, hogy az gyakorlatilag *per se* versenyjogellenes: automatikusan az általános kartelltilalomba ütközik és egyedi mentességben sem részesülhet.³⁶

Ezt a tételt a magyar bírósági gyakorlat precedenserővel még nem erősítette meg (az *Unilever és társai* ügyben nem került sor bírósági felülvizsgálatra) és álláspontom szerint az lenne az indokolt, hogy ne is erősítse meg. Bár – főszabály szerint – a magyar versenyjogot az uniós joggal összhangban kell értelmezni, a magyar bíróság hatásköre eldönteni, hogy mikor tér el az uniós jog megoldásától. Bár az abszolút területi kizárólagosság tilalma (versenyellenes célúvá minősítése) az EU-s versenyjog központi eleme, ezt a szabályt a piaci integráció célja indokolja, vagyis egy olyan nem gazdasági szempont, amely a Magyarországon belüli ügyekben nem releváns.

A területi kizárólagosság versenyjogi megítélése esetén két szempont ütközik egymással. Az egyik a gazdasági észszerűség. A közgazdasági megfontolások a területi kizárólagosság megengedhetőségét támasztják alá. Ha a forgalmazó nem rendelkezik kizárólagossággal, nem lehet biztos abban, hogy a termék promóciója érdekében tett erőfeszítéseinek hozadéka nála csapódik le és nem egy másik nem kizárólagos forgalmazónál. A kizárólagosság azonban stimulálja a forgalmazó értékesítési erőfeszítéseit, mivel a forgalmazó tudja, hogy az általa generált forgalom nála fog lecsapódni. A másik szempont a piaci integráció célja: az EU-s versenyjog számára nem elfogadható a belső piac nemzeti határok szerinti felosztása, még akkor sem, ha ez nem állami intézkedésekre, hanem vállalkozások megállapodásaira vezethető vissza.³⁷ Ezt a két szempontot próbálta összhangba hozni az Európai Bíróság, amikor az abszolút területi kizárólagosságot versenyellenes célúvá, a relatív területi kizárólagosságot

35 Vj-156/2004. sz. ügyben hozott GVH határozat.

36 88. pont, 93–94. pont.

37 Nagy Csongor István: Az Európai Unió gazdasági joga. HVG-ORAC, Budapest, 2016. 98. o.

(amely csak az aktív eladásokat tiltja, a passzív eladásokat nem) pedig hatás típusú megállapodássá nyilvánította.³⁸ A szempontok e kettősége azonban Magyarországon nem merül fel, mivel a magyar versenyjog nem célozza a magyar piacon belüli piaci integrációt, ilyen cél hiányában az lenne indokolt, ha a magyar versenyjog a területi kizárólagosságot (sem a relatív, sem az abszolút területvédelmet) nem tekintené versenyellenes célúnak.

38 Nagy Csongor István: EU and US Competition Law: Divided in Unity? Ashgate, 2013. 163–190. o.

5. A KARTELLSZABÁLY SZERKEZETE

A versenyjog tiltja a versenyellenes megállapodásokat, azonban mentességben részesíti azokat az egyébként versenyellenes megállapodásokat, amelyek nagyobb hatékonysági előnnyel járnak, mint amekkora hatékonysági hátrányt okoznak. Komoly fogalmi bizonytalanság van a tekintetben, hogy mit nevezünk versenynek, mikor tekinthető a verseny korlátozottnak és ehhez képest mit jelentenek azok a hatékonysági előnyök, amelyek a verseny korlátozásának legitim indokát adhatják. Ez nemcsak fontos elméleti kérdés, hanem rendkívül nagy gyakorlati jelentőségű probléma is, ami komoly mértékben rányomja bélyegét a mindennapok jogalkalmazására.

Az EU-s és a magyar versenyjogban a versenyjogi szabálynak két szintje van: egy általános kartelltilalom, amely tiltja a versenyellenes célú vagy hatású megállapodásokat [EUMSZ 101. cikkének (1) bekezdése, Tpv. 11. §-a], valamint a mentesség, amely bizonyos hatékonysági előnyök és egyéb feltételek esetén jogszerűnek nyilvánít amúgy versenykorlátozó megállapodásokat [EUMSZ 101. cikkének (3) bekezdése, Tpv. 17. §-a]. Kérdéses azonban, hogy mi az a verseny, amelynek korlátozása, torzítása vagy megakadályozása esetén a kartelltilalom sérül, és mi az az általános kartelltilalomtól eltérő szempont, amelyet a mentesség keretében a versenyhatóságnak vagy a bíróságnak vizsgálnia kell. Sajnos ezzel a fogalmi elhatárolással az európai versenyjog hat évtizede, a magyar versenyjog pedig három évtizede adós.

Az Európai Bizottság Egyedi mentességről szóló iránymutatása jó példával szolgál erre a fogalmi bizonytalanságra. Az iránymutatás megpróbál, korlátozott sikerrel, útmutatást adni. Egyrészt, megállapítja, hogy az EUMSZ 101. cikkének (1) bekezdése vonatkozásában azt kell vizsgálni, hogy a megállapodásnak negatív hatása van-e az árakra, a kibocsátásra, az innovációra vagy a termékek és szolgáltatások választékára vagy minőségére („negative effects on prices, output, innovation or the variety or quality of goods and services”).³⁹ Másrészt, azt is megállapítja, hogy az EUMSZ 101. cikk (3) bekezdésének központi kérdése a hatékonyság, amely csökkenti a termelési költségeket, növeli a minőséget és felgyorsítja az új termékek létrejöttét. Amennyiben az EUMSZ 101. cikk (3) bekezdésének alkalmazási feltételei fennállnak, ezek a hatékonysági előnyök pozitív hatással vannak az árakra, a kibocsátásra, az innovációra vagy a termékek és szolgáltatások választékára vagy minőségére („on prices, output,

³⁹ Egyedi mentességről szóló iránymutatás, 24. pont („For an agreement to be restrictive by effect it must affect actual or potential competition to such an extent that on the relevant market negative effects on prices, output, innovation or the variety or quality of goods and services can be expected with a reasonable degree of probability. Such negative effects must be appreciable.”).

innovation or the variety or quality of goods and services”).⁴⁰ Látható tehát, hogy az iránymutatás rendelkezései egy ördögi körhöz vezetnek:⁴¹ azt mondják, hogy egy megállapodás az EUMSZ 101. cikkének (1) bekezdésébe ütközik, amennyiben hátrányos hatással van az árra, a kibocsátásra, a minőségre, a termékválasztékra vagy az innovációra, azonban mentességben részesülhet, ha előnyös hatással van az árra, a kibocsátásra, a minőségre, a termékválasztékra vagy az innovációra. Fel kell tennünk tehát a kérdést: ha egy megállapodásnak ilyen irányú pozitív hatásai vannak, miért tiltja azt az EUMSZ 101. cikkének (1) bekezdése és hogy történhet meg, hogy a versenyjogi elemzés egyáltalán „elér” az EUMSZ 101. cikkének (3) bekezdéséig? Ezek nélkül a fogalmi tisztázások nélkül nehéz koherenciát és kiszámíthatóságot vinni a versenyjog rendszerébe.

A problémafelvetés nem arra a kérdésre irányul, hogy mi az a verseny, amit a versenyjog relevánsnak tekint, hiszen ez a közgazdaság-tudomány fejlődésével, fejlődési szakaszai függvényében, változott, így az atomisztikus verseny tradicionális fogalmával szemben ma már sokkal inkább a hatékonyságot előmozdító, az árakat csökkentő, a kibocsátást és a fogyasztói jólétet növelő versenyre helyeződik a hangsúly. Tehát az a versenyelmélet, amely a versenyjog, a versenypolitika előterében áll, illetve ennek az elméletnek a kérdése viszonylag független attól az elméleti kérdéstől, amelyet a disszertáció vizsgál. A kérdés tehát nem az, hogy közgazdasági, illetve versenyelméleti értelemben mit tekintünk (vagy kellene, hogy tekintsünk) versenynek. A kérdés az, hogy mit vizsgálunk a kartelltilalom alapján általánosságban, és ehhez képest milyen más szempontok jelennek meg az mentesség keretében.

A jelen fejezetben bemutatott javaslat szerint más szempontokat kell vizsgálni az általános kartelltilalom érvényesítése során, és megint más szempontokat a mentesség tekintetében. Ez a tétel könnyen igazolhatóan tűnik, hiszen ha ez nem lenne helytálló, akkor nem lenne értelme két külön rendelkezésre bontani a kartellszabályt (az általános kartelltilalomra és a mentességre mint kivételre); nem lett volna értelme

40 Egyedi mentességről szóló iránymutatás, 33. pont („Agreements that restrict competition may at the same time have pro-competitive effects by way of efficiency gains. Efficiencies may create additional value by lowering the cost of producing an output, improving the quality of the product or creating a new product. When the pro-competitive effects of an agreement outweigh its anti-competitive effects the agreement is on balance pro-competitive and compatible with the objectives of the Community competition rules. The net effect of such agreements is to promote the very essence of the competitive process, namely to win customers by offering better products or better prices than those offered by rivals. This analytical framework is reflected in Article 81(1) and Article 81(3). The latter provision expressly acknowledges that restrictive agreements may generate objective economic benefits so as to outweigh the negative effects of the restriction of competition.”).

41 Lásd Robertson, Beverley: What Is a Restriction of Competition? The Implications of the CFI's Judgment in O2 Germany and the Rule of Reason. In: European Competition Law Review, 2007. 28. évf. 4. sz. 252. o., 258. o.

(korábban) az egyedi mentességet bejelentési kötelezettséghez kötni,⁴² valamint a bizonyítással, a bizonyítási teherrel kapcsolatos szabályokat különbözőképpen kialakítani a kartelltilalom és az egyedi mentesség tekintetében.⁴³ Javaslatom szerint az általános kartelltilalom tartalmaz egy észszerűségi szabályt, valamint, hogy az általános kartelltilalom és a mentesség közötti fő különbség, hogy az első a megállapodás versengésre (a versenyre mint piaci mechanizmusra vagy folyamatra) gyakorolt hatásait vizsgálja, míg a második középpontjában a hatékonysági előnyök állnak, méghozzá azok, amelyeket nem versengéssel, hanem együttműködéssel lehet elérni.

A javaslat implicálja, hogy az általános kartelltilalom alkalmazása során végzett vizsgálat érdemi és tartalmi, amelynek során össze kell mérni a versenyellenes és a versenybarát hatásokat. Nem állítható egy megállapodásról, hogy versenyellenes, ha annak összesített hatása pozitív a versenyre nézve, tehát nagyobb mértékben segíti elő a versenyt, mint amilyen mértékben visszaveti azt. Számos önellentmondó tétel él a versenyjogban azzal kapcsolatban, hogy az általános kartelltilalom és a mentesség tekintetében mi a vizsgálendő kérdés, illetve miként határolhatók el ezek egymástól. Érdekes ebben a vonatkozásban utalni az érzékelhetőségi tesztre (csekély jelentőségű vagy *de minimis* megállapodások), a járulékoság (járulékos megállapodások, *ancillary restraints*) elméletére, és az európai *rule of reason* elméletre. Az Európai Bíróság és a Bizottság számos esetben állapította meg, hogy bizonyos megállapodások, bár adott szempontból valóban korlátozzák a versenyt, összességében mégiscsak semlegesek a versenyre nézve, vagy esetleg kifejezetten előmozdítják azt (tehát versenybarát hatásai vannak), és így nem sértik az általános kartelltilalmat. Létezik tehát egy olyan vizsgálati szempontrendszer, amely alapján a vállalkozások döntései, cselekvési szabadsággal kapcsolatos önkorlátozásai megfelelhetnek az általános kartelltilalom követelményeinek (vagyis nem sértik az általános kartelltilalmat).

A fenti tétel bizonyítása érdekében, a jelen fejezet, első lépésben, bemutatja az általános kartelltilalom értelmezési elméleteit, majd kifejti a javasolt elemzési keret részleteit, rámutatva az általános kartelltilalom és a mentesség értékmérői közötti különbségekre.

42 A Tpvt. eredetileg engedélyezési rendszert hozott létre a Tpvt. 11. §-át sértő megállapodások számára: ezek mentesítését egyedi kérelem alapján kellett kérni a GVH-tól [a Tpvt. 17. § (1) bekezdésének eredeti szövege értelmében: „[a] Gazdasági Versenyhivatal egyedi kérelem alapján hozott határozattal mentesíti a 11. §-ban foglalt tilalom alól a megállapodást vagy a tervezett megállapodást, ha...”]. Az engedélyezési rendszert a 2005. évi LXVIII. törvény szüntette meg és léptette helyébe az *ex lege* mentesülést.

43 Ti. a kartelltilalom megsértését a versenyhatóságnak, illetve a felperesnek kell bizonyítania, míg az egyedi mentesség feltételeinek fennálltával kapcsolatos bizonyítási teher az alperes, illetve az eljárás alá vont vállalkozás vállán nyugszik.

5.1. Az általános kartelltilalom értelmezési elméletei

Az általános kartelltilalom alkalmazása magában foglal egy tartalmi vizsgálatot; ugyanakkor ez a rendelkezés nem szolgálhat alapul egy átfogó (minden szempontra kiterjedő) versenyjogi elemzés számára egész egyszerűen azért, mert a kartellszabálynak van egy további eleme: a mentesség. Ugyanakkor az is egyértelmű, hogy az általános kartelltilalom tartalmi vizsgálatot tesz lehetővé és szükségessé, hiszen a versenyjogi gyakorlat értelmében (versenyellenes cél hiányában) figyelembe kell venni az adott megállapodás piaci kontextusát,⁴⁴ valamint a megállapodás révén létrejövő helyzetet össze kell hasonlítani azzal a helyzettel, amely a megállapodás nélkül létrejött (vagy maradt) volna.⁴⁵ Ezeket az elveket ugyanis az Európai Bíróság gyakorlatában megerősítette.

A *rule of reason* kifejezés használata fogalmi problémákat vethet fel, mivel egy amerikai jogintézményre utal, amely az EU-ban természetesen nem lehet közvetlenül alkalmazandó.⁴⁶ Ez azonban nem jelenti azt, hogy ne lenne helye az általános kartelltilalom alkalmazásában valamilyen észszerűségi vizsgálatnak, bárhogy is hívjuk azt. Sajnos az Európai Törvényszék gyakorlatában nem elnevezésbeli, hanem fogalmi kérdésként ragadta meg a problémát, és kimondta: az általános kartelltilalom alkalmazása során nem érvényesülhet a *rule of reason* és ezért nem lehet mérlegelni a megállapodás versenyellenes és versenybarát hatásait.⁴⁷ Ugyanakkor a Törvényszék ellentmondott saját magának, amikor alkalmazta az összehasonlítás elvét, és összevetette a megállapodás esetén és az anélkül fennálló versenyhelyzetet.⁴⁸

Bár a saját magatartással kapcsolatos önkorlátozás valóban felveti vagy felvetheti a versenyjogsértés aggályát vagy veszélyét, a versenyjogellenesség megállapításához ennél több kell. Ugyanakkor az észszerűségi elv alternatíváiként felmerülő mind-egyik elmélet hibás egyik vagy másik vonatkozásban.

44 56/64 és 58/64. sz., *Consten és Grundig kontra Bizottság* egyesített ügyekben hozott ítélet (EBHT 1964., 299., 342. o.; C-277/87. sz., *Sandoz Prodotti Farmaceutici kontra Bizottság* ügyben hozott ítélet (EBHT 1990., I–45. o.); C-219/95 P. sz., *Ferriere Nord kontra Bizottság* ügyben hozott ítélet (EBHT 1997., I-4411. o.), 14–15. pont; C-49/92. sz., *Bizottság kontra Anic Partecipazioni SpA* ügyben hozott ítélet (EBHT 1999., I–4125. o.), 99. pont; C-199/92. sz., *Hüls AG kontra Bizottság* ügyben hozott ítélet (EBHT 1999., I–4287. o.), 178. pont; T-374/94, T-375/94, T-384/94 és T-388/94. sz., *European Night Services Ltd (ENS) et altera kontra Bizottság* egyesített ügyekben hozott ítélet (EBHT 1998., II–3141. o.), 136. pont.

45 161/84. sz., *Pronuptia de Paris GmbH kontra Pronuptia de Paris Irmgard Schillgallis* ügyben hozott ítélet (EBHT 1986., 353. o.).

46 Lásd Richard Whish: *Competition Law*. Oxford University Press, Oxford, 2009. 131–132. o.

47 Lásd T-65/98 *Van den Bergh Foods Ltd kontra Bizottság* ügyben hozott ítélet (EBHT 2003., II–4653. o.), 106. pont; T-112/99. sz., *Métropole télévision (M6), Suez-Lyonnaise des eaux, France Télécom és Télévision française 1 SA (TF1) kontra Bizottság* ügyben hozott ítélet (EBHT 2001., II-2459. o.), 72. pont; T-328/03. sz., *O2 (Germany) GmbH & Co. OHG kontra Bizottság* ügyben hozott ítélet (EBHT 2006., II–1231. o.), 71. pont.

48 Lásd T-328/03. sz., *O2 (Germany) GmbH & Co. OHG kontra Bizottság* ügyben hozott ítélet (EBHT 2006., II–1231. o.), 69–71. pont.

A *de minimis* elv az észszerűségi teszt első lépcsője, és nem lehet általános értelmezési elmélet; ez ugyanis nem mond semmit a nem csekély jelentőségű megállapodások vizsgálatáról. Az érzékelhetőség tesztje csak azt mondja, hogy amennyiben a megállapodásnak nincs kimutatható hatása a versenyre, akkor nem lehet versenyjogellenes. Ez helytálló, bár a versenyellenes célú megállapodásokra (az ún. durva korlátozásokra) nem vonatkozik. Emellett azt is látni kell, hogy nagyon sok olyan megállapodás van, amely túllépi az érzékelhetőség küszöbét, tehát a felek piaci részesedése, piaci pozíciója viszonylag jelentős, vagy legalábbis nagyobb a jelentéktelennél, és mégis összhangban vannak a versenyjoggal, annak ellenére, hogy saját vállalkozói, piaci magatartással kapcsolatos önkorlátozást tartalmaz. A csekély jelentőségű megállapodások elve tehát nem ad választ minden kérdésünkre.

A járulékoság elve szintén megpróbál választ adni ezekre a kérdésekre, és az Európai Bíróság számos ügyben ezzel indokolta, hogy egy franchise rendszer, egy szelektív forgalmazási rendszer, egy területi kizárólagosság, bár látszólag korlátozza a versenyt, összességében miért nem sérti az általános kartelltilalmat. A járulékoság elméletének azonban megvannak a hiányosságai, és nem tekinthető általánosan elfogadottnak. Határozottabban fogalmazva: a járulékoság (*ancillarit*y) elmélete (mint az általános kartelltilalom általános értelmezési kerete) egy zsákutca. A járulékoság elve értelmében, a valamilyen legitim célhoz vagy fő tranzakcióhoz járulékosan kapcsolódó korlátozások jogszerűek. Bár ez az elgondolás bizonyos ügyekben hasznos lehet, nem alkalmas arra, hogy átfogó elméletként használjuk. Ez a teória ugyanis nem mond semmit arról, hogy miként határozzuk meg ezt a legitim célt; ez pedig visszavezet bennünket a kiinduló problémához: miként azonosítsuk azokat a megoldásokat, amelyek az általános kartelltilalom értelmében legitimek.

Az európai *rule of reason* elméletet ugyancsak sok kritika éri. Az Európai Bíróság nem adott választ arra a kérdésre, hogy ez az elv része-e az EU-s versenyjognak.⁴⁹ A Törvényszék számos ítéletében megállapította, hogy az európai versenyjogban nem létezik *rule of reason*, a versenyellenes és a versenybarát hatásokat az általános kartelltilalom alapján nem lehet összemérni, hanem ennek a megfelelő terepe a mentesség.⁵⁰ Ugyanakkor a Törvényszék ugyanezekben az ügyekben azt is kimondta, hogy ha összességében (nettó hatását tekintve) egy megállapodás inkább előmozdítja a versenyt, mint visszafogja azt, akkor az nem sérti az általános kartelltilalmat. Ezt pedig nehéz másként mint az észszerűségi elv megnyilvánulásaként értékelni.

49 C-235/92. sz., *Montecatini SpA kontra Bizottság* ügyben hozott ítélet (EBHT 1999., I–4539. o.) 133. pont.

50 Lásd T-65/98. sz., *Van den Bergh Foods Ltd kontra Bizottság* ügyben hozott ítélet (EBHT 2003., II–4653. o.), 106. pont; T-112/99. sz., *Métropole télévision (M6), Suez-Lyonnaise des eaux, France Télécom and Télévision française 1 SA (TF1) kontra Bizottság* ügyben hozott ítélet (EBHT 2001., II–2459. o.), 72. és 75–77. pont; T-328/03. sz., *O2 (Germany) GmbH & Co. OHG kontra Bizottság* ügyben hozott ítélet (EBHT 2006., ECR II–1231. o.), 69–71. pont.

Mindent egybevetve tehát az észszerűségi vizsgálat (egyfajta európai *rule of reason*) az egyetlen olyan elv, amely az általános kartelltilalom alkalmazásának átfogó elméletét adhatja. Az észszerűségi elv a piaci kontextus vizsgálatára, valamint a megállapodás esetén és a megállapodás hiányában fennálló versenyhelyzet összehasonlítására épül. Az általános kartelltilalom alkalmazása során össze kell vetni egymással a megállapodás versenyellenes és versenybarát hatásait. Ugyanakkor az is ésszerű feltételezés, hogy az általános kartelltilalomnak osztozkodnia kell a mentességgel. A következő kérdés tehát, hogy mi az általános kartelltilalom és a mentesség értékmérője, és azok miként határolhatók el egymástól.

5.2. Az általános kartelltilalom és a mentesség értékmérői közötti különbség

Az Európai Bíróság joggyakorlata értelmében, az általános kartelltilalom megfelelő hely arra, hogy a vállalkozás saját cselekvési szabadságával kapcsolatosan vállalt önkorlátozása ésszerű indokát adja. Ez a joggyakorlat azonban nem ad választ arra a kérdésre, hogy miként határolhatók el egymástól az általános kartelltilalom és a mentesség szerinti indokok.⁵¹

A hatás alapján megítélendő megállapodás fogalma azt implikálja, hogy az általános kartelltilalomnak tartalmaznia kell valamilyen észszerűségi követelményt. Ennek értelmében az egyes megállapodásokat az alapján kell megítélni, hogy milyen hatással vannak a versenyre. Ez magában rejti annak vizsgálatát, hogy az adott megállapodás előmozdítja vagy visszaveti a versenyt. Következésképpen, amennyiben abból indulunk ki, hogy a kartellszabály két rendelkezése nem tartalmaz szükségtelen kettőzést, annak két értékmérőt kell tartalmaznia.

Ebből szükségszerűen adódik a kérdés: mi a különbség a két rendelkezés célja között? Álláspontom szerint az általános kartelltilalom alkalmazásában a megválaszolandó kérdés (vagy legalábbis az kellene legyen a megválaszolandó kérdés), hogy vajon a megállapodás visszaveti vagy növeli a versenyt (a vállalkozások közötti versengés) intenzitását, esetleg ebből a szempontból semleges hatással jár; a mentesség kánonja ezzel szemben a hatékonyság.⁵² Természetesen magának a versengésnek a

51 Lásd Léger's főtanácsnok indítványa a C-309/99. sz., *J. C. J. Wouters, J. W. Savelbergh & Price Waterhouse Belastingadviseurs BV v Algemene Raad van de Nederlandse Orde van Advocaten* ügyben (EBHT 2002., I–1577. o.), 103. pont.

52 Lásd Korah, Valentine: *Distribution Agreements under the EC Competition Rules*. Hart Publishing, Oxford, 2002. 65. o. [„Article 81(3) permits non-competitive considerations to be brought in, but Article 81(1) forbids only agreements that have the object or effect of *restricting competition*. For the agreement to be forbidden, the object or effect must be to restrict competition and *not merely conduct*.”]

van az általános tapasztalattal: a versengés a piac leghatékonyabb szerkezete, de az együttműködés – bizonyos körülmények mellett – hasznosabb lehet.⁵⁷

A „verseny” kifejezés, tág értelemben, átfogja mind a versengést, mind a hatékonyságot, és kifejeződése a társadalmi vagy a fogyasztói többlet. A versenyjogi vizsgálat végső kérdése, hogy a megállapodásnak milyen hatása van az árakra, a kibocsátásra, a minőségre vagy az innovációra, noha ezt a kérdést ritkán lehet pontosan megválaszolni. Legalábbis ezt a tartalmat tulajdonítják a „versenynek” a bizottsági dokumentumok.⁵⁸ Érdekes módon, a „verseny” kifejezést ugyanúgy használják akkor is, amikor olyan megállapodás mentességét mondják ki, amely, bár kétségtelenül előmozdítja a hatékonyságot, kizárja a versengést: ezek azok az esetek, amikor az együttműködés hatékonyabb, mint a versengés.⁵⁹ Ez az átfogó meghatározás azonban félrevezető: fonák dolog azt állítani, hogy amennyiben a vállalkozások együttműködnek egymással egy új technológia kifejlesztése érdekében, ezáltal elkerülve a költségek szükségtelen megkettőződését, akkor az versenybarát, mivel csökkenti a költségeket. Bár ebben az esetben a megállapodás valóban hatékony, aligha versenybarát.

A *Bayer/Gist-Brocades* ügyben a Bizottság ennek a megközelítésnek egy tömör összefoglalását adta.

*Ahhoz, hogy a megállapodások hozzájáruljanak az áruk termelésének vagy forgalmazásának javításához, illetve a műszaki vagy gazdasági fejlődés előmozdításához, objektív értelemben jobbulást kell jelentsenek ahhoz a helyzethez képest, amely egyébként fennállna. Az ebben a vonatkozásban alkalmazandó alapelv, amelyet a közös piac alapításakor hoztak létre, lefekteti, hogy a tisztességes és torzítástól mentes verseny a legjobb garanciája a legjobb feltételek melletti folyamatos ellátásnak. Így a gazdasági fejlődés előmozdításához történő hozzájárulás kérdése a 101. cikk (3) bekezdés értelmében csak azokban a kivételes esetekben merülhet fel, ahol a verseny szabadsága nem képes gazdasági értelemben a legjobb eredményt elérni.*⁶⁰

A fenti elhatárolást nyelvi, normaszervezeti és gazdasági érvek egyaránt alátámasztják.

57 Vö. Joliet, René: *The Rule of Reason in Antitrust Law; American, German and Common Market Laws in Comparative Perspective*. Nijhoff, Hága, 1967. 184. o. [Álláspontja szerint az EUMSZ 101. cikkének (1) bekezdése amerikai értelemben vett rule of reason elemzést tesz szükségessé, míg az EUMSZ 101. cikkének (3) bekezdése olyan értékeket tartalmaz, amelyek nincsenek jelen az USA antitrösztjogában, lásd uo. 59–60. N.B. a kérdéses időben az amerikai rule of reason középpontjában a versengés értelemben vett verseny állt, lásd uo. 59–60.]

58 Egyedi mentességről szóló iránymutatás, 16. pont.; Horizontális iránymutatás, 20. és 48. pont.

59 Egyedi mentességről szóló iránymutatás, 32. és 42. pontok.

60 76/172/EGK *Bayer/Gist-Brocades*. HL L 30/13, 1976.2.5., 13. o., III/1. pont.

Egyrészt, a kartellszabály nyelvi-nyelvtani értelmezése értelmében az általános kartelltilalom versenyről, míg a mentesség az áruk termelésének vagy forgalmazásának javításához, illetve a műszaki vagy gazdasági fejlődés előmozdításához történő hozzájárulásról beszél.

Másrészt, a kartellszabály szerkezete (a főszabály és kivétel felépítés) szintén arra utal, hogy a versenyjogban két értékmérő van; máskülönben nem lenne értelme két jogi vizsgálatot fenntartani.⁶¹ A *Van den Bergh Foods* ügyben⁶² a Törvényszék leg-erősebb érve a *rule of reason* ellen az volt, hogy annak létezését nehéz lenne összeegyeztetni a kartellszabály szerkezetével⁶³ és a mentesség sokat veszítené hatóerejéből, ha egy ilyen vizsgálatra már az általános kartelltilalom alapján sor kerülne.⁶⁴ Ugyanakkor, a kartellszabály szerkezete pont az ellenkezőjére utal. A mentesség nem veszítené el hatóerejét, amennyiben a versenyjogi elemzés bizonyos részei (vagy inkább bizonyos aspektusai) az általános kartelltilalom alapján már vizsgálatra kerülnének. Az általános kartelltilalom szerinti elemzés válna értelmetlenné, ha megfosztanánk minden észszerűségtől.

A kartellszabály kétszer említi a versenyt: az általános kartelltilalmi normában, amikor megtilt minden olyan megállapodást, amelynek célja vagy hatása a verseny megakadályozása, korlátozása vagy torzítása; és a mentességi normában, a mentesség egyik feltételének meghatározása során, amikor kimondja: nem részesülhet egyedi mentességben a megállapodás, amennyiben „lehetővé tenné ezeknek a vállalkozásoknak, hogy a kérdéses áruk jelentős része tekintetében megszüntessék a versenyt” [EUMSZ. 101. cikk (3) bekezdésének b) pontja], illetve „lehetővé [teszi] az érintett áruk jelentős részével kapcsolatban a verseny kizárását” [Tpvt. 17. §-ának d) pontja]. Mindez három dologra utal. Az általános kartelltilalom és a mentesség mást és mást vizsgál. A mentesség középpontjában nem a verseny áll. A verseny korlátozása fo-

61 Vö. White Paper on Modernisation of the Rules Implementing Article 85 and 86 of the EC Treaty. Commission Programme 99/027. COM (99) 101 final, para 57 [„The Commission has already adopted this approach to a limited extent and has carried out an assessment of the pro- and anti-competitive aspects of some restrictive practices under Article 85(1). This approach has been endorsed by the Court of Justice. However, the structure of Article 85 is such as to prevent greater use being made of this approach: if more systematic use were made under Article 85(1) of an analysis of the pro and anti-competitive aspects of a restrictive agreement, Article 85(3) would be cast aside, whereas any such change could be made only through revision of the Treaty. It would at the very least be paradoxical to cast aside Article 85(3) when that provision in fact contains all the elements of a »rule of reason«. It would moreover be dangerous if modernisation of the competition rules were to be based on developments in decision-making practice, subject to such developments being upheld by the Community Courts. Any such approach would mean that modernisation was contingent upon the cases submitted to the Commission and could take many years. Lastly, this option would run the risk of diverting Article 85(3) from its purpose, which is to provide a legal framework for the economic assessment of restrictive practices and not to allow application of the competition rules to be set aside because of political considerations.”].

62 T-65/98. sz., *Van den Bergh Foods Ltd kontra Bizottság* ügyben hozott ítélet (EBHT 2003., II-4653. o.).

63 106. pont.

64 107. pont.

kozat kérdése: a kartellszabály tolerálja a verseny bizonyos fokú visszavetését, amennyiben az a hatékonyság érdekében szükséges, azonban nem tűri el a verseny teljes megszüntetését, attól függetlenül, hogy ez előmozdítja-e a hatékonyságot vagy sem.⁶⁵

Harmadrészt, a közgazdasági intuíció is arra utal, hogy a piaci verseny (versengés) a leghatékonyabb piaci szerkezet. Ez azt a tételt támasztja alá, hogy a felperesnek (ideértve a versenyhatóságot) a társadalmi jólét veszélyének valószínűsítése érdekében csupán azt kell bizonyítania, hogy a versenyt valóban korlátozták. Mivel a versengést tekintjük a leghatékonyabb szerkezetnek, az alperesre csak akkor toldódik a bizonyítási teher, ha az együttműködésből fakadó hatékonysággal érvel (együttműködési hatékonyság), amely a tudomány állása és a közvélekedés szerint csak kivételesen lehet nagyobb a versengési hatékonyságnál.

A fenti fogalmi elhatárolás sok tekintetben nem alkalmazza a közgazdaságtan terminológiáját és számos esetben nehéz elhatárolni egymástól a versenyt és az együttműködési hatékonyságot. Ugyanakkor, a valódi ügyekben közgazdasági egyenlektől ritkán kapunk érdemleges választ. A pontos piaci adatok permanens hiánya miatt a közgazdasági elmélet alapvető szerepe, hogy elemzési eszközt adjon. A közgazdasági elmélet segít absztrakt módon megragadni a különböző piaci gyakorlatok következményeit, azonban a valódi ügyek ritkán járnak kéz a kézben olyan empirikus adatokkal, amelyek lehetővé tennék számszerű következtetés levonását, és nem egyszerűsíthetők le egy olyan egyenletté, amelyben a legtöbb változó ismert.

Minden olyan együttműködés, amely újraalkotja a tökéletes verseny egyik hiányzó előfeltételét vagy növeli a versengés intenzitását, versenybarát. Ha egy megállapodás csökkenti a tranzakciós költségeket, különösen a fogyasztó keresési költségeit, megérdemli, hogy versenybarátnak nevezzük. Például, ha egy versenytársak közötti megállapodás, szabványosítás révén, a fogyasztó számára összehasonlíthatóbbá teszi a termékeket, és növeli a piac átláthatóságát, ezáltal növelve a verseny intenzitását, versenybarátnak minősül. Más megállapodások arra ösztönzik a forgalmazót, hogy fektessen be a termék promóciójába, ezáltal biztosítva, hogy a fogyasztók megismerik a terméket és így tényleges választási lehetőségeik bővülnek. A piacra lépési költségek csökkentése szintén növeli a versengést.⁶⁶ Leegyszerűsítve: az allokációs hatékonyságot növelő legtöbb megállapodás versenybarát abban az értelemben, hogy előmoz-

65 Bennett, Matthew – Padilla, A. Jorge: Article 81 EC Revisited: Deciphering European Commission Antitrust Goals and Rules. In: Vives, Xavier (ed.): Competition Policy in the EU. Oxford University Press, Oxford, 2009. 63. o. [A verseny fogalmának versengésként történő értelmezése az EUMSZ 101. cikk (3) bekezdésének b) pontjában].

66 Lásd T-328/03. sz., *O2 (Germany) GmbH & Co. OHG kontra Bizottság* ügyben hozott ítélet (EBHT 2006., II-1231. o.).

dítja a versengést és növeli a piaci szereplőkre nehezedő versenynyomást.⁶⁷ Másrészt, a termelési hatékonyság növelése általánosságban nem versenybarát, hanem a mentesség alapján érdemel figyelmet. A méretgazdaságosság és a választékgazdaságosság egyaránt a mentesség alapján vizsgálendő. Hasonlóan: azok az együttműködések, amely kiiktatják a költségek szükségtelen megkettőzését, növelik a hatékonyságot (lásd K+F). Ugyanakkor ezek a megállapodások nagyon messze vannak attól, hogy versenybarátnak minősüljenek: pontosan azért hatékonyak, mert felcserélik a versenyt (versengést) az együttműködéssel.

Ennek megfelelően, a versenyjog beismeri, hogy a verseny (versengés) nem mindig a leghatékonyabb módszer. Ezért adott esetben védelmet biztosít azon megállapodások számára is, amelyek azt korlátozzák. A mentesség az egyedi mentesség négy előfeltételét határozza meg. Mivel azonban ezek a rendelkezések nagyon tág kategóriákat tartalmaznak, kialakításra került a csoportmentességek rendszere. Ez utóbbi lényege, hogy vannak megállapodások, amelyek mindig vagy majdnem mindig teljesítik a mentesség feltételeit, és így a jogbiztonság és az eljárási gazdaságosság szempontjai azt indokolják, hogy ezeket konkrét rendelkezésekkel mentességben részesítsük.

A mentesség értelmében, az általános kartelltilalom

alkalmazásától [...] el lehet tekinteni az olyan esetekben, amikor vállalkozások közötti megállapodás vagy megállapodások csoportja; vállalkozások társulásai által hozott döntés vagy döntések csoportja; összehangolt magatartás vagy összehangolt magatartások csoportja hozzájárul az áruk termelésének vagy forgalmazásának javításához, illetve a műszaki vagy gazdasági fejlődés előmozdításához, ugyanakkor lehetővé teszi a fogyasztók méltányos részesedését a belőle eredő előnyből anélkül, hogy: a) az érintett vállalkozásokra olyan korlátozásokat róna, amelyek e célok eléréséhez nem nélkülözhetetlenek; b) lehetővé tenné ezeknek a vállalkozásoknak, hogy a kérdéses áruk jelentős része tekintetében megszüntessék a versenyt.

Látható, hogy a mentesség központi eleme a hatékonyság („hozzájárul az áruk termelésének vagy forgalmazásának javításához, illetve a műszaki vagy gazdasági

67 Vö. Odudu, Okeoghene: *The Boundaries of EC Competition Law*. Oxford University Press, Oxford, 2006. 98. o., 103. o. és 128–129. o. [Álláspontja szerint az EUMSZ 101. cikkének (1) bekezdése foglalkozik az allokációs hatékonysággal, míg az EUMSZ 101. cikkének (3) bekezdése a termelési hatékonysággal].

fejlődés előmozdításához”).⁶⁸ A többi feltétel nagyrészt járulékos a hatékonysági előnyhöz képest: méltányos rész jut a fogyasztóknak, arányos, nem szünteti meg a versenyt. Amint a megállapodásból fakadó hatékonyság súlyánál fogva elnyomja a versenyt (versengés) csökkenéséből fakadó hatékonyságvesztést, sor kerülhet a mentesség alkalmazására. Ezt követően már a megállapodás körének és az együttműködés módjának a kidolgozása szükséges annak érdekében, hogy az utolsó három feltétel teljesüljön.

A hatékonyság fogalmának értelmezése a mentesség alkalmazásában azonban nem volt mindig önellentmondástól mentes. Számos európai bírósági ítélet és bizottsági határozat vett figyelembe olyan előnyöket, amelyek nem mozdították elő a hatékonyságot, hanem a piaci versenyt (versengés) intenzitását növelték. A *Pronuptia* ügyben az Európai Bíróság megállapította, hogy bizonyos korlátozások hiányában a franchise-vevő nem vállalná a kockázatot és nem fektetne be abba, hogy a franchise rendszer részévé váljon. Ezt a szempontot a Bíróság a mentesség alapján vizsgálta.⁶⁹ A Bizottság számos határozatában állapította meg, hogy a kizárólagos forgalmazási megállapodások hozzájárulhatnak az áruk termelésének vagy forgalmazásának javításához, illetve a műszaki vagy gazdasági fejlődés előmozdításához: lehetővé teszik a forgalmazók számára, hogy a „saját” területükre koncentráljanak, csökkentik a tranzakciós költségeket (mivel a gyártónak csak egy forgalmazóval kell kapcsolatot tartania) és segítik elkerülni a nemzetközi kereskedelem nyelvi, jogi és más különbsé-

68 Egyedi mentességről szóló iránymutatás, 48. pont; White Paper on Modernisation of the rules implementing Articles 85 and 86 of the EC Treaty. Commission programme No 99/027, para 57 {„[The purpose of Article 101(3)] is to provide a legal framework for the economic assessment of restrictive practices and not to allow application of the competition rules to be set aside because of political considerations.”}. Ugyanakkor nem lehet figyelmen kívül hagyni, hogy a Bizottság az EUMSZ 101. cikk (3) bekezdésének alkalmazása során esetenként figyelembe vett hatékonysággal nem kapcsolatos célokat is, habár ezek az ügyek ritkák és úgy tűnik, hogy idejétmúltak. Lásd Venit, James S.: Brave New World: the Modernization and Decentralization of Enforcement under Articles 81 and 82 of the EC Treaty. In: Common Market Law Review, 2003. 40. évf. 3. sz. 545–580. o., 579. o.; Wesseling, Rein: The Commission White Paper on Modernisation of E.C. Antitrust Law: Unspoken Consequences and Incomplete Treatment of Alternative Options. In: European Competition Law Review, 1999. 20. évf. 8. sz. 420–433. o., 422–423. o. [Álláspontja szerint a nem-gazdasági értékeket, például környezetvédelem, foglalkoztatás, iparpolitika, figyelembe lehet venni az EUMSZ 101. cikkének (3) bekezdése alapján]. Ritter, Lennart – Braun, W. David: European Competition Law: a Practitioner’s Guide. Kluwer Law International, 2005. 148. o. [Példákat ad olyan ügyekre, amikor a foglalkoztatás fenntartása és a környezetvédelem figyelembevételre került az EUMSZ 101. cikkének (3) bekezdése alapján]; Goyder, Joanna: EU Distribution Law. Hart Publishing, Oxford, 2005. 30–31. o.; Vö. Ehlermann, Claus Dieter: The Modernization of EC Antitrust Policy: a Legal and Cultural Revolution. In: Common Market Law Review, 2000. 37. évf. 537–590. o., 549. o. {„[N]on-competition-oriented political considerations should not determine the assessment under Article 81(3).”}.

69 161/84. sz., *Pronuptia de Paris GmbH kontra Pronuptia de Paris Irmgard Schillgallis* ügyben hozott ítélet (EBHT 1986., 353. o.), 24. pont {„It is of course possible that a prospective franchisee would not take the risk of becoming part of the chain, investing his own money, paying a relatively high entry fee and undertaking to pay a substantial annual royalty, unless he could hope, thanks to a degree of protection against competition on the part of the franchisor and other franchisees, that his business would be profitable. That consideration, however, is relevant only to an examination of the agreement in the light of the conditions laid down in Article 85(3).”}.

gekből adódó nehézségeit.⁷⁰ A Bizottság azt is megállapította, hogy a kizárólagosság biztosítja a kapcsolódó szolgáltatások megfelelő minőségét és stimulálja a márkák közötti versenyt.⁷¹ A minőségi követelményeken alapuló szelektív forgalmazás⁷² vonatkozásában a Bizottság alkalmazhatónak találta a mentességet, mivel az hatékonyabbá és észszerűbbé teszi a forgalmazást;⁷³ akárcsak a technológiaátadási megállapodások vonatkozásában, mivel azok elősegítik a piacra lépést és a technológia elterjedését.⁷⁴ Egységes szerkezetű tarifák vonatkozásában a Bizottság azt állapította meg, hogy azok növelik a piac átláthatóságát azáltal, hogy növelik az összehasonlíthatóságot, és így növelik a versenyt.⁷⁵ A fogyasztók tájékoztatása a piacon elérhető termékek lehető legtágabb köréről hozzájárul a forgalmazás javításához és a gazdasági fejlődéshez.⁷⁶ Ezek a példák azt mutatják, hogy az európai bíróságok és a Bizottság esetenként elutasították, hogy egyes, a verseny előmozdítására utaló érveket az általános kartelltilalom alapján értékeljenek, és ezeket az aspektusokat (álláspontom szerint: módszertanilag hibásan) a mentesség alapján vizsgálták.

Egy további fontos fogalmi kérdés a durva (*hardcore*, kőkemény) kartellek és a mentesség közötti viszony. Míg elviekben mindegyik megállapodásnak megvan a lehetősége arra, hogy teljesítse a mentesség feltételeit, és nem mondható ki, hogy meghatározott típusú megállapodások automatikusan kizárásra kerülnének ebből a lehetőségéből,⁷⁷ nagyon valószínűtlen, hogy egy durva korlátozás teljesíthetné ezeket

70 Lásd 97/123/EK *Novalliance/Systemform*, HL [1997] L 47/11, 70. pont; 97/780/EK *Unisource*, HL [1997] L 318/1, 89. pont; 97/7101/EK *Uniwold*, HL [1997] L 318/24, 75. pont; 1999/230/EK *Whitbread*, HL [1999] L 88/26, 151. pont; 1999/473/EK *Bass*, HL [1999] L 186/1, 169. pont; 1999/474/EK *Scottish and Newcastle*, HL [1999] L 186/28, 138. pont.

71 1999/573/EK *Cégétel + 4*, HL [1999] L 218/14, 58. pont.

72 A szelektív forgalmazás versenyjogi megítélése tekintetében lásd Szilágyi Pál – Sobor Dávid: A szelektív forgalmazási rendszerek a versenyjog tükrében. In: Csehi Zoltán – Sobor Dávid (szerk.): A közvetítői funkciót betöltő szerződések jogi környezete. Budapest, Wolters Kluwer, 2019. 171–196. o.

73 94/29/EK *Grundig's EC distribution system*, HL [1994] L 20/15, 36. pont.

74 1999/6/EK *Sicasov*, HL [1999] L 4/27, 74. pont.

75 93/174/EK *Tariff structures in the combined transport of goods*, HL [1993] L 73/38, 50. és 53. pont.

76 91/128/EK *Sippa*, HL [1991] L 60/19, 18. pont.

77 T-17/93. sz., *Matra Hachette SA kontra Bizottság* ügyben hozott ítélet (EBHT 1994., II-595. o.), 85. pont; T-168/01. sz., *GlaxoSmithKline Services kontra Bizottság* ügyben hozott ítélet (EBHT 2006., II-2969. o.), 233. pont; C-501/06. P., C-513/06. P., C-515/06. P. és C-519/06. P. sz., *GlaxoSmithKline* egyesített ügyekben 2009. október 6-án hozott ítélet (EBHT 2009., I-09291. o.), ECLI:EU:C:2009:610; C-209/07. sz., *Beef Industry* ügyben hozott ítélet (EBHT 2008., I-08637. o.), ECLI:EU:C:2008:643; C-439/09. sz., *Pierre Fabre* ügyben hozott ítélet (EBHT 2011., I-09419. o.), ECLI:EU:C:2011:649.

a követelményeket.⁷⁸ Ebben az értelemben az általános kartelltilalom alapján végzett elemzés és a mentesség szerinti értékelés konvergál. A versenyellenes célú megállapodások és a természetüknél fogva versenyellenes megállapodások kifejezések szinonimák, és az általános kartelltilalom szókincsébe tartoznak. A durva (*hardcore*) korlátozások kifejezés, habár megállapodások ugyanazon körére vonatkozik, tágabb alkalmazási körrel rendelkezik, és mind a az általános kartelltilalom, mind a mentesség szókészletébe tartozik.

Meg kell említeni, hogy az általános kartelltilalom nemcsak gazdasági, hanem közérdekű észszerűségi érveknek is otthona (például szakmai etikai szabályok, sport tisztasága, doppingellenes szabályok).⁷⁹ A *Wouters* ügyben⁸⁰ az Európai Bíróság egy előzetes döntéshozatali eljárás keretében az általános kartelltilalom észszerűségi vizsgálata során közérdekű szempontok figyelembevételét is elfogadhatónak tartotta, ezzel létrehozva a közérdekű észszerűségi tesztet.⁸¹ Ugyanezt az elvet alkalmazta az Európai Bíróság a *Meca-Medina és Majcen kontra Bizottság* ügyben.⁸²

5.3. Az értékmérőkkel kapcsolatos fogalomzavar által okozott inkonzisztencia

Az általános kartelltilalom és a mentesség értékmérői közötti különbség meghatározatlansága számos elméleti és gyakorlati kérdést felvet és inkonzisztenciát eredményez a versenyjog rendszerében. Erre vonatkozóan az alábbiakban két példát mu-

78 Wijckmans, Frank – Tuyschaever, Filip – Vanderelst, Alain: Vertical Agreements in EC Competition Law. Oxford University Press, Oxford, 2006. § 2.134. („[H]ardcore restrictions [...] are almost by way of definition banned by EC competition law.”); Ali Nikpay – Lars Kjølbye et al.: Chapter 3: Article 81. In: Jonathan Faull – Ali Nikpay (eds.): The EC Law of Competition. Oxford University Press, Oxford, 2007. § 3.405. [„Article 81 does not contain a *per se* rule. However, this fact is not as significant as it might seem: restrictions of competition that can be qualified as »hardcore« are very unlikely to fulfil the conditions of Article 81(3).”]. Lásd továbbá 28/77. sz., *Tepea BV kontra Bizottság* ügyben hozott ítélet (EBHT 1978., 1391. o.), 57. pont; 35/83. sz., *BAT Cigaretten-Fabriken GmbH kontra Bizottság* ügyben hozott ítélet (EBHT 1985., 363. o.), 41. pont.

79 Lásd Papp Mónika: Immanens versenykorlátozások az Európai Bíróság joggyakorlatában. In: Állam- és Jogtudomány, 2014. 55. évf. 4. sz. 51–76. o.

80 C-309/99. sz., *J. C. J. Wouters, J. W. Savelbergh & Price Waterhouse Belastingadviseurs BV v Algemene Raad van de Nederlandse Orde van Advocaten* ügyben hozott ítélet (EBHT 2002., I-1577. o.). Az ügygel kapcsolatban lásd Andrews, Philip: Self-regulation by professions – the approach under E.U. and U.S. competition rules. In: European Competition Law Review, 2002. 23. évf. 6. sz. 281–285. o.; Denman, Daniel: Case Comment, European Court of Justice: anti-competitive agreements – professional rules – Netherlands Bar. In: European Competition Law Review, 2002. 23. évf. 6. sz. N73. o.; Deards, Elspeth: Case Comment, Closed shop versus one stop shop: the battle goes on. In: European Law Review, 2002. 27. évf. 5. sz. 618–627. o.; Ahern, Deirdre: Case Comment, Hemat v The Medical Council: the Wouters Legacy revisited. In: European Competition Law Review, 2007. 28. évf. 6. sz. 366–370. o.

81 Ezzel ellentétes álláspont szerint az EUMSz 101. cikkének (1) bekezdése nem foglal magában közérdekű észszerűségi tesztet, és ilyen jellegű következtetést a *Wouters* ügyben hozott ítélet alapján sem lehet levonni. Lásd Loozen, Edith: Professional ethics and restraints of competition. In: European Law Review, 2006. 31. évf. 1. sz. 28–47. o.

82 C519/04. P. sz., *David Meca-Medina, Igor Majcen kontra Bizottság* ügyben hozott ítélet (EBHT 2006. I-6991. o.).

tatok be és elemzek. Ezek közül az első nagyon jelentős gyakorlati problémákat, míg a második alapvetően fogalmi kérdéseket vet fel.

A viszonteladási ár (vertikális) rögzítése, amikor a szállító és a viszonteladó megállapodnak a viszonteladó által érvényesíthető árban vagy annak minimumában, a versenyjogi szakirodalom egyik népszerű kérdése. A hosszú ideig tartó kategorikus elutasítás időszakát követően egyre több érv merült fel a szakirodalomban amellett, hogy az ilyen típusú megállapodások enyhébb megítélést igényelnek. Végül 2007-ben az USA legfelsőbb bírósága, a *Leegin* ügyben,⁸³ egy évszázados gyakorlatát érvénytelenítve kimondta, hogy a viszonteladási ár rögzítése nem automatikusan sérti a versenyjogot (nem *per se* jogellenes), hanem hatása alapján kell megítélni (*rule of reason* elemzés).⁸⁴ Ezt követően az európai joggyakorlat is enyhülni látszott, azonban fogalmilag inkonzisztens megoldással próbálta megoldani a problémát: az európai versenyjog úgy próbálta meg internalizálni a viszonteladási ár rögzítésével kapcsolatos szakirodalmi érveket, hogy az továbbra is versenyellenes célú (tehát az általános kartelltilalmat automatikusan sértő megállapodás) maradt, azonban a mellette szóló érvek a mentesség alapján, illetve annak körében vizsgálándók és ennek alapján, adott esetben, a viszonteladási ár rögzítése versenyjogszerűnek is minősülhet. Ez a megközelítés azonban fogalmilag inkonzisztens. A viszonteladási ár rögzítése mellett legfőbb érvek ugyanis olyan szempontokhoz kapcsolódnak, amelyek az általános kartelltilalom körében vizsgálándók: kis piaci részesedés esetén a viszonteladási ár rögzítése nincs negatív hatással a piaci versenyre mint folyamatra, illetve bizonyos esetekben éppen a versengést képes intenzívebbé tenni. Ezek a szempontok, bár relevánsak az általános kartelltilalom alkalmazása során, nem relevánsak a mentesség vonatkozásában, ahova a versenyjogi gyakorlat a viszonteladási ár rögzítését száműzi.

Az értékmérők közötti inkonzisztencia másik nagyon szemléletes kifejezői a csoportmentességi rendeletek, amelyek nem gyakorlati, hanem fogalmi bizonytalanságokra mutatnak rá. Ezek a rendeletek a mentesség konkretizálásai, azonban, megközelítésüket tekintve, alapvetően olyan megállapodásokat szűrnék ki, amelyek eleve nem is sértik az általános kartelltilalmat. A csoportmentességi rendeletek több szempontból a bagatellkartell-szabály csúszóskála elv szerinti kiterjesztésének tekinthetők: minél nagyobb a piaci erő (amelynek a kifejezője a piaci részesedés), annál nagyobb az olyan kikötések köre, amelyek versenykonformitása nem vélelmezhető. Jól szemléltetik ezt a vertikális csoportmentességi rendeletek. Míg a 15%-os piaci részesedésig érvényesülő bagatellkartell-szabály csupán a versenyellenes célú megállapodásokat vonja ki a csekély jelentőség kedvezményéből, addig a 30%-os piaci

83 *Leegin Creative Leather Products, Inc. v. PSKS, Inc.*, 551 U.S. 877 (2007).

84 Nagy Csongor István: Mégis csak lehet viszonteladási árat kikötni? In: *Gazdaság és Jog*, 2008. 16. évf. 5. sz. 8–12. o.

részesedésig érvényesülő Vertikális csoportmentességi rendelet (az EU-s és a magyar egyaránt) a versenyellenes célú megállapodásokon felül ilyenek nem minősülő kikötéseket is kizár a mentességből (ilyen például az öt évet meghaladó időtartamra kötött versenytilalmi megállapodás). A csoportmentességi rendeletek szemlélete monolitikus: a hatályuk alá tartozó megállapodások nem sértik a kartellszabályt, mert mentességben részesülnek, azonban jelentős részük valószínűleg eleve nem is sérti az általános kartelltilalmat. Természetesen, gyakorlati értelemben, ez a fogalmi inkonzisztencia nem okoz problémát, hiszen a csoportmentességi rendeletek üzenete, hogy a hatályuk alá tartozó megállapodások nem versenyjogellenesek. Rámutatnak azonban arra, hogy maga a jogalkotó sem tekinti ezeket a megállapodásokat szükség-szerűen a mentesség alapján mentesülőnek.

5.3.1. *Viszonteladási ár rögzítése*

Az alábbiakban vázlatosan bemutatom a viszonteladási ár rögzítésével kapcsolatos, a közgazdasági szakirodalomban felmerült érveket, amelyek azt támasztják alá, hogy bizonyos körülmények esetén a viszonteladási árak rögzítése nem versenyellenes vagy adott esetben versenybarát is lehet. Ezt követően bemutatom, hogy az EU-s és a magyar versenyjog miként képezte le a közgazdasági szakirodalom ezen eredményeit és miként vált megengedőbbé az ilyen típusú megállapodásokkal szemben. Az elemzés rámutat arra, hogy míg a közgazdasági érvek a versennyel mint folyamattal kapcsolatosak, ezért az általános kartelltilalom alkalmazása körében kellene relevánsak lenniük, addig az EU-s és a magyar versenyjog ezek vizsgálatát a mentesség körébe száműzte, amely azonban a kooperatív hatékonyságnak enged teret.

5.3.1.1. *A viszonteladási árak rögzítésének versenybarát jellege melletti érvek*

Bár a viszonteladási ár rögzítése hosszú ideig tartó *per se* jogellenességének köszönhetően csak korlátozott empirikus bizonyíték áll rendelkezésre lehetséges előnyeivel kapcsolatban, a szakirodalom tele van hatékonysági elméletekkel. Noha ezek az elméletek nem rendelkeznek általános alkalmazhatósággal, és csak meghatározott esetekben adnak magyarázatot arra, hogy miért rendelkezhet a viszonteladási ár rögzítése hatékonysági előnyökkel, arra utalnak, hogy vannak olyan esetek, amikor a viszonteladási ár rögzítése hatékony.

A gyártó a nem ár jellegű verseny előmozdítására törekedhet, mivel úgy gondolja, hogy a fogyasztók, vagy legalábbis néhány fogyasztó (marginális fogyasztók),⁸⁵ érzékenyebbek a nem árjellegű versenyre. Előfordulhat, hogy a jobb minőség és az extra szolgáltatások sokkal jobban növelhetik a keresletet, mint amennyire az alacsony árak erre képesek lennének. A gyártó korlátozhatja vagy kizárhatja az árversenyt annak érdekében, hogy a forgalmazók értékesítési erőfeszítéseit (és kiadásait) a nem árverseny csatornájába terelje.⁸⁶ A forgalmazó viszonteladási árak meghatározásával kapcsolatos hatáskörének korlátozását az indokolja, hogy ezzel az értékesítés előtti, illetve az értékesítéskori szolgáltatások előmozdíthatók. Ha a gyártó rögzíti a viszonteladási árat, a forgalmazók számára nem marad más, minthogy a nem ár jellegű vonatkozások tekintetében versengjenek.⁸⁷ A nem ár jellegű verseny elsődlegessége nyilvánvalóan nem vet fel problémákat addig, amíg a kereskedő saját maga le tudja aratni az általa nyújtott szolgáltatások gyümölcseit.

Ugyanakkor az extra szolgáltatást nyújtó (magas költségű) kereskedők⁸⁸ pozitív externáliát okozhatnak az alacsony szintű szolgáltatásokat nyújtó (alacsony költségű) kereskedőknek (például a fogyasztók tudomást szereznek egy új könyvről a városközpontban található kényelmes könyvesboltban, és ezt követően azt online megrendelik⁸⁹). Ilyen körülmények esetén a gyártó érdekelt abban, hogy az áru a magas költségű kereskedők polcain legyen, mivel ez általánosságban növeli a termék kelendőségét.

Ha azonban nem rögzítik az árakat, előfordulhat, hogy a fogyasztók igénybe veszik az értékesítés előtti szolgáltatásokat a magas költségű kereskedőknél, és ezt követően alacsonyabb áron megvásárolják az árut egy olyan kereskedőtől, amely nem nyújtja

85 A marginális fogyasztók azok, akiknek a termékkel kapcsolatos döntéseit a termék jellemzőiben (minőség, ár) bekövetkezett változások befolyásolják, szemben az inframarginális fogyasztókkal, akik olyan sokra értékelik a terméket, hogy döntésüket nem befolyásolja az ár vagy más jellemzők jelentéktelen mértékű változása. A marginális fogyasztók a keresleti görbén a keresleti és kínálati görbe metszéspontjából közvetlenül balra helyezkednek el.

86 Lásd Telser, Lester G.: Why Should Manufacturers Want Fair Trade? In: *Journal of Law and Economics*, 1960. 3. évf. 86–105. o. Vö. Bowman, Ward: The Prerequisites and Effects of Resale Price Maintenance. In: *University of Chicago Law Review*, 1955. 22. évf. 825–873. o.; Yamey, Basil S.: The Economics of Resale Price Maintenance. Pitman, 1954. Ezzel ellentétes álláspontot képvisel: Grimes, Warren: Spiff, Polish, and Consumer Demand Quality: Vertical Price Restraints Revisited. In: *California Law Review*, 1992. 80. évf. 815–855. o. (Álláspontja szerint a viszonteladási ár rögzítése a fogyasztókat túlzottan agresszív promóciónak teszi ki, ami ésszerűtlen vásárlásokra sarkallja őket.)

87 Van den Berg, Roger J. – Camesasca, Peter D.: *European Competition Law and Economics*. Intersentia, 2001. 215. o.

88 Hozzá kell tenni, hogy nem mindig igaz az a feltételezés, amely szerint a magasabb minőség magasabb költséggel jár. Néha éppen az ellenkezője igaz. A legjobb példa erre az internet. Az online elérhetőség hallatlan mértékben magasabb minőségű lehet, mint a nem internetes kereskedők által nyújtott elérhetőség (nincsen idő- és térkorlát, alacsony a keresési költség stb.), azonban az online kereskedelemben a magasabb minőség (elérhetőség) alacsonyabb költséggel jár együtt.

89 Vagy fordítva: online találják meg és az üzletben veszik meg.

ezeket az értékesítés előtti szolgáltatásokat. Ez utóbbiak alacsonyabb árat kérhetnek, hiszen ők nem nyújtják ezeket a pluszszolgáltatásokat, így alacsonyabb költségekkel is rendelkeznek. A viszonteladási ár rögzítésének elsődleges célja ebben a helyzetben, hogy kezelje a potyautas effektust, és biztosítsa a megfelelő kereskedői szolgáltatásokat.⁹⁰ Tökéletes (vagy kevésbé ambíciózusan: működő) kiskereskedelmi verseny esetén a viszonteladók nem érnek el közgazdasági profitot, mivel azt elveszítik a szolgáltatások nyújtásával, illetve a termék vagy a szolgáltatás minőségének növelésével. Ennek megfelelően, a magasabb árak nem eredményeznek magasabb árrést és így a gazdasági járadékot az extra szolgáltatások felélik.

Egy általános érv a fenti potyautas effektus elmélettel szemben: a kereskedőknek biztosított magas árrések nem garantálják, hogy az extra szolgáltatásokat valóban nyújtani fogják; előfordulhat, hogy a kiskereskedők „elteszik” a magasabb árrést, és nem nyújtják az extra szolgáltatásokat.⁹¹ Ez a kritika nyilvánvalóan nagyon erős, ha feltételezzük: a gyártó mindegyik kereskedőtől elvárja, hogy a kérdéses extra szolgáltatást nyújtsa. Ugyanakkor számos esetben a gyártó mind magas költségű, mind alacsony költségű kereskedőkkel együttműködik, és megpróbálja megtalálni az egyensúlyt a két csoport között.⁹² Számos esetben az extra szolgáltatások nyújtása nem választási lehetőség a kereskedő számára. Néhány kereskedelmi egység – például egyszerűen azért, mert a városközpontban található – költségesebb és ugyanakkor vonzóbb a fogyasztók számára, mint más boltok: a bolt elhelyezkedése önmagában szolgáltatás, amelyet nem kell kontrollálni és nem kell ellenőrizni.

Ebben a helyzetben a gyártó nem ragaszkodik ahhoz, hogy mindegyik kereskedő nyújtson értékesítéskori szolgáltatásokat; ezzel szemben van néhány forgalmazó, amely extra szolgáltatásokat nyújt, míg vannak, amelyek nem. Ilyen körülmények között nem az árcsökkentés vagy a kedvezmények, hanem a túlzott árcsökkentés vagy a túlzott kedvezmények bátortalaníthatják el a magas költségű kereskedőket attól, hogy a terméket értékesítsék.⁹³ Amennyiben a magas költségű és az alacsony költségű

90 Posner, Richard A.: *Antitrust Law. An economic perspective.* University of Chicago Press, 1976. 148–150. o.

91 Lásd Klein, Benjamin – Murphy, Kevin M.: *Vertical Restraints as Contract Enforcement Mechanisms.* In: *Journal of Law and Economics*, 1988. 31. évf. 265–297. o.; Steiner, Robert L.: *Sylvania Economics – a Critique.* In: *Antitrust Law Journal*, 1991. 60. évf. 41–59. o., 41–42. o.; Peeperkorn, Luc: *Resale Price Maintenance and its Alleged Efficiencies.* In: *European Competition Journal*, 2008. 4. évf. 1. sz. 201–212. o., 209. o.

92 Lásd Butz, David A. – Kleit, Andrew N.: *Are Vertical Restraints Pro- or Anticompetitive? Lessons from Interstate Circuit.* In: *Journal of Law and Economics*, 2001. 44. évf. 131–160. o., 133. o. és 155. o. (Bemutatja a fenti mérlegelést az *Interstate Circuit v United States*, 306 US 208 (1939), ügy alapján, a filmszínházak példáján keresztül).

93 A nagyon korlátozottan rendelkezésre álló statisztikai adatok azt mutatják, hogy az 1930-as évek második felében, amikor az államok legalizálhatták a viszonteladási ár rögzítését, a gyártók által a gyógyszertárakra kivetett minimális árak alacsonyak voltak, és az üzletláncok ilyenkor is gyakran jelentősen alacsonyabb árakat alkalmaztak, mint a független gyógyszertárak. Ostlund, H. J. – Vickland, C. R.: *Fair Trade and the Retail Drug Store.* The Druggists Research Bureau, 1940.

kereskedők árai közötti különbség nem rendkívüli, mindkét kereskedői csoport megfelelő szeletet kaphat az áru forgalmából: a magas költségű forgalmazók a magasabb minőségrugalmasságú szegmensnek fognak értékesíteni, míg a kedvezményeket adó kereskedők az alacsonyabb minőségrugalmasságú fogyasztóknak fognak árúsítani. A kiskereskedelmi árakban megnyilvánuló nagyon jelentős eltérés olyan sok fogyasztót – még a kevésbé árugalmasakat is – terelne át a kedvezményeket nyújtó kereskedőkhöz, hogy a magas költségekkel rendelkező kiskereskedők nem tudnának az adott termékből megfelelő profitot elérni, és ezért azt levennék a polcról.

A fenti kritika egyik variánsa, hogy a viszonteladási ár rögzítése csak az egyik eszköz a szolgáltatások eléréséhez, és szerződéses kikötésekkel, kötbérrel, megfelelő szankciókkal és ellenőrzéssel ugyanezt a hatást el lehet érni; tehát ezek a rendelkezések alternatív és arányosabb (esetleg hatékonyabb) módszerek. Míg ennek az érvek valóban megvannak az érdemei, nem magyarázza meg, hogy a gyártó miért preferálja a viszonteladási ár rögzítését a szerződéses kikötésekkel szemben. A versenyjog birodalma azon a krédón alapszik, hogy versengő körülmények esetén a vállalkozások a leghatékonyabb döntéseket hoznák, különben elbuknának. Ugyanakkor nagyon erős érvek szólnak amellett, hogy míg az extra szolgáltatások nyújtását nem lehet könnyen kontrollálni, a viszonteladási árak átláthatóbbak, és megfelelő ösztönzőt adnak az extra szolgáltatások nyújtására, arról nem is beszélve, hogy egy busásan jövedelmező márka esetén a forgalmazó jobban tart a szerződés felmondásától, és nagyobb erőfeszítéseket tesz ennek elkerülésére; így a két módszer vegyítése (a viszonteladási ár rögzítése és a szerződéses kikötések) a legjobb eredményt hozza.

A másik kritika a viszonteladási ár rögzítésével szemben, hogy az hátrányos az inframarginális fogyasztók számára, akik kénytelenek olyan szolgáltatásért is fizetni, amelyre nincs szükségük.⁹⁴ Míg a termék iránti fizetésihatár-hajlandóság a marginális fogyasztók számára nagyjából egyenlő az árral, az inframarginális fogyasztók a terméket sokkal többre értékelik, hajlandóak lennének többet is fizetni érte, mint amennyibe az kerül. Más szóval: a marginális fogyasztók a keresleti görbe azon részén helyezkednek el, amely a kereslet és a kínálat metszéspontja közelében van, míg az inframarginális fogyasztók a bal felső szegmensét jelentik a keresleti görbének. Mivel az inframarginális fogyasztók fizetésihatár-hajlandósága magasabb, a

94 Scherer, Frederic M.: The Economics of Vertical Restraints. In: *Antitrust Law Journal*, 1983. 52. évf. 3. sz. 687–718. o.; Comanor, William S.: Vertical Price-Fixing, Vertical Market Restrictions, and the New Antitrust Policy. In: *Harvard Law Review*, 1985. 98. évf. 5. sz. 983–1002. o., 990–998. o.; White, Lawrence J.: Resale Price Maintenance and the Problem of Marginal and Infra-marginal Customers. In: *Contemporary Economic Policy*, 1985. 3. évf. 3. sz. 17–21. o.; Scherer, Frederic M. – Ross, David: *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Houghton Mifflin, 1990. 541–548. o.

gyártó megteheti, hogy csak a marginális fogyasztókat veszi figyelembe, amikor az extra szolgáltatásokról dönt.⁹⁵

Az inframarginális fogyasztók elméletével az a legnagyobb probléma, hogy az előfeltételez valamilyen szintű gyártói piaci erőt; ugyanakkor működő verseny esetén, piaci erő hiányában, aligha tűnik meggyőzőnek, hogy az inframarginális fogyasztókat valóban „fogva tartanák”, és azok nem találnának más olyan márkát, amely olcsóbb és amelyhez alacsonyabb szintű értékes előtti vagy értékesítéskori szolgáltatások kapcsolódnak.⁹⁶ Ha az alternatív helyettesítő termékek elérhetőségén és árán alapuló reziduális keresleti görbe kereszttrugalmassága elég magas, a gyártó értékesítési politikáját nem alakíthatja ki kizárólag a marginális fogyasztók igényeinek megfelelően, anélkül, hogy az inframarginális fogyasztók elvesztését kockáztatná. Következésképpen, a viszonteladási ár rögzítése potyautas effektussal kapcsolatos elméletével szembeni ezen kritika csak akkor működik, ha a gyártónak valamilyen piaci hatalma van.

A viszonteladási ár rögzítése számára van egy jóindulatú magyarázat olyan esetekben is, amikor az egyes kereskedők által nyújtott szolgáltatások nem hoznak létre pozitív externáliát a többi kereskedő számára, és így nem merül fel a potyázás veszélye.⁹⁷ Például a hagyományos kiskereskedelmi egységeket fenyegetik az innovatív forgalmazási módszerek, mivel az utóbbiak hatására az előbbieket iránti kereslet csökken; ugyanakkor, a hagyományos kiskereskedelmi egységek nem szűnnek meg, és megpróbálnak valamilyen védelmet kapni a versenynyomással szemben: esetleg leveszik a polcra azokat a termékeket, amelyek megtalálhatók a webshopokban vagy a nagy hipermarketek polcain; alternatíve, panaszkodhatnak a gyártónál, hogy amennyiben nem kapnak valamilyen védelmet, például a viszonteladási ár rögzítése formájában, le fogják venni a terméket a polcra. Ebben az esetben ugyanaz a kérdés merül föl: a gyártó miért érdekelt a magas költséggel rendelkező kereskedők fenntartásában és megvédésében? Az egyik indok az lehetne, hogy potyázás történik: a magas költségű kereskedők pozitív externáliát okoznak az alacsony költségűek számára. Egy másik lehetséges magyarázat, hogy egyes fogyasztók előnyben részesítik a magas költségű kereskedők által nyújtott értékesítéskori szolgáltatásokat (nota bene: a kirendeltség elhelyezkedése vagy az áruk fizikai jelenléte a bolt polcain szintén értékesítéskori szolgáltatások), és a gyártó nem akarja elveszíteni ezeket a forgalmazási csatornákat.

95 Spence, A. Michael: Monopoly, quality, and regulation. In: *Bell Journal of Economics*, 1975. 6. évf. 2. sz. 417–429. o., 417–419. o.; Comanor, William S.: Vertical Price-Fixing, Vertical Market Restrictions, and the New Antitrust Policy. In: *Harvard Law Review*, 1985. 98. évf. 5. sz. 983–1002. o.

96 Van den Berg, Roger J. – Camesasca, Peter D.: *European Competition Law and Economics*. Intersentia, 2001. 220. o.

97 Lásd Shaffer, Greg: Rendering Alternative Offerings Less Profitable with Resale Price Maintenance. In: *Journal of Economics and Management Strategy*, 1995. 3. évf. 4. sz. 639–662. o. (Magyarázatot ad a viszonteladási ár rögzítésére olyan esetben, amikor a potyázás nem merül fel.).

Figyelembe kell venni, hogy ebben az esetben nincs potyázás, mivel a magas költségű kereskedők által nyújtott extra szolgáltatások nem eredményeznek pozitív externáliát az alacsony költségű kereskedők számára. A gyártó azért ragaszkodhat a magasabb költségű kereskedőkhöz, mivel azok egy bizonyos fogyasztói csoport elérése számára kizárólagos vagy elsődleges csatornát jelentenek (ez az a fogyasztói csoport, amelyik minőségérzékeny vagy nem akar távoli hipermarketekbe utazni).

Természetesen lehetne azzal érvelni, hogy mivel ebben az esetben nincs potyázás, miért kellene a gyártónak megvédenie a magas költségű kereskedőket? A viszonteladási ár rögzítése hiányában a fogyasztóknak meglenne a lehetőségük arra, hogy válasszanak értékesítéskori szolgáltatással ellátott, és értékesítéskori szolgáltatás nélküli termékek között. A válasz az lehet, hogy az értékesítéskori szolgáltatások értékelése, előnyben részesítése fokozat kérdése: néhány fogyasztó elkötelezett rajongója az értékesítéskori szolgáltatásoknak, míg mások döntése azon múlhat, hogy mekkora kedvezményt nyújtanak azok a kereskedők, akik nem adnak értékesítéskori szolgáltatásokat. Egy viszonylagosan visszafogott viszonteladási árral a gyártó számára lehetővé válhat a fogyasztók lehető legnagyobb spektrumának átfogása.

A kérdés nyilvánvalóan az, hogy vajon ez a viszonteladási ár-rögzítés a fenti körülmények esetében hatékony-e. Annak ellenére, hogy nyilvánvalóan növeli a viszonteladási árat, azok a gyártók, amelyek a lehető legnagyobb lefedettség elérésére törek-szenek, ezt hatékonyan találhatják, amennyiben a márkák közötti verseny erős. A fogyasztónak megmarad a lehetősége, hogy olcsó márkákat vásároljon, amelyeket általában csak a diszkontboltokban árusítanak, és amennyiben a viszonteladási ár rögzítése nem hatékony, elbukik, amennyiben van egy működő márkák közötti verseny.

A jóhírnévvel rendelkező kereskedők észmei szolgáltatásokat is nyújthatnak, amelyek növelhetik a termék általános kelendőségét. A gyártók észszerűnek találhatják, hogy viszonteladási ár rögzítésével fizessenek azért, hogy egyes presztízzsel rendelkező kereskedők a termék minőségét igazolják. Amennyiben a presztízzsel rendelkező kereskedőkről az a hír járja, hogy ők mindig jó minőségű terméket árulnak, önmagában az a tény, hogy a polcon tartják a terméket, információs szolgáltatásnak minősül és az ilyen reputációval nem rendelkező kereskedők potyázhatnak az ilyen reputációval rendelkező kereskedők beruházásán. Ez a stratégia észszerű lehet abban az esetben is, ha a gyártó válogathat azon kereskedők között, akiknek értékesíti a terméket (szelektív forgalmazás): a gyártó esetleg nem fekteti le, hogy milyen kereskedőknek értékesíti az árut, hanem kiemelt jelentőséget tulajdonít annak a ténynek, hogy a minőségi tanúsítványt nyújtó kereskedők polcain megjelenjen az áru.⁹⁸

98 Marvel, Howard P. – McCafferty, Stephen: Resale Price Maintenance and Quality Certification. In: Rand Journal of Economics, 1984. 15. évf. 3. sz. 346–359. o.

A viszonteladási ár rögzítése abból a célból is használható, hogy a bizonytalan, előre nem kalkulálható kereslet által okozott kockázatokat kezeljék.⁹⁹ A kereskedőknek korlátozott polc- és raktárhelye van, és esetleg vonakodhatnak olyan termékek értékesítésétől, amelyek vonatkozásában a kereslet nagyon bizonytalan. A gyártó bátoríthatja a kereskedőket azzal, hogy átvállalja a forgalmazás kereskedelmi kockázatát, például a gyártó tulajdonfenntartással értékesíti az árut és így az el nem adott terméket veszteség nélkül vissza lehet küldeni. Mindazonáltal az előbbi nagylelkűség nem orvosolja az állandó költségekkel kapcsolatos problémát és az opportunitási vagy alternatív költségek problémáját: ezek a kockázatok a kereskedőnél maradnak. A viszonteladási ár rögzítése olyan eszköz lehet, amellyel a gyártó és a kereskedők megosztóznak a kockázaton abban az esetben, ha a kereskedők kevésbé tolerálják a kockázatot.¹⁰⁰

Ilyen körülmények esetén a gyártó két módon bátoríthatja a kereskedőket: garantálhat egy minimális viszonteladási árat vagy polcpénzt fizethet. Az utóbbival az a probléma, hogy az minden kockázatot a gyártóra telepít, szemben a viszonteladási ár rögzítésével, amely megosztja a kockázatot; emellett a kereskedőt kevésbé teszi érdekeltté az áru promóciójában: ha a gyártó által fizetett extra megtérítés nem függ az eladott mennyiségtől, a kereskedő nem lesz érdekelt a termék promóciójában.¹⁰¹

Összegzésképpen megállapítható, hogy a viszonteladási ár rögzítését nem lehet általánosságban megítélni: az ilyen megállapodásoknak ugyanúgy lehetnek előnyei, mint veszélyei; mindazonáltal, az eset körülményeitől függ, hogy melyik hatás érvényesül. Az is bizonyos, hogy a viszonteladási árak megkötése csak márkás termékek esetén észszerű.

Ennek megfelelően, a kérdés az, hogy vajon a viszonteladási ár rögzítése általánosságban kifogásolható-e (elismerve, hogy kivételesen versenybarát hatásokkal is rendelkezhet), vagy az ügy részletesebb vizsgálata indokolt. Annyi bizonyos, hogy a viszonteladási ár rögzítése magasabb árakhoz vezet azon márka vonatkozásában, amelyre vonatkozik és károsíthatja az inframarginális fogyasztókat (feltéve, hogy fennáll piaci erő). Ugyanakkor, nem egyértelmű, hogy vajon a viszonteladási ár rögzítése növeli-e az általános piaci árat, mivel a többi márka – amennyiben gazdasá-

99 Rey, Patrick – Tirole, Jean: The Logic of Vertical Restraints. In: *American Economic Review*, 1986. 76. évf. 5. sz. 921–939. o.; Gilbert, Richard J. – Klemperer, Paul: An Equilibrium Theory of Rationing. Working Paper, February 1993.; Marvel, Howard P.: The Resale Price Maintenance Controversy: Beyond the Conventional Wisdom. In: *Antitrust Law Journal*, 1994. 63. évf. 1. sz. 59–92. o., 73–77. o.; Deneckere, Raymond – Marvel, Howard P. – Peck, James: Demand Uncertainty, Inventories, and Resale Price Maintenance. Working Paper, Ohio State University, June 1994.; Deneckere, Raymond – Marvel, Howard P. – Peck, James: Demand Uncertainty and Price Maintenance: Markdowns as Destructive Competition. Working Paper, Ohio State University, June 1994.

100 Gould, J. R. – Preston, L. E.: Resale Price Maintenance and Resale Outlets. *Economica*, 1965. 32. évf. 302–331. o.

101 Van den Berg, Roger J. – Camesasca, Peter D.: *European Competition Law and Economics*. Intersentia, 2001. 222. o.

gilag hatékony – még mindig dönthet úgy, hogy nem követi a viszonteladási ár rögzítésének üzletpolitikáját. Az is feltehető, hogy a viszonteladási ár rögzítése nagyobb értékesítési mennyiséghez vezet; máskülönb, miért lenne a gyártó érdekelt egy ilyen megoldásban.

Érdekes módon a rendelkezésre álló korlátozott empirikus adatok erősen arra utalnak, hogy a viszonteladási ár rögzítése esetén horizontális aggályok ritkán merülnek fel: egy felmérés tanúsága szerint, amely 1976 és 1982 között peresített ügyeken alapul, a 153 vizsgált ügynek csak 7,2%-ában merült fel horizontális (akár gyártók, akár forgalmazók közötti) kartellre utaló vád, vagy még kifejezőbben: az esetek 82,8%-ában még csak utalás sem volt horizontális összejátszásra.¹⁰² Egy másik felmérés, amely 47 olyan FTC ügyön alapul, amelyben 1965 és 1982 között folyt eljárás, azt mutatta, hogy ezek közül 43 esetben legalább 100 rivális kereskedő volt jelen az érintett piacon. A rivális kereskedők magas száma valószínűtlené tette egy kereskedők közötti összejátszás széles körű elterjedését. A felmérés következtetése az volt, hogy az ügyek többségében valószínűleg nem egymással összejátszó kereskedők kezdeményezték a viszonteladási ár rögzítését és kényszerítették a gyártót annak alkalmazására egy széles körű kereskedői kartell elősegítése érdekében.¹⁰³

A viszonteladási ár rögzítésének számos alternatívája van, például a kereskedői szolgáltatások közvetlen szerződéses kikötés tárgyai lehetnek, a forgalmazók kockázatkerülése kezelhető polcpénzzel. Ugyanakkor, nem az a kérdés, hogy vannak-e helyettesítők: azok a problémák, amelyeket a viszonteladási ár rögzítése megcélöz, léteznek, és a gyártók megpróbálnak „második legjobb” megoldásokat találni ezek kezelése érdekében, ha a legeslegjobb nem jogszerű. Nem az a kérdés, hogy vajon ezek a helyettesítők megfelelőbbek-e a verseny és a gazdasági hatékonyság szempontjából. Ha a gyártónak nincs piaci hatalma, a viszonteladási ár rögzítése nem szükségszerűen versenyellenes és mégis perferálják a versengő gyártók, a gazdasági megérzés azt sugallja, hogy annak helyettesítőihez képest jelentős hatékonysági előnyei kell legyenek.¹⁰⁴

Természetesen, a végső kérdés az, hogy vajon a viszonteladási ár rögzítése hátrányos-e a fogyasztókra nézve általánosságban? A közgazdasági elmélet arra utal, hogy

102 Ippolito, Pauline M.: Resale Price Maintenance: Empirical Evidence from Litigation. In: Journal of Law and Economics, 1991. 34. évf. 2. sz. 263–294. o.

103 Overstreet, Thomas: Resale Price Maintenance: Economic Theories and Empirical Evidence. Bureau of Economics Staff Report to the Federal Trade Commission, 1983. 80. o. Lásd továbbá Ornstein, Stanley I.: Resale Price Maintenance and Cartels. In: Antitrust Bulletin, 1985. 30. évf. 1. sz. 401–432. o. (Arra a következtetésre jut, hogy horizontális kartellre történő utalás a viszonteladási ár rögzítésével kapcsolatos ügyek kevesebb mint egyharmadában merült fel.); Kleit, Andrew N.: Efficiencies without Economists: the Early Years of Resale Price Maintenance. In: Southern Economic Journal, 1993. 59. évf. 4. sz. 597–619. o. (Hasonló következtetésre jut a viszonteladási ár rögzítése mint horizontális kartelltevékenységet elősegítő eszköz tekintetében.).

104 Marvel, Howard P.: The Resale Price Maintenance Controversy: Beyond the Conventional Wisdom. In: Antitrust Law Journal, 1994. 63. évf. 1. sz. 59–92. o., 78. o.

a konkrét esetekben lefolytatott részletes gazdasági elemzés biztosíthatná, hogy az nem okoz fogyasztói kárt, feltéve, hogy kielégítő a márkák közötti verseny, amely biztosítja, hogy az értékesítéskori szolgáltatások és az árcsökkentések optimális egyensúlyba kerülnek, és hogy a fogyasztók választási szabadsága megmarad (az egyes forgalmazók különböző forgalmazási módszereket alkalmaznak).

5.3.1.2. Az EU-s versenyjog válasza: a viszonteladási ár kikötése melletti érvek elemzésének helye a mentesség

Annak ellenére, hogy a *Leegin* ügyben az amerikai antitrösztjog eltávolodott a viszonteladási ár rögzítésének hagyományos megítélésétől, az EU-s és a magyar versenyjog megközelítése továbbra is ellenséges. A maximális viszonteladási ár rögzítése és az ajánlott árak nem tekinthetők durva korlátozásnak, és csak akkor marasztalhatók el, ha versenyellenes hatásuk van;¹⁰⁵ a konkrét vagy minimális viszonteladási árak rögzítése azonban versenyellenes célú, és csak valószínűtlen esély van arra, hogy teljesítse a mentessége követelményeit.¹⁰⁶ Az utóbbi lehetőség elméletileg mindig, gyakorlatilag szinte sohasem életszerű:¹⁰⁷ elvileg mindegyik megállapodás, beleértve a viszonteladási árat rögzítő vertikális megállapodásokat, alkalmas arra, hogy egyedi mentességben részesüljön, azonban a gyakorlatban a viszonteladási ár rögzítése ritkán képes arra, hogy ezt kiérdemelje. Továbbá az az álláspont, hogy a viszonteladási ár rögzítése automatikusan sérti az általános kartelltilalmat, annak nagyon szerény esélyével, hogy mentességben részesüljön, fogalmilag is önellentmondásos: míg a mentesség elsősorban termelési hatékonysági érveket tartalmaz, a viszonteladási ár rögzítését védő elméletek azzal érvelnek, hogy az előmozdítja a versengést (versenymechanizmust), ami pedig egy olyan érték, amely az általános kartelltilalom körében értékelendő és értékelhető.

Bár a területvédelemnél kevésbé kézzelfogható módon, az EU-jog megközelítését a viszonteladási ár rögzítésével szemben nemcsak az antitröszt-tradicionalizmus,

105 Az Európai Bíróság a *Pronuptia* ügyben elfogadta az árajánlásokat. 161/84. sz., *Pronuptia de Paris GmbH kontra Pronuptia de Paris Irmgard Schillgallis* ügyben hozott ítélet (EBHT 1986., 353. o.), 25. pont. Az Európai Bíróság még nem foglalkozott a maximum árak kérdésével. A Bizottság az ajánlott árak és a maximum árak esetén egy rugalmasabb megközelítést alkalmaz. Lásd Vertikális iránymutatás, 226–229. pont; COMP/B-1/38348 *Repsol CPP SA* ügyben hozott bizottsági határozat. HL 2004., C 258/03., 18–20. pont.

106 Kneepkens, Mart: Resale Price Maintenance: Economics Call for a More Balanced Approach. In: *European Competition Law Review*, 2007. 28. évf. 12. sz. 656–664. o. (Arra az álláspontra helyezkedik, hogy a viszonteladási ár rögzítése gyakorlatilag per se tiltott.)

107 Lásd Jones, Alison: Resale Price Maintenance: a Debate about Competition Policy in Europe. In: *European Competition Journal*, 2009. 5. évf. 2. sz. 479–514. o., 501–502. o.

hanem a piaci integráció célja (egységes piac imperativusa) is befolyásolta.¹⁰⁸ A viszonteladási ár rögzítését arra is fel lehet használni, hogy többé-kevésbé egységes árakat tartsanak fenn a különböző tagállamokban, így megakadályozva az áruk tagállamközi folyását; valamint szintén felhasználható arra, hogy megerősítsenek egy területvédelmi rendszert.¹⁰⁹

Az az álláspont, hogy a rögzített vagy minimális viszonteladási árak versenyellenes célúak (és így automatikusan sértik az általános kartelltilalmat) nagyon szilárd a versenyjogban. Az *SA Binon & Cie kontra SA Agence et messageries de la presse* ügyben,¹¹⁰ egy előzetes döntéshozatali eljárás keretében, az Európai Bíróság megállapította, hogy a viszonteladási ár rögzítését tartalmazó megállapodások „önmagukban versenykorlátozást hoznak létre”,¹¹¹ azaz versenyellenes célúak, és egyike azon megállapodásoknak, amelyet az EUMSZ 101. cikkének (1) bekezdése az a) pontban példaként említ („a beszerzési vagy eladási árak, illetve bármely egyéb üzleti feltétel közvetlen vagy közvetett rögzítése”).¹¹² Ez az álláspont a *SPRL Louis Erauw-Jacquery kontra La Hesbignonne SC* ügyben megerősítésre került;¹¹³ a *Pronuptia de Paris GmbH kontra Pronuptia de Paris Irmgard Schillgallis* ügyben¹¹⁴ az Európai Bíróság megértést mutatott az ajánlott árakkal kapcsolatban, ugyanakkor az ítélet indokolása világossá teszi, hogy a kötelező erővel rögzített viszonteladási árak automatikusan korlátozónak minősülnek.¹¹⁵ A Bizottság döntéshozatali gyakorlata, összhangban a viszonteladási ár rögzítésével kapcsolatos joggyakorlattal, tele van olyan ügyekkel,

108 Lásd Korah, Valentine: *Distribution Agreements under the EC Competition Rules*. Hart Publishing, Oxford, 2002. 105. o.; Ritter, Lennart – Braun, W. David: *European Competition Law: a Practitioner’s Guide*. Kluwer Law International, 2005. 269–270. o.; Alese, Femi: *Unmasking the Masquerade of Vertical Price Fixing*. In: *European Competition Law Review*, 2007. 28. évf. 9. sz. 514–527. o., 525. o.

109 Ahogy azt számos bizottsági határozat is mutatja. Lásd 77/66/EGK *GERO-fabriek* ügyben hozott bizottsági határozat. HL 1977., L 16/8., II(3)(c) pont; 2002/190/EK *JCB* ügyben hozott bizottsági határozat. HL 2002., L 69/1., 168–172. pont.

110 243/83. sz., *SA Binon & Cie v SA Agence et messageries de la presse* ügyben hozott ítélet (EBHT 1985., 2015. o.).

111 Vagy, ahogy az ítélet autentikus francia nyelvű változata mondja: „*sont en elles-mêmes restrictives de concurrence*”.

112 44. pont.

113 27/87. sz., *SPRL Louis Erauw-Jacquery kontra La Hesbignonne SC* ügyben hozott ítélet (EBHT 1988., 1919. o.), 12–15. pont.

114 161/84. sz., *Pronuptia de Paris GmbH kontra Pronuptia de Paris Irmgard Schillgallis* ügyben hozott ítélet (EBHT 1986., 353. o.).

115 25. pont.

ahol megállapították a viszonteladási ár rögzítésének versenyellenes természetét,¹¹⁶ és a Bizottság által kibocsátott „puha jogi” források is ezt a megközelítést követik.¹¹⁷

Bár formálisan a mentességhez kapcsolódik, tanulságos, hogy a Vertikális csoportmentességi rendelet¹¹⁸ és az EU-s vertikális csoportmentességi rendelet¹¹⁹ egyértelműen durva korlátozásnak tekinti a viszonteladási ár rögzítését, amely a csoportmentesség menedékén kívül esik. Fontos hangsúlyozni, hogy a viszonteladási ár rögzítésének fogalma nemcsak a kifejezett megállapodásokat fogja át, hanem az olyan konstrukciókat is, amelyek közvetve ugyan, de ilyen vagy hasonló következményre vezetnek.¹²⁰

Ugyanakkor az ítélkezési és versenyhatósági döntéshozói gyakorlat adós maradt annak logikus magyarázatával, hogy a viszonteladási ár rögzítése miért versenyellenes célú, noha találunk néhány utalást. Az egyik érv az lehet, hogy a viszonteladási ár rögzítése megszünteti a márkán belüli árversenyt; az *SPRL Louis Erauw-Jacquery kontra La Hesbignonne SC* ügyben az Európai Bíróság utalt a kereskedői kartell elméletre.¹²¹

Mivel egyik csoportmentességi rendelet sem fedi le a viszonteladási ár rögzítését tartalmazó megállapodásokat, a következő kérdés az, hogy vajon az ilyen megállapodások az EUMSZ 101. cikkének (3) bekezdése alapján egyedi mentességben részesülhetnek-e. A Törvényszék a *Matra Hachette* ügyben kinyilvánította, hogy „főszabály szerint nincs olyan versenyellenes gyakorlat, amely – bármi legyen is a hatása a piacon – ne lenne mentesíthető, feltéve, hogy a 85. cikk (3) bekezdésben

116 73/322/EGK *Deutsche Philips GmbH* ügyben hozott bizottsági határozat. HL 1973., L 293/40., 2(b) pont; 77/66/EGK *GERO-fabriek* ügyben hozott bizottsági határozat. HL 1977., L 16/8., II(3)(c) pont. (ebben az ügyben a viszonteladási ár rögzítését a közös piac felosztásának eszközeként is használták); 80/1333/EGK *Hennessy-Henkell* ügyben hozott bizottsági határozat. HL 1980., L 383/11., 20. pont; 97/123/EK *Novalliance/Systemform* ügyben hozott bizottsági határozat. HL 1996., L 47/11., 101. pont; 2001/135/EK *Nathan-Bricolux* ügyben hozott bizottsági határozat. HL 2001., L 54/1., 72. pont (a viszonteladási ár rögzítését kifejezetten versenyellenes célúnak minősítette); 2002/190/EK *JCB* ügyben hozott bizottsági határozat. HL 2002., L 69/1., 168–172. pont (a viszonteladási ár rögzítését ebben az ügyben piacfelosztási eszközként használták); COMP/37.975 *PO/Yamaha* ügyben 2003. július 16-án hozott bizottsági határozat (nem került publikálásra), 88., 127., 137, 144 és 155–156. pont; 2001/711/EK *Volkswagen* ügyben hozott bizottsági határozat. HL 2001., L 262/14., 71. és 74. pont; 2001/135/EK *Nathan-Bricolux* ügyben hozott bizottsági határozat. HL 2001., L 54/1., 86. és 88. pont. Lásd Korah, Valentine: *Distribution Agreements under the EC Competition Rules*. Hart Publishing, Oxford, 2002. 105–106. o.

117 Vertikális iránymutatás, 223. pont; Egyedi mentességről szóló iránymutatás, 23. pont; De minimis közlemény, 13 pont; Versenyellenes célról szóló iránymutatás, 16–17. o.

118 Vertikális csoportmentességi rendelet, 7. § a) pont

119 EU-s vertikális csoportmentességi rendelet, 4. cikk a) pont.

120 Fontos hangsúlyozni, hogy a viszonteladási ár rögzítése a közvetett eszközökkel elért árrögzítést is magában foglalja. Vertikális iránymutatás, 48. pont. Lásd 86/82. sz., *Hasselblad (GB) Limited kontra Bizottság* ügyben hozott ítélet (EBHT 1984., 883. o.), 49. pont (ebben az ügyben a megállapodás egyik kikötése lehetővé tette a gyártó számára, hogy a kereskedők árral kapcsolatos reklámjait ellenőrizze, és azokat adott esetben megtiltsa).

121 27/87. sz., *SPRL Louis Erauw-Jacquery kontra La Hesbignonne SC* ügyben hozott ítélet (EBHT 1988., 1919. o.), 15. pont.

[jelenlegi 101. cikk (3) bekezdés] található feltételek teljesülnek”.¹²² Ezt a tételt az Európai Bíróság később megerősítette a *Beef industry*,¹²³ a *GlaxoSmithKline*¹²⁴ és a *Pierre Fabre* ügyekben.^{125,126} Ettől függetlenül mind az ítélezési, mind a versenyhatósági gyakorlat,¹²⁷ továbbá a Bizottság „puha jogi instrumentumai”¹²⁸ arra utalnak, hogy a mentesség egy elvileg mindig, gyakorlatilag szinte soha nem nyitott menedék a viszonteladási ár rögzítése számára.¹²⁹

Az *SA Binon & Cie kontra SA Agence et messageries de la presse* ügyben,¹³⁰ érdekes módon, az Európai Bíróság nem azt mondta, hogy viszonteladási ár rögzítése esetén rendkívül valószínűtlen, hogy a megállapodás teljesítené a mentesség feltételeit, hanem úgy rendelkezett, hogy a Bizottságnak figyelembe kell vennie az érintett vállalkozás által megnevezett tényezőket.¹³¹ Ugyanakkor kétséges, hogy bármilyen releváns következtetést le lehetne vonni erre vonatkozóan az ítélet semleges nyelvezetéből. Mindenesetre az 1/2003/EK rendelet hatálybalépéséig, vagyis 2004. május 1-ig a Bizottságnak monopóliuma volt az EUMSZ 101. cikk (3) bekezdésének alkalmazása vonatkozásában¹³² és soha nem adott egyedi mentesítést olyan megállapo-

122 T-17/93. sz., *Matra Hachette SA kontra Bizottság* ügyben hozott ítélet (EBHT 1994., II-595. o.), 85. pont. Lásd továbbá Egyedi mentességről szóló iránymutatás, 46. pont.

123 C-209/07. sz., *Competition Authority kontra Beef Industry Development Society Ltd és Barry Brothers (Carrigmore) Meats Ltd* ügyben 2008. november 20-án hozott ítélet (EBHT 2008., I-08637. o.), ECLI:EU:C:2008:643.

124 C-501/06 P, C-513/06 P, C-515/06 P és C-519/06. sz., *GlaxoSmithKline* egyesített ügyekben 2009. október 6-án hozott ítélet (EBHT 2009., I-09291. o.), ECLI:EU:C:2009:610.

125 C-439/09. sz., *Pierre Fabre Dermo-Cosmétique SAS kontra Président de l'Autorité de la concurrence és Ministre de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi* ügyben 2011. október 13-án hozott ítélet (EBHT 2011., I-09419. o.), ECLI:EU:C:2011:649.

126 Whish, Richard – Bailey, David: *Competition Law*. Oxford University Press, Oxford, 2015. 127. o.

127 A *Hennessy-Henkell* ügyben a Bizottság megállapította, hogy bár a kizárólagosság beruházásra ösztönzi a forgalmazót, kimondta, hogy a viszonteladási ár rögzítése megfosztotta a rendszert az EUMSZ 101. cikkének (3) bekezdése szerinti egyedi mentesség lehetőségétől, mivel az megakadályozta, hogy a kizárólagossággal elért előnyök a fogyasztókhoz kerüljenek. 80/1333/EGK *Hennessy-Henkell* ügyben hozott bizottsági határozat. HL 1980., L 383/11., 28., 30. és 32. pont. A Bizottság szintén elutasította azt az érvet, hogy a viszonteladási ár rögzítése szükséges lett volna a márka luxusimázsának megőrzése érdekében. A Bizottság láthatóan abból a tételből indult ki, hogy a forgalmazás javításának fő előnye, hogy az csökkenti az érintett termék árát, és a viszonteladási ár rögzítése fogalmilag képtelen ilyen hatás kiváltására. A *Yamaha* ügyben a Bizottság egy nagyon feltétlen nyelvezetet használt, amikor a viszonteladási ár rögzítését és az abszolút területi kizárólagosságot egyaránt olyan megállapodásoknak minősítette, amelyek természetüknél fogva nem tudják teljesíteni az EUMSZ 101. cikk (3) bekezdésének feltételeit. COMP/37.975 *PO/Yamaha* ügyben 2003. július 17-én hozott bizottsági határozat (nem került publikálásra), 175. pont.

128 Egyedi mentességről szóló iránymutatás, 46. és 79. pont.

129 Lásd Korah, Valentine: *Distribution Agreements under the EC Competition Rules*. Hart Publishing, Oxford, 2002. 233. o.

130 243/83. sz., *SA Binon & Cie kontra SA Agence et messageries de la presse* ügyben hozott ítélet (EBHT 1985., 2015. o.).

131 46. pont.

132 17. sz. rendelet, 9. cikk (1) bek.

dásnak, amely a viszonteladási ár rögzítését tartalmazta.¹³³ Azóta az EU-s versenyjog alkalmazását, beleértve az EUMSZ 101. cikkének (3) bekezdését, decentralizálták. Mindazonáltal aligha meggyőző, hogy ezt a rendelkezést a gyakorlatban másképp értelmeznék, különösen, hogy a versenypolitika formálása, szemben annak érvényesítésével, lényegében továbbra is centralizált maradt.

A fenti *de facto* automatikus tilalom gyakori kritikát váltott ki,¹³⁴ és úgy tűnik, hogy nincs összhangban a többi korlátozás vonatkozásában követett joggyakorlattal. Egyrészt, mind az európai bíróságok, mind a Bizottság elismerik a potyautas effektus elmélet érvényességét, azonban csak a területvédelem vonatkozásában, anélkül, hogy bármilyen magyarázatot adnának arra, hogy ez az elmélet miért nem alkalmazható a viszonteladási ár rögzítésére.¹³⁵ Másrészt, az Európai Bíróság kifejezetten elismerte a *Metro/Saba* ügyben, hogy bár az árversenyt soha nem lehet megszüntetni, annak nincs minden esetben abszolút elsőbbsége, és a viszonteladási árakkal kapcsolatos korlátozások versenybarát hatással rendelkezhetnek.¹³⁶ Ami ezen ítélet kötőerejét

133 Ugyanakkor a *Newspaper distribution contracts in Belgium – AMP* ügyben a Bizottság comfort lettert bocsátott ki egy viszonteladási-ár-rögzítéssel kapcsolatban, és kifejezetten arra a következtetésre jutott, hogy az teljesíti az EUMSZ 101. cikk (3) bekezdésének feltételeit. IV/C-2/31.609 és 37.306 ügyekben hozott bizottsági határozatok, XXIXth *jelentés a versenypolitikáról* 161 (1999). Ebben az ügyben a piac lényeges jellemzője volt, hogy a termék (napilapok és folyóiratok) rendkívül rövid élettartammal rendelkezett, és a kiadó az el nem adott példányokat visszavette. Álláspontom szerint azonban a jelen ügyben a kereskedők elképzelhető, hogy ügynökként tevékenykedtek, mivel nem szereztek tulajdonjogot a periodikumok fölött, és a lapok el nem adásával kapcsolatos kockázatot a gyártó viselte. Elképzelhető, hogy ez a körülmény jelentősen befolyásolta a Bizottság elemzését. Lásd Whish, Richard: *Competition Law*. Oxford University Press, Oxford, 2009. 637. o. Ugyanakkor a *Volkswagen* ügyben a Bizottság, annak megállapítása mellett, hogy az EUMSZ 101. cikk (3) bekezdésének feltételei nem teljesülnek, tartózkodott attól, hogy a viszonteladási ár rögzítését általánosságban elmarasztalja (hangsúlyozva, hogy az egyedi mentesség feltételei *ebben az ügyben* nem teljesültek) és komolyan vizsgálta a Volkswagen által felvetett indokokat. 2001/711/EK *Volkswagen* ügyben hozott bizottsági határozat. HL 2001., L 262/14., 95. pont.

134 Alese, Femi: *Unmasking the Masquerade of Vertical Price Fixing*. In: *European Competition Law Review*, 2007. 28. évf. 9. sz. 514–527. o., 525. o.

135 Vertikális iránymutatás, 116(1), 116(3) és 195. pont; Egyedi mentességről szóló iránymutatás, 82. pont; 56/64. és 58/64. sz., *Consten és Grundig kontra Bizottság* egyesített ügyekben hozott ítélet (EBHT 1964., 299. o.), 342. o.; T-168/01. sz., *GlaxoSmithKline Services Unlimited kontra Bizottság* ügyben hozott ítélet (EBHT 2006., II-2969. o.), 273. pont.

136 „Habár az árverseny olyan fontos, hogy soha nem lehet megszüntetni, nem jelenti a verseny egyetlen hatásos formáját vagy olyan formát, amelynek minden körülmények között abszolút prioritást kellene adni. A Bizottságra ruházott hatáskörök [...] azt mutatják, hogy a működő verseny fenntartására vonatkozó követelmény összhangba hozható más természetű célok védelmével, és hogy ebből a szempontból bizonyos versenykorlátozások megengedhetők lehetnek, feltéve, hogy azok lényegesen ezen célok elérése érdekében, és nem szüntetnek meg a versenyt a közös piac jelentős részén. A szakosodott nagykereskedők és kiskereskedők számára egy adott árszint fenntartására vonatkozó óhaj, ami megfelel annak a törekvésnek, hogy a fogyasztók érdekében megőrizzék egy forgalmazási csatorna további fennmaradásának lehetőségét, együtt egy másik versenypolitikán alapuló új forgalmazási módszerekkel, egyike lehet azoknak a céloknak, amelyek anélkül követhetőek, hogy az szükségszerűen a 85. cikk (1) bekezdése [jelenlegi 101. cikk (1) bekezdés] szerinti tilalomba ütközne, és ha, teljesen vagy részben, mégis ebbe ütközik, a 85. cikk (3) bekezdésének [jelenlegi 101. cikk (1) bekezdés] körébe eshet. Ezt az érvet megerősíti, hogy emellett ezek a feltételek annyiban előmozdítják a fejlett versenyt, hogy azok az árakon kívüli más tényezőkre vonatkoznak.” 26/76. sz., *Metro SB-Großmärkte GmbH & Co. KG kontra Bizottság* ügyben hozott ítélet (EBHT 1977., 1875. o.).

illeti, annak a szépséghibája, hogy a felülvizsgált bizottsági határozat szelektív forgalmazási megállapodásokban található különböző kikötésekkel foglalkozott, amelyek nem vonatkoztak közvetlenül az árakra, hanem az egész forgalmazási rendszernek volt ilyen jellegű hatása.

A Bizottság nem bizonyította kényszerítő érvekkel, hogy a viszonteladási ár rögzítése „mindig vagy majdnem mindig” versenyellenes. A korábbi vertikális iránymutatás csupán két negatív hatásra mutat rá. A hatályos Vertikális iránymutatás azonban veszélyforrások hosszú sorát nevesíti, úgy mint a szállítók közötti, valamint a forgalmazási szinten megvalósuló összejátszás elősegítése, a viszonteladási ár rögzítése általánosságban csökkentheti a gyártók és/vagy a kiskereskedők közötti versenyt, árleszállítási akadályként működhet (a viszonteladási ár rögzítésének közvetlen hatása áremelkedés), csökkentheti a gyártó árrésére nehezedő versenynyomást, azt olyan gyártó is alkalmazhatja, amely elégséges piaci erővel rendelkezik a kisebb versenytársak kizárásához és a viszonteladási ár rögzítése által biztosított megnövekedett árrés arra ösztönözheti a kereskedőket, hogy az ügyfeleknek nyújtott tanácsadás során egy meghatározott márkát részesítsenek előnyben, valamint a viszonteladási ár rögzítése csökkentheti a dinamizmust és az innovációt.¹³⁷

Míg a viszonteladási ár rögzítésének valóban lehetnek ilyen hatásai, ezek nem szükségszerűen kapcsolódnak ezekhez a megoldásokhoz. A márkán belüli verseny csökkenése csak akkor okoz aggályokat, ha a márkák közötti verseny nem kielégítő. A horizontális aggályok, amelyek az ártranszparenciából adódnak, csak akkor merülnek föl, ha a viszonteladási ár rögzítését széles körben használják az adott iparágban, és a piac alkalmas a hallgatolagos összejátszásra. Ennek megfelelően a kérdéses ügy konkrét tényállását és körülményeit is figyelembe kell venni annak megállapítása érdekében, hogy vajon ezek a lehetséges negatív hatások valóban felmerülnek-e.

Ami a viszonteladási ár rögzítésének jövőjét illeti: az EU-s versenyjogban a hatályos Vertikális iránymutatás – szemben a korábbi iránymutatással – kifejezetten kiemeli, hogy bár az EU-s vertikális csoportmentességi rendelet 4. cikkében található durva korlátozások, ideértve a viszonteladási ár rögzítését és a minimális viszonteladási árat, vélelmezetten sértik az EUMSz 101. cikkének (1) bekezdésében található általános kartelltilalmat, és vélelmezetten nem teljesítik az EUMSz 101. cikkének (3) bekezdésében található mentességet, ez utóbbi vélelem megdönthető, és a feleknek reális esélyük van arra, hogy egyedi mentességre hivatkozással megvédjék a megállapodást.¹³⁸

¹³⁷ 112. pont.

¹³⁸ Vertikális iránymutatás, 47. pont. A Vertikális iránymutatás 223–229. pontja tartalmaz néhány tőpontot a viszonteladási ár, valamint a minimális viszonteladási ár rögzítésével kapcsolatban.

Ez egy jelentős versenypolitikai változás. Ugyanakkor a viszonteladási ár rögzítése és a minimális viszonteladási ár, ezen rendelkezések ellenére, versenyjogi szempontból várhatóan továbbra is igencsak kockázatos marad. A hatályos Vertikális iránymutatás ugyanis nem mond többet, mint ami eddig is tudott volt: elvileg nem kizárt, hogy egy, a viszonteladási árat rögzítő megállapodás az EUMSZ 101. cikkének (3) bekezdése alapján mentesüljön. Változás egy vonatkozásban történt: az iránymutatás tartalmaz egy példálózó felsorolást olyan esetekről, amikor a viszonteladási ár rögzítése teljesítheti az EUMSZ 101. cikk (3) bekezdésének feltételeit.

A viszonteladási ár meghatározása azonban nemcsak a versenyt korlátozhatja, hanem – különösen abban az esetben, ha szállítóvezérelt – hatékonyságnövekedést is eredményezhet, amelynek értékelésére a 101. cikk (3) bekezdése szerint kerül sor. Különösképpen, ha a gyártó bevezet egy új terméket, a viszonteladási ár meghatározása segíthet a forgalmazókat arra ösztönözni a keresletnövelési bevezető szakasz során, hogy nagyobb figyelmet fordítsanak a gyártónak a termék népszerűsítésére vonatkozó érdekeire. A viszonteladási ár meghatározása biztosíthatja a forgalmazók számára az értékesítési erőfeszítések fokozásához szükséges eszközöket, és amennyiben az e piacon belüli forgalmazókra versenyhelyzeti nyomás nehezedik, ez arra készítheti őket, hogy bővítsék a termék iránti általános keresletet, és sikeressé tegyék a termék bevezetését, ami a fogyasztók számára is kedvező. Hasonlóképpen, a rögzített viszonteladási árak – és nem csak a maximális viszonteladási árak – szükségesek lehetnek ahhoz, hogy egy franchise-rendszerben vagy hasonló, egységes forgalmazási formát alkalmazó forgalmazási rendszerben a fogyasztók szempontjából is előnyös, összehangolt, rövid távú (a legtöbb esetben 2–6 hét) árkampányt hajtsanak végre. Bizonyos helyzetekben a viszonteladási ármeghatározás kínálta extra árrés lehetővé teszi a kiskereskedők számára (kiegészítő) értékesítés előtti szolgáltatások nyújtását, különösen a tapasztalati vagy az összetett termékek esetében. Ha elég ügyfél használja ki az ilyen szolgáltatások kínálta előnyöket döntésük meghozatalához, de aztán alacsonyabb áron vásárolnak azoknál a kiskereskedőknél, akik nem kínálnak ilyen szolgáltatásokat (és akiknél így nem merülnek fel az ezzel kapcsolatos költségek), a kiterjedt szolgáltatásokat kínáló kiskereskedők csökkenthetik a szállító termékeinek keresletét növelő szolgáltatások színvonalát, vagy be is szüntethetik azokat. A viszonteladási ár meghatározása segíthet az ilyen, forgalmazók szintjén jelentkező potyázások megakadályozásában. A feleknek a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételek teljesítésének igazolása részeként meggyőzően be

*kell mutatniuk, hogy a viszonteladási ár meghatározásáról szóló megállapodás nem pusztán módszereket, hanem ösztönzőket is kínál az e szolgáltatásokat nyújtó kiskereskedők közti esetleges potyázás kiküszöbölésére, és hogy az értékesítés előtti szolgáltatások összességében a fogyasztók javát szolgálják.*¹³⁹

5.3.1.3. A viszonteladási ár rögzítése a magyar versenyjogban

A viszonteladási ár rögzítésének magyar versenyjogi megítélése alapvetően két tétellel jellemezhető. Egyrészt, a magyar versenyjog szorosan követi az EU-s versenyjog gyakorlatát, többek között, a viszonteladási ár rögzítésének versenyjogi megítélése vonatkozásában: a viszonteladási ár rögzítése versenyellenes célúnak minősül a Tpv. 11. §-a alapján, és csekély esélye van annak, hogy a Tpv. 17. §-a alapján mentesül. A vertikális megállapodásokra vonatkozó magyar csoportmentességi rendelet¹⁴⁰ gyakorlatilag teljes mértékben recipiálja a vonatkozó európai jogszabályt. Másrészt, a GVH határozatai között találunk olyan „kilengést”, ahol egy megengedőbb megközelítést követett a viszonteladási ár rögzítésével szemben: egy ízben hatások hiányában megszüntette az eljárást.¹⁴¹

A GVH állandó gyakorlata szerint a viszonteladási ár rögzítése versenyellenes célú, automatikusan és kivétel nélkül sérti a Tpv. 11. §-ában található általános kartelltilalmat.

A GVH a *Mol franchise szerződése*i ügyben kimondta, hogy „a továbbeladási ár meghatározása vagy minimumának kikötése a versenyjogi gyakorlat szerint evidens módon versenyellenes cselekmény.”¹⁴² Ezt a megközelítést erősítette meg a GVH a *Bobájka Kereskedelmi és Szolg. Kft.* ügyben:¹⁴³ „[m]indazonáltal a viszonteladói ár

139 225. pont.

140 Vertikális csoportmentességi rendelet. Ugyanezt a megközelítést követte a korábbi csoportmentességi rendelet is. Lásd 55/2002. (III. 26.) Korm. rendelet a vertikális megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről.

141 A GVH az alábbi ügyekben foglalkozott a viszonteladási ár rögzítésének kérdésével: Vj-52/1992. sz. *Borsodi Sörgyár* ügy; Vj-150/1995. sz. *Kontavill Kontakta és mások* ügy; Vj-133/1996. sz. *Budapesti Sört Értékesítő és mások* ügy; Vj-179/1996. sz. *Magyar Suzuki* ügy; Vj-30/1997. sz. *OPEL SOUTHEAST EUROPE* és mások ügy; Vj-147/1999. sz. *Euro-Elzett és mások* ügy; Vj-64/2000. sz. *Délhús és mások* ügy; Vj-72/2002. sz. *TRANS HOLDING GROUP METALELEKTRO, EURO-MOBIL, NJL and IHG-Info Holding Group* ügy; Vj-171/2002. sz. *MOL* ügy; Vj-2/2003. sz. *Westel Mobil és mások* ügy; Vj-12/2003. sz. *Bobájka* ügy; Vj-81/2003. sz. *MB-Auto Magyarország és mások* ügy; Vj-89/2003. sz. *Hunnia és mások* ügy; Vj-132/2003. sz. *Vadgazdasági Terméktanács és mások* ügy; Vj-47/2004. sz. *Magyar Könyvkiadók és Könyvterjesztők Egyesülete* ügy; Vj-161/2004. sz. *Kemira GrowHow és mások* ügy; Vj-26/2006. sz. *Navi-Gate* ügy; Vj-164/2006. sz. *Büki Ásványvíz- és Üdítőital Kft.* ügy; Vj-166/2006. sz. *LCP Systems, HAMEX, Trendex, MITAC International Corporation és mások* ügy; Vj-7/2008. sz. *Castrol Hungária* ügy; Vj-57/2008. sz. *Hungaropharma* ügy.

142 Vj-171/2002/15. sz. *MOL Magyar Olaj és Gázipari Rt.* ügyben hozott GVH határozat, 52. pont.

143 Vj-12/2003. sz. *Bobájka Kereskedelmi és Szolg. Kft.* ügy.

vertikális rögzítése az ár tényleges szintjétől függetlenül alkalmas a verseny korlátozására, ezért *per se* jogsértő.”¹⁴⁴

A fenti egyértelmű gyakorlattal kapcsolatos apátiát kavarta fel a GVH a *Büki Ásványvíz- és Üdítőital Kft.* ügyben,¹⁴⁵ ahol egy viszonteladási árat rögzítő megállapodásról megállapította, hogy az nem sérti a Tptv. 11. §-át. Ebben az ügyben, egyedi módon, a gyártó nem állapított meg egységes, minden forgalmazóra vonatkozó viszonteladási árat, hanem az egyes forgalmazókkal egyedileg állapodott meg a viszonteladási ár kérdésében. A GVH indoklásában kifejtettek arra utalnak, hogy a viszonteladási ár rögzítése nem automatikusan és nem kivétel nélkül sérti az általános kartelltilalmat.¹⁴⁶

Érdeemes kiemelni, hogy a fenti ügyben a GVH a viszonteladási ár rögzítését nem a Tptv. 17. §-a alapján mentesítette (illetve úgy találta, hogy fennállnak az egyedi mentesülés feltételei), hanem egyből arra a következtetésre jutott, hogy a megállapodás nem sérti a Tptv. 11. §-át.

A GVH későbbi gyakorlata (az ezzel kapcsolatos bírósági gyakorlat) azonban arra utal, hogy a *Büki Ásványvíz- és Üdítőital Kereskedelmi Kft.* ügyben hozott határozat csupán egy üde színfolt és nem egy új színekorszak kezdete a magyar versenyjogi gyakorlatban. A *Castrol Hungária Kereskedelmi Kft.* ügyben¹⁴⁷ a GVH visszatért korábbi szigorú, a viszonteladási ár rögzítését versenyellenes célúnak minősítő

144 29. pont. Lásd továbbá: Vj-133/1996. sz. *Budapest Sör* ügy, Vj-64/2000. sz. *Déhlús és társai* ügy, Vj-161/2004. sz. *Kerima GrowHow* ügy, Vj-57/2008. sz. *Hungaropharma Gyógyszerkereskedelmi Zrt.* ügy.

145 Vj-164/2006. sz. *Büki Ásványvíz- és Üdítőital Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság* ügyben hozott GVH határozat.

146 „75. Noha a versenytanács a horizontális árrögzítést a verseny legsúlyosabb megsértésének tekinti, jelen eljárásban vertikális árrögzítés vizsgálatáról és értékeléséről van szó, amelynek megítélése – a lehetséges hatékonysági érvek miatt – a versenytanács szerint összetettebb feladat. Ugyanakkor a jelen eljárásban vizsgált magatartás kapcsán inkább az valószínűsíthető, hogy a Kft. magatartása nem az árverseny kiiktatására irányult, illetve ilyen hatással sem járhatott. Konkrét viszonteladási ár összesen 37 szerződésben lett összegszerűen is meghatározva, melyből 36 esetben rögzített összeget tartalmazott a megállapodás. Egy szerződésben maximált árat határoztak meg a felek. (...) a Kft. az árakat nem egy mindenki számára egyformán adott szinten határozta meg, hanem az ár a piaci feltételeket is figyelembe véve egyedileg lett meghatározva ezekben az esetekben. Az árak tág határok – 260 és 850 forint – között szóródtak. Megállapítható tehát, hogy nem a piacon kialakuló egységes ár befolyásolása volt a Kft. célja. Mi sem bizonyítja ezt jobban, mint az, hogy egyes esetekben az ár meghatározás úgy történt, hogy közben ugyanazon település más értékesítési pontjain az ár nem is került meghatározásra, vagy esetleg más szinten lett az ár egy másik értékesítési ponton meghatározva. A versenytanács szerint ugyanakkor a szelektív árrögzítés is lehet versenyjogsértő, hiszen például alkalmas lehet a versenytársak piacról való kiszorítására. Ennek bizonyítására jelen eljárás keretében nem került sor.”

147 Vj-7/2008. sz. *Castrol Hungária Kereskedelmi Kft.* ügy.

gyakorlatához.¹⁴⁸ Az EUMSZ 101. cikkének (1) bekezdését alkalmazva, ugyanezt a megállapítást tette a GVH az Óceán-L ügyben,¹⁴⁹ amelyet a Fővárosi Törvényszék helybenhagyott,¹⁵⁰ a *Kertészeti termékek* ügyben¹⁵¹ és a *Biztonságtechnikai termékek* ügyben.¹⁵²

Az általános kartelltilalmat sértő megállapodások versenyjogszerűnek minősülnek, ha teljesítik a Tptv. 17. §-ában foglalt egyedi mentesülés feltételeit. Az egyedi mentesüléssel kapcsolatos gyakorlat az alábbiak szerint foglalható össze. Egyrészt, szemben az EU-s versenyjoggal, a magyar versenyjogban találunk példát olyan formális határozatra, amely a viszonteladási ár rögzítést tartalmazó megállapodást egyedi mentesítésben részesített. Ettől függetlenül a GVH minden más ügyben elutasította a Tptv. 17. §-ára történő hivatkozást. Ebből következően, gyakorlati értelemben a viszonteladási ár rögzítést tartalmazó megállapodásoknak jelen állapot szerint csekély gyakorlati esélye van a Tptv. 17. §-a alapján. Másrészt, a GVH általában nyitott volt a felek által előterjesztett érvek és indokok megfontolására; más szóval: sem elvi, sem gyakorlati síkon nem zárta ki annak lehetőségét, hogy a viszonteladási ár rögzítése megfeleljen az egyedi mentesülés feltételeinek. Ugyanakkor a gyakorlati tapasztalatok azt mutatják, hogy az eljárás alá vont vállalkozások szinte minden alkalommal túlzottan lakonikusak voltak a megállapodások hatékonyságát és versenybarát jellegét alátámasztó érvek és indoklás előterjesztésekor.¹⁵³

A *Kontavill és társai* ügy¹⁵⁴ volt az egyetlen eset, amikor a GVH egy viszonteladási ár rögzítést tartalmazó megállapodást egyedi mentesítésben részesített. Az ügyben a

148 „45) A Tptv. 11. § (1) bekezdése értelmében tilos a vállalkozások közötti megállapodás, amely a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását célozza vagy ilyen hatást fejthet, illetve fejt ki. A Tptv. 11. § (2) bekezdése felsorolja azokat a tényállásokat, amelyeket alkalmasnak minősít a gazdasági verseny korlátozására. A Versenytanács gyakorlata (Elvi állásfoglalások 11.12.) szerint ezek törvényi nevesítéséből az következik, hogy a Tptv. eleve feltételezte hátrányos versenykövetkezmények bekövetkezhetőségét. Ezért megvalósulásuk esetén külön nem kell bizonyítani a lehetséges versenyt korlátozó hatást, mert az egyenesen következik azok törvényi nevesítéséből, figyelembe véve, hogy a Tptv. 13. § külön meghatározza a megállapodásoknak azt a körét, amelyek esetében – csekély jelentőségükre tekintettel – kizárható a lehetséges versenyt korlátozó hatás (lásd 79. pont). [...] 47) A Versenytanács gyakorlata szerint a végfelhasználói/fogyasztói árak minimumának vagy pontos összegének vertikális vonatkozású rögzítése is a Tptv. 11. § (2) bekezdés a) pontjába ütközően versenykorlátozó célzatú magatartás. Az árképzés korlátozottsága folytán a kereskedő az egyik legfontosabb verseny eszköz hatékony alkalmazásában kell, hogy korlátokat elszenvedjen.”

149 Vj-104/2014. sz. *Óceán-L* ügy.

150 Fővárosi Törvényszék 10.Kf.650.044/2018/6. sz. ítélete.

151 Vj-103/2014. sz. *Kertészeti termékek* ügy.

152 Vj-97/2016. sz. *Biztonságtechnikai termékek* ügy.

153 A GVH az alábbi ügyekben vizsgálta a Tptv. 17. § alkalmazhatóságát a viszonteladási ár rögzítése összefüggésében: Vj-176/1996. sz. *Magyar Suzuki* ügy, Vj-52/1992. sz. *Borsodi Sörgyár* ügy, Vj-133/1996. sz. *Budapest Sör* ügy, Vj-57/2007. sz. *Magyar Pékszövetség* ügy, Vj-26/2006. sz. *Navi-Gate* ügy, Vj-7/2008. sz. *Castrol* ügy, Vj-57/2008. *Hungaropharma* ügy.

154 Vj-150/1995. sz. *Kontavill és társai* ügy.

megállapodás 12%-os minimum árrést határozott meg, amely iparági összehasonlításban kifejezetten alacsonynak számított.

8.) [...] *A Versenytanács ugyanakkor eddigi gyakorlatában töretlenül érvényesült az az elv, hogy a gazdasági verseny nem cél, hanem eszköz. Eszköz a közjót – a végső fogyasztó érdekeit – szolgáló hatékony gazdasági tevékenység kikényszerítéséhez. Ilyen összefüggésben viszont a piaci szereplők között árverseny csak akkor kívánatos, ha nem kényszeríti a piac szereplőit az értékesítési feltételek (vagy az áru minőségének) olyan rontására, amelynek végső soron a fogyasztó látja kárát.*

A Versenytanács – elfogadva a kérelmezők álláspontját – úgy ítélte meg, hogy a megállapodások tárgyát alkotó áruk tekintetében a legalább 12 százalékos nagykereskedelmi árrés – a jelenlegi gazdasági körülmények között – szükséges a fogyasztók érdekeit szolgáló nagykereskedelmi tevékenység vitelét biztosító ráfordítások fedezetéül. Mindezt az is jelzi, hogy a II.-XIII. rendű kérelmező árrése 1994-ben átlagosan 17,1 százalék volt, és ezen belül is – minden készlettartási kötelezettség nélkül – többségük 12 százalék feletti árrést alkalmazott.

9.) *Az előzőekben kifejtettek alapján tehát a tervezett megállapodásokban rögzített minimum árrés konkrét mértéke a jelenlegi gazdasági körülmények között a fogyasztók érdekeit szolgáló gazdasági versenyt nem korlátozza.*

[...]

10.1) *A 8–9. pontokban kifejtettek alapján a tervezett megállapodások azon célja, hogy a gazdasági verseny ne kényszerítse a nagykereskedőket olyan költségek megtakarítására, amelyek csak a szolgáltatási színvonalnak a fogyasztók érdekeivel ellentétes rontásával érhetők el gazdaságilag indokoltnak minősül, és ennek eléréséhez az árrés minimuma meghatározásának szükségességét – a jelenlegi gazdasági körülmények között – a Versenytanács nem tudta megkérdőjelezni.*

[...]

11.) *Az előzőekben a Versenytanács többször is hangsúlyozta, hogy nem általában, hanem a jelenlegi gazdasági körülmények között minősíti a 12%-os minimum árrés kikötését a gazdasági verseny szempontjából összességében kedvező hatásúnak. A gazdasági feltételek azonban változhatnak. A nagykereskedelmi árrés minimálisan szükséges nagyságát alapvetően befolyásolják a kamatok mindenkori mértéke.*

Egyébként változatlan feltételek mellett minél magasabbak a kamatok, annál nagyobbak a készletezés terhei, amelyek viszont a nagykereskedelem költségeinek jelentős hányadát teszik ki.

Ilymódon a kamatok mérséklődése esetén a jelenleg versenykorlátozónak nem minősülő 12%-os minimális árrés idővel versenyt korlátozóvá válhat. Erre tekintettel határozott úgy a Versenytanács, hogy a Vtv. 43. § d) pontjában foglaltak alkalmazásával a mentesítést a rendelkező részben foglaltak szerint feltételhez köti.

A GVH, a fenti érvek alapján, a viszonteladási ár rögzítését egyedi mentesítésben részesítette; ugyanakkor hangsúlyozta, hogy engedélyező döntésében kiemelt szerepet játszott az abban az időszakban rendkívüli mértékeket öltő infláció (ez a határozathozatal évében 24% volt).¹⁵⁵

A fenti kivétel ellenére, a GVH megközelítését a viszonteladási ár rögzítésének Tptv. 17. §-a alapján történő értékelésével kapcsolatban jobban kifejezi a *Magyar Könyvkiadók és Könyvterjesztők Egyesülése* ügyben hozott határozat indokolása: „[m]egállapítható, hogy a jelen eljárásban vizsgált magatartás nem tartozik közvetlenül egyik csoportmentességi rendelet hatálya alá sem, illetve mivel a jelen eljárásban kifogásolt árrögzítés súlyos versenykorlátozásnak minősül, az arra irányuló magatartás nem mentesíthető.”¹⁵⁶

5.3.1.4. Következtetések és javaslatok

Minden dogmatikai érv ellenére, a rendkívüli kockázatok miatt, a viszonteladási ár rögzítése a versenyjogi gyakorlatban *per se* versenyjogellenesnek tekinthető, bár a Vertikális iránymutatás több kivételt is meghatároz ez alól a szabály alól. Az nem vitatható, hogy a viszonteladási ár rögzítése versenyellenes célúnak minősül. Bár elviekben nem zárható ki, hogy adott ügyben teljesíti az egyedi mentesség feltételeit, ennek megvalósulása a Vertikális iránymutatás által példaként említett esetek körén kívül kétséges.

Mind az USA antitrösztjog, mind az EU-s és magyar versenyjog követi azt az általános elvet, hogy az automatikus tilalom alkalmazását olyan gyakorlatokra kell korlátozni, amelyek természetüknél fogva mindig vagy majdnem mindig versenyellenesek és nem rendelkeznek kiegyenlítő erénnyel. A közgazdasági elmélet azt mutatja, hogy a viszonteladási ár rögzítése számos esetben ésszerűen indokolható, és számos

¹⁵⁵ Lásd Marosi Zoltán: Report of the Hungarian Competition Law Association. Question A: Competition Law. Which, if any, agreements, practices or information exchanges about prices should be prohibited in vertical relationships? LIDC Bordeaux 2010. 30. lábjegyzet.

¹⁵⁶ Vj-47/2004. sz. *Magyar Könyvkiadók és Könyvterjesztők Egyesülése* ügyben hozott GVH határozat, 101. pont.

példával szolgál arra az esetre, amikor a gyártó törekvése a viszonteladási árak fenntartására társadalmilag hasznos, mivel előmozdítja a versenyt. Ennek megfelelően a viszonteladási ár rögzítés *per se* tiltása nem indokolt, és azonosítani kell azokat az eseteket, amikor nincs versenykár: vagy azért, mert nincsenek versenyellenes következmények (például a felek piaci részesedése elhanyagolható), vagy azért, mert ezeket a hátrányokat kiegyensúlyozzák a versenybarát hatások (például a viszonteladási ár rögzítése egy piaci kudarcot kezel).

A viszonteladási ár rögzítésének jelenlegi kezelése és elemzésének dogmatikai elhelyezése a versenyjogban teljes jogbizonytalanságot okoz. Annyiban nem kérdéses a helyzet, hogy az általános kartelltilalmat az ilyen típusú megállapodások automatikusan sértik, tekintettel arra, hogy versenyellenes célúak; ugyanakkor bizonytalan, hogy miként történik ezen megállapodások elemzése és megítélése a mentesség alapján, amely vonatkozásában az eljárás alá vont vállalkozás, illetve az alperes viseli a bizonyítási terhet.

Álláspontom szerint ez a dogmatikai megközelítés észszerűtlen, sokkal indokoltabb lenne a viszonteladási ár rögzítését kiszabadítani a versenyellenes célú megállapodások tömlöcéből és azt az általános kartelltilalom alapján egyfajta hatáselemzésnek alávetni, még ha a viszonteladási ár rögzítése esetében a versenyhatóság, illetve a felperes vállán nyugvó bizonyítási teher valamivel könnyebb is, mint egyébként lenne. A viszonteladási ár rögzítése, sőt általában a vertikális márkán belül korlátozások mellett az az egyik legegyszerűbb és ezáltal leginkább kifejező érv, hogy amennyiben nincs piaci erő, az ilyen típusú korlátozások egyszerűen nem képesek versenykárok kiváltására, ezért az ilyen típusú megoldásokat nyugodtan a piac értékítéletére lehet bízni. Ez azonban a csekély jelentőségű megállapodások logikára utal, ahogy az a bagatellkartell-szabályban érvényesül. Ez a megközelítés része az általános kartelltilalom szerinti hatáselemzésnek (amennyiben nincs piaci erő, nincsenek versenyhatások), azonban semmilyen formában nem tehető a mentesség szerinti vizsgálódás tárgyává, amelynek első megválaszolandó kérdése, hogy a megállapodás kivált-e hatékonysági előnyt. A csekély jelentőségű megállapodás általános, sőt „átalány” érve nem arra épül, hogy a megállapodás kimutatható hatékonysági előnyt vált ki; ez az elmélet fordítva közelíti meg a kérdést: azt vizsgálja, hogy a megállapodás a felek súlyánál fogva alkalmas-e arra, hogy versenykárt okozzon; ennek hiányában ugyanis nincs mit kiegyenlíteni hatékonysági előnyök bemutatásával.

Természetesen felmerülhet ellenérvként, hogy vannak olyan megállapodások (horizontális durva kartellek: árkartell, piacfelosztás, mennyiségi kartell stb.), amelyek esetében versenyjogi szempontból indifferens a piaci erő mértéke: azok piaci pozícióra tekintet nélkül tiltottak. Van azonban egy lényeges különbség a versenytársak közötti piacfelosztás és a viszonteladási ár rögzítése között: bár az előbbi esetben

elfogadhatjuk, hogy bizonyos piaci erő alatt a megállapodás „alkalmatlan kísérlet” a verseny megkárosítására, azt is tudjuk, hogy ezek a megállapodások soha vagy majdnem soha nem eredményeznek előnyöket. Ezért logikus az a tétel, hogy a versenyjog az ilyen megállapodásokat piaci részesedésre tekintet nélkül tiltja, mert ezzel nem tilt meg „hasznos” megállapodásokat, legfeljebb olyanokat, amelyek nem károsak. Mivel nem áll fenn annak a veszélye, hogy megakadályozza hatékonysági előnyöket okozó megállapodások létrejöttét, az „alkalmatlan kísérletek” tiltása nem von maga után hátrányos következményeket. A viszonteladási ár rögzítése esetén azonban más a helyzet: ennek a korlátozásnak különböző hatékonysági előnyei lehetnek, amelyeket számos közgazdasági elemzés igazol. Itt a versenyjog sommás ítélete nem indokolt: ezek a megállapodások előnyökkel járhatnak, ezért a verseny károsítására „alkalmatlan” megállapodások tiltása indokolatlan, mivel ebben az esetben a teljes körű és kivételt nem ismerő tilalom olyan megállapodásokat is kizárhat, amelyek versenykárt ugyan nem, de hatékonysági vagy más előnyöket igenis okoznak.

A viszonteladási ár rögzítésének csoportmentességi szintű szabályozása is mélyíti a fenti problémát. Nemcsak az a tény kifogásolható, hogy kivonja a viszonteladási ár rögzítését a csoportmentesség menedékéből, hanem az is, ahogy ezt teszi. A vertikális megállapodásokra vonatkozó csoportmentességi rendelet két kivételi „technikát” ismer: a durva (hardcore, kőkemény) korlátozások kategóriáját¹⁵⁷ és a fekete listás megállapodások körét.¹⁵⁸ A két kategória közötti fő különbség, hogy amennyiben a megállapodás tartalmaz egy durva kikötést, akkor az egész megállapodás elveszíti a csoportmentesség kedvezményét, nemcsak az inkriminált kikötés; ezzel szemben, fekete listás korlátozás esetén, csak az adott kikötés veszt el a csoportmentesség által biztosított jogszerűséget (természetesen elviekben ezek a megállapodások még teljesíthetik az egyedi mentesség feltételeit). Ebben a rendszerben viszonteladás ár rögzítésének kikötése esetén a felek nemcsak a kikötés jogellenességét, valamint az ezzel kapcsolatos bírságot kockáztatják, hanem az egész megállapodás jogellenességét, vagyis a viszonteladás ár rögzítésén kívüli kikötéseket is. Ha ugyanis a megállapodás tartalmaz viszonteladási árrögzítést, akkor az egész megállapodás *en bloc* elveszíti a csoportmentesség kedvezményét. Ezért indokoltabb lenne a viszonteladási ár rögzítését fekete listás kikötésként kezelni, amennyiben a jogalkotó továbbra is ragaszkodik ahhoz, hogy ezt a korlátozást versenyellenes célúnak minősítse. A mentesség szirén hangját a Vertikális iránymutatás úgy erősíti fel, hogy közben semmilyen megértést nem tanúsít azon megállapodások iránt, amelyek majdan nem tudják teljesíteni az egyedi mentesség feltételeit.

157 EU-s általános vertikális csoportmentességi rendelet, 4. cikk, magyar Vertikális csoportmentességi rendelet, 7. §.

158 EU-s általános vertikális csoportmentességi rendelet, 5. cikk, magyar Vertikális csoportmentességi rendelet, 8. §.

A fenti körülményeknek köszönhetően, a hatályos szabályozás csak kivételes esetekben eredményez majd változást a korábbi, *per se* jogellenességen alapuló megkülönböztetéshez képest, viszonteladási ár rögzítésének hatósági és piaci gyakorlatát aligha érinti lényegesen. Mivel a mentesség alkalmazása elviekben korábban sem volt kizárt, a jelenleg hatályos Vertikális iránymutatás valójában csupán annyiban tér el a korábbi 50 év szabályozásától, hogy példálózó felsorolást ad arra vonatkozóan, hogy a viszonteladás ár rögzítése mikor lehet versenyjogszerű. A szabályozás azonban figyelmen kívül hagyja a versenyjogi elemzés és mérlegelés tranzakciós költségeit és gyakorlati érvényesülését. Annak vizsgálata, hogy az általános kartelltilalom szerinti egyedi mentesség feltételei teljesülnek-e, a vállalkozás részéről komoly időbeli és anyagi ráfordítást, valamint szakértői segítséget igényel. Ilyen erőforrásokkal jellemzően a nagyobb vállalkozások rendelkeznek: ők azok, amelyek esetében a viszonteladás ár rögzítésének szigorúbb tiltása, piaci erejükre tekintettel, inkább indokolt. Ezzel szemben azon vállalkozások számára, amelyek piaci ereje csekély, szubjektíve általában sokkal nagyobb erőfeszítést és arányában nagyobb tranzakciós költséget okoz az egyedi mentesség feltételeinek vizsgálata. Bár alacsony piaci részesedésükre tekintettel tipikusan az ő esetükben lenne indokolt megengedni a viszonteladás ár rögzítését, ők azok, akik a magas jogi költségek miatt inkább visszariadnak ennek a kérdésnek a vizsgálatától. Itt érdemes utalni arra, hogy a jogi költségek nemcsak a megállapodás előzetes értékelése esetén merülnek fel, hanem a későbbiekben is, egy esetleges versenyfelügyeleti eljárás során.

A viszonteladás ár rögzítés megítélésének amerikai antitrösztjogi fejleményeit illetően, álláspontom szerint, hamis a párhuzam a *Leegin* ügyben hozott ítélet (a viszonteladás ár rögzítését a *rule of reason* módszer szerint kell megítélni) és a mentesség hívogató szirén hangja között, sőt a két megközelítést párhuzamba állítása rámutat arra, hogy az általános kartelltilalom és a mentesség értékmérői közötti különbség meghatározatlansága, szemben az USA antitrösztjogával, miként vezetett inkonzisztens megoldáshoz ez az EU-s és a magyar versenyjogban.

Egyrészt, az általános tapasztalat szerint az alperes többnyire „nyer”, ha a megállapodást a *rule of reason* szerint kell megítélni, míg Európában a vállalkozás gyakorlatilag mindig veszít, ha egy durva korlátozást, így a viszonteladási ár rögzítését kell az egyedi mentesség alapján megvédenie. Érdemes újra hangsúlyozni: formális bizottsági határozat még sohasem mondta ki, hogy a viszonteladás ár rögzítése megfelelné az egyedi mentesség feltételeinek, ez informális döntésként is csak egyszer fordult elő,¹⁵⁹ a GVH gyakorlatában pedig csupán egyetlen példát találunk formális egyedi mentesítésre.¹⁶⁰ Másrészt, a *rule of reason* lényege, hogy a felperesnek első

159 Cases IV/C-2/31.609 & 37.306, XXIXth Report on Competition Policy 161 (1999).

160 Vj-150/1995. sz. *Kontavill és társai* ügy.

lépésben bizonyítani kell a versenykárt (ez valamelyest párhuzamba állítható a versenyellenes hatások bizonyításával az EU-rendszerben), és amíg erre nem kerül sor, az alperest nem nyomasztja semmilyen bizonyítási teher. Ezzel szemben az EU-s és a magyar versenyjogban a viszonteladási ár rögzítését azonnal a mentesség alapján kell vizsgálni, mivel az általános kartelltilalom alapján versenyellenes célúnak minősül; a versenyhatóságnak vagy a felperesnek nincs semmilyen bizonyítási kötelezettsége ebben a vonatkozásban (annak bizonyításán kívül, hogy a felek a viszonteladás ár rögzítésében állapodtak meg), hanem a bizonyítási teher egyből az eljárás alá vont vállalkozás vállára kerül. Ebből kifolyólag, az európai rendszer akkor lenne párhuzamba állítható a *Leegin* ügygel, ha a viszonteladás ár rögzítését az általános kartelltilalom alapján, hatásai szerint kellene megítélni.

A *Leegin* ügyben kiteljesedő amerikai fejlemények, valamint az egyre élesebb közgazdasági kritika mindenképpen szükségessé teszi, és a jövőben még inkább szükségessé fogja tenni a hatályos gyakorlat újragondolását, illetve szakmai megvitatását. A viszonteladás ár rögzítésének legalizálását célul tűző törekvések valószínűleg egy megengedőbb álláspont felé tolják az EU-s és a magyar versenyjogi gyakorlatot. Ennek első kézzelfogható eredménye a jelenleg hatályos Vertikális iránymutatás elfogadása. Ennek következményeként ott történt változás, ahol a legkisebb volt az ellenállás. Mivel a bírósági gyakorlat alapján is szilárd volt az a tétel, hogy elvi síkon egyik megállapodásfajta sem zárható ki az egyedi mentesség lehetőségéből, kézenfekvő volt ezen a ponton korrigálni a meglévő gyakorlaton és a mentesülés realitását hangsúlyozni. Ez a megoldás azonban elodázza a kérdés valódi revidálását és reformját. Az ebben a megoldásban rejlő opportunizmus ugyanis, bár valóban megtöri a viszonteladási ár rögzítés tilalmának feltétlenségét, olyan mezőre tereli, ahol lényegében nem nyerheti meg a csatát.

Egyrészt, dogmatikailag nem megfelelő a viszonteladás ár rögzítését a mentesség alapján vizsgálni. Míg ugyanis az általános kartelltilalom értékmérője a versenymechanizmus (vállalkozások közötti rivalizálás), addig a mentesség értékmérője elsősorban a termelési hatékonyság. Ilyen előnyt azonban a viszonteladás ár rögzítése általában nem mutat fel. Ezzel szemben a legtöbb közgazdasági érv arra mutat rá, hogy a viszonteladási ár megkötése, bizonyos körülmények között, intenzívebbé teszi a versenyt, ami pedig egy olyan érv, amely dogmatikailag az általános kartelltilalom körébe tartozik.

Másrészt, a mentesség egy bevallottan kivételes lehetőség, amit csak kevés megállapodás teljesít sikeresen.

Harmadrészt, ahogy arra a fentiekben utaltam, a viszonteladás ár rögzítése melletti legfontosabb érv, hogy amennyiben a felek piaci ereje csekély, nem kell tartani ettől. Ez az érv azonban egyáltalán nem fér bele a mentesség szerinti elemzésbe.

Negyedrész, nem hagyható figyelmen kívül, hogy a mentesség szerinti elemzés egyáltalán nem „nagyvonalú”: az egyedi mentességre hivatkozó vállalkozás többnyire empirikus adatokkal alátámasztott érvelést kell előterjesszen. Ez egyrészt nagyon költségessé teszi a vállalkozás számára a megállapodás előzetes értékelését, másrészt, nagyon komoly bizonyítási terhet jelent az eljárás alá vont vállalkozás számára. A területi korlátozások kiváló szemléltető példával szolgálnak ebben a vonatkozásban. A területi korlátozás (feltéve, hogy a passzív eladások nem tiltottak) hatásai alapján ítélendő meg. Ennek indoka, hogy a területi korlátozások jellemzően a potyautas effektus kezelésére szolgálnak, legalábbis ez a többségi közgazdaság-tudományi álláspont. A más területről betörő potyázó kereskedő és a helyi piacba befektető forgalmazó példája annyira szemléletes, hogy a versenyjog lemondott arról az igényéről, hogy konkrét esetben részleteiben vizsgálja, vajon a potyázás az adott ügyben valós probléma-e, a területileg illetékes forgalmazó ennek hiányában vállalná-e a forgalmazást vagy valóban és ténylegesen kevesebbet fektetne be a promócióba. Itt a versenyjog megelégszik azzal, hogy piaci erő hiányában (30%-os piaci részesedés alatt) jogszerűnek tekinti ezeket a megállapodásokat, és vélelmezi, hogy ezek a korlátozások indokoltak és legitim célt követnek. Ezekben az ügyekben a megállapodás minden bizonnyal gyakran elbukna, amennyiben a mentesség körében kellene a vállalkozásnak igazolnia, hogy a korlátozás célja a potyautas-effektus kezelése, nem találna forgalmazót a termékre vagy a forgalmazók indokolatlanul keveset fektetnének be a promócióba, nem lennének eléggé ösztönzöttek a marketingben, és nem melleleg, hogy nem találna olyan alternatív módszert a potyázás kezelésére, amely kisebb versenykorlátozó hatással járna.

5.3.2. Csoportmentességi rendeletek: nem tiltott és tiltott, de mentesülő megállapodások?

A versenyjogi szabályok konkrét ügyekre történő alkalmazása, különösen a hatás alapján megítélendő megállapodások esetén, két szempontból is költséges. Egyrészt, a hatás alapján megítélendő megállapodások jogi sorsa azok piaci-gazdasági kontextusától függ és megítélésük részletes piacelemzést igényel. Másrészt, a piacelemzés eredményének a Tpv. generálklauzulái alá történő szubsumálása gyakran sok bizonytalansági tényezőtől terhes. Ennek a költséges jogalkalmazási mechanizmusnak az érvényesülési körét a versenyjog több szabálya is korlátozza. Idesorolhatók a cél alapján megítélendő megállapodások, a bagatellkartell jogintézménye és a csoportmentességi rendeletek.

Annak megítélése, hogy az egyedi mentesség feltételei a konkrét esetben fennállnak-e, gyakran spekulatív és széles körű jogalkalmazói mérlegelést igényel. Ehhez

képest teremtenek egyértelmű helyzetet a csoportmentességi rendeletek, amelyek meghatározzák azokat a megállapodásokat, amelyek biztosan teljesítik az egyedi mentesség feltételeit. Ebben az esetben tehát konkretizálásról beszélhetünk; a csoportmentességi rendeletek lekaparják a mentesség iránt ácsingózó megállapodások masszájából azokat a megállapodásokat, amelyek esetén a helyzet egyértelmű, így a jogalkalmazás erőforrásait a kérdéskör magjára lehet koncentrálni, vagyis azokra a megállapodásokra, amely esetén ténylegesen bizonytalan a versenyjogszerűség kérdése.

Jelenleg az alábbi csoportmentességi rendeletek hatályosak:

- a szakosítási megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alóli mentesítéséről szóló 202/2011. (X. 7.) Korm. rendelet;
- a gépjármű-utópiacra vonatkozó megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alóli mentesítéséről szóló 204/2011. (X. 7.) Korm. rendelet;
- a vertikális megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alóli mentesítéséről szóló 205/2011. (X. 7.) Korm. rendelet;
- a kutatási és fejlesztési megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alóli mentesítéséről szóló 206/2011. (X. 7.) Korm. rendelet;
- a technológiaátadási megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről szóló 86/1999. (VI. 11.) Korm. rendelet

A jelenleg hatályos csoportmentességi rendeleteket, a technológiaátadási rendelet kivételével, az EU-s csoportmentességi rendeleteket átültetve, 2011. október 7-én fogadta el a Kormány.¹⁶¹ A technológiaátadási rendelet a vonatkozó EU-s csoportmentességi rendelet egy korábbi generációjának átültetése.

A csoportmentességi rendeletek több szempontból a bagatellkartell-szabály csúszókála elv szerinti kiterjesztésének tekinthetők: minél nagyobb a piaci erő (amelynek a kifejezője a piaci részesedés), annál nagyobb az olyan kikötések köre, amelyek versenykonformitása nem vélelmezhető. A bagatellkartell-szabály versenyjogszerűvé nyilvánítja azokat a megállapodásokat, ahol a megállapodást kötő vállalkozások piaci részesedése, horizontális megállapodás esetén 10%, vertikális megállapodás esetén 15% alatt van. Ebből a kedvezményből csak a versenyellenes célú megállapodásokat vonja ki. A csoportmentességi rendeletek magasabb piaci részesedés esetén is alkalmazandók (a versenytársak közötti szakosítás 20%-ig, a vertikális megállapodásokra vonatkozó csoportmentesség 30%-ig), azonban a versenyellenes célú kikötéseken

¹⁶¹ 2011. október 7-én a Kormány a biztosítási megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alóli mentesítéséről szóló 203/2011. (X. 7.) Korm. rendeletet is elfogadta, ezt azonban a 457/2017. (XII. 28.) Korm. rendelet 346. §-a, 2018. január 1-jei hatállyal hatályon kívül helyezte.

felüli (tehát versenyellenes célúnak nem minősülő) korlátozásokat is kizár a csoportmentesség kedvezményéből. Enne indoka, hogy az a kikötés, amely 10, illetve 15%-os piaci részesedés esetén nem veszélyes a piaci versenyre nézve, 20, illetve 30%-os piaci részesedés esetén már aggályos lehet. Ez azonban a bagatellkartell-szabály logikájának csúszóskála elv szerinti kiterjesztése és inkább olyan megállapodásokat szűr ki, amelyek eleve nem sértik az általános kartelltilalmat.

5.3.2.1. Szakosítási csoportmentességi rendelet

A szakosítási csoportmentességi rendelet tárgyi hatályát a szakosítási megállapodás fogalma adja. A szakosítási megállapodás lényege: versenytársak megállapodnak abban, hogy egyikük szakosodik adott áru előállítására vagy ezt az árut közösen állítják elő.

Szakosítási megállapodás az egyoldalú szakosítási megállapodás, a kölcsönös szakosítási megállapodás és a közös előállítási megállapodás.¹⁶² Az egyoldalú szakosítási megállapodás: „azonos érintett árupiacon tevékenykedő vállalkozások közötti olyan megállapodás, amelynek értelmében a megállapodásban részt vevő egyik vállalkozás vállalja, hogy részben vagy teljesen megszünteti egyes áruk előállítását, vagy tartózkodik ezen áruk előállításától, és ezeket az árukat a megállapodásban részt vevő másik vállalkozástól szerzi be, amely utóbbi vállalkozás vállalja ezen áruk előállítását és szállítását.”¹⁶³ A kölcsönös szakosítási megállapodás: „azonos érintett árupiacon tevékenykedő vállalkozások közötti olyan megállapodás, amelynek értelmében a megállapodásban részt vevő legalább két vállalkozás kölcsönösen vállalja, hogy részben vagy teljesen megszünteti egyes, egymástól különböző áruk előállítását, vagy tartózkodik ezen áruk előállításától, és ezeket az árukat valamely olyan, a megállapodásban részt vevő másik vállalkozástól szerzi be, amelyik vállalja ezen áruk előállítását és szállítását.”¹⁶⁴ A közös előállítási megállapodás: „olyan megállapodás, amelynek értelmében a megállapodásban részt vevő két vagy több vállalkozás vállalja, hogy egyes árukat közösen állít elő.”¹⁶⁵

A mentesülés feltétele, hogy a megállapodásban részes vállalkozások együttes piaci részesedése egyik érintett piacon se haladja meg a 20%-ot.¹⁶⁶

A csoportmentesség kiterjed a szakosítási megállapodáshoz kapcsolódó, szellemi tulajdonjog átruházására vagy hasznosítására vonatkozó rendelkezésekre.¹⁶⁷ A men-

162 Szakosítási csoportmentességi rendelet, 1. § 15. pont.

163 Szakosítási csoportmentességi rendelet, 1. § 2. pont.

164 Szakosítási csoportmentességi rendelet, 1. § 10. pont.

165 Szakosítási csoportmentességi rendelet, 1. § 11. pont.

166 Szakosítási csoportmentességi rendelet, 3. §.

167 Szakosítási csoportmentességi rendelet, 2. § (2) bek.

tesség ugyancsak kiterjed a kapcsolódó kizárólagos beszerzési és szállítási kötelezettségekre, valamint a megállapodás keretében előállított áruk közös forgalmazására.¹⁶⁸ A rendelet értelmében, a közös forgalmazás fogalma nemcsak azt az esetet fogja át, amikor a felek egy harmadik (nem versenytárs) vállalkozást bíznak meg a forgalmazással, hanem azt is, amikor közös munkacsoport, szervezet vagy vállalkozás útján végzik a forgalmazást.

A csoportmentesség nem alkalmazható azokra a szakosítási megállapodásokra, amelyek ún. durva korlátozásokat tartalmaznak: az árak rögzítése az áruknak a megállapodásban nem részes vállalkozás részére történő értékesítése tekintetében, az előállítás vagy az értékesítés korlátozása, a piac vagy a vevőkör felosztása. Nem minősülnek ilyennek a szakosítási megállapodás, illetve a közös forgalmazás által indokolt, ahhoz képest járulékos korlátozások: közös forgalmazás keretében a közvetlen vevőkkel szembeni árak rögzítése, az egyoldalú vagy kölcsönös szakosítási megállapodás keretében az áruk megállapodás szerinti mennyiségére vonatkozó rendelkezések, illetve a kapacitás és az előállítási mennyiség közös előállítási megállapodás keretében történő megállapítása, közös forgalmazás keretében az értékesítési célok meghatározása.¹⁶⁹

5.3.2.2. *Kutatási-fejlesztési csoportmentességi rendelet*

A kutatási-fejlesztési (K+F) csoportmentességi rendelet tárgyi hatályát a kutatási-fejlesztési megállapodás fogalma adja, amely átfogja, egyrészt, magát a (szűk értelemben vett) kutatási-fejlesztési tevékenységet (K+F), másrészt az ebből fakadó eredmények közös hasznosítását. A rendelet alkalmazásában a kutatási-fejlesztési tevékenység: „árura, technológiára vagy eljárásra vonatkozó know-how megszerzése, elméleti elemzés, megfigyelés, kísérlet végzése – beleértve a kísérleti előállítást és az áru vagy eljárás műszaki vizsgálatát –, a szükséges gépek és berendezések létrehozása, valamint a kutatás eredményének hasznosítása érdekében szellemi tulajdonjogok megszerzése.”¹⁷⁰ A kutatás-fejlesztést a felek végezhetik közösen, illetve kiszervezhetik harmadik személyre; ez utóbbit a rendelet fizetett kutatás-fejlesztésnek nevezi („fizetett kutatás és fejlesztés: az egyik vállalkozás által végzett és a finanszírozó vállalkozás által finanszírozott kutatás és fejlesztés”).¹⁷¹ A K+F megállapodás vonatkozhat mindkét fenti tevékenységre (szűk értelemben vett K+F és az eredmények hasznosítása), illetve kiterjedhet csak az egyikre vagy csak a másikra.

168 Szakosítási csoportmentességi rendelet, 2. § (3) bek.

169 Szakosítási csoportmentességi rendelet, 6. §.

170 K+F csoportmentességi rendelet, 1. § 10. pont.

171 K+F csoportmentességi rendelet, 1. § 5. pont.

Ennek alapján, a kutatási-fejlesztési megállapodás alábbi típusai különböztethetők meg egymástól.

- kutatás-fejlesztés és eredményeinek hasznosítása („a szerződés szerinti árura vagy technológiára vonatkozó közös kutatás és fejlesztés, valamint az ilyen kutatás és fejlesztés eredményeinek közös hasznosítása”);
- korábbi kutatás-fejlesztés eredményeinek hasznosítása („ugyanazon részt vevő vállalkozások közötti korábbi megállapodás alapján végzett, szerződés szerinti árura vagy technológiára vonatkozó közös kutatás és fejlesztés eredményeinek közös hasznosítása”);
- közös kutatás-fejlesztés, közös hasznosítás nélkül („a szerződés szerinti árura vagy technológiára vonatkozó közös kutatás és fejlesztés, az ebből származó eredmény közös hasznosítása nélkül”);
- kiszervezett (fizetett) kutatás-fejlesztés és eredményeinek hasznosítása („a szerződés szerinti árura vagy technológiára vonatkozó fizetett kutatás és fejlesztés, valamint az ilyen kutatás és fejlesztés eredményeinek közös hasznosítása”);
- korábbi kiszervezett (fizetett) kutatás-fejlesztés eredményeinek hasznosítása („ugyanazon részt vevő vállalkozások közötti korábbi megállapodás alapján végzett, szerződés szerinti árura vagy technológiára vonatkozó fizetett kutatás és fejlesztés eredményeinek közös hasznosítása”);
- kiszervezett (fizetett) kutatás-fejlesztés az eredmények hasznosítása nélkül („a szerződés szerinti árura vagy technológiára vonatkozó fizetett kutatás és fejlesztés, az ebből származó eredmény közös hasznosítása nélkül”).¹⁷²

A csoportmentesség kiterjed a K+F megállapodáshoz kapcsolódó, szellemi tulajdonjog átruházására vagy hasznosítására vonatkozó rendelkezésekre.¹⁷³

A rendelet a K+F megállapodás tartalmával kapcsolatban meghatároz bizonyos követelményeket, amelyeknek a megállapodás a piaci részesedésre tekintet nélkül meg kell feleljen.

Főszabály szerint követelmény, hogy a részes vállalkozások hozzáférést kapjanak a K+F eredményeihez: „a kutatási és fejlesztési megállapodásban rendelkezni kell arról, hogy a megállapodásban részt vevő valamennyi vállalkozás teljes mértékben jogosult hozzáférni a közös kutatás és fejlesztés vagy fizetett kutatás és fejlesztés végeredményeihez, ideértve a kutatás és fejlesztés során keletkező szellemi tulajdonjogokat és know-how-t is, abból a célból, hogy azokat további kutatás és fejlesztés vagy hasznosítás során a létrejöttüket követően késedelem nélkül felhasználhat-

¹⁷² K+F csoportmentességi rendelet, 1. § 11. pont.

¹⁷³ K+F csoportmentességi rendelet, 2. § (2) bek.

ják.¹⁷⁴ Ugyanakkor a rendelet bizonyos feltételek mellett lehetővé teszi a hasznosítás céljából történő hozzáférés korlátozását, valamint a további kutatás vagy hasznosítás céljából történő hozzáférés ellentételezéseként megfelelő, a hozzáférést ténylegesen nem akadályozó mértékű ellenszolgáltatás előírását.¹⁷⁵ A tényleges hozzáférés biztosítása érdekében, a kizárólag K+F tevékenységre vagy fizetett K+F-re vonatkozó megállapodásban arról is rendelkezni kell, hogy a részt vevő vállalkozások teljes mértékben jogosultak hozzáférni a többi vállalkozás már meglévő azon know-how-jához, amely know-how a K+F eredmények hasznosításához elengedhetetlenül szükséges. Ebben az esetben „megfelelő, a hozzáférést ténylegesen nem akadályozó mértékű” ellenszolgáltatás is előírható.¹⁷⁶

A közös hasznosítás csak olyan szellemi tulajdonjogi oltalom alatt álló vagy know-how-t képező eredményekre vonatkozhat, amelyek a szerződés szerinti áruk előállításához vagy a szerződés szerinti technológiák alkalmazásához nélkülözhetetlenek.¹⁷⁷

Hasznosítás céljából történő szakosítás esetén (vagyis amennyiben az érintett vállalkozások felosztják egymás között a hasznosítási feladatokat, illetve a hasznosítással célzott földrajzi területet, vevőkört), amennyiben valamelyik vállalkozást a szerződés szerinti áru előállításával bízzák meg, ez a vállalkozás köteles az összes részes vállalkozás szerződés szerinti árura vonatkozó szállítási megrendeléseit teljesíteni, kivéve, ha a felek közös munkacsoport, szervezet, illetve vállalkozás vagy külső vállalkozás szerinti közös forgalmazásban állapodnak meg, vagy abban állapodnak meg, hogy az árukat csak az azokat előállító vállalkozás forgalmazhatja.¹⁷⁸

A csoportmentességi rendelet eltérő piaci részesedési korlátokat határoz meg attól függően, hogy egymással versenyviszonyban nem lévő vállalkozások vagy versenytársak között jön létre a K+F megállapodás. Nem versenytársak esetén: a kutatás-fejlesztés teljes időtartamára, valamint a közös hasznosítás (az áruk vagy technológiák Magyarországon történő első forgalomba hozatalától számított) első 7 évére terjed ki a csoportmentesség.¹⁷⁹ Versenytársak esetén (amennyiben a részes vállalkozások közül kettő vagy több versenytárs) ezen időtartamra a mentesülés csak akkor alkalmazandó, ha a K+F megállapodás megkötésének időpontjában az együttes piaci részesedés, az érintett áru- és technológiapiacokon, nem haladja meg a 25%-ot.¹⁸⁰ A fenti időtartamot (a kutatás-fejlesztést, majd az azt követő 7 évnyi közös hasznosítást) követően a csoportmentesség addig alkalmazandó, amíg a részes vállalkozások

174 K+F csoportmentességi rendelet, 3. § (1) bek.

175 K+F csoportmentességi rendelet, 3. § (2)–(4) bek.

176 K+F csoportmentességi rendelet, 3. § (5) bek.

177 K+F csoportmentességi rendelet, 3. § (6) bek.

178 K+F csoportmentességi rendelet, 3. § (7) bek.

179 K+F csoportmentességi rendelet, 4. § (1) bek.

180 K+F csoportmentességi rendelet, 4. § (2) bek.

együttes piaci részesedése az érintett áru- és technológiapiacra a 25%-ot nem haladja meg.¹⁸¹

A K+F csoportmentességi rendelet 6. §-a tartalmazza az ún. durva (a rendelet szóhasználatában: különösen súlyos) korlátozásokat, valamint a rendelet 7. §-ában találhatók az ún. feketelistás rendelkezések (a rendelet szóhasználatában: nem mentesülő korlátozások). A két kategória között a fő különbség, hogy durva korlátozás esetén az egész megállapodás veszíti el a csoportmentesség kedvezményét, míg feketelistás korlátozás esetén ez a szankció csak az adott szerződéses kikötést sújtja, azonban a megállapodás többi része nem veszíti el a csoportmentesség kedvezményét.

5.3.2.3. Vertikális csoportmentességi rendelet

A Vertikális csoportmentességi rendelet, ahogy az nevéből is kitűnik, a vertikális megállapodásokra és az azokban foglalt vertikális korlátozásokra alkalmazandó. Vertikális megállapodásnak nevezzük azokat a megállapodásokat, amelyek a termelési-forgalmazási lánc különböző szintjein lévő vállalkozások között jönnek létre. Ebben a vonatkozásban a rendelet külön meghatározást is ad.¹⁸²

A Kúria az *Allianz/Generali* ügyben¹⁸³ hozott GVH-határozat felülvizsgálata során hozott *Kfv.37268/2013/8. sz. ítéletében* megállapította, hogy a biztosítók és az alkuszként is tevékenykedő szervizek közötti, a biztosító irányába elszámolható óradíjat meghatározó rezióradij-megállapodások nem tartoznak a Vertikális csoportmentességi rendelet hatálya alá, mivel a biztosítók és a szervizek „között nem áll fenn olyan közvetlen jogviszony, amely alapján valamelyik fél a másiknak közvetlenül szolgáltatást nyújtott volna, ezzel szemben valamennyien a fogyasztóval voltak ilyen szolgáltatói jogviszonyban”. A Kúria ítéletéből az a következtetés is levonható, hogy az alkuszi megállapodásokra nem vonatkozik a rendelet, mivel az alkusz az ügyfél tanácsadója, ebből kifolyólag nem a biztosító „viszonteladója”.

A csoportmentesség, főszabály szerint, nem vonatkozik a versenytársak közötti megállapodásokra, még akkor sem, ha azok vertikális viszonyban születnek. Ebben a vonatkozásban a rendelet két kivételt határoz meg. Ez a két kategória gyakorlatilag azonos elvi alapon nyugszik: alkalmazandó a csoportmentesség, ha az egyik vállalkozás egyaránt jelen van a termelési-forgalmazási lánc felsőbb (upstream) és alsóbb (downstream) szintjén elhelyezhető piacokon, míg a másik vállalkozás csak a termelési-forgalmazási lánc alsóbb (downstream) szintjén elhelyezhető piacon van jelen. Ennek tipikus esete, amelyre a csoportmentességi rendelet is utal, a kettős for-

¹⁸¹ K+F csoportmentességi rendelet, 4. § (3) bek.

¹⁸² Vertikális csoportmentességi rendelet, 1. § 12. pont.

¹⁸³ Vj-51/2005. sz. ügy.

galmazás: a gyártó értékesít viszonteladóknak, valamint közvetlenül is ad el végfelhasználóknak; ezért a forgalmazás tekintetében a saját viszonteladói versenytársa. A csoportmentesség versenytársak közötti megállapodásokra akkor alkalmazandó, ha a megállapodás nem kölcsönös vertikális megállapodás és „a szállító terméket gyárt és forgalmaz, míg a vevő a termék forgalmazója, de a gyártás szintjén nem versenytársa a másik vállalkozásnak”. Ugyanezt a megközelítést követi a rendelet a szolgáltatások vonatkozásában: a rendelet alkalmazandó, ha a megállapodás nem kölcsönös vertikális megállapodás és „a szállító a szolgáltatási vertikum több szintjén nyújt szolgáltatásokat, a vevő pedig kiskereskedelmi szinten bocsátja rendelkezésre termékeit és nyújt szolgáltatást, miközben ő maga nem versenytársa a másik vállalkozásnak a szolgáltatási vertikum azon szintjén, amelyen a szerződés szerinti szolgáltatásokat vásárolja.”¹⁸⁴

A vertikális csoportmentességi rendelet kiindulópontja egy általános piaci részesedési plafon (30%): az ez alatti megállapodások esetén alkalmazandó a csoportmentesség, míg az ezt meghaladó részesedések esetén a csoportmentesség kedvezménye elvész. Az általános menedéket kivételek „erősítik.” A rendelet 7. §-a tartalmazza az ún. durva (a rendelet szóhasználatában: különösen súlyos) korlátozásokat, valamint a rendelet 8. §-ában található az ún. feketelistás megállapodások (a rendelet szóhasználatában: nem mentesülő korlátozások). A két, egyaránt aggályosnak kikiáltott, kategória között a fő különbség, hogy durva korlátozás esetén nemcsak az adott kikötés, hanem az egész megállapodás veszíti el a csoportmentesség kedvezményét, míg feketelistás korlátozás esetén ez a balsors csak az adott kikötést sújtja.

Így például, ha egy forgalmazási megállapodásban a felek konkrét viszonteladási árat vagy abszolút területi kizárolagosságot kötnek ki (ezek a 7. § értelmében durva, illetve különösen súlyos korlátozások), akkor a megállapodás egyetlen kikötésére sem lehet majd alkalmazni a csoportmentességet. Ebben az esetben az általános szabályok lesznek irányadók, tehát meg kell vizsgálni, hogy a megállapodás versenykorlátozó célú vagy hatású-e (Tpvt. 11. §-a), és amennyiben ez teljesül, meg kell vizsgálni, hogy vajon részesülhet-e egyedi mentességben (Tpvt. 17. §-a).

A durva korlátozásnak nem minősülő, azonban feketelistás kikötések esetén azonban már más a helyzet. Ilyenkor a csoportmentesség nem az egész megállapodás, hanem a konkrét kikötés vonatkozásában veszik el. Ebből következik, hogy a megállapodás fennmaradó része továbbra is részesül a csoportmentességben, tehát összhangban marad a versenyjoggal. A fekete listás kikötés önmagában attól nem lesz versenyjogsértő, hogy az nem felel meg a csoportmentességi rendelet feltételeinek: a csoportmentesség kedvezményének hiánya csak annyit jelent, hogy a kikötést meg kell vizsgálni a Tpvt. 11. §-a alapján.

¹⁸⁴ Vertikális csoportmentességi rendelet, 2. § (4) bek.

A csoportmentességi rendelet akkor alkalmazandó, ha sem a szállító, sem a vevő részesedése nem haladja meg a 30%-ot az érintett piacon (vagy piacokon). A szállító részesedését azon az érintett piacon kell vizsgálni, ahol eladja a szerződés szerinti árukat, és a vevő piaci részesedését azon az érintett piacon kell számolni, ahol vásárolja a szerződés szerinti árukat.¹⁸⁵

Érdemes utalni arra, hogy a korábbi csoportmentességi rendelet¹⁸⁶ értelmében, főszabály szerint, a szállító piaci részesedését kellett figyelembe venni, kizárólagos szállítás kivételével, amely esetben a vevő piaci részesedése volt a releváns.¹⁸⁷ Ezzel a rendelet figyelmen kívül hagyta, hogy számos esetben valójában a vevőnek van jelentős piaci hatalma, míg a szállító piaci részesedése elhanyagolható. Ilyen esetekben a vevői piaci erő értékelésére nem volt lehetőség a csoportmentességi rendelet keretében, amely így vonatkozott például a kis vagy közepes beszállító és a jelentős vevői erővel rendelkező áruházlánc közötti forgalmazási megállapodásokra akkor is, hogy az utóbbi esetlegesen 30%-ot meghaladó piaci részesedéssel rendelkezett. Ezt a hiányosságot pótolja a jelenleg hatályos csoportmentességi rendelet.

A csoportmentességi rendelet alkalmazásában az alábbiak minősülnek durva korlátozásnak: konkrét és minimális viszonteladási árak, abszolút területi kizárólagosság, szelektív forgalmazási megállapodások egyes kikötései, OEM-megállapodások egyes kikötései.

A konkrét és minimális viszonteladási árak rögzítése durva korlátozásnak minősül, azonban az ajánlott viszonteladási ár, illetve a maximális viszonteladási ár meghatározása nem tekinthető durva korlátozásnak, tehát vonatkozik rá a csoportmentességi rendelet.¹⁸⁸

A másodikként említett durva korlátozás a területi kizárólagosság. Nem minősül mindegyik területi exkluzivitás automatikusan tiltottnak, csupán az ún. abszolút területi kizárólagosság tekinthető ilyennek, amely kiterjed mind az aktív eladások, mind pedig a passzív eladások tilalmára. Általános szabályként azt mondhatjuk, hogy amennyiben egy megállapodás nem tiltja a passzív eladásokat, csupán az aktív eladásokat korlátozza (aktív promóció tilalma), akkor az, főszabály szerint, összhangban van a csoportmentességi rendelettel, és így a versenyjoggal. Ez azonban a rendelkezés túlegyszerűsítése (lásd alább). A csoportmentességi rendelet egyértelművé teszi, hogy a vevő telephelyére vonatkozó korlátozások nem minősülnek durva korlátozásnak, tehát azokra a csoportmentesség kiterjed.¹⁸⁹ Fontos hangsúlyozni, hogy a területi ki-

185 Vertikális csoportmentességi rendelet, 3. §.

186 A vertikális megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről szóló 55/2002. (III. 26.) Korm. rendelet.

187 55/2002. (III. 26.) Korm. rendelet, 2. §.

188 Vertikális csoportmentességi rendelet, 7. § a) pont.

189 Vertikális csoportmentességi rendelet, 7. § b) pont.

zárólagosság (területvédelem) vonatkozásában a csoportmentességi rendelet csak a vevőre vonatkozó korlátozásokról beszél, a szállítóra vonatkozó korlátozásokra nem terjed ki, így azok nem minősülnek durva korlátozásnak.

A területi korlátozásokkal kapcsolatban a rendelet a következő normaszervezetet követi: főszabály szerint minden területi kizárólagosságot durva korlátozásnak minősít, ezzel szemben pedig kivételeket határoz meg, amelyek valójában ennek a rendelkezésnek az igazi tartalmát adják.

Az első kivétel értelmében az aktív eladások korlátozhatók olyan terület vonatkozásában, amelyet a szállító vagy más forgalmazó számára tartottak fenn. Nincs tehát általános fölmentés az aktív eladások tilalma számára: érvényesül a „fenntartás” követelménye – az a terület (vagy ügyfélcsoport), amely vonatkozásában az értékesítést korlátozzák, fenn kell legyen tartva a szállító vagy egy másik vevő számára; enélkül még az aktív promóció sem korlátozható.¹⁹⁰

A „fenntartás” követelménye nehézségeket okozhat új termék bevezetése esetén, mivel ilyenkor a rendszerbe elsőként belépő forgalmazók aktív értékesítést olyan terület vonatkozásában is ki szeretné zárni a gyártó, amely terület vonatkozásában még nem állapodott meg más forgalmazóval. Bár ebben az esetben hathatósan lehetne érvelni azzal, hogy ez a „feltöretlen mező” még a szállító számára fenntartott terület, amelyet vagy közvetlenül vagy egy majdani forgalmazó útján maga fog ellátni, a Bizottság iránymutatása a vertikális korlátozásokról speciális szabályt tartalmaz erre az esetre, amely minden bizonnyal a magyar versenyjog értelmezése vonatkozásában is irányadó lehet: két évig nem sérti az általános kartelltilalmat a passzív eladások korlátozása, amennyiben az alábbi feltételek teljesülnek: új márka elsőként történő értékesítése, vagy meglévő márka új piacon elsőként történő értékesítése esetén; az új piac létrehozásához és/vagy fejlesztéséhez a forgalmazónak jelentős beruházásokat kellett végrehajtania; a korlátozás a forgalmazó ezen kiadásának megtérüléséhez szükséges.¹⁹¹

Fontos értelmezési támpont, hogy a Bizottság Vertikális iránymutatása világossá teszi: az egyedárusítási vagy félkizárólagossági kikötések – amikor egy terület vonatkozásában a gyártó kizárólagosságot ad egy forgalmazónak, azzal, hogy a saját maga számára fenntartja a közvetlen értékesítés lehetőségét és jogát – teljesítik a fenti feltételeket.¹⁹²

Végül érdemes kiemelni, hogy mivel a terület vagy ügyfélcsoport egy másik vevő vagy a szállító számára kell legyen fenntartva, ez a feltétel nem teljesül, ha azt egy licenciavevő számára tartják fenn.

190 Vö. Vertikális iránymutatás, 51. pont.

191 62. pont.

192 51. pont.

Második kivételként, a gyártónak lehetősége van a nagy- és a kiskereskedelmi szint elválasztására: a megállapodás korlátozhatja a nagykereskedőként működő vevő által a végső felhasználók részére történő értékesítést.

Harmadik kivételként, szelektív forgalmazási rendszerben a gyártó kizárhatja a rendszer részét nem képező (nem engedélyezett) forgalmazók számára történő értékesítést.

Negyedik kivételként említi a rendelet az összetevők (részegységek) értékesítésével kapcsolatos korlátozást.

A csoportmentességi rendelet a szelektív forgalmazási megállapodások tekintetében két korlátozást nyilvánít durvának: a végső felhasználók részére történő (akár aktív, akár passzív) értékesítések korlátozását, valamint a szelektív forgalmazási rendszeren belüli keresztzállítások korlátozását. Ennek megfelelően, a szelektív forgalmazás gyakorlatilag nem vegyíthető a területvédelemmel, hiszen a csoportmentességi rendelet mind a szelektív forgalmazók egymás közötti szállításainak korlátozását, mind pedig a végfelhasználóknak történő értékesítés korlátozását durva versenykorlátozásnak minősíti.

A csoportmentességi rendelet az OEM-megállapodások (original equipment manufacturer, eredeti berendezések gyártója) vonatkozásában is meghatároz durva korlátozást. Ennek megfelelően, az eredeti berendezés, illetve termék gyártója előírhatja, hogy a saját javító vagy szervizhálózata a pótalkatrészeket tőle vásárolja, és ezt a követelményt részévé teheti az alkatrészgyártóval kötött szerződésnek, az alkatrészgyártót azonban nem korlátozhatja abban, hogy pótalkatrészt értékesítsen a végső felhasználóknak, valamint az eredeti berendezés gyártójával nem szerződött javítóműhelyeknek vagy más szolgáltatóknak.

A csoportmentességi rendelet három korlátozást minősít feketelistásnak, amelyek lényegüket tekintve egyaránt versenytilalmi kikötések: az első a megállapodás idejére, a második pedig a megállapodás megszűnését követő időszakra vonatkozik; a harmadik versenytilalmi kötelezettség szelektív forgalmazási megállapodásokra vonatkozik.

Ugyanakkor a csoportmentességi rendelet a „versenytilalmi kötelezettség” kifejezés alatt csak a fenti első esetet érti, vagyis a megállapodás hatálya alatt fennálló versenytilalmat. A rendelet értelmében, a versenytilalmi kötelezettség nemcsak a szűk értelemben vett versenytilalmat fogja át, amikor a kereskedő azt vállalja, hogy nem gyárt, vásárol, ad el vagy értékesít versengő árukat, hanem a mennyiségi átvételi kényszert is, amikor a vevő azt vállalja, hogy beszerzésének meghatározott részét a gyártótól vásárolja. A mennyiségi átvételi kényszer akkor tekinthető versenytilalomnak, ha meghaladja a vevő összbeszerzésének 80%-át.¹⁹³

193 Vertikális csoportmentességi rendelet, I. § 10. pont.

A csoportmentességi rendelet feketelistásnak tekinti a határozatlan időre vagy öt évet meghaladó időtartamra szóló közvetlen vagy közvetett versenytilalmi kötelezettséget,¹⁹⁴ ideértve az öt évet meghaladó időtartamra ráutaló magatartással vagy hallgatólagosan meghosszabbítható kötelezettségeket.¹⁹⁵ Ez alól azonban kivételt képez az az eset, amikor a kereskedő a szállító tulajdonában lévő vagy általa bérelt helyiségből, illetve területről értékesít.¹⁹⁶

Érdeemes ebben a vonatkozásban utalni arra, hogy amennyiben a szerződés akadályokat, pénzügyi hátránnyal fenyegető rendelkezéseket tartalmaz, amelyek a szerződő felet erőteljesen arra ösztönzik, hogy öt évet követően a versenytilalmi kötelezettséget megújítsa (ennek hiányában ugyanis pénzügyi hátránnyal kell számolnia), akkor ez a rendelkezés feketelistásnak minősülhet. A Vertikális iránymutatás 66. pontja értelmében:

A rendelet általában mentesíti azokat a versenytilalmi kötelezettségeket, amelyeknek időtartama öt évre vagy annál rövidebb időre korlátozódik, és nem léteznek olyan akadályok, amelyek korlátozzák a vevőt abban, hogy az ötéves időtartam végén ténylegesen felmondja a versenytilalmi kötelezettséget. Ha például a megállapodásban ötéves versenytilalmi kötelezettség található és a szállító kölcsönt nyújt a vevőnek, akkor a kölcsön visszafizetése nem akadályozhatja a vevőt abban, hogy az ötéves időtartam végén joghatályosan felmondja a versenytilalmi kötelezettséget. Hasonlóképpen, ha a szállító a vevő részére olyan berendezést biztosít, amely nem minősül specifikusnak a kapcsolatukra nézve, a vevő részére lehetővé kell tenni azt, hogy a versenytilalmi kötelezettség lejártakor piaci eszközértéken megvásárolja a berendezést.

A megállapodás ideje alatt fennálló versenytilalommal ellentétben a rendelet, főszabály szerint, időtartamra tekintet nélkül kizárja a csoportmentességből a szerződés megszűnését követő időszakra vonatkozó értékesítési tilalmat. A rendelet azonban tartalmaz kivételt ez alól a szabály alól: a szerződés megszűnését követő egy évig, bizonyos feltételek esetén, elfogadja az ilyen korlátozást, amennyiben az a szállító által a vevőnek átadott know-how védelméhez elengedhetetlen.¹⁹⁷ Természetesen, a fenti, megállapodást követő időszakra vonatkozó értékesítési korlátozás nem érinti annak lehetőségét, hogy a megállapodás a know-how megőrzésére vonatkozóan

194 Vertikális csoportmentességi rendelet, 8. § (1) bek. a) pont.

195 Vertikális csoportmentességi rendelet, 8. § (2) bek.

196 Vertikális csoportmentességi rendelet, 8. § (3) bek.

197 Vertikális csoportmentességi rendelet, 8. § (1) bek. b) pont.

akár határozatlan időtartamú rendelkezéseket (például üzleti titkok megóvása) is tartalmazzon.¹⁹⁸

A harmadik feketelistás korlátozás a szelektív forgalmazási megállapodásokra vonatkozik: idetartoznak azok a közvetlen vagy közvetett kötelezettségek, amelyeknek értelmében a szelektív forgalmazási rendszer tagjai meghatározott versenytárs szállítók márkáit nem értékesíthetik.¹⁹⁹

5.3.2.4. *Technológiaátadási csoportmentességi rendelet*

A technológiaátadási rendelet hatálya csak a szabadalmi licencszerződésre, a know-how hasznosítására kötött szerződésre, valamint az olyan szabadalmi licencszerződésre terjed ki, amely egyben know-how hasznosítására is irányul (vegyes licencszerződés).²⁰⁰ Nem terjed azonban ki a szoftverfelhasználási szerződésre. A rendelet meghatározza mind a know-how, mind pedig a szabadalom fogalmát. Az előbbi vonatkozásában az üzleti titok védelméről szóló 2018. évi LIV. törvény 1. §-ának (2) bekezdésére utal, és know-how-nak tekinti az üzleti titoknak minősülő, azonosításra alkalmas módon rögzített, műszaki, gazdasági vagy szervezési ismeretet, megoldást, tapasztalatot vagy ezek összeállítását.²⁰¹ A rendelet alkalmazásában „szabadalomnak minősül a szabadalmi bejelentés, a használatiminta-oltalom, a használatiminta-oltalmi bejelentés, a mikroelektronikai félvezető termék topográfiájának oltalma és a topográfiaoltalmi bejelentés is.”²⁰²

A rendelet a fentiekben nem nevesített szellemi alkotásokkal kapcsolatos rendelkezésekre is kiterjed, amennyiben azok a fentiekben nevesített szellemi tulajdonokkal kapcsolatos technológiaátadáshoz képest járulékosak.²⁰³ A rendelet, főszabály szerint, csak a licencia- és hasznosítási megállapodásokra terjed ki, a szellemi tulajdon átruházására csak akkor, ha az átruházó vállalkozás továbbra is viseli a hasznosítással járó kockázatokat, így például, ha az átruházás ellenértéke a hasznosítás vagy értékesítés eredményességétől függ.²⁰⁴

A „mentesülés kiterjed arra a megállapodásra is, amelyben a hasznosító ad harmadik személynek engedélyt a találmány vagy a know-how hasznosítására, feltéve, hogy ezt számára a szabadalmas vagy a know-how-val rendelkező vállalkozás [...] kifejezetten megengedte”.²⁰⁵

198 Vertikális csoportmentességi rendelet, 8. § (4) bek.

199 Vertikális csoportmentességi rendelet, 8. § (1) bek. c) pont.

200 Technológia-átadási csoportmentességi rendelet, 1. § (1) bek.

201 Technológia-átadási csoportmentességi rendelet, 4. § c) pont.

202 Technológia-átadási csoportmentességi rendelet, 4. § d) pont.

203 Technológia-átadási csoportmentességi rendelet, 1. § (2) bek.

204 Technológia-átadási csoportmentességi rendelet, 1. § (4) bek.

205 Technológia-átadási csoportmentességi rendelet, 1. § (3) bek.

A rendelet csak akkor alkalmazandó, „ha kizárólag egy jogosult, közös szabadalom esetén több jogosult és egy hasznosító között jön létre”.²⁰⁶

Nem terjed ki a rendelet hatálya „az olyan technológia-átadási megállapodásra, amely a franchise-megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről szóló 246/1997. (XII. 20.) Korm. rendelet 1. §-ában meghatározott megállapodás részét képezi.”²⁰⁷ Ez utóbbi rendeletet azonban a magyar jogalkotó időközben hatályon kívül helyezte, anélkül, hogy a technológiaátadási rendelet utalását módosította volna.²⁰⁸ Ez a helyzet jogértelmezési problémákat vet fel. Megítélésem szerint a hatálytalan rendeletre történő utalás alkalmazhatatlanná teszi a technológiaátadási rendelet alkalmazási körét szűkítő szabályt, hiszen a szűkítés értelme éppen az volt, hogy a franchise-rendelet úgyis szabályozza a kérdéses tárgykört. A franchise-rendelet hatályon kívül helyezésével az utalás értelmét veszítette.

Végül, a technológiaátadási rendelet „hatálya nem terjed ki [...] a) az olyan megállapodásra, amelynek értelmében az egyik fél a másik fél részére úgy ad szabadalmi, illetve know-how hasznosítási engedélyt, hogy annak ellenében a másik fél – külön megállapodásban vagy a Tptv. 26. §-ának (3) bekezdése szerint kapcsolatban álló vállalkozás közvetítésével – szabadalomra, védjegyre vagy know-how-ra vonatkozó hasznosítási engedélyt vagy kizárólagos forgalmazási jogot biztosít az első félnek, ha a felek az utóbbi megállapodás tárgyát képező termékek tekintetében egymás versenytársai (keresztlicencia); b) a kizárólag kereskedelmi céllal létrejött megállapodásokra; c) a szabadalmi érdekszövetségek tagjai között létrejött megállapodásokra.”²⁰⁹

A csoportmentességi rendelet, példálózó jelleggel, felsorolja azokat a kikötéseket, amelyekre a csoportmentesség által nyújtott menedék vonatkozik.

A mentesség alkalmazhatóságát nem zárja ki, „ha a megállapodásban a jogosult vagy a hasznosító jogait és kötelezettségeit a felekkel a Tptv. 26. §-ának (3) bekezdése szerint kapcsolatban álló vállalkozások is elvállalják”.²¹⁰

A mentesség alkalmazhatóságát nem zárja ki, „ha a jogosult kötelezettséget vállal arra, hogy a megállapodásban meghatározott területen a) a licencia tárgyát képező technológiát vagy terméket maga nem hasznosítja; b) a licencia tárgyát képező technológia vagy termék hasznosítására másnak nem ad engedélyt”.²¹¹ A rendelet alkalmazásában „a licencia tárgyát képező termék: olyan áru vagy szolgáltatás, amelyet a licencia tárgyát képező technológiával állítanak elő, illetve teljesítenek”.²¹²

206 Technológia-átadási csoportmentességi rendelet, 1. § (10) bek.

207 Technológia-átadási csoportmentességi rendelet, 5. § (1) bek.

208 Hatályon kívül helyezte, 2002. március 10-i hatállyal, az 55/2002. (III. 26.) Korm. rendelet 7. §-ának (3) bekezdése.

209 Technológia-átadási csoportmentességi rendelet, 5. § (2) bek.

210 Technológia-átadási csoportmentességi rendelet, 1. § (5) bek.

211 Technológia-átadási csoportmentességi rendelet, 1. § (6) bek.

212 Technológia-átadási csoportmentességi rendelet, 4. § b) pont.

A mentesség alkalmazhatóságát nem zárja ki, „ha a hasznosító kötelezettséget vállal arra, hogy a) a megállapodásban meghatározott területen kívül nem hasznosítja a licencia tárgyát képező technológiát vagy terméket; b) kizárólag arra az alkalmazási területre korlátozza a licencia tárgyát képező technológia vagy termék hasznosítását, amelyen harmadik személy nem szerzett licenciát; c) a licencia tárgyát képező terméket a jogosult védjeggyével vagy egyéb megkülönböztető jelével ellátva hozza forgalomba, feltéve, hogy a megállapodás nem zárja ki annak feltüntetését, hogy ő a termék előállítója; d) a licencia tárgyát képező terméket csak olyan mennyiségben állítja elő, amennyire a saját terméke előállításához szüksége van, és kizárólag saját terméke részeként, pótalkatrészeként vagy tartozékaként hozza forgalomba, feltéve, hogy ezeket a mennyiségeket szabadon határozhatja meg”.²¹³

A mentesség alkalmazhatóságát nem zárja ki, „ha a megállapodásban a hasznosító a versenyt egyébként nem korlátozó rendelkezésekkel kötelezettséget vállal arra, hogy a megállapodásban meghatározott a) legkisebb összegű licencdíjat fizeti; b) legkisebb mennyiséget állítja elő a licencia tárgyát képező termékből; c) legkisebb számú műveletet végzi el a licencia tárgyát képező technológia kihasználására.”²¹⁴

A mentesség alkalmazhatóságát nem zárja ki, „ha a jogosult a megállapodás alapján megszüntetheti a hasznosítási engedély kizárólagosságát, illetve felhagyhat a licencia tárgyát képező technológia fejlesztéseire is kiterjedő hasznosítás engedélyezésével, amennyiben a hasznosító a jogosulttal, a vele a Tpvt. 26. §-ának (3) bekezdése szerint kapcsolatban álló vállalkozással vagy harmadik vállalkozással a licencia tárgyát képező terméket a Tpvt. 14. §-a szerint észszerűen helyettesítő termékek kutatása és fejlesztése, termelése, használata vagy forgalmazása tekintetében versenybe lép.”²¹⁵

A mentesség időtartama szorosan kapcsolódik a szellemi tulajdonjog fennállásához. A „mentesülés hatálya a következő időtartamra terjed ki: a) szabadalmi licencia esetén a szabadalmi oltalom fennállásának idejére; b) know-how hasznosítása esetén attól az időponttól számított tíz évre, amikor a hasznosító első alkalommal forgalomba hozta a hasznosítás tárgyát képező terméket, de legfeljebb addig, amíg a know-how nem válik közkinccsé vagy egyébként nem veszti el vagyoni értékét. Vegyes licenciaszerződés esetén [...] [a] mentesülés hatálya a [...] fenti a)–b) [...] [pontokban] meghatározott időtartamok közül a hosszabbikra terjed ki.”²¹⁶

A csoportmentesség nem alkalmazható, amennyiben durva korlátozásokat tartalmaz, illetve versenytársak közötti megállapodás esetén, amennyiben a hasznosító piaci részesedése a licencia tárgyát képező termék érintett piacán a 30%-ot meghaladja. A rendelet versenytárs gyártók („a megállapodás megkötése előtt a li-

213 Technológia-átadási csoportmentességi rendelet, 1. § (7) bek.

214 Technológia-átadási csoportmentességi rendelet, 2. § (1) bek.

215 Technológia-átadási csoportmentességi rendelet, 2. § (2) bek.

216 Technológia-átadási csoportmentességi rendelet, 1. § (8)–(9) bek.

cencia tárgyát képező termék vagy a szabadalmazott eljárás tekintetében versenytárs gyártók”) közötti megállapodások vonatkozásában durva korlátozásnak minősíti bármelyik fél korlátozását abban, hogy azonos felhasználási területen vagy azonos termékpiacon milyen fogyasztókat szolgálhat ki.

Általános jelleggel, tehát nemcsak horizontális megállapodások vonatkozásában, durva korlátozásnak minősül,

- ha a megállapodás bármelyik felet korlátozza a licencia tárgyát képező termék árának meghatározásában,
- ha a megállapodás bármelyik felet korlátozza abban, hogy a megállapodásban megállapított területen a másik féllel vagy harmadik vállalkozással versenyezzen a licencia tárgyát képező terméket helyettesítő termék kutatása és fejlesztése, előállítás, használata vagy forgalmazása tekintetében;
- ha a hasznosító köteles a jogosultra részben vagy egészben átruházni a licencia tárgyát képező technológia fejlesztéséhez vagy új alkalmazásához fűződő jogokat;
- ha a hasznosító köteles olyan minőségi előírások vagy további licenciák elfogadására, illetve olyan áruk vagy szolgáltatások beszerzésére, amelyek nem szükségesek a licencia tárgyát képező technológia műszakilag kielégítő hasznosításához, illetve sürgősen annak biztosításához, hogy a hasznosító termelése megfeleljen a jogosult vagy harmadik személy által betartott minőségi követelményeknek.²¹⁷

5.3.2.5. A gépjármű-utópiacra vonatkozó csoportmentességi rendelet

A jelenleg hatályos csoportmentességi rendeletek elfogadását megelőzően, a 19/2004. (II. 13.) Korm. rendelet formájában, speciális csoportmentességi szabályozás vonatkozott mind az új gépjárművek, mind a gépjármű-pótalkatrészek és gépjárműjavítási és -karbantartási szolgáltatások beszerzésére, eladására vagy viszonteladására (gépjármű-utópiac). A jelenleg hatályos gépjármű csoportmentességi rendelet [a gépjármű-utópiacra vonatkozó megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alóli mentesítéséről szóló 204/2011. (X. 7.) Korm. rendelet] annak a jogalkotói célnak a keretében került elfogadásra, hogy a gépjárműpiacot is az általános vertikális szabályozás, így a Vertikális csoportmentességi rendelet körébe terelje.²¹⁸

²¹⁷ Technológia-átadási csoportmentességi rendelet, 3. §.

²¹⁸ A gépjármű-utópiac esetén erre, az alábbiakban részletezett kiegészítéssel, 2011. október 22-ével sor kerül, míg a korábban hatályban levő 19/2004. (II. 13.) Korm. rendelet tárgyi hatálya az új gépjárművek értékesítésére szűkült, majd 2013. június 1-jén az egészében hatályát veszítette. A 19/2004. (II. 13.) Korm. rendelettel kapcsolatban lásd Nagy Csongor István: Kartelljogi kézikönyv. HVG-ORAC, Budapest, 2008. 502–531. o.

Ugyan a jelenleg hatályos, csak a gépjármű-utópiacra vonatkozó csoportmentességi rendelet a gépjármű-utópiac vonatkozásában formálisan önálló szabályozói rezsimet hoz létre, vagyis ebben a vonatkozásban továbbra is helytálló a megállapítás, hogy ezekre a megállapodásokra külön rendelet vonatkozik, a rendelet 2. §-ának (1) bekezdése értelmében a gépjármű-utópiacra vonatkozó, vertikális korlátozást tartalmazó vertikális megállapodások akkor részesülnek csoportmentességben, „ha [azok] megfelelnek a vertikális megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alóli mentesítéséről szóló kormányrendeletben meghatározott feltételeknek”. Ezzel lényegében a vertikális csoportmentességi rendelet hatálya funkcionális értelemben kiterjesztésre került a gépjármű-utópiacra.

A gépjármű-utópiacra vonatkozó csoportmentességi rendelet csupán egy ponton egészíti ki a Vertikális csoportmentességi rendeletet a gépjármű-utópiac vonatkozásában: három esetkörrel kibővíti a durva korlátozások körét – amennyiben a megállapodás ilyen kikötést tartalmaz, akkor az egész megállapodás elveszíti a csoportmentesség kedvezményét. Ezen tilalmak célja lényegében annak biztosítása, hogy a javítóműhelyek akadálymentesen hozzájussanak a pótalkatrészekhez, javítószerszámokhoz, diagnosztikai, illetve egyéb berendezésekhez:

- a szelektív forgalmazási rendszer tagjai nem korlátozhatók abban, hogy a gépjármű-pótalkatrészt az azt gépjármű javításához vagy karbantartásához felhasználó független javítóműhelynek értékesítsék;
- a pótalkatrész, javítószerszám vagy diagnosztikai, illetve egyéb berendezés szállítója és a gépjárműgyártó megállapodása nem állíthat korlátot a szállítóval szemben, hogy ezen termékeket akár a szerződéses, akár a független forgalmazónak, javítóműhelynek vagy végfelhasználónak értékesítse;
- az alkatrészt a gépjármű első összeszereléséhez felhasználó gépjárműgyártó és az alkatrész szállítója közötti megállapodás nem korlátozhatja a szállítót abban, hogy az általa szállított alkatrészen vagy pótalkatrészen védjegyét vagy logóját jól látható módon elhelyezze.

5.4. Általános kartelltilalom és tartalmi versenyelemzés

A versenyjog több olyan elemzési módszert ismer az általános kartelltilalom alkalmazása során, amelyek azt bizonyítják: bár pontos szempontjai nem tisztázottak, az általános kartelltilalom alkalmazása tartalmi versenyvizsgálatot követel meg. Egyrészt, a bagatellkartell-szabály értelmében a versenyhatás szempontjából a csekély jelentőségű megállapodásoknak nincs jelentősége: ezek ugyanis alkalmatlanok a verseny károsítására. Másrészt, vizsgálni kell a megállapodás gazdasági észszerűségét: nagyobb mértékben veti-e vissza a versenyt, mint amennyire előmozdítja azt?

Észszerűtlen lenne egy versenybarát, a verseny intenzitását elmozdító megállapodást megtiltani csak azért, mert ilyen-olyan versenyellenes hatásokkal is rendelkezik. Harmadrészt, az európai versenyjogi gyakorlat része a közérdekű észszerűségi teszt: a verseny korlátozását bizonyos közérdekű szempontok is indokolhatják, amennyiben ezek legitimek és a versenykorlátozás arányos, akkor a megállapodás nem sérti az általános kartelltilalmat (vagyis nem mentesül, hanem eleve nem sérti az általános kartelltilalmat).

5.4.1. A versenyellenes hatás inherens korlátja: csekély jelentőségű megállapodások (bagatellkartell-szabály)

A kartelljog célja az olyan magatartásokkal szembeni fellépés, amelyek hátrányosan befolyásolják a versenyt. A versenyre gyakorolt hatás azonban csak az eset összes körülményének részletes vizsgálatával állapítható meg. Ezt az általános megközelítést a konkrét esetekben árnyalják a jobbiztonság, a kiszámíthatóság, valamint a jogalkalmazás költségeinek szempontjai. Ezért a versenyjog nem követeli meg minden esetben, hogy az adott magatartás versenyre gyakorolt hatását a végső részletességig értékeljük. Így például a versenyellenes célú megállapodások arra való tekintet nélkül ellentétesek a versenyjoggal, hogy azokra milyen piaci környezetben kerül sor. Ettől függetlenül azonban a fő megközelítés, hogy versenyjogi relevanciája a versenyt hátrányosan befolyásoló magatartásoknak van. Ebből következően léteznek olyan vállalkozások, amelyek piaci pozíciója annyira gyenge, hogy nem képesek hátrányosan befolyásolni a versenyt. Az ilyen csekély jelentőségű, bagatellkartellek tiltása fölösleges. A tilalom hiánya ebben az esetben azonban nem azt jelenti, hogy az amúgy versenyjogilag kifogásolható magatartással szemben a versenyhatóság nem jár el, és követve a *de minimis non curat praetor* maximáját fontosabb ügyekre fordítja szűkös erőforrásait. Éppen ellenkezőleg, a megállapodás csekély jelentőségének az a következménye, hogy versenyjogi értelemben kívül esik az általános kartelltilalom körén: mivel nem képes veszélyeztetni a védett jogtárgyat, anyagi jogi értelemben megengedettnek tekintendő.

A *Metőtech-Ért és társai* ügyben²¹⁹ a GVH a következőképpen határozta meg a bagatellkartellekre vonatkozó szabály jogpolitikai indokait.

A Tpv. 13. §-a kimondja, hogy a csekély jelentőségű megállapodások nem esnek a tilalom alá. A 13. § azzal a törvényhozói szándékkal született, hogy vannak ugyan megállapodások, amelyek érintik a versenyt, de csekély súlyuknál fogva nem alkalmasak arra, hogy hátrányosan befolyásolják azt.

²¹⁹ Vj-58/2004. sz. *Metőtech-Ért és társai* ügy.

*A csekély súlyú megállapodások tehát nem alkalmasak arra, hogy a piaci folyamatokat megzavarják, a versenyt akadályozzák, korlátozzák vagy torzítsák, mivel az abban résztvevő felek piaci súlya jelentéktelen.*²²⁰

Hasonló megfogalmazást alkalmazott a GVH a *Dow AgroSciences*²²¹ és a *SAP Hungary és társai* ügyben.²²²

A bagatellkartellre vonatkozó szabálynak ugyanakkor van egy további jelentősége is. Azok a megállapodástípusok, amelyek akkor sem részesülnek védelemben, ha a csekély jelentőség számára meghatározott forgalmi küszöb alatt maradnak, minden bizonnyal a mindig, minden körülmények között tiltott megállapodások közé tartoznak. Bár – szemben az amerikai föderális antitrösztjoggal – sem az EU-s, sem pedig a magyar jog nem ismeri a *per se* versenyjogellenesség intézményét, hiszen elviekben bármely versenyellenes megállapodás teljesítheti az egyedi mentesség feltételeit, és ezzel a versenyellenesség fennállása ellenére jogszerűnek minősülhet, vannak bizonyos típusú megállapodások, amelyeket a bíróság még soha, semmilyen ügyben nem nyilvánított versenyjogilag elfogadhatónak. Ezért gyakorlati értelemben, szemben az egyedi mentesség elvi lehetőségének fennállásával, az ilyen megállapodások megkötése versenyjogi szempontból aligha ajánlott. Vagyis, bár *de iure* nem, *de facto* léteznek *per se* jogellenes megállapodások.

A magyar versenyjog bagatellkartellekre vonatkozó szabálya nagyon sokáig eltért az EU-s versenyjog megoldásától.²²³ A 2017. évi CXXIX. törvény azonban úgy módosította a Tptv. 13. §-át, hogy az teljes mértékben visszatükrözze az EU-s versenyjog csekély jelentőségű megállapodásokkal kapcsolatos rendelkezéseit: 10%-os, illetve 15%-os piaci részesedés alatt mentesíti a megállapodásokat, a mentesség azonban nem vonatkozik a versenyellenes célú megállapodásokra.

A Tptv. 13. §-ának (1) bekezdése értelmében, „[n]em esik a tilalom alá a megállapodás, ha csekély jelentőségű”. A jelenleg hatályos rendelkezések értelmében, egy horizontális megállapodás akkor csekély jelentőségű, ha az azt kötő vállalkozás-csoportok piaci részesedése nem haladja meg a 10%-ot, vertikális megállapodások esetén ez a piaci részesedési plafon 15%.

13. § (2) Csekély jelentőségű a megállapodás,

a) versenytársak közötti megállapodás esetén, ha a megállapodást kötő feleknek és az azoktól nem független vállalkozásoknak az együttes részesedése az érintett piacok egyikén sem haladja meg a tíz százalékot,

220 34. pont.

221 Vj-141/2004. sz. *Dow AgroSciences* ügy, 43. pont.

222 Vj-162/2004. sz. *SAP Hungary és társai* ügy, 434. pont.

223 Nagy Csongor István: Kartelljogi kézikönyv. HVG-ORAC, Budapest, 2008. 367–401. o.

b) nem versenytársak közötti megállapodás esetén, ha a megállapodást kötő egyes feleknek a tőlük nem független vállalkozásokkal együttes piaci részesedése külön-külön az érintett piacok egyikén sem haladja meg a tizenöt százalékot.

(2a) Versenytársak közötti megállapodás az olyan vállalkozások között létrejött megállapodás, amelyek az érintett piacok bármelyikén egymásnak tényleges vagy lehetséges versenytársai.

A fenti mentesség nem vonatkozik a versenyellenes célú megállapodásokra, így érvényesül az az elv, hogy a versenyellenes célú megállapodások piaci részesedésre (és kontextusra) tekintet nélkül tiltottak.

13. § (3) Nem alkalmazható az (1) bekezdés a versenytársak közötti olyan megállapodásra vagy összehangolt magatartásra, amelynek célja a verseny korlátozása, megakadályozása vagy torzítása, így különösen a vételi vagy eladási árak, valamint az egyéb üzleti feltételek közvetlen vagy közvetett meghatározása, az előállítás vagy a forgalmazás korlátozása, a piac felosztása, ideértve a versenyzetetéssel kapcsolatos összejátszást, az import- vagy exportkorlátozást is (a továbbiakban: kartell), valamint bármely közvetlenül vagy közvetve a vételi vagy az eladási árak rögzítésére irányuló más megállapodásra vagy összehangolt magatartásra.

Bár dogmatikai értelemben eljárásjogi kérdés, a vizsgálódás szempontjából fontos szempontot jelent a bizonyítási teher megoszlása csekély jelentőségű megállapodás esetén. Ez rámutat arra, hogy a csekély jelentőségű megállapodás fogalma az általános kartelltilalom része, hiszen ezzel kapcsolatban a versenyhatóságot, illetve a felperest terheli a bizonyítási teher.

Sajnos a Tptv. nem tartalmaz explicit szabályt ebben a vonatkozásban, így – megítélésem szerint – a közigazgatási eljárásjognak a bizonyítási teherre vonatkozó általános szabálya alkalmazandó, és a GVH-nak kell bizonyítania a csekély jelentőséggel kapcsolatos körülményeket, illetve azt, hogy a megállapodás nem csekély jelentőségű, ahogy erre a versenyhatóság határozathozatali gyakorlatában rendszerint sor is kerül. Sajnos azonban a fenti álláspont értelmező következtetés eredménye, és nem állapítható meg ebben a vonatkozásban sem speciális szabály, sem pedig egyértelmű jogalkotói szándék.

A Tptv. eredeti 20. §-a kimondta, hogy „annak bizonyítása, hogy a megállapodás vagy a tervezett megállapodás nem minősül a 11. § értelmében a gazdasági versenyt korlátozó megállapodásnak, nem esik tilalom alá a 12. § alapján, vagy a tilalom alól

a 16. § vagy a 17. § alapján mentesül, azt terheli, aki ennek megállapítását kéri.” Az eredeti szövegben a 12. § a bagatellkartellekre, a 16. és 17. § pedig a csoportmentesítésre és az egyedi mentesítésre utalt. Ebben a rendszerben tehát kifejezett speciális szabály mondta ki, hogy az érintett vállalkozást terheli annak bizonyítása, hogy a megállapodás csekély jelentőségű. Ezt a törvényi előírást a GVH gyakorlata is alá támasztotta.²²⁴ A 2005. évi LXVIII. törvény azonban módosította a Tpv. 20. §-át, meghatározva annak jelenleg is hatályos szövegét. A módosítás indoka egyedül az volt, hogy megszűnt a bejelentésen (notifikáción) alapuló egyedi mentesítés rendszere, követendő az uniós versenyjogban akkoriban bekövetkezett hasonló változást.²²⁵ Így már nemcsak nem kell, de nem is lehet a fentiek megállapítását kérni. A Tpv. Novella indokolása szerint pedig „a kérelmes eljárások megszűnése értelem szerűen maga után vonja az alkalmazásához kapcsolódó egyéb rendelkezések, így a bizonyítási teherre vonatkozó szabály módosítását is.”²²⁶ Ennek megfelelően a Tpv. jelenleg is hatályos 20. §-át a következőképpen állapították meg: „annak bizonyítása, hogy a megállapodás a tilalom alól a 16. § vagy a 17. § alapján mentesül, azt terheli, aki a mentesülésre hivatkozik”. Látható, hogy míg a csoport- és az egyedi mentesség – korábbi nevén, köszönhetően a bejelentési rendszernek: egyedi mentesítés – tekintetében a bizonyítási teher főszabálytól eltérő megoszlása nem változott, addig a hatályos 20. § már nem rendelkezik a bizonyítási teher megoszlásának kérdéséről abban a vonatkozásban, hogy a megállapodás nem esik az általános kartelltilalom alá vagy hogy csekély jelentőségű. Arra, hogy az előbbi vonatkozásban változott a bizonyítási teher, világos magyarázattal szolgál az eljárás jellegének megváltozása: itt nem a megállapodás felei kérik a versenyjogellenesség hiányának megállapítását, hanem azt a GVH versenyfelügyeleti eljárása keretében vizsgálja.

A bizonyítási teher fenti értelmezését (ti. a versenyhatóságnak és nem az eljárás alá vont vállalkozásnak kell bizonyítania, hogy nem részesül a csekély jelentőségű meg-

224 Vj-133/1999. sz. *Csemege Julius Meinl Rt. és társa* ügy, 19. pont.; Vj-64/2000. sz. *Délhús és társai* ügy.

225 „Az 1/2003/EK tanácsi rendelettel a közösségi versenyjogi eljárásban megszűnt az egyedi mentesítés iránti kérelmek bejelentésének rendszere, egyúttal az EK-Szerződés 81. cikkének (3) bekezdése közvetlenül alkalmazhatóvá vált. Így a Tpv.-nek a versenykorlátozás tilalma alóli mentesítésre vonatkozó eljárási szabályai jelenleg eltérnek a hatályos közösségi szabályozástól. Noha harmonizációs kötelezettségünk nincs, ezek az eltérések jelentősen gyengítik a jogbiztonságot, mivel a csatlakozást követően a Gazdasági Versenyhivatal számára kötelezővé vált bizonyos feltételek teljesülése esetén a közösségi versenyjog alkalmazása, így a kétféle eljárási rendszer a gyakorlatban nem különíthető el egymástól, azok a konkrét ügyek vizsgálatakor párhuzamosan is alkalmazásra kerülhetnek. Célszerű tehát a két rendszer közötti ellentmondások megszüntetése érdekében a kérelem alapján való mentesítés intézményének eltörlése. Az egyéb kérelemre induló megállapítási eljárások megszüntetése szintén a kettős anyagi jog alkalmazás szütle problémák megakadályozása céljából indokolt. Megjegyzendő, hogy a gyakorlatban a vállalkozások igen csekély számban éltek ezekkel a lehetőségekkel.” A tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. törvény módosításáról 2005. évi LXVIII. törvény, 2–3. §-hoz fűzött magyarázat.

226 A tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. törvény módosításáról 2005. évi LXVIII. törvény, 2–3. §-hoz fűzött magyarázat.

állapodások kedvezményéből) az is alátámasztja, hogy hatás típusú megállapodások esetén a versenyellenes hatások fennállását kétségtelenül a versenyhatóságnak kell bizonyítania (cél típusú megállapodásokra nem vonatkozik a csekély jelentőségű megállapodások szabálya). A csekély jelentőségű megállapodások intézménye, szemben az egyedi és csoportmentességgel, dogmatikai értelemben, nem az általános kartelltilalom alóli kivétel, hanem – a tilalom határait meghatározó szabályként – magának a tilalomnak a része. Márpedig a versenyellenes hatások szükségszerű előfeltétele, hogy a vállalkozásoknak minimum érdemi piaci ereje legyen, és csekély jelentőségű megállapodások esetén a vállalkozások ilyen piaci erővel nem rendelkeznek. Ebből kifolyólag, a versenyellenes hatások bizonyítása körében a versenyhatóságnak első lépésben, minimum feltételként, azt kell igazolnia, hogy a megállapodás nem csekély jelentőségű.

Nagyon fontos utalni arra, hogy a fenti megközelítés nemcsak a közigazgatási eljárásokban, hanem polgári perekben is alkalmazandó: a felperest terheli annak bizonyítása, hogy a megállapodásra nem vonatkozik a Tpv. 13. §-a szerinti menedék, vagyis a csekély jelentőségű megállapodások szabálya. A Tpv. 20. §-ának megfogalmazása és a fenti törvénymódosítás azt sugallja, hogy a felperesnek kell bizonyítania, hogy a Tpv. 13. §-a nem alkalmazandó; és a Tpv. 20. §-a a bizonyítási terhet általánosságban, nem csak a közigazgatási eljárás vonatkozásában állapítja meg.

5.4.2. Gazdasági észszerűségi elv

Egy megállapodás egyszerre járhat versenyellenes és versenybarát (a versenyt előmozdító) hatásokkal. Ilyen esetben kézenfekvő az ellentétes irányú hatásokat összességükben értékelni, mivel a megállapodás aggregát hatását a verseny szempontjából a negatív és pozitív hatások összessége adja. Ezt a megközelítést a versenyellenesség hatáskategóriájának pusztá léte önmagában alátámasztja, hiszen a hatás alapján megítélendő megállapodások fogalma magában foglalja a versenyellenes és a versenybarát következmények összemérésének szükségességét. Egy megállapodásnak ugyanis akkor van versenyellenes hatása, ha a megállapodás esetén a verseny intenzitása csökken ahhoz képest a rivalizálási szinthez képest, ami a megállapodás hiányában érvényesülne. Természetesen ennek mérlegelése is számos további kérdést felvet, például hogyan mérhető össze a márkán belüli verseny csökkenése a márkák közötti verseny növekedésével. Ettől függetlenül a versenyellenes (antikompetitív) és a versenybarát (prokompetitív) hatásokat az általános kartelltilalom alkalmazása során össze kell vetni. Egyfajta észszerűségi szabály már önmagában abból a tételből következik, hogy a megállapodást a maga gazdasági és a jogi kontextusában kell értékelni.

Fontos azonban hangsúlyozni, hogy ebben a vonatkozásban a versenybarát vagy prokompetitív kifejezés egyáltalán nem a gazdasági hatékonyságra utal. Önmagában attól, hogy egy megállapodás előmozdítja a gazdasági hatékonyságot – a fenti szóhasználatban –, még nem lesz prokompetitív. A gazdasági hatékonyság kérdését a mentesség körében kell értékelni. Az egyedi és csoportmentesség koncepciójának lényege, hogy bizonyos esetekben nem a verseny, hanem az együttműködés a leg-hatékonyabb, és ezért a versenyjog tolerál olyan megállapodásokat, amelyek ugyan kifejezetten a verseny ellen hatnak, de nagyobb társadalmi többletet eredményeznek, mint maga a verseny. Ettől azonban a megállapodás még nem lesz versenybarát, hiszen épp, hogy nem a versenyt mozdítja elő, hanem a hatékonyságot. A pontos szóhasználat már csak azért is fontos, mert a prokompetitív jelzőt néha, tévesen, olyan hatások leírására is használják, amelyek nem a versenyt, hanem a hatékonyságot mozdítják elő.

A *Société Technique Minière v Maschinenbau Ulm* ügyben²²⁷ az Európai Bíróság megállapította, hogy amennyiben a megállapodás céljában nem versenyellenes, meg kell vizsgálni, hogy az tényleges hatásában valóban a verseny korlátozására, torzítására vagy megakadályozására irányul. Ennek vizsgálata során a versenyt annak tényleges kontextusában kell értékelni, figyelembe véve azt a helyzetet, ami a megállapodás hiányában fennállna.²²⁸ A *Luttikhuis* ügyben²²⁹ az Európai Bíróság megállapította, hogy az általános kartelltilalom alkalmazása során figyelembe kell venni a megállapodás gazdasági kontextusát, az érintett termékeket és szolgáltatásokat, a piaci szerkezetét és tényleges körülményeit.²³⁰

A *Van den Bergh Foods* ügyben²³¹ azonban az Törvényszék kimondta, hogy az EU-s versenyjogban a „rule of reason” jogintézménye nem elfogadott, ami egyébként az EUMSz 101. cikkének szerkezetével sem egyeztethető össze, hiszen a mentesség kifejezetten rendelkezik a versenyellenes megállapodások mentességéről.²³² Ugyanezt a megközelítést alkalmazta az Elsőfokú Bíróság a *Métropole* ügyben,²³³ kimondva: „az általános kartelltilalom keretében kell értékelni a pro- és az antikompetitív hatásokat, ha nem ezt tennénk, és ilyen mérlegelést az általános kartelltilalom keretében vé-

227 56/65. sz., *Société Technique Minière (L.T.M.) kontra Maschinenbau Ulm GmbH (M.B.U.)* ügyben 1966. június 30-án hozott ítélet (EBHT 1966., 235. o.).

228 8. pont.

229 C-399/93. sz., *H. G. Oude Luttikhuis és mások kontra Verenigde Coöperatieve Melkindustrie Coberco BA* ügyben 1995. december 12-én hozott ítélet (EBHT 1995., I-4515. o.).

230 10. pont.

231 T-65/98. sz., *Van den Bergh Foods Ltd kontra Bizottság* ügyben 2003. október 23-án hozott ítélet (EBHT 2003., II-4653. o.).

232 106-107. pont.

233 T-112/99. sz., *Métropole télévision (M6), Suez-Lyonnaise des eaux, France Télécom és Télévision française 1 SA (TF1) kontra Bizottság* ügyben 2001. szeptember 18-án hozott ítélet (EBHT 2001., II-2459. o.).

geznénk, a mentesség elveszítené a jelentőségét”.²³⁴ A Törvényszék elismerte, hogy a bírósági gyakorlat értelmében a megállapodás gazdasági kontextusát figyelembe kell venni a versenyellenes hatás értékelése szempontjából, álláspontja szerint azonban ez nem implicálja, hogy az uniós versenyjog ismerné a *rule of reason* jogintézményét.²³⁵

A fentiek alapján nem világos, hogy amennyiben a jogalkalmazónak mérlegelnie kell a megállapodás kontextusát, gazdasági hatásait, akkor miként állítható, hogy a versenyjog nem ismeri az észszerűségi szabályt. Ha az észszerűségi szabály alatt az amerikai „rule of reason”-t értjük, akkor a megállapítás helytálló. Ha azonban ez alatt a kifejezés alatt mindenféle észszerűségi alapú mérlegelést értünk, akkor téves értelmezésre jutunk. Ugyanez igaz a pro- és antikompetitív hatásokkal kapcsolatban. A Törvényszék a fentiekben kimondta, hogy a pro- és antikompetitív hatásokat a mentesség keretében kell értékelni, ha nem ezt tennénk, ez utóbbi rendelkezés funkcióját vesztené. Ha a prokompetitív hatások alatt a megállapodásból folyó hatékonysági előnyöket értjük, akkor a megállapítás helytálló; ha azonban a prokompetitív kifejezést szó szerinti értelmezéssel a verseny intenzitására vonatkoztatjuk, akkor megint csak téves értelmezésre jutunk.

A Törvényszék az *O2 (Germany)* ügyben²³⁶ szerencsére egyértelmű helyzetet teremtett e tekintetben. Kimondta, hogy bár az uniós versenyjog nem ismeri az amerikai típusú „rule of reason”-t, tartalmaz egy gazdasági észszerűségi szabályt. A kiindulópontot az a követelmény jelenti, hogy a hatás értékelése szempontjából a megállapodás gazdasági és jogi háttérét kell vizsgálni.²³⁷ Ha nem versenyellenes célú megállapodásról van szó, meg kell vizsgálni annak hatásait.

A verseny működését abban a tényleges közegben kell értelmezni, amely a vitatott megállapodás hiányában létrejött volna, és a verseny megváltozását különösen akkor nem kell feltételezni, ha a megállapodás éppen hogy szükségesnek tűnik ahhoz, hogy egy vállalkozás új térségben szerezzen piacot [...]. Az ilyen vizsgálati módszer – különösen a megállapodás hiányában fennálló versenyhelyzet figyelembevételét illetően – nem jelenti a megállapodás versenyt szolgáló, illetve versenyellenes hatásainak mérlegelését és a józan mérlegelés elvének alkalmazását, amelyről a közösségi bíró úgy ítélte meg, hogy az EK 81. cikk (1) bekezdésének keretében nincs helye [...] E tekintetben azt állítani, mint ahogy azt a felperes tette, hogy a Bizottság részleges elemzést végzett, és nem vizsgálta a megállapodás hiányában fennálló

234 74. pont.

235 75–78 pont.

236 T328/03. sz., *O2 (Germany) GmbH & Co. OHG kontra Bizottság* ügyben 2006. május 2-án hozott ítélet (EBHT 2006., II-1231. o.).

237 66. pont.

*versenyhelyzetet, nem jelenti azt, hogy az EK 81. cikk (1) [bekezdésének] keretében mérlegelni kell a megállapodásnak a versenyre gyakorolt pozitív és negatív hatásait. [...] Az EK 81. cikk (1) bekezdésre tekintettel szükséges vizsgálat lényegében a megállapodásnak a versenyre gyakorolt tényleges és lehetséges hatásainak [...] és a megállapodás hiányában kialakult versenyhelyzetnek [...] a figyelembevételét jelenti, mivel az a két szempont szorosan összetartozik.*²³⁸

5.4.3. Közérdekű észszerűségi elv

A *Wouters* ügyben²³⁹ az Európai Bíróság egy előzetes döntéshozatali eljárás keretében, az általános kartelltilalom észszerűségi vizsgálata során, közérdekű szempontok figyelembevételét is elfogadhatónak tartotta, ezzel létrehozva a közérdekű észszerűségi tesztet.²⁴⁰

Az ügyben a jogvitát az váltotta ki, hogy a holland ügyvédi kamara megtiltotta ügyvédek és könyvvizsgálók általi közös vállalkozások alapítását. Ennek alátámasztására a kamara szakmaetikai szempontokat hozott fel. Míg ugyanis a könyvvizsgáló feladata az adott vállalat könyveinek objektív értékelése, vagyis tevékenységét nem a vállalat érdekeit szem előtt tartva végzi, addig az ügyvéd a megbízó érdekében kell eljárjon, megtartva annak üzleti titkait. Márpedig az ügyvédi függetlenséget és a megbízó érdekeinek a képviselőt befolyásolhatja, ha az ügyvéd egy olyan szervezethez tartozik, amelynek feladata a vállalat valós pénzügyi eredményeinek a kimutatása. Ezek a pénzügyi eredmények pedig éppen olyan tranzakciók következményei, amelyek vonatkozásában a szervezet korábban ügyvédi szolgáltatást nyújtott.

238 68–71. pont. A határozattal kapcsolatban lásd Robertson, Beverley: Case Comment, What is a restriction of competition? The implications of the CFI's judgment in O2 Germany and the rule of reason. In: European Competition Law Review, 2007. 28. évf. 4. sz. 252–263. o.

239 C-309/99. sz., *J. C. J. Wouters, J. W. Savelbergh & Price Waterhouse Belastingadviseurs BV kontra Algemene Raad van de Nederlandse Orde van Advocaten* ügyben 2002. február 19-én hozott ítélet (EBHT 2002., I-1577. o.). Az üggyel kapcsolatban lásd Andrews, Philip: Self-regulation by professions – the approach under E.U. and U.S. competition rules. In: European Competition Law Review, 2002. 23. évf. 6. sz. 281–285. o.; Denman, Daniel: Case Comment, European Court of Justice: anti-competitive agreements – professional rules – Netherlands Bar. In: European Competition Law Review, 2002. 23. évf. 6. sz. N73. o.; Deards, Elspeth: Case Comment, Closed shop versus one stop shop: the battle goes on. In: European Law Review, 2002. 27. évf. 5. sz. 618–627. o.; Ahern, Deirdre: Case Comment, Hemat v The Medical Council: the Wouters Legacy revisited. In: European Competition Law Review, 2007. 28. évf. 6. sz. 366–370. o.

240 Ezzel ellentétes álláspont szerint az EUMSZ 101. cikkének (1) bekezdése nem foglal magában közérdekű észszerűségi tesztet, és ilyen jellegű következtetést a *Wouters* ügyben hozott határozat alapján sem lehet levonni. Lásd Loozen, Edith: Professional ethics and restraints of competition. In: European Law Review, 2006. 31. évf. 1. sz. 28–47. o.

Az Európai Bíróság megállapította, hogy a fenti etikai szabály, illetve annak alkalmazása érinti a tagállamközi kereskedelmet, és hátrányos hatással van a versenyre.²⁴¹ Ugyanakkor a Bíróság azt is kimondta, hogy nem minden megállapodás vagy vállalkozások társulása által hozott döntés, amely korlátozza a felek vagy valamelyik fél cselekvési szabadságát, esik szükségszerűen az általános kartelltilalom körébe. Ennek eldöntése érdekében mindenekelőtt figyelembe kell venni a megállapodás vagy döntés teljes kontextusát, így különösen tekintettel kell lenni annak céljára. A jelen esetben a szervezeti, az alkalmassági, szakmaetikai, a felügyeleti és a felelősségi előírásoknak az a célja, hogy megfelelő garanciákat biztosítsanak a jogi szolgáltatások igénybevevőinek védelme és az igazságszolgáltatás megfelelő működése érdekében.²⁴² Ennek az értékelésnek az elvégzése során figyelembe kell venni a holland jog vonatkozó előírásait.²⁴³ Ezt a megállapítást általánosítva megállapíthatjuk, hogy az Európai Bíróság elismerte, hogy bizonyos társadalmi célok, így szakmai szolgáltatások közös (etikai) szabályozása, legitim célként szolgálhat az általános kartelltilalom szerinti mérlegelés elvégzése során. Ezt a lehetőséget, valamint az ennek keretében végzett mérlegelést a közérdekű ésszerűség fogalmával írhatjuk le.

Ezt követően az Európai Bíróság megállapította, hogy a fenti szabályozás észszerűségi szempontból valóban szükségesnek tekinthető ahhoz, hogy az ügyvédi hivatás megfelelő gyakorlását biztosítsa.²⁴⁴ A fenti holland kamarai szabályozás nem sérti az általános kartelltilalmat, mert a döntéshozó szerv ésszerűen helyezkedhetett arra az álláspontra, hogy ez az előírás, habár szükségszerűen jár versenykorlátozó hatással, szükséges az ügyvédi hivatás megfelelő gyakorlásának biztosításához.²⁴⁵ A közérdekű ésszerűség, egyrészt, függ attól, hogy az ügyvédi hivatást hogyan szervezik meg az adott tagállamban, vagyis miként fogják fel az ügyvéd szerepét, státuszát stb. Másrészt, a fenti megállapításokból arra lehet következtetni, hogy a kamarának mérlegelési joga van a szabályozás kialakítására, az Európai Bíróság pedig csak azt vizsgálja, hogy a legitim társadalmi cél és az elfogadott intézkedés között van-e ésszerű kapcsolat, nem fogja azonban felülmérlegelni a szakmai szervezet döntését. Az Európai Bíróság tehát tiszteletben tartja a kamara mérlegelését, addig amíg az nem lépi túl mérlegelése kereteit.

A *Meca-Medina és Majcen kontra Bizottság* ügyben²⁴⁶ az Európai Bíróság a Nemzetközi Úszósövetség doppingellenes szabályzatát vizsgálta, amelyet az EU-s ver-

241 86. pont.

242 97. pont.

243 98–102. pont.

244 107. pont.

245 110. pont.

246 C519/04. sz., *David Meca-Medina, Igor Majcen kontra Bizottság* ügyben 2006. július 18-án hozott ítélet (EBHT 2006., I-6991. o.).

senyjog alkalmazási körébe vont, és azt a *Wouters* ügyben lefektetett közérdekű észszerűségi teszt alapján vizsgálta.²⁴⁷ A Bíróság megállapította, hogy

*nem tartozik automatikusan az EUMSZ 101. cikk (1) bekezdésében foglalt tilalom hatálya alá valamennyi olyan vállalkozások közötti megállapodás vagy vállalkozások társulásának határozata, amely korlátozza a felek vagy az egyik fél cselekvési szabadságát. Ennek a rendelkezésnek egyedi esetben történő alkalmazásakor ugyanis mindenekelőtt azt az általános közeget kell figyelembe venni, amelyben a vállalkozások szóban forgó társulása meghozta a határozatot vagy amelyben az kifejti a hatását, és különösen a célkitűzéseit kell megvizsgálni. Azt is meg kell továbbá vizsgálni, hogy a határozatból eredő versenykorlátozó hatások elválaszthatatlanul kapcsolódnak-e az említett célkitűzések eléréséhez.*²⁴⁸

A Bíróság kiemelte, hogy

*még ha feltételezzük is, hogy a vitatott doppingellenes szabályozást vállalkozások társulása olyan határozatának kell tekinteni, amely korlátozza a fellebbezők cselekvési szabadságát, nem minősülne emiatt szükség-szerűen a közös piaccal összeegyeztethetetlen versenykorlátozásnak az EUMSZ 101. cikk értelmében, mivel jogos célkitűzése igazolja. Az ilyen korlátozás ugyanis elválaszthatatlanul hozzátartozik a sportversenyek szervezéséhez és szabályos lefolytatásához, és éppen a sportolók közötti egészséges versengés biztosítására irányul.*²⁴⁹

Az Európai Bíróság elismerte tehát, hogy a doppingellenes szabályozás célja olyan legitim társadalmi cél, amelyet az általános kartelltilalom is tiszteletben tart, ugyanakkor azt is megállapította, hogy „az ezzel a szabályozással megállapított korlátozások csak akkor nem esnek az általános kartelltilalom hatálya alá, ha arra a mértékre korlátozódnak, amely a sportversenyek szabályos lefolytatásához szükségesek [...] Az ilyen szabályozás ugyanis valóban túlzó lehet, egyrészt a szankcióval sújtható és a nem büntethető doppingolás elhatárolási feltételeinek megállapítását, másrészt az említett szankciók súlyát illetően.”²⁵⁰ Egy ilyen szabályozás túlzó lehet, egyrészt,

247 Lásd van den Bogaert, Stefaan – Vermeersch, An: Sport and the EC Treaty: a tale of uneasy bedfellows. In: European Law Review, 2006. 31. évf. 6. sz. 821–884. o., 835. o.; Szyszczak, Erika: Competition and sport. In: European Law Review, 2007. 32. évf. 1. sz. 95–110. o., 101. és 104. o.

248 42. pont.

249 45. pont.

250 47–48. pont.

a szankció mértékére tekintettel, de amiatt is, hogy nem határolja el egymástól a büntetendő és a nem büntetendő eseteket. Az ügyben két sportolót azért tiltott el a Nemzetközi Úszósövetség (FINA) Dopping Panelja négy évre, mert doppingellenőrzésen nandrolonszintjük tesztje pozitív lett. „[A] NOB és a FINA által akkreditált 27 laboratórium gyakorlata szerint, valamint figyelembe véve a nandrolon szervezeten belüli termelésének, azaz nem vétkes bevitelének lehetőségét, a férfi sportolók testében ezen anyag jelenléte csak a vizelet milliliterjében (ml) 2 nanogrammban (ng) meghatározott tűréshatár felett minősül doppingolásnak.”²⁵¹ Ugyanakkor a sportolók olyan tudományos eredményekre hivatkoztak, amelyek „igazolták, hogy bizonyos élelmiszerek, így például a nem herélt kan disznó hújának elfogyasztása esetén az emberi szervezet belső kiválasztással is termelhet nandrolonszármazékokat, amelynek mértéke így meghaladhatja az elfogadott tűréshatárt.”²⁵² A sportolók arra hivatkoztak, hogy ez utóbbi tudományos eredmények fényében túlzottan szigorú a NOB és a FINA által akkreditált 27 laboratórium gyakorlata.

Az Európai Bíróság – elismerve, hogy a kérdést valóban meg kell vizsgálni az általános kartelltilalom alkalmazása során – ebben a vonatkozásban, egyrészt, a szabályozást kifogásolóra telepítette a bizonyítási terhet, másrészt, elismerte a szabályozást megalkotó szakmai szervezet mérlegelési jogát. A Bíróság álláspontja szerint „a vitatott doppingellenes szabályozást ezért csak akkor nem lehetne igazoltnak tekinteni a kitűzött célkitűzésre figyelemmel, ha az említett szabályozás meghozatala időpontjában vagy akár a szabályozásnak a fellebbezőket szankcionáló alkalmazásának 1999-es időpontjában rendelkezésre álló tudományos ismeretek állása szerint olyan alacsony értékben határozták meg a tűréshatárt, amely nem vette kellően figyelembe ezt a jelenséget, [vagyis a heréletlen kan disznó fogyasztásának lehetséges hatását] [...] Jóllehet a fellebbezők előadják, hogy a NOB-nak 1993 óta ismernie kellett a szakértő által jelzett veszélyt, miszerint a nem herélt kan disznó hújának korlátozott mértékű fogyasztása esetén a teljesen ártatlan sportolók is túlléphetik a szóban forgó tűréshatárt, azt azonban nem bizonyították, hogy a releváns időpontban a tudományos közösség nagyobb része megerősítette ezt a veszélyt.”²⁵³ Sőt a sportolóknak nemcsak azt kellett volna bizonyítaniuk, hogy a fenti tűréshatár túlzó, hanem azt is, hogy mi tekinthető a megfelelő tűréshatárnak. A Bíróság ugyanis megállapította: „ilyen feltételek mellett és mivel a fellebbezők nem határozták meg pontosan, hogy milyen szinten kellett volna megállapítani a tűréshatárt a releváns időpontban, nem tűnik úgy, hogy a hivatásos sportolókra vonatkozó tűréshatár olyan korlátozás lenne,

251 2. pont.

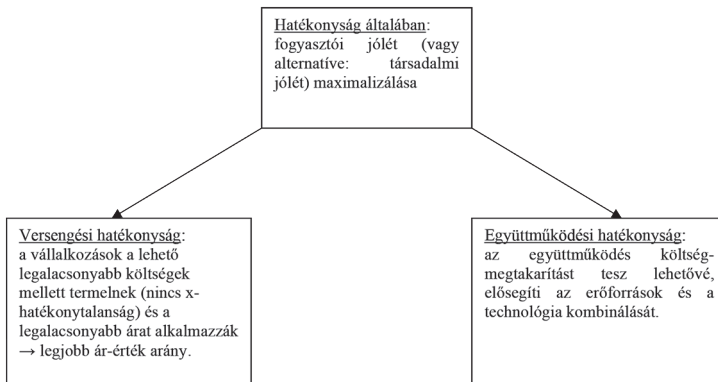
252 3. pont.

253 52–53. pont.

amely túlmegy azon a mértéken, amely a sportversenyek lefolytatásához és szabályos menetéhez szükséges.”²⁵⁴

A közérdekű ésszerűségi teszt vonatkozásában természetesen automatikusan felmerül a kérdés, hogy mi a magyar versenyjog álláspontja a kérdéssel kapcsolatban. Sajnálatos módon ebben a vonatkozásban nem áll rendelkezésre egyértelmű gyakorlat, ami minden bizonnyal annak köszönhető, hogy a magyar versenyjog más helyet foglal el a jogforrási hierarchiában, mint az EU-s antitröszt jog. Míg ugyanis az EU-s versenyjog elsődlegességgel rendelkezik a tagállami jogokkal szemben, addig a Tptv. nem rendelkezik ilyen omnipotenciával. Tekintettel pedig a releváns szakmai szolgáltatások törvényi szintű szabályozására, ami az etikai jogalkotásra és jogalkalmazásra is kiterjed, a versenyjogi beavatkozás ezen a téren gyakorlati értelemben korlátozottabb jelentőséggel bír. Ugyanakkor nincs kétség afelől, hogy a *Wouters* és a *Meca-Medina* ügyekben lefektetett értelmezés a magyar versenyjogban is irányadó: a GVH például a *Magyar Ügyvédi Karama* ügyben²⁵⁵ számos ponton hivatkozott a *Wouters* ügyben hozott ítéletre.

5.5. Javaslat egy működő elemzési keretre



Általános kartelltilalom (példák):

- tranzakciós költségek csökkentése;
- piaci átláthatóság és információs szimmetria növelése;
- piacra lépési korlátok csökkentése;
- potyautas effektus;
- termékválaszték növelése;
- közérdekű ésszerűség.

Mentesség (példák):

- méretgazdaságosság;
- választékgazdaságosság;
- a költségek szükségtelen megkettőzésének elkerülése (például a K+F-ben).

254 54. pont.

255 Vj-180/2004/32. sz. GVH határozat.

Az általános kartelltilalom egyik kifejező példája a területi kizárólagosság po-tyautas elmélete. Amikor egy gyártó belép egy új területi piacra, gyakran kinevez egy kizárólagos forgalmazót. Azzal, hogy a forgalmazón kívül senki nem értéke-sítheti a termékeket az adott területen, a gyártó bizonyos értelemben csökkenti a versenyt: a márkán belüli verseny csökken, ha az adott márkának csak egy (kizáró- lagos) forgalmazója van. A versengés csökkenéséért azonban bőségesen kárpótolnak a megállapodás versenybarát hatásai. A kizárólagos forgalmazó ugyanis érdekelt abban, hogy a márkát erőteljesen promotálja, így csökkentve a fogyasztók keresési költségeit, akik megismerik a márkát és ezzel nőnek választási lehetőségeik. Ennek következtében a tájékozott fogyasztók növelik a versenynyomást a többi márka vo- natkozásában is. Kizárólagosság hiányában a forgalmazó valószínűleg nem fektetne be a márka promóciójába, mivel fennállna annak a veszélye, hogy a befektetést nem eszközlő kereskedők learatnák a fogyasztók megnövekedett figyelméből sarjadó elő- nyöket. Röviden: a márkán belüli verseny bizonyos csökkentése sokkal jelentősebb mértékben előmozdíthatja a márkák közötti versenyt, mivel az egy további tényleges alternatívát biztosít a fogyasztók számára. Így, mindent figyelembe véve, ez a megál- lapodás nem visszatartja, hanem előmozdítja a versenyt. Nincs szükség a mentesség alkalmazására, mivel a megállapodás nem versenyellenes, és így nem ütközik az ál- talános kartelltilalomba.

A mentesség alkalmazásának szemléletes példái a K+F megállapodások. Az ilyen megállapodások működését és előnyeit jól mutatja az ún. kincses sziget példa. Egy adott találmány egy kincs, amelyet egy szigeten rejtettek el. A kincses sziget létezé- sének legendáját sokan ismerik, és több kincskereső csapat is szerveződik. A kincske- resésnek azonban jelentős költségei vannak. Ettől függetlenül, a kincskeresés egy tár- sadalmilag hasznos tevékenység, mivel a sikeres kincsvadászat eredményeként egy olyan érték kerül felszínre, vagyis válik a társadalom számára láthatóvá és használ- hatóvá, amely azelőtt el volt zárva az emberek elől. Ezért észszerű ösztönözni a kincs- keresőket, akik számára elegendő motivációt jelent a föld gyomrában rejlő kincs. A kincsvadászat költségeit azonban nem lehet figyelmen kívül hagyni; ráadásul ezek párhuzamos költségek, tehát mindegyik kincskereső csapatnál felmerülnek, hozzá- vetőleg ugyanakkora volumenben. Az egyes csapatok befektetései közül azonban csak az egyik fog bármiféle megtérüléshez vezetni. A többi csapat kiadásai elvesz- tegetett költségek. Ráadásul ezek az elvesztegetett költségek társadalmi szinten is hátrányosak, mivel azokat egy nem produktív tevékenységbe fektették be, és ezzel elvonták más, hasznos felhasználási módoktól. Társadalmi szinten ugyanis az lenne a leghatékonyabb, ha a legalacsonyabb költségekkel (egy csapat költségei) lehetne a felszínre hozni az egész kincset. Hatékony megoldás tehát a kincskeresők részéről, ha

megállapodnak egymással (közös vállalkozásba kezdenek), és együtt keresik meg a kincset. Ezzel jelentős költségeket takarítanak meg.

Ugyanez a helyzet a technológiai versenyel. Az adott találmányt először feltaláló vállalkozás (többnyire szabadalom formájában) kizárólagos szellemi tulajdont szerez a találmány felett. Lehet, hogy más fejlesztők is dolgoztak az adott technológia kifejlesztésén, az iparjogvédelmi jog (például a szabadalom) elnyerésével azonban elvesztették a versenyt, amelyet eleve csak egy vállalkozás nyerhetett meg. Ha azonban a fejlesztők közös K+F-ben állapodnak meg, akkor ezzel a K+F költségeiket radikálisan csökkenthetik. Ebben az esetben a versengés épphogy nem a leghatékonyabb mechanizmus.

A kincses sziget esete természetesen egy vegytiszta példa. A gyakorlatban ugyanis a K+F-fel kapcsolatban számos más tényezőt is figyelembe kell venni. Például túl szoros és gyakori együttműködés esetén a fejlesztések dinamizmusa csökkenhet, mivel a vállalkozások, egymással egyeztetve, visszafoghatják a K+F befektetéseket. Másrészt, egy szigeten több kincs is lehet. Egy adott cél elérésére több, különböző technológia is alkalmas lehet. Ilyenkor a technológiák is versengenek egymással. Így például, ha fejfájás elleni gyógyszer létrehozása érdekében a vállalkozások egy konzorciumot hoznak létre, akkor az csak egy hatóanyag alkalmazhatóságát fogja kikísérletezni. Ha azonban külön-külön végzik el ezt, akkor az egyes vállalkozások különböző hatóanyagok segítségével fogják kidolgozni a saját fejfájás-csillapítóikat, amelyek természetesen más és más hatásokkal és mellékhatásokkal fognak rendelkezni. Ilyenkor szerencsés a párhuzamos K+F, mert nem ugyanazok, hanem különböző, egymással versengő technológiák jönnek létre.

Elvileg minden, a vállalkozás által önként vállalt magatartáskorlátozás gyanús az általános kartelltilalom szempontjából, különösen, ha erre versenytársak között kerül sor. A piaci szereplőknek önállóan kell meghatározniuk piaci magatartásukat.²⁵⁶ A kartelltilalomnak azonban megvannak az immanens korlátai, mivel némely esetben az együttműködés még a versengés szférájában is elkerülhetetlen. Ez a helyzet különösen a vertikális kapcsolatok esetén, ahol a felek tartós jogviszonya és a tranzakciós költségek csökkentésének igénye önmagukban szükségessé teszik az egyes tranzakciók keretfeltételeinek rögzítését. Némely együttműködésnek mind versenyellenes, mind versenybarát hatásai vannak, amelyeket adott esetben nem lehet elválasztani egymástól. Egy megállapodás akkor versenyellenes, ha többet vesz el a versenytől, mint amennyit hozzátesz. Ennek megfelelően, a megállapodás versenyellenes és versenybarát hatásait össze kell mérni annak értelmében, ahogy annak nettó hatását

256 Egyedi mentességről szóló iránymutatás, 14. pont [„A general principle underlying Article 81(1) which is expressed in the case law of the Community Courts is that each economic operator must determine independently the policy, which he intends to adopt on the market”].

megállapítsuk. Amennyiben a versenybarát elemek túlnyomóak, a megállapodás nem sérti az általános kartelltilalmat. Ellenkező esetben vonatkozik rá a tilalom, és utolsó reménye, hogy valamilyen módon teljesítse a mentessége feltételeit.

A fentiekben írtaknak megfelelően, az általános kartelltilalom által alkalmazott versengési és a mentesség által alkalmazott hatékonysági teszt közötti különbség, hogy az utóbbi olyan együttműködési megoldásokat véd, amelyek annak ellenére növelik a hatékonyságot, hogy a versengés csökkenésével járnak. A mentességnek nem célja olyan megállapodások megmentése, amelyek a versenyt erősítik, mivel ezek már az általános kartelltilalom alapján zöld utat kell kapjanak.

A gyakorlatban nem könnyű elhatárolni egymástól a fenti két szempontot. Számos ügyben könnyebb meghatározni egy adott megállapodás gazdasági értékét, míg az már bizonytalan, hogy azt az általános kartelltilalom vagy a mentesség alapján kell-e vizsgálni. Ennek ellenére gyakorlati szempontból is nagyon fontos a kartellszabály pontos fogalomhasználata. Az 1/2003/EK rendelet 2. cikke értelmében: míg a mentességgel kapcsolatos bizonyítási teher azon a vállalkozáson nyugszik, amely felhívja azt,²⁵⁷ az általános kartelltilalom megsértésével kapcsolatos bizonyítási teher annak a vállalat nyomja, aki erre a jogsértésre hivatkozik:

[a] Szerződés 81. és 82. cikkének alkalmazásával járó bármely nemzeti vagy közösségi eljárás során a Szerződés 81. cikkének (1) bekezdése vagy 82. cikke megsértésével kapcsolatos bizonyítási terhet a jogsértést állító fél vagy hatóság viseli. Az a vállalkozás vagy a vállalkozások azon társulása, amely a Szerződés 81. cikk (3) bekezdésében foglalt kedvezményt igénybe kívánja venni, köteles bizonyítani, hogy a bekezdésben foglalt feltételek teljesülnek.

Ugyanez a helyzet a helyzet a magyar jogban. Míg a Tpv. 11. §-a szerinti általános kartelltilalom megsértésével kapcsolatos bizonyítási teher a versenyhatóság, illetve a felperes vállán nyugszik, annak bizonyítása, hogy a megállapodás a tilalom alól

257 Ha azonban a vállalkozás plauzibilisnek tűnő érvekkel él, a Bizottság köteles megindokolni, hogy miért nem fogadta el azokat. T168/01. sz., *GlaxoSmithKline Services Unlimited kontra Bizottság* ügyben hozott ítélet (EBHT 2006., II-2969. o.), 236. pont {„The Commission, for its part, must adequately examine those arguments and that evidence [...], that is to say, it must determine whether they demonstrate that the conditions for the application of Article 81(3) EC are satisfied. In certain cases, those arguments and that evidence may be of such a kind as to require the Commission to provide an explanation or justification, failing which it is permissible to conclude that the burden of proof borne by the person who relies on Article 81(3) EC has been discharged [...]. As the Commission agrees in its written submissions, in such a case it must refute those arguments and that evidence.”}. Lásd Korah, *Valentine: An Introductory Guide to EC Competition Law and Practice*. Hart Publishing, Oxford, 2007. 78. o.

egyedi vagy csoportmentesség alapján mentesül (Tpv. 16–17. §-a), azt terheli, aki a mentesülésre hivatkozik.²⁵⁸

Ennek megfelelően, egyáltalán nem irreleváns, hogy a megállapodás jogszerűsége melletti érvek a versengés előmozdításán vagy a hatékonyság növelésén alapulnak.²⁵⁹

258 Tpv. 20. §.

259 2004. május 1-ig az EUMSZ 101. cikkének (3) bekezdése szerinti mentesség (akkoriban: mentesítés) nem volt automatikus, hanem azt a GVH, kérelemre, egyedi közigazgatási határozatban állapította meg. 17. sz. rendelet, 9. cikk (1) bek. A Bizottságnak kizárólagos hatásköre volt az egyedi mentesítésre. A mentesítési eljárás időigényes, terhes és költséges, az EUMSZ 101. cikkének (1) és (3) bekezdése közötti elhatárolás következményei pedig rendkívüliek voltak. Manzini, Pietro: *The European Rule of Reason – Crossing the Sea of Doubt*. In: *European Competition Law Review*, 2002. 23. évf. 392–399. o., 393–394. o. Az EUMSZ 101. cikkének (1) bekezdésével összhangban lévő megállapodás automatikusan jogszerű és a vállalkozás versenyjogsza számára kényelmes volt, míg a egyedi mentesítés kérelmezése az EUMSZ 101. cikkének (3) bekezdése alapján igazi tortúrának számított. Az 1/2003/EK rendelet felváltotta ezt a rendszert egy „olyan közvetlenül alkalmazandó kivételi rendszerrel, amelyben a tagállamok versenyhatóságai és bíróságai nemcsak a Szerződés 101. cikk (1) bekezdését és 102. cikkét jogosultak alkalmazni, amelyeket az Európai Közösségek Bíróságának joggyakorlata alapján közvetlenül kell alkalmazni, hanem a Szerződés 101. cikk (3) bekezdését is.” 1/2003/EK rendelet, 4. preambulumbekkezdés.

6. AZ ÁLTALÁNOS KARTELLTILALOM DUALITÁSA: VERSENYELLENES CÉL ÉS VERSENYELLENES HATÁS

A kartelljog a megállapodásokat két csoportra osztja: vélelmezetten versenyellenes megállapodások és olyan megállapodások, amelyek versenyellenességét bizonyítani kell. Az első kategóriát a versenyjog a versenyellenes cél fogalmával írja le, míg a második kategóriát a versenyellenes hatás fogalma ragadja meg. Versenyellenes célú megállapodások esetén a versenyjog egy megdönthetetlen vélelmet alkalmaz: ezek a megállapodások hatásukra tekintet nélkül versenyellenesek [sértik a Tpvt. 11. §-át, illetve az EUMSZ 101. cikkének (1) bekezdését]²⁶⁰ és a felek legfeljebb azzal érvelhetnek, hogy az teljesíti a mentesség [Tpvt. 17. §-a, illetve EUMSZ 101. cikkének (3) bekezdése] követelményeit (bár egy versenyellenes célú megállapodás esetén ennek igencsak csekély az esélye). Amennyiben egy megállapodásról nem állapítható meg, hogy versenyellenes célja lenne, csupán hatása alapján ítéltető meg.

Az általános kartelltilalom és annak korlátai, a fentiekben kifejtetteknek megfelelően, elkülönítendőek a mentesség kérdésétől. Az első esetben ugyanis arról van szó, hogy a vállalkozások közötti megállapodás nem versenyellenes csekély jelentőségére vagy arra való tekintettel, hogy nagyobb mértékben mozdítja elő a versenyt, mint amekkora mértékben visszaveti azt. Ezzel szemben mentesség esetén a versenyjog elfogadja, hogy a megállapodás visszaveti (vagy visszavetheti) a versenyt, ugyanakkor arra az álláspontra helyezkedik, hogy a megállapodás olyan mértékű társadalmi többletet eredményez, ami meghaladja a megállapodás hiányában érvényesülő verseny esetén keletkező társadalmi többletet.

Itt érdemes röviden szót ejteni a *per se* versenyjogellenesség fogalmáról. Ez az amerikai antitrösztjogi koncepció arra utal, hogy vannak bizonyos megállapodások, amelyek olyan súlyosan versenyellenesek, hogy önmagukban, automatikusan, piaci környezetük alapján, jogellenesnek tekintendőek, és azok megmentésére semmilyen érv még csak fel sem hozható. Ezek a megállapodások ugyanis minden esetben hátrányosan hatnak a versenyre, vagy ha nem is hatnak rá minden esetben hátrányosan, lényegében soha nincsenek rá kedvező hatással. Ez utóbbira példa, ha két, egyenként 1–1%-os piaci részesedéssel rendelkező versenytárs vállalkozás köt egymással árkar-tellt. Ebben az esetben, a szándék ellenére, a megállapodásnak – a résztvevők elha-

260 Ebben a vonatkozásban lásd Tóth András: Vélelmek a versenyjogban. In: Magyar Jog, 2019. 66. évf. 3. sz. 125–131. o.

nyagolható piaci részesedésére tekintettel – nincs negatív hatása a versenyre. Mivel azonban az ebbe a körbe tartozó megállapodások legjobb esetben is csak semleges hatnak a versenyre, pozitív hatásuk pedig aligha van, ezért fölösleges jogalkalmazói energiákat fektetni a piaci kontextus vizsgálatába, valamint a vállalkozások által felhozott érvek értékelésébe. Elviekben, sem az EU-s, sem pedig a magyar versenyjog nem ismeri a *per se* jogellenesség fogalmát. Míg az USA antitrösztjogában a *per se* jogellenes megállapodások végérvényesen versenyellenesnek tekintendők (a *quick look* nagyon szűk körű és nagyon kivételes lehetőségétől eltekintve, amelynek alapján egy látszólag *per se* jogellenes megállapodás *rule of reason* elemzésnek vethető alá)²⁶¹, addig az EU-s és magyar versenyjogban, bár a versenyellenes célú megállapodások automatikusan, hatásukra tekintet nélkül az általános kartelltilalomba ütköznek, még ezen megállapodások számára is nyitva van, legalábbis elviekben, az egyedi mentesség lehetősége. Azért csak az egyedi mentesség, mert a csoportmentességi rendelkezések a durva (kőkemény) kartelleket konzekvensen kivonják a csoportmentesség köréből. Ettől függetlenül, a gyakorlat értelmében „nem valószínű”, hogy egy durva kartell (versenyellenes célú megállapodás) valaha részesülne a mentesség kegyéből.

A versenyellenesség körében három fogalmi kérdés vizsgálata indokolt.

- Az első fogalmi kérdés a cél és hatás (cél típusú és hatás típusú megállapodások) megkülönböztetése és a megkülönböztetés jelentősége.
- A második vizsgálandó kérdés a versenyellenes cél fogalma, a versenyellenes célú megállapodások azonosítása. Mivel minden versenyellenes céllal nem rendelkező megállapodást hatásai alapján kell megítélni, a versenyellenes célú megállapodások azonosítása egyúttal a hatás alapján megítélendő megállapodások azonosítását is jelenti.
- A versenyellenességhez kapcsolódó harmadik kérdést a hatás alapján megítélendő megállapodások értékelése, a versenyjogi hatáselemzés módszertana jelenti.

Ennek megfelelően, az alábbiakban, első lépésben, bemutatom a versenyellenes cél és hatás közötti különbségtétel következményeit és módszertanát.

Második lépésben bemutatom és elemzem a versenyellenes cél „meghatározásának meghatározását” a bírósági gyakorlatban, különös tekintettel az *Allianz* doktrínára, amely alapvető fogalmi változásokat hozott a kérdésben. Ennek során bemutatom a versenyellenes cél hagyományos kartelljogi fogalmát, a magyar versenyjogi gyakorlat egy sajátos intézményét (vélelmezetten versenyellenes megállapodások), a ver-

261 Lásd Cavanagh, Edward D.: Whatever Happened To Quick Look? In: University of Miami Business Law Review, 2017. 26. évf. 39–67. o.

senyellenes cél fogalmának az *Allianz* doktrína miatti cseppfolyósodását, majd ennek tükrében újradefiniálom a versenyellenes cél fogalmát. Javaslatom szerint az *Allianz* ügyben hozott ítéletet követően az általános kartelltilalom úgy ragadható meg, mint amely a versenyellenes célú megállapodásoknak mind nevesített, mind nem nevesített eseteit ismeri és alkalmazza. A nevesített célmegállapodásokat a versenyellenes cél hagyományos kategóriái jelentik (amely a közelmúltban kiegészült az információs kartell kategóriájával), míg a nem nevesített célmegállapodások az *Allianz* doktrína alapján azonosíthatók.

Ezt követően, harmadik lépésben, bemutatom a nem nevesített versenyellenes céllal kapcsolatos joggyakorlat hullámzásait az *Allianz* ügyben hozott ítéletet követően, amelynek során az *Allianz* doktrína alkalmazási köre leszűkült, azonban a doktrína egyúttal megerősítést is nyert.

Negyedik lépésben bemutatom az *Allianz* doktrína kárszámláját: a versenyjogi elemzésben okozott károkat, inkonzisztenciát és önellentmondásokat, valamint a túlzott jogérvényesítés (false positives) és túlzott megfelelés megnövekedett kockázatát, tehát amikor a versenyhatóság vagy a bíróság, hibásan, versenybarát magatartást tilt vagy a vállalkozások egyébként versenybarát együttműködés kialakításától riadnak vissza a versenyjogi kockázatok miatt.

Ötödik lépésben megvizsgálom a versenyellenes cél új nevesített kategóriáját: az információs kartellt. A kartelljogban a versenyellenes cél túltengése nemcsak a versenyellenes cél nem nevesített kategóriájának megjelenésében, hanem a nevesített versenyellenes célú megállapodások körének bővítésében is tetet öltött.

Hatodik lépésben bemutatom a versenyjogi hatáselemzés módszertanát. Az általános kartelltilalom körében végzendő elemzés, vagyis lényegében a hatáselemzés, szempontrendszerét (értékmérőjét) és alapkérdéseit az előző fejezet vizsgálta. Ebben a fejezetben a versenyellenes hatások megállapításának módszertanát vizsgálom a versenyellenes cél szerinti elemzés összefüggésében.

A fejezetet, ötödik lépésben, a versenyjogi cél- és hatáselemzéssel kapcsolatos következtetések és javaslatok zárják.

A jelen fejezetben bemutatott álláspontom szerint az EU-s versenyjog hat évtized, a magyar versenyjog pedig három évtized alatt nem adott világos meghatározást arra nézve, hogy mi a versenyellenes cél jogintézményének jogpolitikai célja és miként kell ezeket a megállapodásokat azonosítani.²⁶² A versenyellenes cél alkalmazási köre, a versenyellenes célúnak minősülő megállapodások listája időnként változó, azonban az elmúlt időszakban a versenyellenes cél szembetűnő és indokolatlan túlbúrjándza-

262 Whish, Richard – Bailey, David: *Competition Law*. Oxford University Press, Oxford, 2015. 123. o. („[R]estriction of competition by object, a concept that, after more than 50 years of EU competition law, continues to be hotly debated.”).

sának lehettünk tanúi. Ez a joggyakorlat két irányban terjesztette ki a versenyellenes célt. Egyrészt, olyan új, nevesített megállapodással bővült a versenyellenes célú megállapodások köre (információs kartell), amely a versenyellenes cél hagyományos kategóriáival is kezelhető volt, illetve amely olyan megállapodásokat is versenyellenes célúvá nyilvánít, amelyeknek nincs versenyellenes természete, ezért csak a körülmények (hatások) alapján dönthető el, hogy azok versenyellenesek-e vagy sem. Másrészt, az *Allianz* ügyben az Európai Bíróság és a Kúria megállapította, hogy a versenyellenes célnak nemcsak nevesített kategóriái vannak, ez pedig egy olyan korszakot nyitott meg, ahol a „nem szerethető” vagy „nem szimpatikus” megállapodások korlátozott információ alapján (sommásan, gazdasági elemzés nélkül) megtilthatók. Ezzel pedig nemcsak a versenyellenes cél fogalmának érdeme veszett el, hanem az egy olyan elszabadult ágyúgolyóvá vált, amely komoly károkat okoz a versenyjogi jogalkalmazás számára.²⁶³

Javaslatom szerint a versenyellenes cél egy kategóriaépítő mechanizmus, amelynek – ennek megfelelően – csak nevesített esetei lehetnek. A célvizsgálat ugyan kiterjed a kontextus vizsgálatára, ez azonban nem jelent hatáselemzést (sem részletes, sem sommás formában), ilyenkor a kontextus csak annyiban releváns, hogy a megállapodást értelmezni, gazdasági funkcióját megérteni tudjuk. A kontextus minden ezen túli vizsgálata inkonzisztens és ellentétes a versenyellenes cél jogpolitikai indokával.

A cél és a hatás közötti megkülönböztetés a versenyjogi elemzés keretét jelenti, amelyet a piaci vizsgálat tölt meg tartalommal. Az elemzési keret célja a jogalkalmazási hibák esélyének minimalizálása: a túlzott jogérvényesítés (false positives) – amikor nem tiltandó megállapodásokat megtiltanak vagy annak megkötésétől a feleket elrettentik – és a nem kielégítő jogérvényesítés (false negatives) – amikor tiltandó megállapodásokat nem tiltanak meg – minimumra csökkentése. A versenyellenes cél fenti túlbúrjanzása jelentős mértékben megnöveli annak kockázatát, hogy nem tiltandó, a piaci verseny szempontjából pozitív megállapodásokat a versenyhatóságok vagy a bíróságok megtiltanak, illetve a felek az ilyen, versenybarát megállapodások megkötésétől a versenyjogi kockázatok miatt visszariadnak. Ez az a helyzet, amit Robert Bork klasszikus könyvében antitröszt paradoxonnak nevezett: a versenyjog elnyomja a versenyt.²⁶⁴

263 Nagy Csongor István: The New Concept of Anti-Competitive Object: A Loose Cannon in EU Competition Law. In: *European Competition Law Review*, 2015. 36. évf. 4. sz. 154–159. o.

264 Bork, Robert H.: *The Antitrust Paradox*. Free Press, New York, 1978.

6.1. Versenyellenes cél vagy hatás

A versenyellenesség tartalmi kérdéseit megelőzően érdemes megvizsgálni a cél és hatás közötti megkülönböztetés jelentőségét. A cél vagy hatás közötti különbségtétel értelmében megállapodások egyes csoportjai, természetükből következően, versenyellenes célúak, ezért ezek versenyjog-ellenességének megállapítása önmagában a megállapodás alapján lehetséges. Ebben a vonatkozásban nem a felek szubjektív szándéka a releváns, hanem a megállapodás jellege, az ennek alapján objektíve megállapítható cél. Ha egy megállapodás versenyellenes céllal rendelkezik, már önmagában a megállapodás, annak szövege alapján megállapítható a versenyjogsértés; nincs szükség a megállapodás konkrét hatásának vizsgálatára. Ebben az esetben világos helyzettel állunk szemben, mivel nincs szükség közgazdasági elemzésre a megállapodás versenyjogi sorsának megítélése érdekében. A Tpv. indokolása egyértelművé teszi a versenyellenes célúvá történő minősítés következményeit.

*A versenykorlátozó (-torzító) célzat megállapítása esetén nem kell vizsgálni, hogy a megállapodás (magatartás, döntés) ténylegesen alkalmas-e a kívánt eredmény elérésére. A versenykorlátozásra alkalmas megállapodások (magatartások, döntések) célzattól függetlenül tilosak.*²⁶⁵

Ezzel szemben, ha egy megállapodásnak nincs versenyellenes célja, csupán akkor vonható a kartelljogi tilalomba, ha versenyellenes hatással rendelkezik. A hatás lehet tényleges vagy potenciális, közvetlen vagy közvetett, azonban minden esetben szükséges a megállapodás piaci kontextusának vizsgálata. Csupán így állapítható meg, hogy a megállapodás tényleges vagy lehetséges hatása a verseny megakadályozásához, korlátozásához vagy torzításához vezet-e. A cél és hatás szerinti megkülönböztetés tehát technikai, azonban gyakorlati szempontból központi jelentőségű.²⁶⁶

A Kúria a *Kontaktlencse-kartell* ügyben²⁶⁷ az alábbiak szerint összegezte a versenyellenes célú és versenyellenes hatású megállapodások közötti különbséget.

[28] A Kúria rámutat arra, hogy az EK rendelet 2. cikkének értelmében a Szerződés 81. és 82. cikkének (ma már EUMSz 101. és 102. cikk) alkalmazá-

²⁶⁵ Tpv. indokolása, 11–20. §-ához fűzött magyarázat.

²⁶⁶ 56/64. és 58/64. sz., *Consten és Grundig kontra Bizottság* egyesített ügyekben 1966. július 13-án hozott ítélet (EBHT 1964., 299. o.); C-277/87. sz., *Sandoz Prodotti Farmaceutici kontra Bizottság* ügyben 1990. január 11-én hozott ítélet (EBHT 1990., I-45. o.), pont; C-219/95. sz., *Ferriere Nord kontra Bizottság* ügyben 1997. július 17-én hozott ítélet (EBHT 1997., I-4411. o.), 14–15. pont.; C-49/92. sz., *Bizottság kontra Anic Partecipazioni SpA* ügyben 1999. július 8-án hozott ítélet (EBHT 1999., I-4125. o.), 99. pont.; C-199/92. sz., *Hüls AG kontra Bizottság* ügyben 1999. július 8-án hozott ítélet (EBHT 1999., I-4287. o.), 178. pont.

²⁶⁷ Kúria *Kfv.II.37.110/2017.* sz. ügyben hozott ítélete (BH 2018.8.235).

sával járó bármely nemzeti vagy közösségi eljárás során a nevezett jogszabályok megsértésével kapcsolatos bizonyítási terhet a jogsértést állító fél, jelen esetben a hatóság viseli. A bizonyítási kötelezettség tekintetében és a cél általi versenykorlátozásoknál (árkartell, piacfelosztás) az EUB gyakorlata kidolgozott egy könnyített bizonyítási rendszert, mely szerint nem kell empirikus vizsgálattal, ún. counterfactual elemzéssel bizonyítani a versenyellenes hatást, mert e megállapodások olyan károssági fokkal bírnak, hogy ilyen vizsgálat nélkül is nyilvánvaló a közgazdasági törvényszerűségek alapján, hogy a kifogásolt magatartás hiányában a verseny alapvető mutatói kedvezőbben alakultak volna. Amennyiben azonban a vállalkozások közötti egyeztetés valamely típusának elemzése nem tár fel a verseny tekintetében elegendő károssági fokot, meg kell vizsgálni az egyeztetés hatásait, és az egyeztetés megtiltásához olyan tényezők együttes megléte szükséges, amelyek azt bizonyítják, hogy a verseny működése ténylegesen érezhetően akadályozva vagy korlátozva volt, illetve torzult.

Ideális esetben a megállapodás jellege alapján viszonylagos bizonyossággal megállapítható, hogy melyik megállapodás tartozik a „cél” és melyik a „hatás” kategóriába. Ennek érdekében azonban meg kell vizsgálnunk a megállapodás versenyellenességének jellegét. A megkülönböztetés ugyanis szorosan kapcsolódik ez utóbbihoz. Attól függően, hogy milyen versenyellenes jelleget tud felmutatni a megállapodás, lehet megállapítani, hogy a „cél” vagy a „hatás” dobozba tartozik. „A jogsértés szempontjából közömbös a résztvevők tudatossága, ilyen tényállási elemet a Tpvt. 11. §-a nem tartalmaz. Ennélfogva nincs jelentősége annak, hogy az egyes felperesek milyen célból vettek részt a tagozati ülésen, és nem értékelhető az sem, hogy volt-e szándékuk a verseny korlátozása vagy sem.”²⁶⁸

Megállapodás esetén annak megkötése és végrehajtása elválik egymástól. Nagyon fontos hangsúlyozni, hogy a versenyellenes célú megállapodások önmagukban és automatikusan tiltottak, jogellenességükre nincs kihatással, ha a megállapodást a felek esetleg egyáltalán nem hajtották végre, a megállapodásnak nem volt piaci hatása, a megállapodás megkötése nem állt a vállalkozás érdekében, a vállalkozás a megállapodásnak nem kezdeményezője, hanem csak passzív résztvevője volt.

A Kúria a *GIS kartell* ügyben²⁶⁹ hozott *Kfv.IV.37.058/2009/12. sz. ítéletében*²⁷⁰ megállapította:

268 Fővárosi Ítéletábra 2.Kf.27.260/2011/13. sz. ítélete.

269 Vj-102/2004/174. sz. GVH határozat.

270 EH 2009.2104.

Amennyiben a verseny-felügyeleti eljárás során megállapítást nyer, hogy egy megállapodás létezik, és az a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását, vagy akár torzítását célozza, a versenyjogi jogsértés megvalósul.

Ugyanezt rögzítette a Fővárosi Ítéletábla a 2.Kf.27.135/2012/4. sz. ügyben.

A jogsértés megállapítása szempontjából annak sem volt relevanciája, hogy a II. r. felperes ténylegesen tartotta-e magát a megállapodásban foglaltakhoz, azaz, hogy a versenykorlátozó célú, és arra alkalmas megállapodás ténylegesen megvalósult-e, kifejtette-e hatását a piacon. A jogsértést az alperes nem erre a tényállási elemre alapította, a versenykorlátozó hatás elmaradását a bírság kiszabása körében lehetett csupán értékelni.

Mindezeket túl a II. r. felperes maga is elismerte, hogy a megállapodásban volt szerepe, bár ezt csupán marginálisnak, illetve annál is csekélyebb súlyúnak tartotta. A jogsértés megállapításának azonban nem szempontja a tiltott megállapodásban való részvétel nyomatóka. A „kis” jogsértés is jogsértés, a jogsértés súlyát a bírságkiszabás körében lehet csak értékelni. Az alperes ezt is tette, amikor csupán csekély mértékű bírsággal sújtotta a II. r. felperest.

A versenyellenes hatás feltétele akkor is fennáll, ha a megállapodásnak csupán lehetséges versenyellenes hatása állapítható meg. A hatás dobozba tartozó megállapodások esetén tehát nem szükséges azok végrehajtása annak érdekében, hogy azok versenyjog-ellenességét megállapíthassuk, elegendő a lehetséges hatás. Ilyen esetben nem arról van szó, hogy egy megállapodást hipotetikus vagy spekulatív módon megállapított hatások alapján nyilvánítunk versenyjog-ellenesnek. Akkor beszélünk ugyanis lehetséges hatásról, ha a megállapodásról megfelelő bizonyossággal megállapítható, hogy versenyellenes hatást váltana ki, amennyiben végrehajtanák (vagy végrehajtották, azonban a tényleges hatásokat technikai okok miatt nem tudjuk bemutatni, azonban közvetett módon tudjuk bizonyítani, hogy azok bizonyosan be kellett következzenek).

6.2. A versenyellenes célúvá minősítés szempontjai: a versenyellenes cél „definiálásának definiálása”

Egy megállapodás akkor versenyellenes célú, ha versenyellenes természetű, vagyis önmagában és nem a körülményekkel való együtt hatásában rejti a versenykorlátozást, és olyan fokban veszélyezteti a versenyt, hogy a hatások bemutatása szükségtelen.

A Kúria a *Kontaktlencse-kartell* ügyben²⁷¹ az alábbiak szerint összegezte a versenyellenes célú és versenyellenes hatású megállapodások közötti különbséget.

[28] A Kúria rámutat arra, hogy az EK rendelet 2. cikkének értelmében a Szerződés 81. és 82. cikkének (ma már EUMSZ 101. és 102. cikk) alkalmazásával járó bármely nemzeti vagy közösségi eljárás során a nevezett jogszabályok megsértésével kapcsolatos bizonyítási terhet a jogsértést állító fél, jelen esetben a hatóság viseli. A bizonyítási kötelezettség tekintetében és a cél általi versenykorlátozásoknál (árkartell, piacfelosztás) az EUB gyakorlata kidolgozott egy könnyített bizonyítási rendszert, mely szerint nem kell empirikus vizsgálattal, ún. counterfactual elemzéssel bizonyítani a versenyellenes hatást, mert e megállapodások olyan károssági fokkal bírnak, hogy ilyen vizsgálat nélkül is nyilvánvaló a közgazdasági törvényszerűségek alapján, hogy a kifogásolt magatartás hiányában a verseny alapvető mutatói kedvezőbben alakultak volna.

Ezt erősítette meg a Fővárosi Ítéltábla a 2.Kf.27.260/2011/13. sz. ítéletében.

Versenykorlátozó célúnak az a magatartás minősül, amely természeténél fogva magában hordozza a versenykorlátozás lehetőségét. Ez levezethető a felek magatartásából, egyéb közvetlen vagy közvetett bizonyítékból akkor is, ha az összehangolt magatartásra vonatkozóan nem áll rendelkezésre írásba foglalt dokumentum.

Szintén ezt erősítette meg a Fővárosi Ítéltábla a 2.Kf.27.135/2012/4. sz. ítéletében.

Versenykorlátozó célú, versenykorlátozásra alkalmas az a magatartás, amely természeténél fogva magában hordozza ennek lehetőségét. Ez levezethető a felek magatartásából, de az egyéb közvetlen vagy közvetett bizonyítékból is. A Tptv. II. §-ába ütköző összehangolt magatartás az alperes által szankcionálandó, ezért az abban részes felek rendszerint igyekeznek azt titokban tartani. A kartellezésről általában nem szoktak írásbeli megállapodást kötni, ezért az ilyen jogsértéseknél rendszerint nem áll rendelkezésre egyetlen, mindent eldöntő, egyértelmű, közvetlen bizonyíték.

271 Kúria Kfv.II.37.110/2017. sz. ügyben hozott ítélete (BH 2018.235).

6.2.1. A versenyellenes cél hagyományos fogalma

A versenyellenes cél hagyományos fogalmának talán legfontosabb előnye a kategorizálás munkamódszeréből fakadt: ennek az intézménynek a működése arra épül, hogy a versenyjog, az esetről esetre történő alkalmazás helyett, világos kategóriákat dolgozott ki. A versenyellenes cél általános meghatározását nem alkalmazták konkrét esetekre (erre nem is alkalmas), hanem ennek alapján egyedi ügyekben alkalmazható kategóriákat dolgoztak ki.

A versenyellenes célú megállapodások pedig automatikusan versenyellenesnek voltak tekintendők: sértették az általános kartelltilalmat [Tpv. 11. §-a, illetve EUMSZ 101. cikkének (1) bekezdése], és vajmi kevés esély volt arra, hogy megfeleljenek a mentesség feltételeinek [Tpv. 17. §-a, illetve EUMSZ 101. cikkének (3) bekezdése]. A természetüknél fogva versenyellenes megállapodások minősültek versenyellenes célúnak, vagyis azok, amelyek nem a kontextusukkal való együtt hatásuk eredményeként, hanem már önmagukban versenykorlátozók voltak.

A versenyellenes céllal kapcsolatos vizsgálódás textuális és nem kontextuális volt abban az értelemben, hogy nem volt szükség hatáselemzésre. A legtöbb esetben a jogalkalmazó a szerződés négy sarka között maradhatott és a gazdasági kontextust nem kellett megvizsgálni a tényleges vagy lehetséges hatások meghatározására, legfeljebb a megállapodás megértésére. Ebből eredt a versenyellenes cél intézményének roppant előnye: azt a közgazdaságban járatlan jogász is minden további nélkül tudta alkalmazni.²⁷²

E helyütt utalni kell arra, hogy a versenyhatóságok és a bíróságok, információ hiányában, gyakran nem magukat a piaci hatásokat vizsgálják, hanem olyan körülményeket (például piaci hatalom, piac szerkezete), amelyek e hatásoknak közvetett bizonyítékai. Ezért az a tétel, hogy szükségtelen megvizsgálni a hatásokat, egyúttal azt is implikálja, hogy szükségtelen megvizsgálni a hatások közvetett bizonyítására rendszerint használt körülményeket. A versenyellenes cél fogalmának értelme veszne el, ha a versenyellenes hatásoknak vagy azok hiányának megállapítása érdekében meg kellene vizsgálni a piaci körülményeket. Önellentmondásos lenne azt állítani, hogy a versenyellenes cél intézményének az a lényege, hogy nem kell megvizsgálni a piaci hatásokat, míg a versenyellenes célúvá minősítésről csak a piaci hatások elem-

²⁷² Horizontális iránymutatás, 24. pont. Lásd C-209/07. sz., *Competition Authority kontra Beef Industry Development Society Ltd and Barry Brothers (Carrigmore) Meats Ltd.* ügyben hozott ítélet (EBHT 2008., I-08637. o.), 16. pont.

zését követően lehet állást foglalni, hiszen pont ez az a vizsgálat, amelyet a versenyellenes cél intézménye meg akart spórolni.²⁷³

A versenyellenes cél fogalmának jogpolitikai háttere, hogy a versenyjogban, legalábbis ami a versenykorlátozó megállapodásokat illeti, azok a megállapodások tekinthetők automatikusan versenyellenesnek, amelyeknek versenyellenes természete van. A versenyellenes karakter azt jelenti, hogy a versenyellenes potenciál magából a megállapodásból fakad és nem a megállapodás és a piaci körülmények együtthathatásából. Más szóval, ezek a megállapodások a piac szerkezetére, a felek piaci hatalmára, a belépési korlátokra stb. tekintet nélkül versenykorlátozóak (noha a piac szerkezete katalizálhatja ezt a folyamatot).²⁷⁴ Ezt a tételt megerősíti az az elv, hogy a versenyellenes célú megállapodások *per definitionem* érzékelhető negatív hatással vannak a versenyre és a felek piaci részesedésére tekintet nélkül tiltottak.²⁷⁵ Bár a csekély piaci erővel rendelkező vállalkozások közötti megállapodások nem képesek a verseny korlátozására vagy torzítására, nincs értelme ezeket az „alkalmatlan kísérleteket” kivenni az abszolút tilalom köréből, mivel az ilyen típusú megállapodásoknak soha nincs pozitív piaci hatása. Mivel pedig ezek a megállapodások a legjobb esetben is semlegesek a versenyre nézve, nem indokolt a kategorikus tilalmat egy rájuk vonatkozó kivétellel megtörni.

A versenyhatóságnak és a felperesnek természetesen mindig az az érdeke, hogy a versenyellenes célú megállapodások köre minél szélesebb legyen, hiszen ezáltal enyhül a rájuk nehezedő bizonyítási teher és jelentős energiákat spórolhatnak meg akkor, ha egy megállapodás automatikusan versenyellenesnek minősül, hiszen nem kell vesződniük a hatások megvizsgálásával és bemutatásával. A versenyellenes cél jogintézményének azonban távolról sem az a célja, hogy a versenyhatóságok és a felperesek életét kényelmesebbé tegye. Ezt az intézményt azért alkotta meg a versenyjogi gyakorlat, hogy a teljességgel fölösleges hatásvizsgálatok megspórolhatók legyenek.

Összehasonlító jogi kitekintésként: az amerikai antitrösztjog versenyelemzésének szerkezete, főszabály szerint, leírható a fenti működési elvvel.²⁷⁶ Egy megállapodás akkor *per se* jogellenes, ha mindig vagy majdnem mindig versenyellenes, anélkül,

273 Nagy Csongor István: The Distinction between Anti-Competitive Object and Effect after Allianz: The End of Coherence in Competition Analysis? In: World Competition: Law and Economics Review, 2013. 36. évf. 4. sz. 541–564. o., 554–555. o.

274 Lásd Nagy Csongor István: The Distinction between Anti-Competitive Object and Effect after Allianz: The End of Coherence in Competition Analysis? In: World Competition: Law and Economics Review, 2013. 36. évf. 4. sz. 541–564. o., 553. o.

275 Lásd C-226/11. sz., *Expedia Inc. kontra Autorité de la concurrence* ügyben hozott ítélet, ECLI:EU:C:2012:795.

276 Azzal a korlátozással, hogy az EU-s versenyjogban a *per se* tilalom a Tpv. 17. §-ára és az EUMSZ 101. cikkének (1) bekezdésére korlátozódik, noha gyakorlati értelemben csekély annak az esélye, hogy egy versenyellenes célú megállapodás egyedi mentességben részesülhetne a Tpv. 17. §-a és az EUMSZ 101. cikkének (3) bekezdése alapján.

hogy bármilyen, ezt kiegyensúlyozó előnye lenne.²⁷⁷ Ez azonban közletről sem jelenti azt, hogy a bíróság minden esetben megvizsgálná, hogy az adott, konkrét megállapodás mindig vagy majdnem mindig versenyellenes-e, mivel ezt az elvet nem alkalmazták hús-vér megállapodásokra, hanem ennek alapján megállapodáskategóriákat hoznak létre, amelyeket ezt követően egyedi ügyekben alkalmazni lehet.

Az amerikai antitrösztjog megközelítése tehát alapjaiban hasonlít a fentiekben ismertetett (rég) európai megközelítéshez. A versenyjogilag leginkább kifogásolható megállapodások *per se* (önmagukban véve, automatikusan) jogellenesek. Ezek esetén az automatikus minősítéssel szemben nincs lehetőség a piaci hatások és kontextus alapján cáfolatokat felhozni. Az amerikai bíróságok ennek alapján megállapodások kategóriáit dolgozták ki. Ilyen esetekben a vállalkozás egyetlen lehetősége azzal érvelni, hogy az általa kötött megállapodás a *per se* jogellenes kategóriák egyikébe sem tartozik.²⁷⁸ Ezt a rendszert egészítette ki a *quick look* elve, amely korlátozott esetekben lehetővé teszi a bíróság számára, hogy egy gyors pillantást vessen a megállapodás piaci kontextusára annak eldöntése érdekében, hogy érdemes-e a megállapodást hatáselemzésnek alávetni.²⁷⁹ Ha egy megállapodás nem *per se* jogellenes, meg kell vizsgálni a kontextusát, a felek esetleges piaci hatalmát, a piaci hatásokat stb.

Egy rövid kitekintés a világ talán legnagyobb hatású versenyjogi rendszerére jól szemlélteti, hogy a fenti működési mechanizmus mögött egy évszázad bölcsessége van.²⁸⁰ Az amerikai antitrösztjogban a *per se* jogellenesség, a fentiekben írtaknak megfelelően, kategóriaépítésen alapul: a versenyjogi gyakorlat megállapodástípusokat határozott meg, és azokat automatikusan versenyjogellenesnek nyilvánította, amennyiben a bíróságok jogalkalmazói tapasztalata azt mutatta, hogy a megállapodások egy adott fajtája mindig vagy majdnem mindig versenyellenes és nincs ezt ellensúlyozó előnye. Fontos különbség azonban az amerikai és az európai versenyjog között, hogy a versenyellenes célú megállapodások, elviekben legalábbis, részeseülhetnek egyedi mentességben a Tptv. 17. §-a, illetve az EUMSZ 101. cikkének (3) bekezdése alapján, a *per se* jogellenes megállapodások (a *quick look* kivételesen érvényesülő elvétől eltekintve) végérvényesen jogellenesnek minősülnek.²⁸¹

²⁷⁷ *Northern Pac. Ry. Co. v U.S.*, 356 U.S. 1, 5 (1958).

²⁷⁸ Vö. Beschle, Donald L.: What, Never? Well, Hardly Ever: Strict Antitrust Scrutiny as an Alternative to Per Se Antitrust Illegality. In: *Hastings Law Journal*, 1987. 38. évf. 471–515. o., 472–473. o. („[The *per se*] rule condemning all acts belonging to a certain class does not eliminate the need for analysis. It merely shifts the crucial point in the analysis to the decision whether the specific act in question belongs to the illegal class.”); *id.* at 477 („The proposition that horizontal price fixing is *per se* illegal remains the law. But our understanding of that statement has undergone serious change in the last decade. It is now more clear than ever that the process of categorizing conduct as price fixing may allow defendants to raise arguments which cannot be raised to justify a practice already characterized as price fixing.”)

²⁷⁹ Lásd Csongor István Nagy: *EU and US Competition Law: Divided in Unity?* Ashgate, 2013. 112–121. o.

²⁸⁰ Holmes, Oliver Wendell: *The Common Law I*. Little Brown and Company, Boston, 1881. 1. o.

²⁸¹ Lásd Csongor István Nagy: *EU and US Competition Law: Divided in Unity?* Ashgate, 2013. 112–121. o.

Egy rövid ingadozás után a *Trans-Missouri Freight Ass'n* ügyben²⁸² és a *Joint-Traffic Ass'n* ügyben,²⁸³ az amerikai legfelsőbb bíróság a *Standard Oil* ügyben²⁸⁴ megállapította: a Sherman Act csak az észszerőtlen versenykorlátozásokat tiltja („undue or unreasonable restraints”) és a megállapodásokat általános elvként hatáselemzésnek kell alávetni („rule of reason”).²⁸⁵ A legfelsőbb bíróság azonban ebben az ügyben a *per se* jogellenesség magját is elvetette,²⁸⁶ amikor megállapította: a megállapodás természetese és jellege kiválthatja a jogellenesség megdönthetetlen vélelmét.²⁸⁷

Ebből kiindulva a föderális bíróságok kidolgozták a *per se* jogellenesség és az észszerűségi teszt (*rule of reason*) fogalmát. Ez a két intézmény azonban egy töröl fakad,²⁸⁸ hiszen mindkettő az észszerőtlen korlátozásokat tiltja, noha a *per se* jogellenesség ezt egy megdönthetetlen vélelem útján teszi.²⁸⁹

282 *U.S. v Trans-Missouri Freight Ass'n*, 166 U.S. 290, 327–341 (1897).

283 *U.S. v Joint-Traffic Ass'n*, 171 U.S. 505 (1898).

284 *Standard Oil Co. of New Jersey v U.S.*, 221 U.S. 1 (1911).

285 „The statute under this view evidenced the intent not to restrain the right to make and enforce contracts, whether resulting from combinations or otherwise, which did not unduly restrain interstate or foreign commerce, but to protect that commerce from being restrained by methods, whether old or new, which would constitute an interference,—that is, an undue restraint. [...] Thus not specifying, but indubitably contemplating and requiring a standard, it follows that it was intended that the standard of reason which had been applied at the common law and in this country in dealing with subjects of the character embraced by the statute was intended to be the measure used for the purpose of determining whether, in a given case, a particular act had or had not brought about the wrong against which the statute provided.” *Standard Oil Co. of New Jersey v U.S.*, 221 U.S. 1, 60 (1911). Lásd *Northern Pac. Ry. Co. v U.S.*, 356 U.S. 1, 5 (1958) („Although this prohibition is literally all-encompassing, the courts have construed it as precluding only those contracts or combinations which »unreasonably« restrain competition.”)

286 Lásd *U.S. v Trenton Potteries Co.*, 273 U.S. 392, 399 (1927) („That the opinions in the *Standard Oil* and *Tobacco* Cases were not intended to affect this view of the illegality of price-fixing agreements affirmatively appears from the opinion in the *Standard Oil* Case.”) A *per se* kifejezést első alkalommal 1940-ben használták a *United States v Socony-Vacuum Oil Co.* ügyben, 310 U.S. 150 (1940). Lásd Donald L. Beschle, *What, Never? Well, Hardly Ever: Strict Antitrust Scrutiny as an Alternative to Per Se Antitrust Illegality*, 38 *Hastings Law Journal* 471, 477 (1987).

287 „[T]he cases but decided that the nature and character of the contracts, creating, as they did, a conclusive presumption which brought them within the statute, such result was not to be disregarded by the substitution of a judicial appreciation of what the law ought to be for the plain judicial duty of enforcing the law as it was made.” *Standard Oil Co. of New Jersey v U.S.*, 221 U.S. 1, 65 (1911).

288 Vö. Alan J. Meese: *Price Theory, Competition, and the Rule of Reason*. In: *University of Illinois Law Review*, 2003. 1. sz. 77–170. o., 93. o. („While courts refer to this second step as a Rule of Reason analysis, both steps of the process attempt to answer the question put by *Standard Oil*, viz., is a restraint »unreasonably restrictive of competitive conditions.«”).

289 A *per se* jogellenes és az észszerűségi szabály (rule of reason) alapján megítélendő megállapodásokkal kapcsolatban lásd Csongor István Nagy: *EU and US Competition Law: Divided in Unity?* Ashgate, 2013. 94–99. o. „*Per se* rules are invoked when surrounding circumstances make the likelihood of anticompetitive conduct so great as to render unjustified further examination of the challenged conduct. But whether the ultimate finding is the product of a presumption or actual market analysis, the essential inquiry remains the same—whether or not the challenged restraint enhances competition.” *National Collegiate Athletic Ass'n v Board of Regents of University of Oklahoma*, 468 U.S. 85, 103–104 (1984).

A bíróságok megállapodások bizonyos típusait már nagyon korán kezdték *per se* jogellenesnek tekinteni és elzárkóztak attól, hogy meghallgassák azok igazolására felhozott érveket (árkartell,²⁹⁰ piacfelosztás,²⁹¹ csoportos bojkott,²⁹² árukapcsolás²⁹³), azonban a *per se* jogellenesség intézményét fogalmilag sokáig nem ragadták meg.²⁹⁴ Talán az első átfogó leírásra a *Northern Pacific* ügyben²⁹⁵ került sor.²⁹⁶

A bírósági gyakorlat értelmében a *per se* megközelítés kivételes²⁹⁷ és vélelem áll fenn a hatáselemzés szükségessége irányában, az ettől való eltérést pedig nem formális érvek, hanem kimutatható gazdasági hatások indokolhatják („there is a presumption in favour of a rule-of-reason standard; departure from that standard must be justified by demonstrable economic effect [...] rather than formalistic distinctions”).²⁹⁸ Bár a világos szabályoknak nyilvánvaló előnyei vannak (például jogbiztonság, jogalkalmazási költségek csökkentése, prevenció), ezek az előnyök nem

290 *U.S. v Trenton Potteries Co.*, 273 U.S. 392, 400 (1927), *United States v Socony-Vacuum Oil Co.*, 310 U.S. 150 (1940).

291 *U.S. v Addyston Pipe & Steel Co.*, 175 U.S. 211 (1899);

292 *Fashion Originators' Guild of America v Federal Trade Commission*, 312 U.S. 457 (1941).

293 *International Salt Co. v U.S.*, 332 U.S. 392 (1947).

294 Csongor István Nagy: EU and US Competition Law: Divided in Unity? Ashgate, 2013. 97–98 o.

295 *Northern Pac. Ry. Co. v U.S.*, 356 U.S. 1 (1958).

296 „[T]here are certain agreements or practices which because of their pernicious effect on competition and lack of any redeeming virtue are conclusively presumed to be unreasonable and therefore illegal without elaborate inquiry as to the precise harm they have caused or the business excuse for their use. This principle of *per se* unreasonableness not only makes the type of restraints which are proscribed by the Sherman Act more certain to the benefit of everyone concerned, but it also avoids the necessity for an incredibly complicated and prolonged economic investigation into the entire history of the industry involved, as well as related industries, in an effort to determine at large whether a particular restraint has been unreasonable – an inquiry so often wholly fruitless when undertaken.” *Northern Pac. Ry. Co. v U.S.*, 356 U.S. 1, 5 (1958). Lásd *Broadcast Music, Inc. v Columbia Broadcasting System, Inc.*, 441 U.S. 1, 19-20 (1979) („[I]n characterizing [...] [a] conduct under the *per se* rule, our inquiry must focus on whether the effect and, here because it tends to show effect [...], the purpose of the practice are to threaten the proper operation of our predominantly free-market economy – that is, whether the practice facially appears to be one that would always or almost always tend to restrict competition and decrease output, and in what portion of the market, or instead one designed to »increase economic efficiency and render markets more, rather than less, competitive.«”) *National Collegiate Athletic Ass'n v Board of Regents of University of Oklahoma*, 468 U.S. 85, 103–104 (1984) („*Per se* rules are invoked when surrounding circumstances make the likelihood of anticompetitive conduct so great as to render unjustified further examination of the challenged conduct.”).

297 Lásd *Northwest Wholesale Stationers, Inc. v Pacific Stationery and Printing Co.*, 472 U.S. 284, 289–291 (1985); *Business Electronics Corp. v Sharp Electronics Corp.*, 485 U.S. 717, 723-724 (1988); *FTC v Indiana Federation of Dentists*, 476 U.S. 447, 458-459 (1986) („[W]e have been slow to extend *per se* analysis to restraints imposed in the context of business relationships where the economic impact of certain practices is not immediately obvious”); *National Collegiate Athletic Ass'n v Board of Regents of University of Oklahoma*, 468 U.S. 85, 103–104 (1984) („*Per se* rules are invoked when surrounding circumstances make the likelihood of anticompetitive conduct so great as to render unjustified further examination of the challenged conduct”); *National Soc. of Professional Engineers v U.S.*, 435 U.S. 679, 692 (1978) („There are, thus, two complementary categories of antitrust analysis. In the first category are agreements whose nature and necessary effect are so plainly anticompetitive that no elaborate study of the industry is needed to establish their illegality—they are »illegal *per se*.«”).

298 *Business Electronics Corp. v Sharp Electronics Corp.*, 485 U.S. 717, 726 (1988).

indokolják a *per se* jogellenesség elvének kiterjesztését. A *per se* jogellenességnek nem az az indoka, hogy a hatáselemzés költségei meghaladják annak esélyét, hogy a megállapodás végül megfelel a versenyjog követelményeinek. Az egyetlen ok, amiért megállapodások egy meghatározott csoportját *per se* jogellenesnek lehet tekinteni, hogy ezeknek nyilvánvaló versenyellenes hatása van és nincs semmilyen (vagy csak elhanyagolható) versenybarát hatása.²⁹⁹ Ezt az amerikai legfelsőbb bíróság gyakorlata világossá teszi.³⁰⁰

Abból, hogy az antitrösztjog a hatáselemzésen alapuló észszerűségi szabályt részesíti előnyben, az is következik, hogy egy *per se* jogellenes kategória felállítására csak hosszú időre visszanyúló tapasztalatok alapján kerülhet sor. A *per se* jogellenes megállapodások típusainak meghatározására a következő mechanizmus alapján kerül sor. A bíróságok nem minősíthetnek egy megállapodást elhamarkodottan versenyellenesnek, hanem azt részletes vizsgálatnak kell alávetni, nem sajnálva a jogalkalmazási erőforrásokat. Ha azonban a jóindulatú versenyjogi vizsgálatok tömege egy adott megállapodástípus vonatkozásában mindig ugyanarra az eredményre vezet, ez a tapasztalat már az automatikus tilalom elfogadását indokolja.³⁰¹ Ezért az amerikai legfelsőbb bíróság csak lassan terjeszti ki a *per se* jogellenességet olyan megállapodásokra, amelyek gazdasági hatása nem egyértelmű.³⁰²

299 Vö. Sullivan, Lawrence A. – Grimes, Warren S.: *The Law of Antitrust: an Integrated Handbook*, Thomson/West, 2000. 203. o. („[F]or an offense like price fixing there is little if any social cost to balance against this enhanced deterrence. As a generalization, price-fixing does not become socially beneficial when power is lacking; it simply becomes ineffective. [...] [E]ven if this leads to overenforcement [...], the »overenforcement« would not inhibit any socially valuable conduct; it merely inhibits ineffective attempts to do something both harmful and unlawful.”)

300 „*Per se* rules thus require the Court to make broad generalizations about the social utility of particular commercial practices. The probability that anticompetitive consequences will result from a practice and the severity of those consequences must be balanced against its pro-competitive consequences. Cases that do not fit the generalization may arise, but a *per se* rule reflects the judgment that such cases are not sufficiently common or important to justify the time and expense necessary to identify them. Once established, *per se* rules tend to provide guidance to the business community and to minimize the burdens on litigants and the judicial system of the more complex rule-of-reason trials [...] but those advantages are not sufficient in themselves to justify the creation of *per se* rules. If it were otherwise, all of antitrust law would be reduced to *per se* rules, thus introducing an unintended and undesirable rigidity in the law.” *Continental T. V., Inc. v GTE Sylvania Inc.*, 433 U.S. 36, 50 fn 16 (1977). Lásd *Arizona v Maricopa County Medical Soc.*, 457 U.S. 332, 344 (1982) („Once experience with a particular kind of restraint enables the Court to predict with confidence that the rule of reason will condemn it, it has applied a conclusive presumption that the restraint is unreasonable. As in every rule of general application, the match between the presumed and the actual is imperfect. For the sake of business certainty and litigation efficiency, we have tolerated the invalidation of some agreements that a fullblown inquiry might have proved to be reasonable.”); *Leegin Creative Leather Products, Inc. v PSKS, Inc.*, 127 S.Ct. 2705, 2718 (2007) (Emphasizing that administrative convenience is, in itself, not sufficient to justify the creation of a *per se* rule.)

301 Csongor István Nagy: *EU and US Competition Law: Divided in Unity?* Ashgate, 2013. 98–99. o. „Once experience with a particular kind of restraint enables the Court to predict with confidence that the rule of reason will condemn it, it has applied a conclusive presumption that the restraint is unreasonable.” *Arizona v Maricopa County Medical Soc.*, 457 U.S. 332, 344 fn 14 (1982).

302 *FTC v Indiana Federation of Dentists*, 476 U.S. 447, 458–459 (1986).

Vannak bizonyos megállapodástípusok, amelyek mindig vagy majdnem mindig versenyellenes eredménnyel járnak,³⁰³ anélkül, hogy reális esélye lenne a versenybarát hatások felmerülésének. Az eljárási gazdaságosság³⁰⁴ és a jogbiztonság szempontjai azt indokolják, hogy ezeket a megállapodásokat ne kelljen minden egyes esetben részleteiben megvizsgálni, és azokat, a korábbi tapasztalatok alapján, automatikusa tiltani lehet.³⁰⁵ Ugyanakkor a főszabály továbbra is a hatáselemzéssel járó észszerűségi szabály (*rule of reason*),³⁰⁶ és a *per se* jogellenesség intézménye csak azokra a megállapodástípusokra vonatkozik, amelyeket specifikusan ilyennek nyilvánítottak.³⁰⁷ Továbbá, a *per se* jogellenesség nem szolgálhat pusztán kényelmi funkciót, hanem kizárólag olyan megállapodásokra alkalmazható, amelyek versenyellenes hatása evidens.³⁰⁸

6.2.2. Vélelmezetten versenyellenes megállapodások hungarikuma mint jogértelmezési zsákutca

A versenyellenes célú megállapodásokkal kapcsolatban érdemes utalni a magyar versenyjogi gyakorlat egyik sajátos koncepciójára. A Tpv. 11. §-ának (2) bekezdése példálózó jelleggel felsorolja azokat a megállapodástípusokat, amelyek az általános kartelltilalom körébe tartoznak. Az *Albacomp és társai* ügyben³⁰⁹ a GVH megállapította, hogy „a Tpv. 11. § (2) bekezdésében felsorolt magatartások esetében a jogalkotó el[e]ve vélelmezi a magatartás versenyellenes mivoltát, így [ezek esetében a versenyellenesség nem igényel] hosszabb bizonyítást”.³¹⁰

Ugyanezt a tételt követte a GVH a *Castrol Hungária* ügyben.³¹¹ Fontos hangsúlyozni, hogy az EU-s versenyjog nem ismeri a vélelmezetten versenyellenes megállapodások ilyen intézményét;³¹² valódi hungaricummal van tehát dolgunk. Ez az elgon-

303 See *Broadcast Music, Inc. v Columbia Broadcasting System, Inc.*, 441 U.S. 1, 19–20 (1979).

304 *U.S. v Topco Associates, Inc.*, 405 U.S. 596, 609–610 (1972); *Arizona v Maricopa County Medical Soc.*, 457 U.S. 332, 343–344 (1982); *Northwest Wholesale Stationers, Inc. v Pacific Stationery and Printing Co.*, 472 U.S. 284 (1985); *Arizona v Maricopa County Medical Soc.*, 457 U.S. 332, 343 (1982).

305 Black, Oliver: *Per Se Rules and Rules of Reason: What Are They?* In: *European Competition Law Review*, 1997. 18. évf. 3. sz. 145–161. o., 151–152. o.

306 *Continental T. V., Inc. v GTE Sylvania Inc.*, 433 U.S. 36, 49 (1977).

307 *Northwest Wholesale Stationers, Inc. v Pacific Stationery and Printing Co.*, 472 U.S. 284, 289 (1985).

308 „Per se rules of illegality are appropriate only when they relate to conduct that is manifestly anticompetitive.” *Continental T. V., Inc. v GTE Sylvania Inc.*, 433 U.S. 36, 49–50 (1977). „[In the *per se*] category are agreements whose nature and necessary effect are so plainly anticompetitive that no elaborate study of the industry is needed to establish their illegality – they are »illegal *per se*.«” *National Soc. of Professional Engineers v U. S.*, 435 U.S. 679, 692 (1978).

309 Vj-21/2005. sz. *Albacomp és társai* ügyben hozott GVH határozat. Helybenhagyta a Fővárosi Ítéletábrla 2.Kf.27.150/2008/7. sz. ítélete és a Kúria Kfv.IV.37.258/2009/8. sz. ítélete.

310 106. pont.

311 Vj-7/2008/178. sz. GVH határozat, 45. pont.

312 Nagy Csongor István: *Kartelljogi kézikönyv*. HVG-ORAC, Budapest, 2008. 352–353. o.

dolás azonban nem vált a bírósági gyakorlat részévé, ezért nem tekinthető a magyar versenyjog autentikus értelmezésének.

A GVH döntéshozatali gyakorlata szerint az alábbi megállapodások versenyellenessége vélelmezett.

11. § (2) Ez a tilalom vonatkozik különösen:

a) a vételi vagy az eladási árak, valamint az egyéb üzleti feltételek közvetlen vagy közvetett meghatározására;

b) az előállítás, a forgalmazás, a műszaki fejlesztés vagy a befektetés korlátozására vagy ellenőrzés alatt tartására;

c) a beszerzési források felosztására, illetve a közülük való választás lehetőségének korlátozására, valamint az üzletfelek meghatározott körének valamely áru beszerzéséből történő kizárására;

d) a piac felosztására, az értékesítésből történő kizárásra, az értékesítési lehetőségek közötti választás korlátozására;

e)

f) a piacra lépés akadályozására;

g) arra az esetre, ha azonos értékű vagy jellegű ügyletek tekintetében az üzletfeleket megkülönböztetik, ideértve olyan árak, fizetési határidők, megkülönböztető eladási vagy vételi feltételek vagy módszerek alkalmazását, amelyek egyes üzletfeleknek hátrányt okoznak a versenyben;

h) a szerződéskötés olyan kötelezettségek vállalásától történő függővé tételére, amelyek természetüknél fogva, illetve a szokásos szerződési gyakorlatra figyelemmel nem tartoznak a szerződés tárgyához.

A Tpv. 11. §-ának (2) bekezdésében található példálózó felsorolás nagyobb kört fog át, mint a versenyellenes célú megállapodások. Másrésztől azonban a felsorolás nem tartalmaz bizonyos vertikális megállapodásokat, amelyek mind az EU-s, mind a magyar versenyjogban versenyellenes célúnak tekintendők. Mindazonáltal az *Albacom* és *társai* ügyben hozott határozat nem versenyellenes célról, hanem vélelmezett versenyjogellenességről beszél. Ez utóbbi implikálja ugyanis, hogy a megállapodás piaci körülményeinek elemzése, vagyis a hatások vizsgálata alapján a versenyjogellenesség elkerülhető, bár minden ezzel kapcsolatos kétség az eljárás alá vont terhére értékelendő. Kérdéses azonban, hogy ez a vélelmezett versenyjogellenesség hogyan viszonyul a versenyellenes cél fogalmához.

Álláspontom szerint a „vélelmezett versenyellenesség” elgondolása alapvetően hibás. Ez a megközelítés csupán a GVH gyakorlatában jelent meg és csak remélni lehet, hogy nem válik a bírósági gyakorlat részévé.

A vélelmezetten versenyellenes megállapodások fogalma komoly, jogszabály-értelmezési elvek által nem indokolt jogalkalmazási problémákat vet fel.

Egyrészt, a Tpvt. 11. §-ának (2) bekezdése nem a versenyellenes célú, hanem a versenyellenes célú és a versenyellenes hatású megállapodásokra vonatkozó példákat tartalmaz, tehát nincs textuális törvényértelmezési indoka annak, hogy a 11. § (2) bekezdésében található példákat kvázi versenyellenes célúnak tekintsük.

Másrészt, megoldhatatlan jogalkalmazási problémák adódnak abból, hogy a Tpvt. 11. § (2) bekezdésében található példák jelentős vagy akár nagy része a gazdasági kontextus elemzése nélkül nem értelmezhető, és így konkrét esetben nem alkalmazható. Ez nem véletlen, hiszen ezek a versenyellenes hatású megállapodásokra vonatkozó példák is lehetnek. A versenyellenes célú megállapodások kategóriái olyan ismérveket kellene meghatározzanak, amelyek könnyen alkalmazhatók az adott megállapodás szövege alapján. A versenytársak közötti árkartell például ilyen. Ezzel szemben például a Tpvt. 11. § (2) bekezdés d) pontjának utolsó fordulata („értékesítési lehetőségek közötti választás korlátozása”) vagy f) pontja („a piacra lépés akadályozása”) egy konkrét szerződéses szöveg vonatkozásában nem értelmezhető és ekképpen nem alkalmazható piaci vizsgálat nélkül. Egy versenytilalmi kikötés, amelynek értelmében egy kereskedő csak egy adott gyártó termékeit forgalmazza, és nem értékesít konkurens márkákat, korlátozza az értékesítési lehetőségek közötti választást és akadályozza a piacra lépést, noha távolról sem versenyellenes célú és semmi okunk nincs arra, hogy ehhez, a forgalmazási szerződésekben gyakran alkalmazott és legitim, korlátozáshoz ilyen bizalmatlanul viszonyuljunk. Nem beszélve arról, hogy a versenytilalmi kikötések csoportmentességben részesülnek, amennyiben azokat nem kötik több mint öt évre és a felek piaci részesedése kevesebb, mint 30%.³¹³ Ráadásul egy versenytilalmi kikötés összefüggésében, piacelemzés hiányában, az értékesítési lehetőségek közötti választás korlátozása és a piacra lépés akadályozása nem értelmezhető.

6.2.3. A versenyellenes cél fogalmának cseppfolyósodása

A versenyellenes cél fejlődésének történetében fordulatot az Európai Bíróság *Allianz* ügyben hozott ítélete hozott, amely lényegében egy kiterjesztő magyar bírósági gyakorlatból³¹⁴ és egy magyar versenyügyből nőtte ki magát (Vj-51/2005/184. sz., *Allianz, Generali és társai* ügyben hozott GVH határozat). Ez egy olyan eset volt, amikor nem

³¹³ EU-s vertikális csoportmentességi rendelet.

³¹⁴ Nagy Csongor István: A „versenyellenes cél” új fogalma a versenyjogban: állítsátok meg Leviatánt! In: Kiss Ferenc László – Valentiny Pál – Nagy Csongor István (szerk): *Verseny és szabályozás* 2016. MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, Budapest, 2016. 170–176. o.

az EU-s versenyjog befolyásolta a magyar versenyjogi gyakorlatot, hanem a magyar versenyjogi gyakorlat hatott az EU-s versenyjogra.

Az ügyben a GVH egy nem nevesített vertikális megállapodást nyilvánított versenyellenes célúnak, anélkül, hogy a versenyellenes cél számára új kategóriát javasolt volna. A GVH törekvése érthető volt: a versenyhatóság szereti minél több megállapodásra ráfogni, hogy az versenyellenes célú, mivel ilyenkor nem kell azzal vesződni, hogy bebizonyítsa: a megállapodásnak valóban versenyellenes hatásai vannak vagy lehetnek. Ugyanakkor, ha a versenyhatóság szubjektív ízlése szerint rásütheti számára nem szimpatikus megállapodásokra a versenyellenes cél bélyegét, anélkül, hogy bármilyen energiát kellene fektetnie a piaci hatások megállapításába, akkor ezzel a versenyellenes cél értelmét veszti: nem lehet megállapítani, hogy mit fog a GVH automatikusan jogellenesnek tekinteni, és melyik megállapodás érdemli ki a hatáselemzés kezdetét.

Az ügyben a Kúria a következő előzetes kérdést terjesztette az Európai Bíróság elé.³¹⁵

[m]inősíthetők-e az EUMSZ 101. cikk 1. bekezdésébe ütköző – a belső piaci versenyt kizáró, korlátozó vagy torzító célú – megállapodásnak egy biztosító társaság és egyes autójavítók, illetve a biztosító társaság és az autójavítók egyesülete közötti olyan kétoldalú megállapodások, amelyek alapján a biztosító társaság által biztosított járművek javítása után a biztosító társaság által a javítónak fizetett javítási óradíj – többek között – a javító, mint az adott biztosító társaság biztosítás-közvetítője által, a biztosító társaság javára közvetített biztosítások számától és arányától is függ?³¹⁶

A Kúria a kérdés feltételének indokoltságát azzal támasztotta alá, hogy bár az ügyben jellemzően nem az EU-s versenyjog került alkalmazásra, a Tpv. 11. §-ának (1) bekezdése és az EUMSZ 101. cikkének (1) bekezdése közötti szoros tartalmi, majdnem szövegszerű, egyezésre tekintettel, a két rendelkezésnek azonos értelmezést kell adni, így a Tpv. alkalmazása szükségessé teszi az EUMSZ 101. cikk (1) bekezdésének értelmezését.

Az *Allianz* ügyben az Európai Bíróság megállapította: egyedi esetenként, esetről esetre, egy sommás, leegyszerűsített hatásvizsgálatot követően, kell megállapítani, hogy az adott megállapodásnak van-e versenyellenes célja.

315 Kúria Kfv.IV.37.077/2010/11. sz. ítélete.

316 C-32/11. sz., *Allianz és társai kontra GVH* ügyben 2013. március 14-én hozott ítélet, ECLI:EU:C:2013:160.

*Annak értékelése érdekében, hogy valamely megállapodás célja versenyellenes, különösen e megállapodás rendelkezéseinek tartalmát és objektív célkitűzését, valamint azt a gazdasági és jogi környezetet kell megvizsgálni, amelybe a megállapodás illeszkedik [...]. A szóban forgó jogi és gazdasági környezet értékelésének keretében figyelembe kell venni továbbá az érintett termékek vagy szolgáltatások jellegét, valamint az érintett piac vagy piacok működésének és szerkezetének tényleges feltételeit.*³¹⁷ (kiemelés tőlem)

Míg a fenti bekezdés elő mondata csupán megismétli a Bíróság addig bevettnek számító gyakorlatát, a második mondat túlmegy ezen és merőben új tényezőket sorol fel. Előírja, hogy a versenyellenes cél elvének alkalmazása során, a „környezet” címszó alatt, egyfajta korlátozott hatáselemzést kell végezni. Az ennek során figyelembe veendő tényezők az alábbiak: az áruk (szolgáltatások) jellege, az érintett piac működésének tényleges feltételei, az érintett piac szerkezete. Az ítélet 48. pontja megerősíti ezt, amikor úgy rendelkezik, hogy a „bíróságnak különösen a piac szerkezetét, az alternatív értékesítési csatornák létezését és azok jelentőségét, valamint az érintett társaságok piaci erejét kell figyelembe vennie.”

A hatáselemzés gyakran a tényleges vagy lehetséges negatív hatások helyettesítőinek vizsgálatára szorítkozik (úgy mint piaci hatalom, piac szerkezete stb.). Ennek egyik oka lehet, hogy a hatások még nem következtek be, és a versenyhatóság a lehetséges hatásokat vizsgálja. Más esetben magukat a piaci következményeket nem lehet egzakt módon kimutatni, ezért a versenyhatóság a felek piaci pozíciója, a piac jellemzői, szerkezete alapján, tehát közvetett módon állapítja meg: a megállapodásnak minden bizonnyal volt ilyen-olyan hatása az érintett piacon.³¹⁸

Az ítélet 48. pontja megismétli a fenti megközelítést és úgy rendelkezik, hogy esetről esetre, az ügy összes körülményének figyelembevételével kell megállapítani, hogy vajon fennáll-e versenyellenes cél és ezt csak valamilyen fajta piacelemzést követően lehet eldönteni. Ennek az elemzésnek ki kell terjednie a piac szerkezetére és a felek piaci hatalmára, ami minden bizonnyal magában foglalja az abszolút és relatív piaci részesedés megállapítását (vagyis az érintett vállalkozások saját és a többi piaci szereplő piaci részesedésének megállapítását), valamint az alternatív forgalmazási csatornák vizsgálatát.

48. Ezenfelül e megállapodások abban az esetben is a verseny célzott korlátozásának minősülnek, ha a kérdést előterjesztő bíróság azt állapítja meg,

³¹⁷ 36. pont.

³¹⁸ Csongor István Nagy: The Distinction between Anti-Competitive Object and Effect after Allianz: The End of Coherence in Competition Analysis? In: World Competition: Law and Economics Review, 2013. 36. évf. 4. sz. 559. o.

hogy valószínű, hogy – figyelembe véve a gazdasági környezetet – a verseny a szóban forgó megállapodások megkötésének következtében megszűnik vagy jelentősen gyengül az érintett piacon. E következmény kockázatának felmérése érdekében a kérdést előterjesztő bíróságnak különösen a piac szerkezetét, az alternatív értékesítési csatornák létezését és azok jelentőségét, valamint az érintett társaságok piaci erejét kell figyelembe vennie. (kiemelés tőlem)

6.2.4. A versenyellenes cél post-Allianz újradefiniálása: nevesített és nem nevesített kategóriák

Az Európai Bíróság *Allianz* ügyben hozott ítéletét követően fogalmilag a következőképpen ragadható meg a versenyellenes cél.

Egyrészt, a versenyjogi gyakorlat számos olyan megállapodástípust meghatároz, amelyek versenyellenes célúnak minősülnek. Ilyen például a versenytársak közötti árkartell vagy a gyártó és forgalmazó között a viszonteladási ár meghatározása. Ugyan ez nem törvényi nevesítés, a versenyjogi gyakorlat alapján ezen megállapodástípusok (kategóriák) viszonylagos pontossággal körülhatárolhatók.

Másrészt, az Európai Bíróság *Allianz* ügyben³¹⁹ hozott ítélete óta a versenyellenes cél egy nyitott kategória: a nevesített versenyellenes célú megállapodások mellett a versenyhatóság, illetve a bíróság az ügy egyedi körülményei alapján nem nevesített megállapodásokat is versenyellenes célúnak nyilváníthat anélkül, hogy újabb nevesített kategóriát hozna létre. Ebben az esetben az ügy összes körülményének és a piaci kontextusnak a figyelembevételével a konkrét megállapodás versenyellenes célúvá nyilvánítható, bár egyik nevesített kategóriába se tartozik, illetve nem is szolgál alapul új nevesített kategória létrehozatalához.

6.2.4.1. Nevesített horizontális célmegállapodások

A durva kartellek klasszikus triászát az árkartell, a mennyiségi kartell és a piacfelosztás jelenti. Árkartell esetén a versenytársak az árakat rögzítik, mennyiségi kartell esetén a termelés mennyiségét csökkentik például termelési kvóták meghatározásával. A piacfelosztás mind területi, mind ügyfélkör szerinti lehet. Ez a három összejátszás közgazdaságilag szorosan kapcsolódik egymáshoz. A magasabb ár kisebb mennyiséget, a kisebb mennyiség magasabb árat eredményez. A piacfelosztás eredményeként egy adott piacon vagy piaci szegmensben egy vállalkozás marad, aki ezzel lényegében monopóliumhelyzetbe kerül.

319 C-32/11. sz., *Allianz és társai kontra GVH* ügyben 2013. március 14-én hozott ítélet, ECLI:EU:C:2013:160.

A mennyiségi kartell az árkartell funkcionális megfelelője. Egy kartell kétféleképpen zsákmányolhatja ki a piacot. Egyrészt, az árak egyeztetett növelésével, ami értelemszerűen a kibocsátás csökkenésével jár együtt, hiszen az árnövekedés, a tökéletes rugalmatlanság esetétől eltekintve, csökkenti a keresletet. Másrészt, ugyanez a cél érhető el a kibocsátás csökkentésével, ami hiányt, vagyis túlkeresletet eredményez, ezáltal felhajtva az árakat. Látható tehát, hogy az ár- és a mennyiségi kartell nemcsak egymás funkcionális megfelelői, de kéz a kézben is járnak. A kartell adminisztrálása, a kartellár meghatározása mellett gyakran az is szükséges, hogy a felek az egyes tagok számára kvótákat állapítsanak meg. Emellett a mennyiségi kartell egyben a tág értelemben vett piacfelosztó kartell körébe vonható, hiszen a felek, azzal, hogy mennyiségi kvótákat osztanak ki egymásnak, egyben közvetve fel is osztják egymás között az ügyfeleket.

Az elmúlt időszakban, viszonylagosan új fejleményként, a horizontális célmegállapodások köre bővült a versenytársak közötti információcsere egyes eseteivel (ezzel az új kategóriával az alábbiakban külön foglalkozom). Fontos azonban hangsúlyozni, hogy távolról sem minden horizontális információcsere minősül versenyellenes célúnak, csupán azok egy szűk köre (kereskedelmileg szenzitív információ cseréje), ezért egy versenytársak közötti információcsere esetén részletesebb vizsgálatot igényel annak megállapítása, hogy itt cél típusú vagy hatás alapján megítélendő megállapodással van-e dolgunk.

Horizontális árkartellek

A horizontális árkartellek tekintetében a GVH és a bíróság több alkalommal is ki mondta, hogy azok a „cél” kategóriába tartoznak, és ezért versenyjog-ellenességük megállapításához nem szükséges a hatásának vizsgálata.

A *Mentők és Betegszállítók Országos Egyesülete* ügyben³²⁰ a GVH megállapította, hogy

a versenyjogi értékelésen az sem változtat, hogy a minimál díjtételek konkrét mértékéről még külön döntés kellett volna, s ez még nem történt meg, mivel az évenkénti külön döntéssel végrehajtandó cél már megfogalmazódott. A Tptv. 11. §-ának (1) bekezdése már azon döntést is jogsértőnek minősíti, amely – ténylegesen még ki nem fejtett hatás nélkül – a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását célozza.

320 Vj-92/2003. sz. *Mentők és Betegszállítók Országos Egyesülete* ügy.

A 2.Kf.27.037/2008/12. sz. ítéletében a Fővárosi Ítéltábla megállapította, hogy a versenytársak között nemcsak az árfelhajtó, de az árcsökkentő ármegállapodás is versenyellenes célúnak minősül.³²¹

A felperesi ármegállapodás kapcsán kiemeli a másodfokú bíróság, hogy téves az a felperesi hivatkozás, amely szerint versenyjogsértés azért nem állapítható meg, mert az árakat nem felfelé, hanem lefelé szorították. A Tpv. 11. §-ának (2) bekezdés a) pontja szerinti megállapodás ugyanis a törvény szövegéből következően az ármeghatározás bármilyen módja esetén – vonatkozzék akár a legalacsonyabb, akár a legmagasabb árra – versenyjogsértő.

Fontos hangsúlyozni: nemcsak akkor beszélhetünk árkartellről, ha a versenytársak konkrét árakban állapodnak meg. A fentiekben hivatkozott *Taxi-kartell* ügyben a Fővárosi Ítéltábla hangsúlyozta,³²² hogy lényegében a versenytársak közötti bármilyen árakkal kapcsolatos eszmecsere fennakadhat az általános kartelltilalom hálóján.

Versenyjogi követelmény az, miszerint a vállalkozásoknak önállóan kell piaci döntéseiket meghozniuk, ami kizárja, hogy a jogsértés megállapítása nélkül vehessenek részt olyan megbeszéléseken, ahol szóba kerülnek a versenytársak által alkalmazni kívánt árak.

[...]

Az elsőfokú bíróság az alperessel egyezően helytállóan állapította meg a Tpv. 11. §-ába ütköző jogsértést, amely az alapdíj egységes megemelésében állt. A vállalkozásoknak a saját maguk által követendő magatartásuknak a feltárása, avagy az áremeléssel kapcsolatosan tervezett lépéseiknek egy másik, versenyben álló vállalkozás tudomására hozása tilalmazott.

A GVH több esetben minősítette horizontális árkartellnek a vállalkozások társulása által hozott döntést. A *Magyar Alkotóművészek Országos Egyesülete és társai* ügyben³²³ a GVH a szerkesztőként a Magyar Alkotóművészeti Alapítványt és a Magyar Tervezőgrafikus Kamarát (MTE)-t feltüntető árjegyzék vonatkozásában állapította meg, hogy az horizontális árkartellnek (versenytársak közötti ármeghatározásnak) minősül. A *Magyar Gabonafeldolgozók, Takarmánygyártók és -Keres-*

321 ÍH 2009.53.

322 Fővárosi Ítéltábla Vj-114/2002/67. sz. GVH határozat bírósági felülvizsgálata során hozott 2.Kf.27.050/2011/9. sz. ítélete.

323 Vj-98/2004. sz. *Magyar Alkotóművészek Országos Egyesülete, a Magyar Tervezőgrafikusok Egyesülete és a Magyar Képző- és Iparművészek Szövetsége* ügy.

kedők Szövetsége ügyben³²⁴ a GVH ugyancsak vállalkozások társulása által hozott döntés vonatkozásában mondta ki, hogy az versenyellenes célú horizontális árkartell: a Magyar Gabonafeldolgozók, Takarmánygyártók és -Kereskedők Szövetsége „a termelés csökkentését javasló ajánlást fogalmazott meg, illetve [...] az általa kívánatosnak tartott ár alkalmazását ajánlotta.”³²⁵ A GVH határozatát helybenhagyta a Fővárosi Ítéltábla 2.Kf.27.347/2006/5. sz. és a Kúria Kfv.II.39.151/2007/6. sz. ítélete.

Ugyancsak ezt állapította meg a GVH a *Mentők és Betegszállítók Országos Egyesülete* ügyben,³²⁶ ahol a vállalkozások társulása minimál díjtételeket állapított meg és így magatartása horizontális árkartellnek minősült.

Nincs olyan érv, amely egy árrögzítést megóvná a versenyellenes célúvá történő minősítéstől. Tipikusan illegitim érv, hogy az árak rögzítése a romboló verseny elkerüléséhez, esetleg a szolgáltatás minőségének növeléséhez szükséges.

*Állította, hogy az újságírók érdekvédelmét szolgálta, az ő egzisztenciájukat akarta biztosítani, azt próbálta elérni, hogy a honoráriumok legalább a mindennapi megélhetés költségeire nyújtsanak fedezetet. A felperes tehát annak érdekében határozta meg a minimál árakat, hogy az újságírók számára jobb megélhetési lehetőséget, megfelelőbb anyagi helyzetet biztosítson. Az ajánlott árak és az újságírói tevékenység színvonala között tehát semmiféle összefüggés nincsen, a szolgáltatásért kért magasabb megbízási díj nem feltétlenül jelent magasabb szakmai minőségű terméket, szolgáltatást. A szabott árak tehát önmagukban nem zárják ki a gyenge minőségű szolgáltatást, az árak nem jelentenek garanciát az elvárt minőség megvalósítására. Márpedig a piacnak éppen az a lényege, hogy a gazdasági verseny érvényesüljön; a versenyképes termék magasabb honoráriumot, a kevésbé színvonalas pedig alacsonyabb megbízási díjat eredményezzen. Mindebből következik, hogy a felperes az általa rögzített árakkal kifejezetten a piac normál működését, a szabad versenyt kívánta megakadályozni, a szolgáltatásért követelt összeget a vállalkozások egyéni költségeitől, a termék szakmai minőségétől függetlenül, versenyjogi szempontból indokolatlanul egységesítette. Az ajánlott árak közzétételével a felperes magatartása – éppen az általa előadott elérni kívánt célra tekintettel – tiltott kartellmagatartásnak minősül.*³²⁷

Horizontális piacfelosztás, kvóták

324 Vj-74/2003. sz. Magyar Gabonafeldolgozók, Takarmánygyártók és -Kereskedők Szövetsége ügy.

325 Határozat rendelkező része.

326 Vj-92/2003. sz. *Mentők és Betegszállítók Országos Egyesülete* ügy.

327 Fővárosi Ítéltábla 2.Kf.27.217/2010/4. sz. ítélete.

A *Construm és Royal Bau* ügyben³²⁸ a GVH egy piacfelosztó kartellt sorolt a „cél” kategóriába, megállapítva, hogy a piac felosztásának minősül, ha egy közbeszerzési pályázat során két versenytárs megállapodik abban, hogy melyikük nyújt be jobb ajánlatot. A GVH határozatát helybenhagyta a Fővárosi Bíróság 3.K.30.709/2005/28. sz. és a Fővárosi Ítéletábra 2.Kf.27.798/2006/7. sz. ítélete.

*Az általános versenyjogi gyakorlatnak megfelelően 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. A fenti bizonyítékok azt mutatják, hogy az eljárás alá vontak megállapodásának célja az érintett piac felosztása volt. A pályázat elnyerésére legesélyesebbnek tartott két vállalkozás megegyezett abban, hogy melyikük adja a jobb ajánlatot – ennek érdekében utolsó ajánlattételük előtt egyeztették áraikat –, továbbá meghatározták, hogy kettejük közül ki nyeri meg a pályázatot. Ezzel kiiktatták az egymás közötti versenyt, melynek eredményeként az önkormányzat 10 000 000 Ft-tal magasabb árat volt kénytelen fizetni a közbeszerzéssel meghirdetett társasház beruházási munkálataiért. Ennyivel volt ugyanis olcsóbb a megállapodás miatt visszalépő Construm ajánlata a végül is nyertesnek kikiáltott Royal Bau árához képest.*³²⁹

Az *SAP Hungary és társai* ügyben³³⁰ az érintett vállalkozások egyetemi pályázatok közös elnyerése érdekében együttműködtek egymással. A GVH határozatának rendelkező részében megállapította, hogy az eljárás alá vont vállalkozások egyetemi közbeszerzési pályázatok „együttes elnyerése érdekében versenykorlátozásra alkalmas módon megállapodtak egymással, illetve összehangolták magatartásukat azáltal, hogy nyeresi esélyt növelő párhuzamos indulásban állapodtak meg, [...] közösen befolyásolták a pályázatok megfogalmazását és [...] a Synergon Rt.-vel versenykorlátozó céllal tárgyalásokat folytattak.”³³¹ A GVH értékelése szerint ebben az esetben „a

328 Vj-74/2004. sz. *Construm és Royal Bau* ügy.

329 89. pont.

330 Vj-162/2004. sz. ügy.

331 1. pont. A megállapodásnak az ügyben két szintje is volt. Az érintett vállalkozások kötöttek ugyanis egymással egy együttműködési keretmegállapodást (teaming megállapodás). A GVH azonban megállapította, hogy „az eljárás tárgya nem kizárólag [...] [az] ún. teaming megállapodás versenyjogi értékelése – különösen nem annak eldöntése, hogy együttműködésük új terméket létrehozó közös kutatás-fejlesztésnek minősítendő-e – volt, függetlenül az azt megelőző, illetve az azt követő (a pályázatás során tanúsított magatartás) eseményektől. A döntés nem magát a teaminget minősíti jogsértőnek, a versenykorlátozó, -torzító magatartás enélkül is megállapítható volt. Az [...] [eljárás alá vont vállalkozások] – teamingen alapuló – egyetemi pályázatok közös elnyerésére irányuló együttműködése az, ami sérti a Tpv. 11. § tilalmát, tekintettel a rendelkező részben megnevezett, három magatartásra, melyek közül legalább egy mindegyik egyetemi pályázatot érintett.” 367. pont.

közbeszerzési piacok sajátosságait figyelembe véve, lényegét tekintve piacfelosztó megállapodásról van szó, amely egyrészt kizárta a teaming tagok közötti versengést, másrészt korlátozta harmadik felek piaci lehetőségeit”.³³²

A GVH-határozat felülvizsgálata során a Kúria egyértelműen kimondta: „a piacfelosztó kartellek önmagukban hordozzák a kibocsátás korlátozását, a tényleges verseny helyére egy kvázi monopólium lép, melynek kibocsátása köztudottan alacsonyabb, mint tényleges verseny esetén”.³³³

A *Nógrádi Béke Mezőgazdasági Ipari és Szolgáltató Szövetkezet és társa* ügyben³³⁴ a GVH megállapította, hogy horizontális piacfelosztásnak minősül, ha egy vállalkozás versenytársát jelöli ki termékei kizárólagos értékesítőjének.

*[A] Béke Szövetkezet biomálna értékesítési lehetőségeit oly módon, hogy arra vonatkozóan az eddigi versenytársát, a Faluszövetkezetet [...] [jelölte] meg kizárólagossági jogokkal felruházva, amit később „elsőbbbségi” joggá változtattak. A Tptv. 11. § (2) bekezdésének d) pontja szerint a 11. § (1) pontban megfogalmazott tilalom különösen vonatkozik a piac felosztására, az értékesítésből történő kizárásra, az értékesítési lehetőségek közötti választás korlátozására. A Versenytanács álláspontja szerint a Szerződésben lényegét tekintve önkorlátozás, azaz a Béke Szövetkezet a saját értékesítési lehetőségeit korlátozza a korábbi versenytársára, ez a körülmény azonban a jogsértés alól nem mentesít. Egy vállalkozásnak joga van kilépni egy piacról, semmilyen vállalkozás nem kényszeríthető versenyjogi alapon a piacon maradásra, ha az számára gazdaságilag vagy egyéb okokból nem ésszerű. A Béke Szövetkezet azonban nem lépett ki a piacról, továbbra is termeltet málnát. A versenykorlátozó Szerződést az a körülmény sem menti, hogy a Béke Szövetkezet az állami támogatással összefüggésben nem kérhet felszámolást mindaddig, amíg az állami támogatás feltételeként megjelölt időpont be nem következik. Ezeket a körülményeket azonban nem a jogsértéssel, hanem a szancionálással [sic!] összefüggésben lehet figyelembe venni.*³³⁵

332 435. pont.

333 Kúria Kfv.III.37.072/2013/15. sz. ítélete.

334 Vj-120/2004. sz. *Nógrádi Béke Mezőgazdasági Ipari és Szolgáltató Szövetkezet és a Berkenye Faluszövetkezet* ügy.

335 45–46. pont.

Tenderek felosztása

A KFKI Számítástechnikai Zrt. és társai ügyben³³⁶ tenderek felosztását minősítette a GVH versenyellenes célúnak (ahol a fővállalkozó a vesztes ajánlatot benyújtó versenytársat alvállalkozói szerződéssel, illetve lelépési díjjal ígérte kárpótolni). A minősítést megerősítve, a határozat felülvizsgálata során a Kúria megállapította:

*A felek azon megállapodása is versenykorlátozó magatartásnak minősül, amely a szokásos üzleti kockázat csökkentésére irányult. A verseny elvesztésének esetére előzetesen kikötött kompenzáció magához a versenyhez kapcsolódik függetlenül attól, hogy a megállapodás a szó szoros értelmében vett „versenyidőszak” lezárását követő időszakra vonatkozott. Az ilyen típusú megállapodás alkalmas a verseny torzítására, az abban részt vevő felek szándékának előzetes befolyásolására. A felperesi magatartás a Tpv. 11. § (1) bekezdése szerint minősült, mint ahogy arra a jogerős ítélet is helytállóan utalt, mivel a versenykorlátozó megállapodás a gazdasági verseny torzítását célozta, illetőleg ilyen hatást fejtett ki.*³³⁷

Tükörszerződések

A Baucont és társai ügyben³³⁸ a GVH a közbeszerzési eljárásban részt vevő vállalkozások egymás közötti түkörszerződéseit minősítette versenyellenes célúnak: vállalkozások kölcsönösen kötelezettséget vállaltak arra, hogy pályázatuk sikeressége esetén a másik vállalkozást alvállalkozóként bevonják. A GVH határozatát helybenhagyta a Fővárosi Ítéletábra 2.Kf.27.232/2007/14. sz. és a Kúria Kfv.II.37.923/2010/5. sz. ítélete.

A Versenytanács ugyanakkor megjegyzi, hogy a Tpv. 11. § alapján a meg nem valósult versenykorlátozó megállapodás is jogsértő, ha az a verseny korlátozását célozta vagy ilyen hatás kifejtésére alkalmas volt. A tükörszerződésekkel alátámasztott Megállapodás tervezetei azzal a céllal készültek, hogy a Baucont és a Középvületépítő csökkentse az ajánlattételi szakaszban a verseny nyomását, a vesztes kockázatát. A versenykorlátozó cél megállapítható. A fent megnevezett jogsértéssel kapcsolatban a GVH szükségesnek tartja leszögezni, hogy a Baucont és a Középvületépítő megállapodása közvetlenül nem irányult az ajánlati ár rögzítésére. A szerződő felek végül is

336 Vj-40/2005. sz. ügy.

337 Kúria Kfv.II.37.923/2010/5. sz. ítélete.

338 Vj-28/2003. sz. Baucont és társai ügy. Ebben a vonatkozásban lásd Vj-154/2002. sz. Baucont és társai ügy. Helybenhagyta a Fővárosi Bíróság 7.K.30.566/2010/6. sz. ítélete.

nem állapodtak meg abban sem, hogy melyik vállalkozás fogja megnyerni a pályázatot. A jogsértő magatartás ugyanakkor ténylegesen csökkentette a vesztes kockázatát, ezáltal közvetve hathatott az árra, de az ajánlati ár konkrét szintjének meghatározásában a vállalkozások megtartottak bizonyos mozgásszabadságot, az árverseny teljes kizárása ezért nem volt megállapítható.³³⁹

Horizontális információcsere

Az információcsere-megállapodások versenyjogi megítélése összetett, azonban a kereskedelmileg szenzitív információ (így különösen a tervezett árakkal és menyniséggel kapcsolatos információ) kölcsönös megosztása versenyellenes célú magatartásnak minősülhet. Más esetekben, a bírósági gyakorlat értelmében, csak hatáselemzés alapján állapítható meg a Tpv. megsértése. Hozzá kell tenni, hogy bizonyos információ cseréje (így a jövőbeli magatartással kapcsolatos információ) önmagában implikálhatja egy kartell (például árkartell) fennállását vagy összehangolt magatartás megállapításához vezethet; ilyen esetben az információcsere nem mint információs kartell, hanem például mint árkartell kerül elmarasztalásra. Például a *Taxi-kartell* ügyben³⁴⁰ a Fővárosi Ítéltábla³⁴¹ árkartellként határozott meg egy olyan összejátszást, amely a jövőbeli árakkal kapcsolatos információcsereként is definiálható: „[a] vállalkozásoknak a saját maguk által követendő magatartásuknak a feltárása, avagy az áremeléssel kapcsolatosan tervezett lépéseiknek egy másik, versenyben álló vállalkozás tudomására hozása tilalmazott”. Ennek megfelelően, noha az információcsere versenyjogi alapon csak akkor kifogásolható, ha alkalmas a verseny korlátozására, a kereskedelmileg szenzitív információ cseréje könnyen valamelyik versenyellenes célú megállapodás kategóriájába eshet.

A horizontális információcsere esetén az ügy egyedi körülményeitől függ és ezért bizonytalan, hogy hol húzódik a határ a versenyellenes célú és a hatás alapján megítélendő együttműködés között. Ebben a tekintetben két biztos pont azonosítható. Egyrészt, a tervezett árakra vagy mennyiségekre vonatkozó információ cseréje bizonyosan versenyellenes célú.³⁴² Másrészt, a valódi statisztikai adatok (amennyiben abból nem lehet konkrét vállalkozásra vonatkozó következtetést levonni), a történeti adatok, valamint a valóban nyilvános adatok cseréje nem sérti a versenyjogot.³⁴³ Az információcsere vonatkozásában az a fő versenyjogi aggály, hogy a versenytársak

339 81. és 83. pont.

340 Vj-114/2002. sz. *Taxi-kartell* ügy.

341 Fővárosi Ítéltábla 2.Kf.27.050/2011/9. sz. ítélete.

342 Horizontális iránymutatása, 74. pont.

343 Horizontális iránymutatás, 89–90. és 92–94 pont.

egymás jövőbeli magatartására vonatkozóan következtetéseket vonhatnak le, a várható magatartással kapcsolatos bizonytalanság csökken. Valódi statisztikai adatok esetén ez nem áll fenn, mert csak aggregát és nem individuális adatok megosztására kerül sor. Ez alól kivételt képez az az eset, amikor például a résztvevők kis számára tekintettel a statisztikai adatokból az individuális adatok visszafejthetők (például két vállalkozásra vonatkozóan készített statisztika). A történeti adatokkal is ez a helyzet: a közelmúlton túli időre vonatkozó adatok az aktuális piaci folyamatok előrejelzésére nem használhatók, ezért azokból a vállalkozások magatartása nem jósolható meg. Valóban nyilvános adatok cseréje esetén az információcsere nem jelent érdemi változást az ennek hiányában fennálló helyzethez képest: a felek olyan adatokat cserélnek, amelyek amúgy is elérhetők.

Az EU-s versenyjogban, bizonyos információ cseréje versenyellenes célúnak minősülhet, míg minden egyéb fajta adat cseréje csak akkor kifogásolható, ha a gyakorlatnak versenyellenes hatása van.³⁴⁴ A Bizottság Horizontális iránymutatása szerint a tervezett árakra vagy mennyiségekre vonatkozó információ cseréje versenyellenes célú, azonban ezen információ cseréjén kívül is megállapítható lehet a versenyellenes cél.

72. Minden információcsere, amelynek célja a verseny korlátozása a piacon versenykorlátozó célnak tekintendő. Annak értékelésekor, hogy egy információcsere versenykorlátozó célúnak minősül-e, a Bizottság különös figyelmet fog fordítani azokra a jogi és gazdasági összefüggésekre, amelyek között az információcserére sor került. Ebből a célból a Bizottság figyelembe fogja venni, hogy az információcsere a természeténél fogva vezethet-e esetleg versenykorlátozáshoz.

73. Egy vállalatnak az árakkal és mennyiségekkel kapcsolatos jövőbeni magatartásra vonatkozó egyedi szándékát érintő információcsere különösen valószínű, hogy összejátszást eredményező magatartáshoz vezet. Amennyiben a versenytársak tájékoztatják egymást ilyen szándékaikról, lehetővé válik, hogy közösen magasabb árszintet érjenek el anélkül, hogy az új árakhoz való igazodás időszakában félniük kellene a piaci részesedésük csökkenésétől vagy árháború megindulásától (lásd az 1. példát a 105. bekezdésben). Emellett kevésbé valószínű, hogy a jövőbeni szándékokra vonatkozó információcserére versenyt támogató okokból kerülne sor, mint az aktuális információk cseréje esetén.

74. A jövőben tervezett árakra vagy mennyiségekre vonatkozó egyéni adatok versenytársak közötti cseréjét ezért versenykorlátozó célúnak kell tekinteni. Ezenkívül a versenytársak közötti, a jövőbeli árakhoz vagy mennyiségekhez

344 Horizontális iránymutatás, 72. és 75. pont.

kapcsolódó egyedi szándékaikra vonatkozó magánjellegű információcsereket általában kartellnek tekintenek, és kartellként szabnának ki miattuk bírságot, mivel legtöbbször az árak vagy mennyiségek rögzítése a céljuk.

A fentiekhez képest a magyar versenyjog gyakorlata nem mutat tartalmi eltérést: noha a GVH csak akkor marasztalhat el információcsere miatt egy vállalkozást, ha bizonyítja annak versenyellenes (tényleges vagy lehetséges) hatásait, a kereskedelmileg szenzitív információ cseréje alapul szolgálhat egy versenyellenes megállapodás megállapításához, mint például az árak rögzítésére irányuló megállapodás vagy összehangolt magatartás. A magyar versenyjogi gyakorlat arra mutat rá, hogy bizonyos információ cseréje (így például a tervezett árak közlése) önmagában alapul szolgálhat egy kartell (például árkartell³⁴⁵) vagy összehangolt magatartás megállapítására,³⁴⁶ ilyen esetben az információcsere nem mint információs kartell, hanem például mint árkartell kerül elmarasztalásra. Ennek megfelelően, az információcsere tekintetében a magyar versenyjog követi az EU-s versenyjog gyakorlatát, a két rendszer közötti különbség terminológiai. Emellett, a Bizottság Horizontális iránymutatásában kifejtett elgondolás (amely, történeti értelemben, az információcsere-megállapodások tekintetében egy új megközelítést vezetett be az EU-s versenyjogban, amikor úgy rendelkezett: a kereskedelmileg szenzitív információ cseréje a versenyellenes célú megállapodások egy önálló kategóriája) hatással van a magyar versenyjogi gyakorlatra.

A *Pénzváltó kartell* ügyben³⁴⁷ az érintett pénzváltók rendszeresen, röviddel a nyitás előtt tájékoztatták egymást aznapi áraikról (amelyeket egyébként az üzletek nyitvatartása idején mindenki szabadon megismerhetett). A GVH elmarasztalta a vállalkozásokat; a Fővárosi Ítéltábla megállapította, hogy ez a gyakorlat (a jelenlegi, de inkább a jövőbeli árak közlése) versenyellenes célúnak minősül.

A versenykorlátozó cél a fentiek szerint kétség kívül megállapítható volt, ezért a felperesek a jogsértést megvalósították. Ettől eltérő kérdés az, hogy emellett volt-e az összehangolt magatartásukban versenykorlátozó hatása is. Ez nem zárható ki pusztán azon – a felperesek által hivatkozott – alapon, hogy nem fedik le a piacot, azt ugyanis két cég is képes befolyásolni. Az I. r. felperes – általa sem vitatottan – az aznapi árfolyamokat küldte meg. Az aznapi árfolyamok lehetnek múltbeliek, de csak üzletzárás után. Jelen

345 Az információcsere több ügyben durva kartellhez (árrögzítés, piacfelosztás) kapcsolódott, lásd Vj-56/2004/190. sz. ügy, 134–135. pont, Vj-199/2005/246. sz. ügy, Vj-20/2005/47. sz. ügy, 115–118. pont.

346 Az információcsere több ügyben összehangolt magatartáshoz kapcsolódott, lásd Vj-130/2006/239. sz. ügy, 408–409. pont, Vj-34/2003/73. sz. ügy, 40. pont, Vj-83/2005/100. sz. ügy, Vj-138/2002. sz. ügy, Vj-57/2007/432. sz. ügy.

347 Fővárosi Ítéltábla 2.Kf.27.042/2011/5. sz. ítélete.

esetben azonban az árfolyamokat az I. r. felperes délelőtt 10 óra előtt továbbította. Ennél fogva azok a jelenre és még inkább a jövőre vonatkoztak, azt tartalmazták, hogy az I. r. felperes azon a napon milyen árakat fog alkalmazni. A mostani és a későbbi időpont ellentétje a múlt; ami már elmúlt, ami megtörtént. Ennél fogva minden alapot nélkülöz az a felperesi állítás, miszerint az árak a múltra vonatkoztak. Ezen nem változtat az sem, hogy a II. r. felperes nem tudhatta, hogy az I. r. felperes módosít-e, és ha igen miként a reggeli árakon, és, hogy az I. r. felperes sem tudhatta biztosan azt, hogy a II. r. felperes fogja-e őt követni. Ettől még a megküldött adatok a jelenre és a jövőre vonatkoztak. Egyébként a felperesek nem állították és nem is bizonyították, hogy az I. r. felperes napközben bármikor is módosította volna az árfolyamokat. A lényegen azonban ez sem változtatna, hiszen a nyitás előtt átküldött adatok a nyitás utánra, nem pedig az azt megelőző időre szóltak. Az Iránymutatás 74. pontja egyértelműen kimondja, hogy a jövőben tervezett árakra vonatkozó egyéni adatok versenytársak közötti cseréje versenykorlátozó célú. A versenytársak közötti információközlés, különösen az árak rögzítésére irányuló megállapodás általában kartellnek minősül. Ez történt a jelen esetben is. Nyilván nem a véletlennek, hanem az összehangolt magatartásnak tudható be, hogy a vizsgált 97 nap közül 68 napon mindketten teljesen ugyanazon árfolyamokat alkalmazták. A II. r. felperes tehát nem hozott önálló döntést, azt az I. r. felperes befolyásolta.

A tervezett árakkal kapcsolatos információ cseréjét a Pék-kartell II. ügyben³⁴⁸ a Fővárosi Ítéletábra versenyellenes célúnak minősítette és ítéletében részletes kifejtette az ekkénti minősítés indokait.³⁴⁹

Az ár a termék pénzben kifejezett értéke, amely – hatósági szabályozás hiányában – a piaci forgalomban szabad megállapodás tárgya. Versenyjogilag az a kívánatos, hogy a kereslet-kínálat szerint alakuljon az ár, azt az egyes vállalkozások egyéni költségei, a termék minősége, az előállítás hatékonysága, a cég megbízhatósága stb. szempontok alapján a vállalkozás önállóan határozza meg. Ha a versenytársak az általuk bejelentett áremelésről vagy a tervezett áremelésről, azok mértékéről információt cserélnek, akkor megtörik ezt a versenyjogi elvárás, magatartásuk befolyásolhatja a piac normál működését. Kétségtelen, hogy a sütőipar akkori helyzete indokolta az áremelést. Párhuzamos a felperesek magatartása akkor, ha minden

348 Vj-57/2007/432. sz. ügy.

349 Fővárosi Ítéletábra 2.Kf.27.260/2011/13. sz. ítélete.

vállalkozás maga dönt az áremelésről, annak bevezetéséről, az áremelés mértékéről. Jelen esetben azonban megosztották egymással az ezzel kapcsolatos információkat. Akik még nem emeltek árat, azok számára fontos kérdés volt, hogy hogyan viszonyultak a kereskedelmi láncok az áremeléshez. A pozitív fogadtatás számukra bátorítást adhat, azaz nyugodtan emelhetnek ők is árat. Ellenkező esetben lényegesen megfontoltabban vezetik elő az áremelési szándékukat, a fennálló üzleti kapcsolatot kevésbé merik kockáztatni. Akik már bejelentették az áremelést, azok egy lépéssel előrébb voltak ugyan, tárgyalási stratégiájukhoz azonban hasznos információ azon vállalkozások tapasztalata, akiknél már ténylegesen is végbe ment az áremelés. Árkialakítási magatartásukat, a kereskedelmi láncokkal való tárgyalásukat ezért ez alapvetően befolyásolhatta. Akik pedig már sikeresen túl voltak az áremelésen, azoknak nyomós érdekük fűződik ahhoz, hogy a többiek is emeljenek árat, hiszen áremelésük csak így lehet tartós, akkor nem kell félni üzletvesztéstől, hiszen a kereskedelmi láncok mástól sem tudnak olcsóbban venni. Az áremelés kérdése tehát mindegyik vállalkozásnak fontos volt, akkor is ha még nem jelentett be áremelést, akkor is ha már bejelentett, de még nem hajtotta végre, de akkor is, ha már meg is valósította azt. Közös érdekük volt az áremelés érdekében való egyetemes fellépés. Az áremeléssel kapcsolatos információk megosztása ezért megvalósította a versenykorlátozó célt, arra alkalmas is volt, függetlenül attól, hogy ténylegesen járt-e, és ha igen, milyen hatással az összehangolt magatartásuk.

[...]

Amint arra a másodfokú bíróság a fentiekben rámutatott, normál piaci viszonyok között az ár meghatározása szabad megállapodás tárgya. Ha ezt az érintetteken kívül más befolyásolni akarja, akkor annak célja a verseny korlátozása. Az árat az adott vállalkozásnak kell a maga egyedi sajátosságaira tekintettel megállapítania, a kiinduló pontot a saját magánál felmerülő költségek adják. Ezt felülről irányítani nem lehet, a felmerült költség vállalkozásonként eltérő, azaz mindenkinél más lesz a reális költség. Az I. r. felperes költségkalkulációja irányadó lehetett az iparág szereplői számára, a közzététellel azt sugallta, hogy ne a ténylegesen felmerülő költségekhez, hanem a reálisként megjelenített költséghez mérten határozzák meg a saját áraikat. Az I. r. felperes bejegyzése ezért a verseny korlátozását célozta és arra alkalmas is volt. Ezzel szemben alappal cáfoló bizonyítékot, elfogadható jogi érvet nem hozott fel.

A magyar bíróság átfogóan foglalkozott az információcsere-megállapodásokkal az ún. *Cement-kartell* ügyben³⁵⁰ és egy viszonylag megengedő megközelítést fogadott el. Ebben az ügyben az iparági szakszövetség havi rendszerességgel adatokat gyűjtött a termelőktől a termelés, az értékesítés és a készletezés tekintetében; ugyanakkor az adatsere nem terjedt ki az árakra és a területi megoszlásra.³⁵¹ A GVH az információcserét versenyjogellenesnek nyilvánította, a Fővárosi Bíróság ezzel ellentétes döntést hozott,³⁵² amelyet a mind a Fővárosi Ítéltábla,³⁵³ mind a Kúria³⁵⁴ helybenhagyott.

A GVH határozata a versenyellenes hatások vizsgálata tekintetében az alábbi tényezőket sorolta fel: az adatok jellege (mire vonatkoznak a kérdéses adatok), azok részletezettsége, kora (múltbeli, közelmúlt, jövőbeni), az információáramlás időbeli gyakorisága, piac szerkezete (elsősorban a szereplők száma).³⁵⁵ Maga a GVH-határozat nem tette világossá, hogy az információcserét versenyellenes célúnak vagy hatásúnak tekintette-e; a Fővárosi Bíróság ítélete azonban arra utal: információcsere esetén meg kell vizsgálni a hatásokat (beleértve a lehetséges hatásokat).³⁵⁶ A Fővárosi Bíróság megállapította: az információcsere csak akkor jogellenes, ha alkalmas a piaci folyamatok negatív irányú befolyásolására vagy a verseny torzítására. Mindez pedig arra utal, hogy a hatáselemzés az információcsere esetén nem takarítható meg.

A Fővárosi Bíróság megállapította: a GVH elmulasztotta bizonyítani, hogy a kérdéses információ hatással volt vagy lehetett a piacra. A Fővárosi Bíróság ítélete értelmében, csak „olyan információ [cseréje esetén állapítható meg információs kartell], ami alkalmas [...] a piac jogellenes befolyásolására vagy torzítására”.³⁵⁷ A Fővárosi Bíróság azt is megállapította, hogy ebben a vonatkozásban a bizonyítási teher a GVH-t terheli.

Alperes nem bizonyította azon állítását, hogy az I. r. felperes által gyűjtött és továbbított információk bármiféle hatást fejthettek volna vagy fejtettek ki az adott piacra. Miután árak ebben a feltételezett adathalmazban – alperes által sem vitatottan – nem szerepeltek, így az adatok piacra gyakorolt hatásának minősítése nem alapulhat kizárólag teóriákon, bizonyítatlan premisszákon. A feltételezett piaci hatásokat, következményeket az adott piac

350 Vj-73/2001. sz. *Cement-kartell* ügy. Ezzel kapcsolatban lásd Szilágyi Pál: A Legfelsőbb Bíróság ítélete a cementkartell ügyében. In: Jogesetek Magyarázata, 2010. 3. sz. 63–66. o.

351 17. pont.

352 Fővárosi Bíróság 3.K.33417/2006/20. sz. ítélete.

353 Fővárosi Ítéltábla 2.Kf.27.578/2008/12. sz. ítélete.

354 Kúria Kfv.III.37.514/2009/11. sz. ítélete.

355 Lásd GVH 11.16. elvi állásfoglalása, amely a Vj-73/2001. sz. *Cement-kartell* ügyön alapul.

356 Lásd 46. pont.

357 „Alperesnek a jogsértés megállapításához azt kellett volna konjunktív módon bizonyítania, hogy 1/ létezett és 2/ ez az információ felperesek birtokába került.”

ismeretében kell együttesen jogi, közgazdasági, szakmai, piaci szempontból vizsgálni, értékelni. Önmagában ugyanis az információáramlás még nem feltétlenül jelent versenyjogi jogsértést. Az összehangolt magatartás, illetve az információkartell nem értelmezhető absztrakt módon, nem választható el a versenyre gyakorolt effektív hatásoktól, az adott következményeknek teleologikusan következnie kell, levezethetőnek kell lennie az adott piaci szereplők magatartásából.

A Kúria ítéletében külön kiemelte az adatok „frissességének” jelentőségét.³⁵⁸

A jogi értékelés szempontjából még annak is jelentősége van, hogy az adott hónapra vonatkozó adattárat, mennyi időn belül küldték meg, hiszen az adatok frissességének jogi minősítést befolyásoló jelentősége van.

Mindezért a jogerős ítélet helyesen döntött – az ügy érdeméről, mert a rendelkezésre álló iratok alapján a jogsértő tartalmú havi adattárak 1996–2000. közötti havi rendszerességű és rövid időn belüli közlése II.r és III. r. felperesekkel nem volt megállapítható, az alperes az ezekre utaló tényeket nem rendezte olyan logikai sorba, amelyből következett volna az általa állított magatartás-sorozat megtörténte.

Mivel az adatbázis nem tartalmazott árinformációt, a GVH nem alapozhatta volna döntését nem bizonyított spekulációra. Az adatáramlás önmagában nem implikálja a versenyszabályok megsértését. Ugyanakkor az ítélet nyelvezete arra utal: az áradatok cseréje már egy ettől eltérő bánásmódot érdemel. Ezt megerősíti a *Pénzváltó-kartell* ügyben hozott, a fentiekben idézett fővárosi ítélet³⁵⁹ is, amely a nem múltbeli árinformáció cseréjét versenyellenes célúnak nyilvánította.

Az információcserére vonatkozó megállapodásokat azon versenyprobléma prizmáján keresztül kell megítélni, amelyet az ilyen típusú gyakorlatok kiválthatnak. A hatásvizsgálat keretében azt kell megvizsgálni, hogy az információcsere lehetővé teszi-e a versenytársak jövőbeli magatartásának előrevetítését, kiiktat-e egy bizonytalansági tényezőt a piacon, és ezáltal korlátozza-e a versenyt.³⁶⁰ Ebből az is következik, hogy az információcsere csak bizonyos piaci szerkezetek esetén vet fel aggályokat: elsősorban az oligopolisztikus piacokon.³⁶¹

Mind a GVH határozata, mind a Fővárosi Bíróság ítélete arra utal, hogy információs kartellról fogalmilag egyáltalán csak akkor beszélhetünk, ha a megosztott

358 Kúria Kfv.III.37.514/2009/11. sz. ítélete.

359 Fővárosi Ítéletábla 2.Kf.27.042/2011/5. sz. ítélete.

360 Vj-73/2001. sz. *Cement-kartell* ügy, 45. pont.

361 Vj-73/2001. sz. *Cement-kartell* ügy, 52. és 56. pont.

adatokat a vállalkozások máshonnan nem tudják beszerezni, a Fővárosi Bíróság ítélete pedig egyértelművé teszi, hogy az ennek bizonyításával kapcsolatos teher a GVH vállán nyugszik. Bár a GVH határozata nem foglalkozik annak kérdésével, hogy az adatok a vállalkozások számára máshonnan beszerezhetők voltak-e (ezt a hatóság minden bizonnyal vélelmezte), a határozat rendelkezése, a jogsértés megállapítása vonatkozásában, egyértelműen utal erre a feltételre:

A Versenytanács megállapítja, hogy az eljárás alá vont vállalkozások és a Magyar Cementipari Szövetség azzal, hogy a „Havi adattár” néven 2001-ig olyan információs rendszert működtettek, amely egyes vállalkozásokra vonatkozó, máshonnan be nem szerezhető, a többi vállalkozás üzleti döntéseit befolyásoló üzleti adatokat tartalmazott, versenykorlátozó módon egyeztették piaci magatartásukat.³⁶²

A Fővárosi Bíróság ítélete ebben a vonatkozásban ennél kategorikusabb és megállapítja: az, hogy az információt máshonnan nem lehet beszerezni, olyan tényállási elem, amelyet a versenyhatóságnak kell bizonyítania.

Alperes nem bizonyította azon tényt sem, hogy az adott időszakban felpere-seknek megküldött adatok felperesek részéről más módon és formában nem voltak elérhetőek.

Amennyiben ugyanis ezen információkat felperesek más módon is (nyilvános adatbázisok, saját nyilvántartások, napi gyakorlat stb.) beszerezhették, úgy az információk esetleges felhasználását ésszerű, logikus, és jogszerű üzleti magatartásként kell értékelni.

A GVH gyakorlatában máshol is találunk utalást arra, hogy máshonnan beszerezhető adatok cseréje elviekben nem versenyjogellenes. Az *Almafelvásárlói kartell* ügyben,³⁶³

[a GVH] arra a következtetésre jutott, hogy jelen piaci körülmények között az információcseré nem volt versenykorlátozó jellegű. A léalma felvásárlási ára ugyanis transzparens, az árak akár napról napra a versenyviszonyokhoz igazíthatók. Ily módon igaz, hogy a versenytársak tudták előre, hogy a piacvezető vállalkozás milyen árakkal fog indulni, de ugyanezt az

³⁶² Vj-73/2001. sz. *Cement-kartell* ügy, rendelkező rész 2. pontja. Emellett a GVH-határozat 48. bekezdése tartalmaz utalást arra, hogy a kérdéses adatok más forrásból nem voltak beszerezhetők.

³⁶³ Vj-13/2002/59 sz. GVH határozat.

*információt a szezon kezdetén teljesen jogszerűen is megszerezhették volna. További fontos tényező, hogy a felvásárlást hagyományosan az árait előre bejelentő Wink Kft. kezdi, a többiek néhány nap vagy akár hét késéssel indítanak. Nem volt gazdasági jelentősége annak, hogy a piacvezető cég árait két héttel vagy két hónappal előbb tudják meg.*³⁶⁴

A fentiekből azt az egyébként logikus következtetést vonhatjuk le, hogy a nyilvános (vagy bárki által beszerezhető) adatok cseréje nem sérti a versenyjogi szabályokat. Ez a tétel, főszabály szerint, valóban igaz, azonban óvatossággal kell kezelni, mivel bizonyos, inkább kivételes, esetekben a nyilvános információ cseréje is versenyjogi aggályokat vethet fel. A nyilvános adat cseréjének az idő- és költségigény miatt lehet jelentősége: az idő-, illetve költségigény jelentős és az információáramoltatás folytán ez megspórolható, akkor annak lehet versenyellenes hatása. Ezért az értékeléskor fontos szempont az időtényező és az adatok beszerzésének költsége.

A Bizottság Horizontális iránymutatásának 92. pontja értelmében:

Általánosságban a valóban nyilvános információ cseréje nem valószínű, hogy sérti a 101. cikk rendelkezéseit. „Valóban nyilvános információ” a minden versenytárs és vásárló számára általában egyformán hozzáférhető (ami a hozzáférés költségeit illeti) információ. Ahhoz, hogy az információ valóban nyilvánosnak minősüljön, megszerzése nem lehet költségesebb az információcsere-rendszerhez nem csatlakozott vásárlók és vállalkozások számára, mint a rendszerben részt vevők számára. Ezért a vállalkozások általában nem olyan adatok cseréje mellett döntenek, amelyeket ugyanolyan könnyen begyűjthetnek a piacról is, így a gyakorlatban a valóban nyilvános adatok cseréje nem valószínű. Ellenkezőleg, még ha a versenytársak között kicserélt adat úgynevezett „nyilvános tárhelyen” is van, nem tekinthető valóban nyilvánosnak, amennyiben az adatgyűjtéssel kapcsolatos költségek elriasztják a többi vállalkozást és a vásárlókat az adatgyűjtéstől. Annak lehetősége, hogy az információt a piacon – például fogyasztóktól – szerezzék be, nem jelenti feltétlenül azt, hogy az ilyen információ a versenytársak számára azonnal hozzáférhető piaci adat.

Ebben a vonatkozásban érdemes utalni a GVH *Pénzváltó kartell* ügyben³⁶⁵ hozott (és a bíróság által helybenhagyott) határozatára,³⁶⁶ amelyben a versenyhatóság arra utalt: nem csak a titkos információ cseréje lehet versenyjogellenes.

62. Az eljárás alá vontak védekezésére reagálva a versenytanács hangsúlyozza, hogy a megosztott információ titkos jellegének nincs ügydöntő szerepe. A jogsértés súlyát nyilván növeli, ha az adatot máshonnan nem tudná beszerezni a versenytárs. Arra nézve sem talált azonban a versenytárs ésszerű magyarázatot, hogy miért éri meg az eljárás alá vontak állítása szerinti élénk versenyben rendszeresen jelentkező (idő és pénzbeli) költség mellett az árfolyamokat megküldeni egy versenytársnak. A versenytanács szerint nem képzelhető el a hosszú ideig tartó, rendszeres, a faxot kapó vállalkozás nyitása előtt lezajló információközlésre más magyarázat, minthogy az az árak egyeztetését szolgálta.

Tekintettel arra, hogy – a fentiekben kifejtetteknek megfelelően – ebben az ügyben inkább tervezett árakkal kapcsolatos információcserére került sor, amelyek pedig nem voltak nyilvánosak, a *Cement-kartell* ügyben hozott ítéletre is tekintettel, talán szerencsésebb azt a következtetést levonni, hogy a megosztott információ a megosztás pillanatában (néhány perccel a pénzváltó nyitása előtt) nem volt nyilvános információ. Ettől függetlenül arra is rá kell mutatni, hogy a pénzváltók váltási árfolyamai ugyan nyilvánosak voltak, azonban az összes árfolyam napi szintű gyors összegyűjtése információcsere hiányban komoly nehézségeket és költségeket okozott volna. Más szóval: bár az információ technikai értelemben nyilvános volt, átfogó jelleggel nem volt könnyen hozzáférhető.

A *Pék-kartell II.* ügyben hozott versenyhatósági határozat bírósági felülvizsgálata során a Fővárosi Ítéltábla egyértelműen úgy foglalt állást (noha *obiter dictaként*, hiszen ennek az ügy érdeme szempontjából nem volt jelentősége), hogy a nyilvános információ megosztása is sértheti a Tpv.t.³⁶⁷

A Tpv.t. II. §-a nem zárja ki a versenyjogsértés megállapítását a nyilvános vagy bárki számára hozzáférhető információ esetére sem. Az ilyen adatok megosztása is versenyjog-sértő, ha az a piac befolyásolását célozza. Jelen esetben azonban az áremelések mértékéről, azok időpontjáról volt szó, amely a vállalkozás üzletpolitikájához tartozó belső információ, így az, kü-

365 Vj-83/2005/100. sz. ügy.

366 Fővárosi Ítéltábla 2.Kf.27.042/2011/5. sz. ítélete.

367 Fővárosi Ítéltábla 2.Kf.27.260/2011/13. sz. ítélete.

lönösen a tárgyalási folyamatok előtt vagy közben nem minősül publikus információnak.

Jámulékos korlátozások

Egy versenyellenes célú megállapodás kategória alkalmazása nem vet fel különösebb problémát, ha a megállapodás közvetlen célja a verseny korlátozása. Felmerül azonban a kérdés, hogy versenyellenes célúnak lehet-e minősíteni egy olyan megállapodást, amely távolról sem irányul az árak egyeztetésére, a piac felosztására, a kibocsátás korlátozására, azonban közvetve azt eredményezi. Versenyellenes célúnak az a megállapodás minősül, amelynek közvetlen célja és tárgya a versenytársak közötti árak rögzítése, a piac felosztása, a mennyiség korlátozása. Nem beszélhetünk azonban versenyellenes célról, ha például az egységes árak egy egyébként legitim együttműködés (például közös beszerzés vagy értékesítés) járulékos következményei. Ilyen esetben ugyanis a megállapodás nem árkartell, mivel közvetlen célja nem az érintett vállalkozások által alkalmazott árak meghatározása vagy befolyásolása, ilyen következménnyel csak közvetetten, járulékosan jár.

A *REÁL* és *TEMPO* ügyben³⁶⁸ a GVH a horizontális árkartell fogalmát nem értelmezte tágan, kizárva ebből a fogalomból azokat a megállapodásokat, amelyek bár hatásukban azonos árakhoz vezetnek, nem ez a közvetlen céljuk. Az ügy jogszabályi hátterét a Tptv. 13. §-ának korábban hatályos szövege jelentette, amely a csekély jelentőségű megállapodások köréből kifejezetten kizárta, többek között, a versenytársak közötti árkartelleket. A GVH határozatában azt állapította meg, hogy nem beszélhetünk árkartellről („árak versenytársak közötti közvetlen vagy közvetett meghatározása”), ha az egységes árak az együttműködés (például közös beszerzés vagy értékesítés) járulékos következményei. Árkartellről akkor beszélünk, ha az együttműködés közvetlen célja és tárgya az árak rögzítése. A GVH szerint az eljárás tárgyát jelentő

(közös beszerzésre vonatkozó) Megállapodás nem vitathatóan egységes vételi árakat eredményez. A Versenytanács álláspontja szerint azonban a Tptv. 13. § (2) bekezdés a) pontja az olyan megállapodásokra alkalmazandó, amelyek kizárólag az árak meghatározására vonatkoznak, és így céljukban és hatásukban – bármiféle előny nélkül – kizárólag a versenykorlátozás érvényesül. A közös beszerzésre vonatkozó megállapodás nyilvánvalóan nem

³⁶⁸ Vj-195/2001. sz. *REÁL* és *TEMPO* ügy.

ilyen jellegű, ezért azt a Tpv. 13. § (2) bekezdés a) pontja nem zárja ki a csekély jelentőségű megállapodások köréből.”³⁶⁹

Ugyanezt a megközelítést alkalmazta a GVH a METRO és társai ügyben.³⁷⁰

A Versenytanács elsőként azt értékelte, hogy a Megállapodás nem tartozik-e abba körbe, amelyet a Tpv. 13. § (2) bekezdés a)–b) pontja kizár a csekély jelentőségű megállapodások köréből. A kérelem szerinti (közös beszerzésre vonatkozó) Megállapodás [...] egységesülő vételi árakat eredményezhet. A Versenytanács álláspontja szerint azonban a Tpv. 13. § (2) bekezdés a) pontja [árak versenytársak közötti közvetlen vagy közvetett meghatározása] az olyan megállapodásokra alkalmazandó, amelyek kizárólag az árak meghatározására vonatkoznak, és így céljukban és hatásukban – bármiféle előny nélkül – kizárólag a versenykorlátozás érvényesül. A közös beszerzésre vonatkozó megállapodás nyilvánvalóan nem ilyen jellegű, ezért azt a Tpv. 13. § (2) bekezdés a) pontja nem zárja ki a csekély jelentőségű megállapodások köréből.”³⁷¹

Hasonló megközelítéssel találkozunk az Európai Bíróság *Generics, GlaxoSmith-Kline és társai* ügyben³⁷² hozott ítéletében. Ebben az ügyben a Bíróságnak egy szabadalommal kapcsolatos jogvitát lezáró egyezséget kellett az EUMSZ 101. cikke vonatkozásában minősítenie. Az egyezséget a szabadalmak jogosultjának minősülő originálisgyógyszer-gyártó és a generikus termékek gyártói kötötték egymással egy, a szabadalom érvényességével és az érintett generikus gyógyszerek szabadalmibitorló jellegével kapcsolatos jogvita összefüggésében. Az egyezés értelmében a generikusgyógyszer-gyártók kötelezettséget vállaltak arra, hogy nem kifogásolják a szabadalom érvényességét és nem lépnek be a szabadalommal érintett gyógyszer piacára, míg az originálisgyógyszer-gyártó ennek fejében pénzt fizetett a generikusgyógyszer-gyártók részére.

Amennyiben eltekintünk a fenti megállapodás kontextusától (szabadalmi jogvita), akkor az világosan egy piacfelosztási megállapodásnak minősül: egy vállalkozás ígéretet tesz arra, hogy nem lép be egy versenytárs piacára, amelynek fejében pénzt kap. A megállapodás közvetlen célja azonban nem a piac felosztása volt, hanem a szabadalmi jogvita rendezése, és ennek az egyezésnek volt a járulékos következménye a piacfelosztás. Az Európai Bíróság szerint ez a megállapodás nem tekinthető

369 22. pont.

370 Vj-176/2003. sz. *METRO és társai* ügy.

371 26. pont.

372 C307/18. sz., *Generics, GlaxoSmithKline és társai* ügyben 2020. január 30-án hozott ítélet.

versenyellenes célúnak, ha a felek közötti szabadalmi jogvita érdemi és azt nem a piacfelosztás leplezése érdekében generálták; a megállapodás csak akkor minősíthető versenyellenes célúnak, ha annak háttérében kizárólag piacfelosztási megfontolások állnak. A Bíróság megállapította: egy ilyen egyezség csak akkor minősíthető versenyellenes célúnak, ha „pozitív egyenlegét kizárólag az a kereskedelmi érdek igazolja, amely az egyezségben részt vevő felek részéről az iránt áll fenn, hogy ne folytassanak érdemeken alapuló versenyt”.³⁷³

6.2.4.2. Nevesített vertikális cél-megállapodások

A vertikális megállapodások körében a magyar versenyjog versenyellenes célúnak tekinti a konkrét vagy minimális viszonteladási ár meghatározását, valamint a passzív eladások tilalmát (abszolút területi kizárólagosság).³⁷⁴ Emellett, bár ezzel a kérdéssel a joggyakorlat még érdemben nem foglalkozott, vélhetően versenyellenes célúnak minősülnek a Vertikális csoportmentességi rendelet 7. §-ában felsorolt ún. különösen súlyos korlátozások.

Viszonteladási ár rögzítése

A viszonteladási ár rögzítése mint versenyellenes célú megállapodás a konkrét és a minimális viszonteladási árakban történő vertikális megállapodást jelenti. A maximális árak és a kötőerővel nem rendelkező ajánlott árak meghatározása nem tartozik ebbe a körbe. Ha azonban az ajánlott viszonteladási árakat a szállító kikényszeríti vagy az árak be nem tartása szerződéses szankciót von maga után, akkor az ajánlott ár könnyen kikötött viszonteladási árrá változhat.

A *Mol franchise szerződése*i ügyben³⁷⁵ a GVH kimondta, hogy „a továbbeladási ár meghatározása vagy minimumának kikötése a versenyjogi gyakorlat szerint evidens módon versenyellenes cselekmény”.³⁷⁶ Ezt a megközelítést erősítette meg a GVH

373 111. pont.

374 Ezzel kapcsolatban lásd Nagy Csongor István: Mégiscsak lehet viszonteladási árat kikötni? In: Gazdaság és Jog, 2008. 5. sz. 8–12. o.; Nagy Csongor István: A viszonteladási ár rögzítésének megítélése az amerikai, az EU és a magyar versenyjogban: kihasznált és kihagyott lehetőségek. In: Valentiny Pál – Kiss Ferenc László – Nagy Csongor István (szerk.): Verseny és Szabályozás 2011. MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, Budapest, 2012. 58–101. o.; Nagy Csongor István: Resale price fixing in EU competition law after the 2010 revision of the rules on vertical restraints – a comparative perspective. In: Acta Juridica Hungarica, 2013. 4. sz. 349–366. o.

375 Vj-171/2002/15. sz. GVH határozat.

376 52. pont. Ebben a vonatkozásban lásd Vj-47/2004. sz. Magyar Könyvkiadók és Könyvterjesztők Egyesülése ügyben hozott GVH határozat, 101. pont („Megállapítható, hogy a jelen eljárásban vizsgált magatartás nem tartozik közvetlenül egyik csoportmentességi rendelet hatálya alá sem, illetve mivel a jelen eljárásban kifogásolt árrögzítés súlyos versenykorlátozásnak minősül, az arra irányuló magatartás nem mentesíthető.”).

a *Bobájka* ügyben:³⁷⁷ „[m]indazonáltal a viszonteladói ár vertikális rögzítése az ár tényleges szintjétől függetlenül alkalmas a verseny korlátozására, ezért *per se* jogsértő”^{378, 379}.

A fenti egyértelmű gyakorlattal kapcsolatos apátiát kavarta fel a GVH a *Büki Ásványvíz* ügyben,³⁸⁰ ahol egy viszonteladási árat meghatározó megállapodásról megállapította, hogy az nem sérti a Tpvt. 11. §-át. Ebben az ügyben, egyedi módon, a gyártó nem állapított meg egységes, minden forgalmazóra vonatkozó viszonteladási árat, hanem az egyes forgalmazókkal egyedileg állapodott meg a viszonteladási ár kérdésében. A GVH indoklásában kifejtettek arra utalnak, hogy a viszonteladási ár rögzítése nem automatikusan és nem kivétel nélkül sérti az általános kartelltilalmat.³⁸¹ Érdemes kiemelni, hogy a fenti ügyben a GVH a viszonteladási ár rögzítését nem a Tpvt. 17. §-a alapján mentesítette (illetve találta úgy, hogy fennállnak az egyedi mentesülés feltételei), hanem egyből arra a következtetésre jutott, hogy a megállapodás nem sérti a Tpvt. 11. §-át.

A GVH későbbi gyakorlata azonban arra utal, hogy a *Büki Ásványvíz* ügyben hozott határozat csupán egy üde színfolt és nem egy új színkorszak kezdete a magyar versenyjogi gyakorlatban. A *Castrol Hungária* ügyben³⁸² hozott határozat kimondja: „a végfelhasználói/fogyasztói árak minimumának vagy pontos összegének vertikális vonatkozású rögzítése is a Tpvt. 11. § (2) bekezdés a) pontjába ütközően versenykorlátozó célzatú magatartás. Az árképzés korlátozottsága folytán a kereskedő az egyik legfontosabb verseny eszköz hatékony alkalmazásában kell, hogy korlátokat elszenvedjen.”³⁸³

377 Vj-12/2003. sz. *Bobájka Kereskedelmi és Szolg. Kft.* ügy.

378 29. pont.

379 Lásd továbbá Vj-133/1996. sz. *Budapest Sör* ügy, Vj-64/2000. sz. *Délhús és társai* ügy, Vj-161/2004. sz. *Kerima GrowHow* ügy, Vj-57/2008. sz. *Hungaropharma Gyógyszerkereskedelmi Zrt.* ügy.

380 Vj-164/2006. sz. *Büki Ásványvíz- és Üdítőital Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság* ügy.

381 „75. Noha a versenytanács a horizontális árrögzítést a verseny legsúlyosabb megsértésének tekinti, jelen eljárásban vertikális árrögzítés vizsgálatáról és értékeléséről van szó, amelynek megítélése – a lehetséges hatékonysági érvek miatt – a versenytanács szerint összetettebb feladat. Ugyanakkor a jelen eljárásban vizsgált magatartás kapcsán inkább az valószínűsíthető, hogy a Kft. magatartása nem az árverseny kiiktatására irányult, illetve ilyen hatással sem járhatott. Konkrét viszonteladási ár összesen 37 szerződésben lett összegezésre is meghatározva, melyből 36 esetben rögzített összeget tartalmazott a megállapodás. Egy szerződésben maximált árat határoztak meg a felek. [...] a Kft. az árakat nem egy mindenki számára egyformán adott szinten határozta meg, hanem az ár a piaci feltételeket is figyelembe véve egyedileg lett meghatározva ezekben az esetekben. Az árak tág határok – 260 és 850 forint – között szóródtak. Megállapítható tehát, hogy nem a piacon kialakuló egységes ár befolyásolása volt a Kft. célja. Mi sem bizonyítja ezt jobban, mint az, hogy egyes esetekben az ár meghatározás úgy történt, hogy közben ugyanazon település más értékesítési pontjain az ár nem is került meghatározásra, vagy esetleg más szinten lett az ár egy másik értékesítési ponton meghatározva. A versenytanács szerint ugyanakkor a szelektív árrögzítés is lehet versenyjogsértő, hiszen például alkalmas lehet a versenytársak piacról való kiszorítására. Ennek bizonyítására jelen eljárás keretében nem került sor.”

382 Vj-7/2008/178. sz. GVH határozat.

383 47. pont.

Az EUMSZ 101. cikkének (1) bekezdését alkalmazva, ugyanezt a megállapítást tette a GVH az *Óceán-L* ügyben,³⁸⁴ amelyet a Fővárosi Törvényszék helybenhagyott,³⁸⁵ a *Kertészeti termékek* ügyben³⁸⁶ és a *Biztonságtechnikai termékek* ügyben.³⁸⁷

A viszonteladási ár meghatározása közvetett módon is történhet, például az árrés vagy a viszonteladó által nyújtható árkedvezmény meghatározásával, a forgalmazóval szemben nyomás gyakorlásával vagy ösztönzők biztosításával. Az ajánlott viszonteladási árak és a rögzített maximális viszonteladási árak versenyellenes célú ármegekötésnek minősülhetnek, amennyiben tényleges működésüket tekintve ekként viselkednek. A Bizottság Vertikális iránymutatásának 48. pontja értelmében:

A viszonteladási ár meghatározása azonban közvetett eszközökkel is elérhető. Ez utóbbira példa lehet az olyan megállapodás, amely megszabja a forgalmazási nyereség mértékét, meghatározza a forgalmazó által egy meghatározott árszintből nyújtható legnagyobb árengedményt, a szállító részéről a rabatt nyújtását, vagy a promóciós költségek megtérítését egy adott árszint betartásához köti, az előírt viszonteladási árat a versenytársak viszonteladási áraihoz köti, illetve ilyen eszközök lehetnek a fenyegetések, megfélemlítések, figyelmeztetések, büntetések, szállítások késleltetése vagy felfüggesztése, illetve a szerződés felmondása egy adott árszint figyelembe nem vétele esetén. Az árrögzítés közvetlen vagy közvetett eszközei még hatékonyabbak akkor, ha olyan intézkedésekkel társítják őket, amelyek az árcsökkenítő forgalmazók azonosítását szolgálják; ilyen eszköz például egy ármegekfigyelő rendszer működtetése, illetve a kiskereskedők kötelezése arra, hogy jelentsék, ha a forgalmazási hálózat más tagjai eltérnek a meghatározott árszinttől. Ehhez hasonlóan a közvetlen vagy közvetett árrögzítés még hatékonyabb, ha olyan intézkedésekhez társul, amelyek csökkentik a vevőnek a viszonteladási ár csökkentésére irányuló hajlandóságát; ilyen például az az eset, amikor a szállító a termékre rányomtatja az ajánlott viszonteladási árat, vagy a szállító arra kötelezi a vevőt, hogy a legnagyobb kedvezményt élvező ügyfélre vonatkozó kikötést alkalmazzon. Ugyanezen közvetett eszközök és „támogató” intézkedések felhasználhatók arra, hogy a legmagasabb vagy ajánlott árak viszonteladási ár-kikötésként működjenek. Egy adott támogató intézkedés alkalmazása, vagy ajánlott illetve maximális árakat tartalmazó árjegyzék szállító általi biztosítása a

384 Vj-104/2014. sz. *Óceán-L* ügy.

385 Fővárosi Törvényszék 10.Kf.650.044/2018/6. sz. ítélete.

386 Vj-103/2014. sz. *Kertészeti termékek* ügy.

387 Vj-97/2016. sz. *Biztonságtechnikai termékek* ügy.

vevőknek azonban önmagában nem tekintendők úgy, hogy viszonteladási ár kikötéséhez vezetnének.

A *Könyvkereskedők* ügy³⁸⁸ kiváló példával szolgál arra, hogy miként válnak a formálisan csak „ajánlott” árak tényleges ármegkötéssé és ezáltal versenyellenes célúvá. Az ügyben a Kúria részletesen foglalkozott ezzel a kérdéssel.³⁸⁹

[46] [...] Ez azonban nem változtat azon, hogy a viszonteladási árak meghatározása és az egyéb versenykorlátozó kikötések nem tették lehetővé az általános árversenyt, és e kikötéseknek volt versenykorlátozó célja. E versenykorlátozó cél pedig olyan „ajánlott” árak meghatározása volt, amely a viszonteladási árak rögzítéséhez vezet.

[...]

[49] [...] Ajánlott árakat a felperes csak a bizományosi szerződésekben alkalmazott, ahol ezekhez viszont versenytársak árazására vonatkozó, továbbá viszont eladási ár változtatására vonatkozó tilalmi kikötéseket is rendszerint alkalmazott. E kikötések együttes alkalmazása esetén teljesen irreleváns, hogy felperes egyébként ajánlott árakat alkalmazott, melyek szövegkörnyezetére figyelemmel sem értékelhetők a Kúria szerint sem célja szerint versenykorlátozónak, azonban a további kikötésekkel együtt – még akkor is, ha csak az egyik kikötéssel történő együttalkalmazásra kerül sor – e kikötések vitán felül versenykorlátozó célúak, és az ajánlott ár árrögzítő hatását eredményezik.

[...]

[54] A Kúria ezen Európai Bíróság gyakorlatra figyelemmel a versenykorlátozó célját a bizományosi szerződések kifogásolt kikötése kapcsán abban látja, hogy ha a felperessel kötött szerződést betartják – már pedig ebből kell kiindulni a jogi elemzésnél – a versenytársak nem tudnak alacsonyabb árat meghatározni, és különösen igaz olyan piaci viszonyok között ahol a többi piaci erővel rendelkező kereskedő is lényegét – működési módját – tekintve azonos szerződési feltételeket alkalmaz. Ugyanez vonatkozik a viszonteladási árak megváltoztatásának tilalmára vonatkozó önmagukban is versenykorlátozó célú rendelkezésekre. A versenytársak árazására és a viszont eladási árak megváltoztatásának tilalmára vonatkozó versenykorlátozó célú rendelkezések teljesülésének szükségszerű eleme a viszonteladási árak meghatározása a felek által, melyben a piaci viszonyokra tekin-

388 Vj-96/2009. sz. ügy.

389 Kfv.III.37.441/2016. sz. ügy (EH 2017.K16).

tettel történő megváltoztathatósága (az ár ajánlott jellege) felperes érdekeit szolgálják egy fix árral szemben. Ugyanis ez a változtatási jog (ajánlott jelleg) II. rendű felperest illeti, és nem a feleket, noha az árat a felek közösen határozták meg. Ez az egyoldalú árváltoztatási jog ugyan lehetőséget teremthet a versenytársak árazására vonatkozó kikötések kiadók vagy versenytársak általi be nem tartásának esetére versenyzői magatartásra, más oldalról viszont a versenytársak árazására vonatkozó kikötések be nem tartásának szankciójaként is funkcionál. A felperes szerződéseiben rögzített „piaci helyzet” változása ugyanis elsősorban – ha nem is kizárólag – más kereskedők versenyzői magatartását jelentheti az adott könyv árazása vonatkozásában, ami csakis a versenytársak árazására vonatkozó kikötések be nem tartásából adódhat. Mint ahogy arra II. r. felperes felülvizsgálati kérelme is hivatkozott, ez annál is inkább lehetséges lehetett volna, mivel a versenytársak árazására vonatkozó kikötések közvetlenül a kiadókat és nem a versenytársakat kötötte.

(...)

[62] Vertikális megállapodásban alkalmazott, a szerződés más kikötéseire tekintettel árrögzítést jelentő ajánlott viszonteladási ár, adott jogi és gazdasági háttért és az érintett piac általános működését és szerkezetét figyelembe véve, versenykorlátozó célú megállapodásként is értékelhető lehet. Ebben az esetben az árrögzítést jelentő ajánlott ártól való tényleges áreltérés bizonyítása, a megállapodás rendszeres be nem tartásának igazolása, a jogkövetkezmények meghatározása körében értékelendő körülmény.

Abszolút területi kizárólagosság

Akkor beszélünk abszolút területi kizárólagosságról, ha egy gyártó úgy szervezi meg egy termék/szolgáltatás értékesítési vagy forgalmazási rendszerét, hogy az egyes viszonteladóknak, többnyire disztribútoroknak, megtiltja a területükön kívüli akár passzív, akár aktív eladások teljesítését. Valamely vállalkozásnak biztosított területi kizárólagosság azért tekinthető abszolútnak, mert erre a területre az adott márka többi (területi) értékesítője semmilyen körülmények között sem értékesíthet. Egy értékesítés/eladás akkor tekinthető aktívnek, ha az eladó annak létrejötté érdekében – az ügylet lebonyolításán felül, azt megelőzően – aktív erőfeszítéseket (reklám, spam, direkt marketing, felhívás ajánlattételre, ajánlat) tett. A passzív eladások tilalma azt jelenti, hogy a forgalmazó egy adott területen kívül nem értékesíthet, míg az aktív eladások tilalma azt, hogy a kéretlen megrendeléseket teljesítheti, azonban nem tehet

erőfeszítéseket (nem fejthet ki aktivitást) annak érdekében, hogy a területen kívül értékesítsen.

Az *Unilever és társai* ügyben³⁹⁰ a GVH – utalva az EU-s versenyjogra – a passzív eladások tilalmáról és ezáltal az abszolút területi kizárólagosságról mondta ki, hogy az gyakorlatilag *per se* versenyjogellenes: automatikusan az általános kartelltilomba ütközik és egyedi mentességben sem részesülhet.³⁹¹

Ezt a tételt azonban a magyar bírósági gyakorlat precedenserővel még nem erősítette meg (az *Unilever és társai* ügyben nem került sor bírósági felülvizsgálatra) és álláspontom szerint az lenne az indokolt, hogy ne is erősítse meg. Bár – főszabály szerint – a magyar versenyjogot az EU-s joggal összhangban kell értelmezni, a magyar bíróság hatásköre eldönteni, hogy mikor tér el az uniós jog megoldásaitól. Bár az abszolút területi kizárólagosság tilalma (versenyellenes célúvá minősítése) az EU-s versenyjog központi eleme, ezt a szabályt a piaci integráció célja indokolja, vagyis egy olyan nem gazdasági szempont, amely a Magyarországon belüli ügyekben nem releváns. A területi kizárólagosság versenyjogi megítélése esetén két szempont ütközik egymással. Az egyik a gazdasági észszerűség. A közgazdasági megfontolások a területi kizárólagosság megengedhetőségét támasztják alá. Ha a forgalmazó nem rendelkezik kizárólagossággal, nem lehet biztos abban, hogy a termék promóciója érdekében tett erőfeszítéseinek hozadéka nála csapódik le és nem egy másik nem kizárólagos forgalmazónál. A kizárólagosság azonban stimulálja a forgalmazó értékesítési erőfeszítéseit, mivel a forgalmazó tudja, hogy az általa generált forgalom nála fog lecsapódni. A másik szempont a piaci integráció célja: az EU-s versenyjog számára nem elfogadható a belső piac nemzeti határok szerinti felosztása, még akkor sem, ha ez nem állami intézkedésekre, hanem vállalkozások megállapodásaira vezethető vissza.³⁹² Ezt a két szempontot próbálta összhangba hozni az Európai Bíróság, amikor az abszolút területi kizárólagosságot versenyellenes célúvá, a relatív területi kizárólagosságot (amely csak az aktív eladásokat tiltja, a passzív eladásokat nem) pedig hatás típusú megállapodássá nyilvánította.³⁹³ A szempontok e kettősége azonban Magyarországon nem merül fel, mivel a magyar versenyjog nem célozza a magyar piacon belüli piaci integrációt, ilyen cél hiányában az lenne indokolt, ha a magyar versenyjog a területi kizárólagosságot (sem a relatív, sem az abszolút területvédelmet) nem tekintené versenyellenes célúnak.

390 Vj-156/2004. sz. ügy.

391 88. pont, 93–94. pont.

392 Nagy Csongor István: Az Európai Unió gazdasági joga. HVG-ORAC, Budapest, 2016. 98. o.

393 Nagy Csongor István: EU and US Competition Law: Divided in Unity? Ashgate, 2013. 163–190. o.

Vertikális csoportmentességi rendelet 7. §-ában felsorolt különösen súlyos korlátozások

A viszonteladási ár rögzítésén és az abszolút területi kizárólagosságon felül minden bizonnyal versenyellenes célúnak tekinthetők a Vertikális csoportmentességi rendelet 7. §-ában felsorolt, ún. különösen súlyos korlátozások (amelyek szövegszerűen megfelelnek az EU-s vertikális csoportmentességi rendelet 4. cikkének). Az itt felsorolt öt korlátozás közül az első kettő a fenti kategóriákba esik (vizonteladási ár rögzítése, abszolút területi kizárólagosság), a harmadik és negyedik a szelektív forgalmazási rendszerekben alkalmazott, a szelektív forgalmazási rendszer által nem indokolt korlátozásokat tartalmaz, míg az ötödik korlátozás a részegység szállítójának értékesítésével kapcsolatos korlátozást nyilvánít különösen súlyosnak.

7. § A 2. § szerinti mentesülés nem alkalmazható arra a vertikális megállapodásra, amelynek célja közvetlenül vagy közvetetten, önmagában vagy más, a megállapodásban részt vevő vállalkozások ellenőrzése alatt álló ténnyezőkkel együtt

[...]

c) egy szelektív forgalmazási rendszer kiskereskedelmi szintjén működő tagjai által a végső felhasználók részére történő aktív vagy passzív értékesítések korlátozása, ide nem értve annak lehetőségét, hogy a szelektív forgalmazási rendszer valamely tagja számára megtiltsák a nem megengedett telephelyről történő működést;

d) a forgalmazók között – ideértve a kereskedelem eltérő szintjein működő forgalmazókat is – egy szelektív forgalmazási rendszeren belül megvalósított keresztszállítások korlátozása; vagy

e) olyan korlátozás, amelyben a részegység szállítója és az ilyen részegységet beépítő vevő állapotott meg, és amely abban korlátozza a szállítót, hogy a részegységet pótalkatrészként értékesítse a végső felhasználóknak, javítóműhelyeknek vagy más olyan szolgáltatóknak, amelyeket a vevő nem hatalmazott fel termékeinek javításával vagy karbantartásával.

Bár a csoportmentesség jogforrása kormányrendelet, tehát a Tpv-t.-nél alacsonyabb szintű, észszerűen feltételezhető az a jogalkotói megfontolás, hogy az a megállapodás, amely – piaci részesedésére tekintet nélkül – sem csoportmentességben, sem a csekély jelentőségű megállapodások kedvezményében nem részesülhet, az piaci részesedésére tekintet nélkül tiltott, tehát versenyellenes célú.

Ezt támasztja alá az EU-s versenyjog szabályozási rendszere, valamint az Európai Bíróság vonatkozó joggyakorlata is. Egyrészt, az EU-s vertikális csoportmentességi rendelet 4. cikkében szereplő korlátozások nemcsak csoportmentességben, de a csekély jelentőségű megállapodások számára fenntartott kedvezményben sem részeseülhetnek. Másrészt, az Európai Bíróság a *Pierre Fabre*³⁹⁴ és a *Coty*³⁹⁵ ügyekben az EU-s vertikális csoportmentességi rendelet 4. cikkének c) pontja szerinti korlátozást versenyellenes célúnak tekintette. Bár a Bíróság tartózkodott attól, hogy egyenlőségjelet tegyen az EU-s vertikális csoportmentességi rendelet 4. cikke szerinti különösen súlyos korlátozások és az EUMSZ 101. cikkének (1) bekezdése szerinti versenyellenes célú megállapodások közé, a két ítéletből mégis levonható egy ilyen implicit következtetés, többek között azért is, mert a Bíróság a versenyellenes célúvá történő minősítés és a csoportmentességi rendelet szerinti különösen súlyos korlátozás tekintetében mindkét ügyben azonos következtetésre jutott: a *Pierre Fabre* ügy szerinti korlátozás versenyellenes célúnak minősült és a rendelet 4. cikkének köszönhetően kizáródott a csoportmentességből, míg a *Coty* ügyben a korlátozás nem minősült versenyellenes célúnak és nem záródott ki a csoportmentességből a rendelet 4. cikke alapján.

Emellett, a *Pierre Fabre* és a *Coty* ügyekben hozott európai bírósági ítéletek azt sugallják, hogy önmagában a szelektív forgalmazás versenyellenes célú, amennyiben objektíve nem indokolt, és ez a tétel nemcsak magára a szelektív forgalmazásra általában, hanem az annak keretében elfogadott egyes korlátozásokra is alkalmazandó.

Az Európai Bíróság *Pierre Fabre* ügyben hozott ítélete szerint:

39. A szelektív forgalmazási rendszert képező megállapodásokkal kapcsolatban a Bíróság már megállapította, hogy az ilyen megállapodások szükségképpen befolyásolják a versenyt a közös piacon [...]. Az ilyen megállapodásokat, amennyiben azok objektíve nem igazolhatók, „célzott korlátozásoknak” kell tekinteni.

Az Európai Bíróság *Coty* ügyben hozott ítélete értelmében:

24. Ugyanakkor a Bíróság úgy ítélte meg, hogy a szelektív forgalmazási hálózat szervezésére nem vonatkozik az EUMSZ 101. cikk (1) bekezdésében meghatározott tilalom, amennyiben a viszonteladókat valamennyi lehetséges viszonteladó vonatkozásában egységesen meghatározott és hátrányos megkülönböztetéstől mentesen alkalmazott objektív minőségi kritériumok alapján választják ki, továbbá amennyiben a szóban forgó termék jellemzői

394 C-439/09. sz., *Pierre Fabre* ügyben 2011. október 13-án hozott ítélet, ECLI:EU:C:2011:649.

395 C-230/16. sz., *Coty* ügyben 2017. december 6-án hozott ítélet, ECLI:EU:C:2017:941.

a termék minőségének megóvása és megfelelő használatának biztosítása érdekében szükségessé teszik az ilyen forgalmazási hálózatot, végül pedig amennyiben a kialakított kritériumok nem haladják meg a szükséges mértéket [...].

A *Pierre Fabre* ügyben a szelektív forgalmazási rendszer keretében alkalmazott kikötés előírta, hogy a kozmetikai és testápoló termékek értékesítésének okleveles gyógyszerész kötelező jelenléte mellett kell történnie, ami az internetes értékesítés kizárását implikálta. Ezt a Bíróság célzott versenykorlátozásnak minősítette, mivel az nem minősült objektíve indokoltnak; emellett megállapította, hogy az az EU-s vertikális csoportmentességi rendelet 4. cikk c) pontjának körébe esik. A *Coty* ügyben luxusárú szelektív forgalmazási rendszerében a vizsgált szerződéses kikötés nem zárta ki az internetes értékesítést, azonban megtiltotta a forgalmazók számára, hogy az áruk internetes értékesítése során kifelé látható módon harmadik felek platformjait vegyék igénybe. Ezt a Bíróság nem tekintette versenyellenes célú korlátozásnak, amennyiben az az áruk luxusimázsának megőrzésére irányul, egységesen határozzák meg, hátrányos megkülönböztetéstől mentesen alkalmazzák és a megvalósítani kívánt célra tekintettel arányos.

Más szóval: ebből levonható az a következtetés, hogy a szelektív forgalmazás körében elfogadott, objektíve nem igazolható korlátozások versenyellenes célúak, vagy másképp fogalmazva, a szelektív forgalmazás és annak keretében elfogadott korlátozások versenyellenes célúak, kivéve, ha objektíve indokolhatók.

6.2.4.3. Nem nevesített célmegállapodások

A versenyellenes cél fogalma hosszú időn át a versenyjogászok veszélyes, de megbízható barátja volt: noha következményeire tekintettel tiszteletet parancsolt, működése kiszámítható és előre látható volt, és a megállapodás jellege szerint viszonylagos bizonyossággal meg lehetett állapítani, hogy melyik megállapodás versenyellenes célú és melyiket kell a hatása szerint megítélni. Ez annak volt köszönhető, hogy az intézmény működése kategóriaépítésen alapult: a versenyjogban volt egy bővíthető, de viszonylag kimerítő felsorolás a durva (hardcore, a GVH szóhasználatában: kökemény) versenykorlátozásokról, amit a gyakorlat a versenyellenes cél általános fogalma alapján dolgozott ki (ezek a nevesített versenyellenes célú megállapodások). A versenyellenes cél általános, konkrét ügyekben nehezen alkalmazható (úgy is mondhatnánk: meghatározhatatlan) fogalmát a versenyjog arra használta, hogy megállapodások kategóriáit alakítsa ki, amelyeket aztán konkrét ügyekben alkalmaztak. Versenyellenes célú megállapodás esetén nem volt szükség a piaci kontextus

figyelembevételére. Nagyon leegyszerűsítve: a versenyjogi elemzés a szerződéses okirat négy sarka között maradt, mivel elegendő volt azt megállapítani, hogy a felek miben állapodtak meg, és az valamelyik versenyellenes célú kategóriába tartozik-e; a piaci kontextus figyelembevétele legfeljebb a megállapodás értelmezése és megértése szempontjából merült fel.

Az elmúlt időszakban azonban, az *Allianz* ügyben hozott ítéletet követően, a versenyellenes cél fogalma elvesztette ezt a fajta működési elvét és egy olyan korszakot nyitott meg, ahol a „nem szerethető” vagy „nem szimpatikus” megállapodások sommásan, gazdasági elemzés nélkül, megtilthatók. Ezzel pedig nemcsak a versenyellenes cél fogalmának érdeme veszett el, hanem az egy olyan elszabadult ágyúgolyóvá vált, amely komoly károkat okoz a versenyjogi jogalkalmazás számára.³⁹⁶

A versenyellenes cél EU-s versenyjogi fogalmának napjainkban tapasztalt és sokak által kritizált inkoherenciája magyar hatás eredménye. Azt mondhatjuk, hogy míg általános tendenciaként az EU-s versenyjog befolyásolja a nemzeti versenyjogok fejlődését, ebben a kérdésben mindez fordítva történt. A kétséges dicsőséget a magyar versenyjog számára az *Allianz* ügy³⁹⁷ hozta, ahol az Európai Bíróság lényegében átvette a GVH értelmezését. Az ezt követő európai bírósági gyakorlat világossá tette, hogy az *Allianz* ügyben hozott ítélet nem felülírta a versenyellenes cél korábbi nevesített kategóriáit, hanem ezt a taxációt nyílttá tette. Más szóval: a versenyellenes cél korábban létező nevesített kategóriái fennmaradnak, azonban az ügy körülményei alapján egy nem nevesített megállapodás is versenyellenes célúvá nyilvánítható, anélkül, hogy ennek érdekében egy új megállapodáskategóriát nevesítenénk. Ezzel elmosódott a versenyellenes célú és hatású megállapodások közötti határvonal. Azt is mondhatnánk, hogy ott, ahol határfolyónak kellene folynia, csak egy csermely csörgedezik.

A nevesített kategóriák esetén még mindig világosan előre meghatározható, hogy melyek azok a megállapodások, amelyek versenyellenes célúak és így automatikusan tiltottak. Ennek az az eredménye, hogy adott megállapodások egy listája, amelyeket a joggyakorlat versenyellenes célúnak tekint. Az *Allianz* ügy előtt, ha egy megállapodás nem szerepelt ezen a listán, akkor meg kellett vizsgálni annak hatásait. Az *Allianz* ügy óta azonban ez a bizonyosság már nem áll fenn, mivel minden megállapodás versenyellenes célúvá nyilvánítható, ha az ügy körülményeinek figyelembevétele alapján a versenyhatóság vagy a bíróság ezt jónak látja.

396 Nagy Csongor István: The New Concept of Anti-Competitive Object: A Loose Cannon in EU Competition Law. *European Competition Law Review*, 2015. 36. évf. 4. sz. 154–159. o.

397 C-32/11. sz., *Allianz és társai kontra GVH* ügyben 2013. március 14-én hozott ítélet, ECLI:EU:C:2013:160.

A versenyellenes cél *Allianz* ügyben³⁹⁸ lefektetett felfogása szerint az az intézmény nem egy kategóriaépítő elv, hanem egyedi esetenként, esetről esetre, egy sommás, leegyszerűsített hatásvizsgálatot követően, kell vizsgálni, hogy az adott megállapodásnak van-e versenyellenes célja.

6.3. A post-*Allianz* esetjog: a nem nevesített versenyellenes cél hullámvázai

Az Európai Bíróságnak, nem sokkal az *Allianz* ügyben hozott ítélet után, a *Cartes bancaires* ügyben,³⁹⁹ majd ezt követően a *MasterCard*,⁴⁰⁰ *Maxima Latvija*,⁴⁰¹ *Hoffmann-La Roche & Novartis*⁴⁰² és *Budapest Bank*⁴⁰³ ügyekben megadatott a lehetőség, hogy a versenyellenes cél fogalmát újra megvizsgálja. Bár ezekből az ítéletekből úgy tűnhet, mintha az Európai Bíróság visszaretent volna a saját kreatúrájától, valójában nem érvénytelenítette az *Allianz* ügyben lefektetett tételt, csupán óvatosan alkalmazta.

Az *Allianz* ügyet követő ítéleteiben az Európai Bíróság erőteljesen hangsúlyozta, hogy, egyrészt, ennek az elvnek az alkalmazása nagyon kivételes, csak egyértelmű és kétségtelen helyzetekre vonatkozik, másrészt, csak akkor beszélhetünk versenyellenes célról, ha „az ilyen összejátszás önmagában elegendő károssági fokot mutat a verseny tekintetében”,⁴⁰⁴ harmadrészt, „kellően szilárd és megbízható tapasztalatnak kell fennállnia ahhoz, hogy megállapítható legyen, hogy e[gy] megállapodás önmagában a jellegénél fogva káros a verseny megfelelő működésére.”⁴⁰⁵

Ezt a kivételes alkalmazhatóságot az is alátámasztja, hogy ezekben az ügyekben az Európai Bíróság egy kivételével minden alkalommal megtagadta, hogy a nem nevesített megállapodást versenyellenes célúvá nyilvánítsa, és az egyetlen esetben, amikor megtette (*Hoffmann-La Roche & Novartis* ügy⁴⁰⁶), valójában egy sajátos piac-

398 A magyar eljárással kapcsolatban lásd Cseres Katalin J. – Pál Szilágyi: The Hungarian Car Insurance Cartel Saga. In: Rodger, Barry (ed.): Landmark Cases in Competition Law – Around the World in Fourteen Stories. Kluwer Law International, 2013. 145–166. o.

399 C67/13. sz., *Groupement des cartes bancaires kontra Bizottság* ügyben 2014. szeptember 11-én hozott ítélet.

400 C-382/12. sz., *MasterCard Inc. és társai kontra Bizottság* sz. ügyben hozott ítélet, ECLI:EU:C:2014:2201.

401 C-345/14. sz., *SLA „Maxima Latvija” kontra Konkurences padome* ügyben hozott ítélet, ECLI:EU:C:2015:784.

402 C-179/16. sz., *Hoffmann-La Roche Ltd, Roche SpA, Novartis AG, Novartis Farma SpA v Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato* ügyben hozott ítélet, ECLI:EU:C:2018:25.

403 C-228/18 sz., *GVH kontra Budapest Bank Nyrt. és társai* ügyben hozott ítélet, ECLI:EU:C:2020:265.

404 C67/13. sz., *Groupement des cartes bancaires kontra Bizottság* ügyben 2014. szeptember 11-én hozott ítélet, 57. pont.

405 C-228/18 sz., *GVH kontra Budapest Bank Nyrt. és társai* ügyben hozott ítélet, ECLI:EU:C:2020:265, 76. pont.

406 C-179/16. sz., *Hoffmann-La Roche Ltd, Roche SpA, Novartis AG, Novartis Farma SpA v Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato* ügyben hozott ítélet, ECLI:EU:C:2018:25.

felosztást nyilvánított versenyellenes célúvá, ami egy nevesített kategória, tehát szükségtelen volt az *Allianz* ügyben lefektetett elv alkalmazása.⁴⁰⁷

A nem nevesített versenyellenes cél kivételességét a magyar bírósági gyakorlat is visszatükrözi. Az *Allianz* ügyben hozott ítéletet⁴⁰⁸ követően, a Kúria az *Alcon és társai* ügyben⁴⁰⁹ hozott Kf.VI.37.870/2018/9. sz. ítéletében megállapította: a GVH vagy meggyőzően és részletesen kifejti, hogy a szállító által alkalmazott kettős árrendszer miért versenyellenes célú vagy bizonyítja annak hatásait.

[67] Az alperes szerint a jogsértő magatartás céljában is korlátozta a versenyt. Elmulasztotta azonban bemutatni, hogy miért is volt érdeke a felpereseknek az internetes kereskedőkkel való kapcsolat felszámolása, e vevői kör elvesztése. Mi motiválhatta a felpereseket az internetes árak növelésére, vajon milyen előnyt hozhatott nekik az, ha az internetes kereskedők is elérik az optikai üzletek eladási árait. Kétségtelen, hogy a versenyjogi jogsértés sok esetben a magatartást megvalósító vállalkozás tudatától, szándékától függetlenül megállapítható, azonban legalább meg kell kísérelni választ adni arra, hogy miért lehetett célja a felpereseknek az internetes kereskedelem „büntetése”, az internetes vásárlóknak az optikai üzletek felé terelése. [...]

[69] A Kúria szerint az elsőfokú bíróság a bizonyítékokat a Pp. 206. § (1) bekezdésébe ütközően értékelve állapította meg, hogy az alperes a határozathozatalhoz szükséges mértékben feltárta a tényállást, és teljesítette a rá háruló bizonyítási kötelezettségét is. Téves jogi álláspontja miatt osztotta az alperes azon megállapítását, miszerint a felperesek a kedvezményrendszer kialakításával és alkalmazásával céljában és hatásában is korlátozták a versenyt. A kettős árazás tényállási elemeinek egyértelmű meghatározása nélkül számszaki kalkuláció, ténylegesen alkalmazott árak, egyéb konkrétumok, számszerűsített adatok hiányában a kedvezményrendszer kialakítása és alkalmazása versenyjogsértőnek nem minősíthető. Versenykorlátozó cél megállapításának csak akkor van helye, ha az alperes észszerű indokát adja annak, hogy miért állhatott érdekében a verseny korlátozása a felpereseknek.

[...]

[73] A jogellenes cél kimondásakor ki kell térni annak a felperesek saját érdekkörén alapuló motivációira is. Pusztán az internetes kereskedőkkel

407 Lásd Nagy Csongor István: Anticompetitive Object/Effect: An Overview of EU and National Case Law (October 31, 2019). e-Competitions Bulletin Anticompetitive object/effect, Art. N° 91905 (2019).

408 A Kúria Vj-51/2005/184. sz. GVH határotat felülvizsgálata során hozott Kfv.37268/2013/8. sz. ítélete.

409 BH 2020.1.25; Vj-55/2013/115. sz. GVH határozat.

való kapcsolat megszűnése – konkrét bizonyíték, adott piaci helyzetelemzés hiányában – nem támasztja alá e partnerkategória kizorítására való felperesi törekvést, de nem igazolja a versenykorlátozó hatást sem.

[...]

[76] A hatóság köteles a döntéshozatalhoz szükséges tényállást tisztázni és bizonyítani. Mivel jogszabály nem határozza meg a kettős árrendszer, mint versenyjogsértő magatartás fogalmát, ezért azt az alperesnek kell kimunkálni, és a határozat indokolásában bemutatnia.

[77] A kettős árazás, mint versenyjogsértő magatartás csak akkor értékelhető a felperesek terhére, ha azt konkrét számadatok, számszaki levezetés, a ténylegesen alkalmazott egyedi árak is alátámasztják.

Az *Allianz* ügyben hozott ítéletet követően élt a remény, hogy ennek az előzetes döntésnek a hatóköre korlátozott lesz, arra tekintettel, hogy egy speciális ügy sajátos körülményei között született, és talán lehetett volna amellet érvelni, hogy bár az ítélet nyelvezete általános, nem kellene szükségszerűen általános alkalmazhatósága legyen. Ezek a remények azonban hiúnak bizonyultak.

A *Cartes bancaires* ügyben francia bankok hoztak létre egy gazdasági érdekű egyesülést annak érdekében, hogy megvalósítsák a tagok bankkártyáinak fizetési és készpénzfelvételi rendszerei közötti interoperabilitást. 2002 decemberében az egyesülés különböző intézkedéseket fogadott el azzal a céllal, hogy az elfogadási tevékenység bővítésére bátorítsa a bankokat, ezáltal fenntartva a rendszer egyensúlyát, kezelendő a külső gazdasági hatások problémáját. Egyrészt, azok a bankok, amelyek elfogadási tevékenysége jelentősen elmaradt kibocsátó tevékenységük mellett, hozzájárulást kellett fizessenek, amelyet az ilyen hozzájárulással nem terhelt (tehát az előző feltételnek meg nem felelő) bankok között osztottak fel. Másrészt, egy fix összegben felül, az új tagoknak minden egyes, a belépést követő három éven belül kibocsátott aktív kártya után díjat kellett fizetniük, valamint egy kiegészítő díjat, amennyiben a hatodik év végére megháromszorozták a kártyáik számát a harmadik év végéhez képest. Harmadrészt, bevezettek egy „alvó tagok felébresztése” elnevezésű díjat: azok a tagok, amelyek nem voltak elég aktívak az új intézkedések hatályba lépése előtt, külön díjat kellett fizessenek.

Az Európai Bíróság szűken értelmezte a versenyellenes cél fogalmát, utalva arra, hogy ez egy kivétel és nem a főszabály, amely csak a legsúlyosabb versenykorlátozásokra vonatkozik, amelyek jellegüknél fogva „károsak a rendes verseny megfelelő működésére”.⁴¹⁰

410 50. pont.

A „cél általi” versenykorlátozás fogalma ugyanis csak bizonyos típusú vállalkozások közötti összejárásokról alkalmazható, amelyek a verseny tekintetében elegendő károssági fokot mutatnak ahhoz, hogy úgy lehessen tekinteni, hogy hatásukat nem szükséges megvizsgálni; ellenkező esetben ugyanis a Bizottság mentesülne azon kötelezettsége alól, hogy bizonyítsa az olyan megállapodások piacra gyakorolt tényleges hatásait, amelyek esetében egyáltalán nem nyert bizonyítást, hogy jellegüknél fogva károsak a rendes verseny megfelelő működésére.⁴¹¹

Ugyanakkor arra is utalni kell, hogy bár a Bíróság szerint a versenyellenes cél fogalmát szűken kell értelmezni és úgy ítélte meg, hogy a vizsgált mechanizmus megérdemli a hatáselemzést, nem beszélhetünk az *Allianz* ügyben hozott ítélet érvénytelenítéséről: a Bíróság több helyen hivatkozott az *Allianz* ügyre és kifejezetten megerősítette az itt lefektetett elvi tételeket, megközelítést.

A Bíróság ítélkezési gyakorlata szerint annak értékelése érdekében, hogy valamely vállalkozások közötti megállapodás vagy vállalkozások társulása által hozott döntés elegendő károssági fokot mutat-e ahhoz, hogy az EK 81. cikk (1) bekezdése értelmében vett „cél általi” versenykorlátozásnak kelljen tekinteni, e megállapodás rendelkezéseinek tartalmát és az általa elérni kívánt célkitűzéseket, valamint azt a gazdasági és jogi háttérrel kell megvizsgálni, amelybe a megállapodás illeszkedik. Az említett háttér értékelése keretében figyelembe kell venni továbbá az érintett termékek vagy szolgáltatások jellegét, valamint az érintett piac vagy piacok működésének és szerkezetének tényleges feltételeit is.⁴¹²

Ez a megközelítés összeegyeztethetetlennek tűnik a Bíróság ítéletének 57. pontjával: akkor beszélhetünk versenyellenes célról, ha „az ilyen összejárás önmagában elegendő károssági fokot mutat a verseny tekintetében.” Amennyiben az összejárás önmagában, minden más körülménytől függetlenül, versenyellenes, akkor miért van szükség a piac szerkezetének vizsgálatára?

411 58. pont. Lásd továbbá 49. pont.

412 53. pont.

A *MasterCard* ügyben⁴¹³ az Európai Bíróság megállapította, hogy a bankkártya-rendszerben alkalmazott multilaterális bankközi jutalék (*multilateral interchange fee, MIF*), amelyet a kereskedőnél elhelyezett kártyás fizetési terminált üzemeltető bank fizet a bankkártya kibocsátójának, nem minősül versenyellenes célú megállapodásnak. A Bíróság, az *Allianz* ügyben⁴¹⁴ hozott ítéletre utalással, rögzítette, hogy a versenyellenes cél megállapítása során “nem lehet olyan egyszerű feltételezésekre és állításokra támaszkodni, amelyek szerint a MIF versenyellenes hatásai »nyilvánvalók«.”⁴¹⁵ Bár itt a versenyellenes cél nem volt az ügy sarkalatos kérdése, mivel a multilaterális bankközi jutalékokat a hatásai alapján értékelték és ez alapján versenykorlátozónak találták,⁴¹⁶ az ítélet világossá teszi, hogy a versenyellenesség automatikus megállapítására csak olyan megállapodások esetén van lehetőség, amelyek versenykorlátozó hatása kétségtelen.

A *Maxima Latvija* ügyben⁴¹⁷ a lett legfelsőbb bíróság egy vertikális versenytilalmi kötelezettség kapcsán terjesztett elő előzetes kérdést. Maxima Latvija kereskedelmi helyiségeket bérelt bevásárlóközpontokban és egyes bérleti szerződésekben elsőbbségi jogokat kapott: a bérbeadó csak Maxima Latvija jóváhagyásával adhatott bérbe kereskedelmi helyiségeket harmadik személyeknek.⁴¹⁸ Egy ilyen versenytilalmi kikötés a versenyjogi gyakorlat szerint egyértelműen nem minősül versenyellenes célúnak és az *Allianz* ügyben hozott ítélet előtti időszakban meglepőnek számított volna egy ilyen előzetes kérdés. Az *Allianz* ügyben hozott ítéletet követően azonban már bármilyen megállapodás versenyellenes célúnak minősülhet.

Nem meglepő módon, az Európai Bíróság megerősítette, hogy a vertikális versenytilalmi kikötések nem versenyellenes célúak és, ezért, hatásai alapján vizsgálандók.⁴¹⁹ Meglepő módon ezt a konklúzióját a versenyellenes cél *Allianz* ügy előtti fogalmán alapuló megállapításokkal indokolta. Egyrészt, a versenyellenes célúvá minősítés a

413 C-382/12. sz., *MasterCard Inc. és társai kontra Bizottság* sz. ügyben hozott ítélet, ECLI:EU:C:2014:2201. Az ügy elemzését lásd Scocchini, Giovanni: The EU Court of Justice confirms the ruling of the General Court on multilateral interchange fees (MasterCard), 11 September 2014, e-Competitions Bulletin September 2014, Art. N° 70049; Fraile, Irene: The EU Court of Justice dismisses the final appeal in a case regarding inter-bank card fees (MasterCard), 11 September 2014, e-Competitions Bulletin September 2014, Art. N° 68929.

414 185. pont.

415 187. pont.

416 186. pont.

417 C-345/14. sz., *SIA „Maxima Latvija” kontra Konkurences padome* ügyben hozott ítélet, ECLI:EU:C:2015:784. Az ügy elemzését lásd Troch, Simon – Sbrolli, Cecilia: The EU Court of Justice rules on limited exclusivity restriction in lease agreements and concludes that it is not a restriction by object (Maxima Latvija), 26 November 2015, e-Competitions Bulletin November 2015, Art. N° 78000; Broadhurst, Peter: The EU Court of Justice provides guidance on the notion of restriction by object in the context of commercial lease contracts (Maxima Latvija), 26 November 2015, e-Competitions Bulletin November 2015, Art. N° 76933; Kmiecik, Andrzej: The EU Court of Justice finds limited exclusivity restriction in lease agreements not to be a restriction by object (Maxima Latvija), 26 November 2015, e-Competitions Bulletin November 2015, Art. N° 77179.

418 5. pont.

419 21 és 23–24. pont.

megállapodás „tartalmán” kell alapuljon.⁴²⁰ Másrészt, csak olyan megállapodás nyilvánítható versenyellenes célúvá, amely „önmagában elegendő károsági fokot mutat a verseny tekintetében ahhoz, hogy úgy legyen tekinthető, hogy a hatásainak vizsgálatára nincs szükség”.⁴²¹ „Még ha az alapügyben szóban forgó kikötés potenciálisan azzal a hatással is jár, hogy korlátozza a Maxima Latvíja versenytársainak azon egyes bevásárlóközpontokba való bejutását, amelyekben e társaság szupermarketet üzemeltet, ez a körülmény – ha bizonyítást is nyer – nem jelenti egyértelműen azt, hogy az e kikötést tartalmazó szerződések jellegükönél fogva akadályozzák, korlátozzák vagy torzítják a versenyt a referenciapiacon, vagyis az élelmiszer-kiskereskedelem helyi piacán.”⁴²² Harmadrészt, a Bíróság a versenyellenes célú megállapodások kategóriáit határozza meg („bizonyos, összejátszásra irányuló magatartások”) a korábbi tapasztalatok és tudományos bizonyíték alapján.

*E tekintetben általánosan elfogadott, hogy bizonyos, összejátszásra irányuló magatartások, úgymint a kartellek révén való horizontális árörögzítéshez vezető magatartások úgy tekinthetők, hogy jellegükönél fogva annyira valószínűen negatív hatásokkal járnak különösen az áruk és szolgáltatások árára, mennyiségére vagy minőségére, hogy úgy tekinthető, hogy az EUMSZ 101. cikk (1) bekezdésének alkalmazásában szükségtelen bizonyítani a piacra gyakorolt tényleges hatásaikat [...]. A tapasztalat ugyanis azt mutatja, hogy az ilyen magatartások a termelés csökkenésével és az árak növekedésével járnak, és a forrásoknak különösen a fogyasztók hátrányára való kedvezőtlen elosztását eredményezik [...].*⁴²³

A *GVH kontra Budapest Bank és társai* ügyben⁴²⁴ a magyarországi bankok a két kártyatársaság (MasterCard és VISA) tekintetében egységesen és multilaterális alapon állapították meg a bankközi jutalékot. Ezt a jutalékot a kereskedőnél ehelyett kártyás fizetési terminált üzemeltető bank fizeti a bankkártya kibocsátójának. Amikor a fogyasztó bankkártyával fizet, a terminált üzemeltető bank díjat számít fel a kereskedővel szemben, ezt követően, ennek egy részét továbbítja a kártyát kibocsátó banknak. A bankkártyapiac kétoldalú piac. Ebben a rendszerben a bankkártyát kibocsátó bank két forrásból kap ellentételezést: a kártyatulajdonos fizet a banknak

420 17. pont („Ha viszont a megállapodás tartalmának elemzése nem tár fel a verseny tekintetében elegendő károsági fokot, akkor meg kell vizsgálni annak hatásait, és a megállapodás megtiltásához olyan tényezők együttes megléte szükséges, amelyek azt bizonyítják, hogy a verseny ténylegesen érezhetően akadályozva vagy korlátozva volt, illetve torzult.”) (*szerző kiemelése*).

421 20. pont.

422 22. pont.

423 19. pont.

424 C-228/18 sz., *GVH kontra Budapest Bank Nyrt. és társai* ügyben hozott ítélet, ECLI:EU:C:2020:265, 59. pont.

a kártyáért, míg a bankkártyaterminált üzemeltető bank a kereskedői jutalék egy részét megosztja vele. Az európai bankok gyakorlata szerint a bankközi jutalék multilaterális alapon került meghatározásra, ami számos versenyfelügyeleti eljárás tárgyát jelentette Európában.⁴²⁵ Ennek során a versenyhatóságok hol versenyellenes hatás alapján megítélendőnek, hol versenyellenes célúnak tekintették a multilaterális bankközi jutaléket. Végül a kérdésre az Európai Unió jogszabályi választ adott és rendelettel maximalta a bankközi jutalék mértékét.⁴²⁶

A multilaterális bankközi jutalék akár árrögzítésnek is tűnhet, mivel a terminált üzemeltető bank szolgáltatásainak ellenszolgáltatását jelentő díjat egységesen állapítják meg a versenytársak. Ezt a következtetést azonban beárnyékolja az a körülmény, hogy a bankközi jutalék a bankkártyarendszer hatásos működéséhez képest járulékos és a kártyahasználat (kártyával való fizetés) előmozdításának eszköze.

A Vj-18/2008. sz. ügyben a GVH elmarasztalta a magyarországi bankokat a bankközi jutalék rögzítéséért és azért, mert a két kártyatársaságot egységesen kezelték (mind a MasterCard, mind a VISA vonatkozásában egységes díjat határoztak meg). A határozat bírósági felülvizsgálata során a Kúria előzetes kérdéssel élt az Európai Bírósághoz: abban kért irányutatást, hogy a fenti magatartás versenyellenes célúnak minősült-e.

Az Európai Bíróság megállapította, hogy nem vélelmezhető, hogy a multilaterális bankközi jutaléknak versenyellenes célja van. Bár az Európai Bíróság ezt ténykérdésként kezelte, amelyet a tagállami bíróságnak kell eldöntenie,⁴²⁷ vélelmet állította fel annak automatikus elmarasztalhatóságával szemben. Az Európai Bíróság ítéletének megfogalmazása ezt egyértelművé teszi: a multilaterális bankközi jutalék nem versenyellenes célú, kivéve, ha a tagállami bíróság úgy találja, hogy a megállapodás célja és háttere ennek ellenkezőjét támasztja alá.⁴²⁸ Úgy tűnik, hogy az Európai Bíróság úgy látta, hogy a Kúria által előterjesztett kérdést a *Cartes bancaires* ügyben⁴²⁹ hozott előzetes döntés lényegében megválaszolja; ebben az ügyben a Bíróság ugyanezt a megközelítést követte egy másik kétoldalú bankkártyarendszer vonatkozásában.⁴³⁰

425 Lásd például C-382/12. sz., *MasterCard Inc. és társai kontra Bizottság* sz. ügyben hozott ítélet, ECLI:EU:C:2014:2201.; *Sainsbury's v MasterCard*, [2016] CAT 11; Giannino, Michele: The Italian Competition Authority finds an anti-competitive agreement in the banking sector but does not impose any fine (ABI / SEDA), April 28, 2017, e-Competitions April 2017, Art. N° 84366; Commission Decision of April 29, 2019 relating to a proceeding under Article 101 of the Treaty on the Functioning of the European Union and Article 53 of the EEA Agreement (Case AT.39398 – *Visa MIF*).

426 Az Európai Parlament és a Tanács (EU) 2015/751 rendelete (2015. április 29.) a kártyaalapú fizetési műveletek bankközi jutalékairól. HL L 123, 2015.5.19., 1–15. o.

427 C-228/18 sz., *GVH kontra Budapest Bank Nyrt. és társai* ügyben hozott ítélet, ECLI:EU:C:2020:265, 59. pont. 428 86. pont.

429 C-67/13. sz., *Groupement des cartes bancaires (CB) kontra Bizottság* ügyben hozott ítélet, ECLI:EU:C:2014:2204. 430 66. pont.

A Bíróság ítéletében hangsúlyozta, hogy a versenyellenes cél a kivétel és nem a főszabály, ezért „annak igazolása érdekében, hogy valamely megállapodást »cél általi« versenykorlátozásnak minősítsenek anélkül, hogy hatáselemzésre lenne szükség, kellően szilárd és megbízható tapasztalatnak kell fennállnia ahhoz, hogy megállapítható legyen, hogy e megállapodás önmagában a jellegénél fogva káros a verseny megfelelő működésére”.⁴³¹ Ez a tapasztalat vélelmezhetően a korábbi eset-jogból vagy empirikus elemzésből (szakirodalomból) fakadhat. A Bíróság meglátása szerint a multilaterális bankközi jutalékkal kapcsolatos tapasztalat nem érte el ezt a szintet.⁴³²

Az Európai Bíróság szerint a következők vetettek fel aggályokat a multilaterális bankközi jutalék versenyellenes célúvá minősíthetősége tekintetében. Egyrészt, bár a közvetett árrögzítés is árrögzítés,⁴³³ a Bíróság rámutatott, hogy nem az árat, hanem csupán egy költségelemet rögzítettek.⁴³⁴ Másrészt, azt is kiemelte, hogy a komplex jellemzőkkel rendelkező kétoldalú piacok esetén álltában nincs lehetőség a megállapodások gyors megítélésére.⁴³⁵ Harmadrészt, a bankközi jutalék célja, hogy egyensúlyban tartsa a rendszert, ami legitim megfontolás lehet és azt támaszthatja alá, hogy a multilaterális együttműködés járulékos jellegű, ami pedig hatáselemzést tesz szükségessé.⁴³⁶ Negyedrész, a bankközi jutalékot nem az eladók állapították meg egyoldalúan, hanem az eladók és a vevők kétoldalú jelleggel. Bár a megállapodás ilyen kétoldalú jellege nem zárja ki a versenyellenes cél megállapíthatóságát, kétséges teszi azt.⁴³⁷

Sokáig úgy tűnt, hogy az *Allianz* ügyben lefektetett megközelítésnek nincs hatása a versenyellenes cél korábbi kategóriára (ügymint versenytársak közötti árrögzítés, piacfelosztás stb.), az csupán kiterjeszti a versenyellenes célt e kategóriákon túlra. Más szóval: az *Allianz* ügyben hozott ítélet létrehozott egy nem nevesített kategóriát. Ez úgyis felfogható, hogy a zárt (de bővíthető) taxációt egy nyitott vagy példálózó felsorolás váltotta fel azzal, hogy az Európai Bíróság a nevesített versenyellenes célú megállapodásokhoz hozzátette a nem nevesített megállapodások kategóriáját, amely alapján egy megállapodás az eset körülményei alapján automatikusan versenyellenessé nyilvánítható. Az azonban nem volt kétséges, hogy a versenyellenes cél korábbi kategóriái érintetlenek maradnak. Sajnos ezek a remények hiú ábrándnak bizonyultak.

431 76. pont.

432 65, 77 és 79. pont.

433 62. pont.

434 61. pont.

435 68. pont.

436 71 és 73. pont.

437 84–85. pont.

Mintegy öt éven át, az Európai Bíróság tartózkodott attól, hogy az *Allianz* ügyben lefektetett doktrínát használja a versenyellenes cél hagyományos kategórián kívül eső megállapodások versenyjogellenessé nyilvánítására.⁴³⁸ A *Hoffmann-La Roche & Novartis* ügyben⁴³⁹ azonban erre újra sor került: a Bíróság a versenyellenes cél általános fogalma alapján versenyjogellenesnek nyilvánított egy rémhírterjesztéssel megvalósított horizontális piacfelosztást. Ahelyett azonban, hogy ezt az egyébként ravasz piacfelosztást nevéen nevezte volna és piacfelosztásként marasztalta volna el, a Bíróság homályos érvelésbe kezdett a megállapodás versenyellenes természetével kapcsolatban. Bár kétségtelenül nehéz lenne nem egyetérteni azzal a végső következtetéssel, hogy a megállapodás versenyellenes célú volt, a Bíróság szubtilitást nélkülöző megközelítésével súlyos csapást mért a versenyjogi elemzés megmaradt konzisztenciájára és átláthatóságára: ahelyett, hogy a piacfelosztás fogalmát a tényállás összefüggésében értelmezte volna, közhelyeszerű indokolását adta annak, hogy miért kell a megállapodást megtiltani. Az ítélet indokolása pedig felveti annak lehetőségét, hogy minden, a fogyasztók ügyleti döntéseit torzító kommunikáció az általános kartelltilalomba ütközhet, és ez a megközelítés analógia útján az erőfölénnyel való visszaélésre is alkalmazható lehet.

Hoffmann-La Roche és Novartis két, egymással versengő, azonban lényegében ugyanolyan összetevőket tartalmazó gyógyszerészeti terméket (*Avastin* és *Lucentis*) értékesítettek. Mindkét gyógyszert a Roche csoport fejlesztette ki, azonban licencmegállapodás alapján Novartist bízták meg a *Lucentis* kereskedelmi hasznosításával. Hoffmann-La Roche forgalomba hozatali engedélye az *Avastin* onkológiai célú használatára vonatkozott, míg Novartis a *Lucentis* szemészeti célú használatára kapott forgalomba hozatali engedélyt. Az *Avastin* azonban széles körben használták a forgalomba hozatali engedélyében nem említett kezelésre (*off-label*), mivel az tized annyiba került, mint a *Lucentis*.⁴⁴⁰ Bár a két gyógyszer minden releváns szempontból ugyanolyan volt, ezen gyakorlat megszüntetése érdekében Hoffmann-La Roche és Novartis kommunikációs kampányt indítottak, amelyben azt állították, hogy az *Avastin* szemészeti célú felhasználása komoly egészségügyi kockázatokat rejt magában. A kampánynak az volt a célja, hogy mesterségesen elkülönítse a két terméket és csökkentse azok helyettesíthetőségét az orvosok és a páciensek szemében.

438 Az *Allianz* ügyben az ítéletet 2013. március 14-én hozták, míg a *Hoffmann-La Roche & Novartis* ügyben 2018. január 23-án.

439 C-179/16. sz., *Hoffmann-La Roche Ltd, Roche SpA, Novartis AG, Novartis Farma SpA v Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato* ügyben hozott ítélet, ECLI:EU:C:2018:25. Az ügy elemzését lásd Aufaure, Floriane – Ancelin, Omblin: The EU Court of Justice rules that the dissemination of misleading information is a restriction by object and excludes exemption under Article 101 §3 TFEU (*Roche / Novartis*), 23 January 2018, e-Competitions Bulletin January 2018, Art. N° 86139.

440 46. pont.

Az Európai Bíróság megállapította, hogy a fenti megállapodás versenyellenes célú, mert „a gyógyszer piacának jellegzetességeit figyelembe véve ilyen esetben előre látható, hogy az ilyen információk terjesztése arra ösztönzi az orvosokat, hogy lemondjanak a gyógyszer felírásáról, ezáltal az ilyen típusú felhasználás iránti kereslet tervezett csökkenését eredményezve”⁴⁴¹ és „[e] feltételek mellett [a szabályozók és a nagyközönség félrevezetésére] irányuló kartellt olyannak kell tekinteni, mint amely a verseny tekintetében elegendő károssági fokot mutat ahhoz, hogy feleslegessé váljék a hatásainak vizsgálata.”⁴⁴²

Bár a az Európai Bíróság ítélete az együttműködést (durva) kartellmegállapodásnak nevezi,⁴⁴³ se a Bíróság, se a főtanácsnok nem próbálta meg azt a versenyellenes cél valamelyik már létező kategóriája alá szubszumálni, és azt mind az ítélet, mint a főtanácsnok indítványa a versenyellenes cél általános fogalma alapján próbálta megítélni. Ez igencsak nehézzé teszi az ítélet precedensértékének azonosítását. Vajon következik-e az ítéletből, hogy minden, két vagy több vállalkozás által megvalósított félrevezető kommunikáció az általános kartelltilalom alkalmazási körébe tartozik (illetve erőfölényben lévő vállalkozás esetén minden ilyen egyoldalú magatartás sérti az EUMSZ 102. cikkét), feltéve, hogy az képes a versenyfolyamat torzítására? Ez egy igencsak furcsa fejlemény lenne és rendkívül messzire vezető következményei lennének, különösen azért, mert az EU-jogban már létezik egy átfogó szabályozási rendszer az ilyen ügyekre vonatkozóan: a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatokról szóló (UCP) irányelv,⁴⁴⁴ amely minden megtévesztő, a fogyasztók üzleti döntéseit befolyásoló üzleti kommunikációt tilt. Ha az irányelv valamit tilt és üldöz, akkor azok az ilyen típusú megtévesztések. Milyen szerepe lehet az antitörzsztjognak ebből a szempontból? Nem kérdés, hogy a fogyasztók tájékozott döntése a versenyfolyamat egészséges működésének alapvető feltétele, ezért a megtévesztő kommunikáció egyértelműen negatív hatással van a piaci versenyre. A kérdés az, hogy vajon valóban a piaci hatalomból fakadó versenyproblémák kezelésére létrehozott antitörzsztjognak kell ezt a kérdést rendeznie?

A *Hoffmann-La Roche & Novartis* ügy sok hasonlóságot mutat az *Allianz* ügygel. Mind a kettő egy rendkívül visszatetsző üzleti gyakorlattal foglalkozott, méghozzá olyannal, amely korlátozta a fogyasztók tájékozott döntéshozatali lehetőségét. Az *Allianz* ügyben az illegitim pénzügyi ösztönzők voltak azok, amelyek segítségével

441 93. pont.

442 94. pont.

443 80. pont

444 2005/29/EK irányelv a belső piacon az üzleti vállalkozások fogyasztókkal szemben folytatott tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatairól, valamint a 84/450/EGK tanácsi irányelv, a 97/7/EK, a 98/27/EK és a 2002/65/EK európai parlamenti és tanácsi irányelvek, valamint a 2006/2004/EK európai parlamenti és tanácsi rendelet módosításáról („Irányelv a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatokról”). HL 2005. L 149/22.

a biztosítók arra készítették az ügyfelek semleges és objektív tanácsadóit, az alkuszokat, hogy ne adjanak objektív tanácsot. A *Hoffmann-La Roche & Novartis* ügyben félrevezető kommunikációs kampányt használtak erre a célra. Mindkét ügy lényegében egy szabályozási hibából fakadt: a kérdéses gyakorlatokat vagy nem tiltotta a szabályozó vagy a szabályozó és az általa kiszabható szankciók túl gyengék voltak. Mindezeket figyelembe véve, a *Hoffmann-La Roche & Novartis* és *Allianz* tandem messzire vezető kérdéseket vet föl. Új fejezetet nyitnak ezek az ítéletek az európai versenyjog történetében? Ezután a vállalkozások versenyjogi felelősséggel rendelkeznek majd a fogyasztók megtévesztése esetén? Levonható ebből az a következtetés, hogy általános elvként a versenyjog minden olyan összejátszást (illetve erőfölényes vállalkozás esetén minden olyan egyoldalú magatartását) tilt, amely korlátozza a fogyasztó lehetőséget, hogy tájékozott döntést hozzon, amennyiben ez a gyakorlat a verseny folyamatát torzítja?

Úgy tűnik, hogy e messzire vezető konklúziók helyett a *Hoffmann-La Roche & Novartis* ügyben hozott ítélet inkább egy horizontális piacfelosztást tiltó, de rosszul indokolt határozatnak tekinthető. Maga az ítélet tankönyvi példája annak, hogy a szofisztikáltságtól nem terhelt *Allianz* doktrína hogyan károsítja a versenyellenes cél már létező kategóriáit. Az ügyben az Európai Bíróság nem látta a fától az erdőt: az összejátszás egy sajátos piacfelosztás volt, amelyet a versenyellenes cél hagyományos és jól ismert kategóriája alapján kezelni lehetett volna. Bár a Bíróság nem mondta ki explicit módon, hogy a felek között, a licenciamegállapodás ellenére, versenyviszony volt, versenytársaknak tekintette őket. Bár lehetne azzal érvelni, hogy ez a viszony vertikális volt, a jelen ügy szempontjából csupán annyi releváns, hogy azt a Bíróság horizontálisnak tekintette. A Bíróság szerint a megállapodás nem volt járulékos a licenciamegállapodáshoz képest⁴⁴⁵ és a vállalkozásokat azért marasztalta el, mert a megállapodás „egymással versengő két gyógyszer forgalmazó két vállalkozás között”⁴⁴⁶ jött létre annak érdekében, hogy csökkentsék az egymással versengő termékek közötti helyettesíthetőségét és a Lucentis értékesítése érdekében visszavessék az Avastin iránti keresletet.⁴⁴⁷

A piacfelosztás mint versenyellenes célú megállapodás kategóriája olyan megállapodásokra is kiterjed, amelyek nem jutnak el az abszolút tilalomig. Bár az ilyen típusú ügyek döntő többsége olyan megállapodásokból fakad, ahol a felek abban állapodnak meg, hogy nem értékesítenek terméket egymás területén vagy egymás fogyasztói számára, a valóságban a piacfelosztás tilalma az ilyen explicit megállapodások funkcionális megfelelőire is kiterjed, amikor két versenytárs a termékek

445 75. pont.

446 77 és 95. pont.

447 93. pont.

közötti helyettesíthetőséget azzal csökkentik, hogy nehezebbé teszik az egymás területére vagy területéről történő szállításokat, például azáltal, hogy az ilyen ügyleteket a fogyasztók számára költségesebbé teszik vagy növelik a fogyasztók keresési költségeit. Piacfelosztásnak minősül, ha két versenytárs, bár nem tiltják meg a kereszt-szállításokat, abban állapodnak meg, hogy egy díj formájában kompenzálják egymást minden olyan eladás után, amelyet a másik területén eszközöltek, vagy ha azt vállalják, hogy tájékoztatják egymást arról, ha a nekik juttatott területen kívüli ügyféltől kapnak megrendelést és időt adnak a másik vállalkozásnak arra, hogy közbelépjen, amennyiben fel kívánja venni a kapcsolatot az ügyféllel. Ugyanilyen módon, ha egy vállalkozás azt ígéri, hogy a neki juttatott területen kívül nem fog reklámtevékenységet, illetve promóciót végezni (aktív eladások), bár nem tekinthető abszolút tilalomnak, piacfelosztásnak fog minősülni.

Az Egyesült Államok antitörzsztjoga kiváló példákkal szolgál ebben a tekintetben. A *United States v. Sealy, Inc.*⁴⁴⁸ és a *US v. Topco Associates*⁴⁴⁹ ügyekben a felek értékesíthettek a nekik juttatott területen kívül, az egyetlen korlátozás az volt, hogy a területen kívül nem használhatták a Topco márkajeleket. A *US v. Cooperative Theatres* ügyben⁴⁵⁰ a felek abban állapodtak meg, hogy tartózkodnak attól, hogy a másik területéről aktív módon ügyfeleket szerezzenek. Az Egyesült Államok hatodik kerületi fellebbviteli bírósága (*US Court of Appeals of the Sixth Circuit*) megállapította, hogy az aktív eladások tilalma (*no-solicitation* megállapodás) kétségtelenül ügyfélfelosztási (tehát piacfelosztási) megállapodásnak minősültek, ami az antitörzszt jogban *per se* jogellenes. A *Blackburn and Green v. Sweeney and Pfeifer* ügyben⁴⁵¹ két ügyvédi iroda állapodott meg abban, hogy nem reklámoznak egymás területén, noha a megállapodás nem zárta el őket attól, hogy egymás területén jogi szolgáltatásokat nyújtsanak. Az Egyesült Államok hetedik kerületi fellebbviteli bírósága (*US Court of Appeals of the Seventh Circuit*) úgy vélte, hogy ez a reklámtilalmi megállapodás versenyellenes piacfelosztásnak minősül és automatikusan tiltott, tehát *per se* jogellenes.

Úgy tűnik, hogy gazdasági-piaci szempontból nincs érdemi különbség ezen megállapodások és a *Hoffmann-La Roche & Novartis* ügyben megvalósított, két versengő termék közötti helyettesíthetőség csökkentésére irányuló közös kommunikációs kampány között. Az ügyben a versenytársak számára valószínűleg ez volt az egyetlen módja annak, hogy a két piacot egymástól izolálják. Nagyon szerencsétlen, hogy az Európai Bíróság ahelyett, hogy a piacfelosztás fogalmát használta és fejlesztette volna annak érdekében, hogy ezt a gyakorlatot megtiltsa, sommás módon nyilvánította versenyjogellenesnek a kommunikációs kampányt és ezáltal tovább csökken-

448 *United States v. Sealy, Inc.*, 388 U.S. 350 (1967).

449 *United States v. Topco Associates*, 405 U.S. 596 (1972).

450 *United States v. Cooperative Theatres of Ohio, Inc.*, 845 F.2d 1367 (6th Cir.1988).

451 *Thomas Blackburn and Raymond T. Green v. Charles Sweeney, Jr. and Daniel H. Pfeifer*, 53 F.3d 825 (1995).

tette a versenyellenes célon alapuló elemzés konzisztenciáját és kiszámíthatóságát. Az ítélet tankönyvi példája annak, hogy az *Allianz* doktrína a maga túlegyszerűsített, szubtilitást nélkülöző megközelítésével hogyan akadályozza a versenyellenes cél már létező kategóriáinak fejlődését és hogyan károsítja a versenyjogi elemzést.

6.4. A nem nevesített versenyellenes cél kárszámlája

A versenyellenes cél új fogalma értelmében ez a jogintézmény nem egy kategória-építő elv, hanem mindig esetről esetre, az eset összes körülményét figyelembe véve kell megvizsgálni, hogy vajon az adott megállapodás versenyellenes természetű-e, és ennek keretében egy leegyszerűsített, sommás hatáselemzést kell elvégezni. Az *Allianz* ügyet követő esetjogban az Európai Bíróság ugyan erőteljesen hangsúlyozta, hogy a versenyjogban a versenyellenes cél szerinti minősítés a kivétel és a hatáselemzés a főszabály, és ezért a versenyellenes cél fogalmát szűken kell értelmezni, nem vonta vissza az *Allianz* ügyben lefektetett elvet (a versenyellenes cél esetről esetre történő vizsgálata). Ezzel a versenyellenes célú és hatású megállapodások közötti határvonal nagyon elmosódott.

A fenti megközelítés számos kritikával illelhető. A versenyellenes cél lényege éppen az, hogy nem teszi szükségessé semmilyen piacelemzés elvégzését, ezáltal teremt ugyanis előreláthatóságot és kiszámíthatóságot. A versenyjogban nagyon kevés az olyan szabály, amelynek alkalmazása világos, jogilag többé-kevésbé egzakta. Ezek egyike (volt) a versenyellenes cél. A piacelemzés megkövetelése, még ha az sommás is, éppen ennek a jogintézménynek a lényegét veszi el, amely szerint nincs szükség esetről esetre történő vizsgálatra, illetve az eset összes körülményének figyelembevételére annak eldöntéséhez, hogy a megállapodásnak van-e versenyellenes célja. A versenyjogi hatáselemzés időigényes, költséges, és legfőképp bizonytalan gondolati művelet. A versenyszabályozás sajnos nem képes absztrakt jelleggel ennél egyértelműbb általános mérővesszőt adni; be kell érjünk tehát ezzel. Ugyanakkor a versenyjog megpróbálja elválasztani a versenyjogi ingoványtól azokat a megállapodásokat, amelyek megítélése egyértelmű, és amelyekről megfelelő bizonyossággal megállítható, hogy azok tiltottak (versenyellenes célúak) vagy jogszerűek (lásd például csekély jelentőségű megállapodások, csoportmentesség). Kevés egyértelmű rendelkezés van a versenyjogi anyagi jogban; ezek közül az egyik a versenyellenes célú megállapodások intézménye.

A versenyellenes cél intézményének működése korábban kategóriaépítésen alapult. A versenyellenes cél általános fogalma alapján a gyakorlat kidolgozott bizonyos kategóriákat, úgy mint árörögzés, piacfelosztás. A konkrét ügyekben nem azt kellett vizsgálni, hogy egy adott megállapodás megfelel-e a versenyellenes cél cseppfolyós,

alkalmazásában előreláthatatlan fogalmának, hanem azt, hogy az beletartozik-e valamelyik, az általános fogalom alapján kidolgozott kategóriába. Ugyanez a működési mechanizmusa, mintegy egy évszázada, az amerikai antitröszt jog *per se* szabályának, amely többé-kevésbé az európai versenyellenes cél megfelelőjének tekinthető. Amennyiben esetről esetre, az ügy összes körülménye alapján kell vizsgálni a versenyellenes célt, akkor ez értelmetlenül kiszámíthatatlanná teszi a rendszert. Kiszámíthatatlanná, mivel az általános fogalom alapján ma nem jósolható meg előre kellő bizonyossággal, hogy egy megállapodás versenyellenes célúnak minősülne-e vagy sem. Ez pedig azért értelmetlen, mivel a hatások elemzésére, a megállapodás körülményeinek és kontextusának teljes körű vizsgálatára van lehetőség a versenyjogban, a hatás alapján megítélendő megállapodások körében; a versenyellenes célú megállapodások intézményének éppen az lenne a lényege, hogy ilyen hatáselemzésre nincs szükség. A versenyellenes célú megállapodások megkülönböztetésének lényege (és érdeme), hogy nem kell vizsgálni a megállapodás piaci kontextusát. Természetesen a kontextus figyelembevétele a megállapodás értelmezése szempontjából fontos; a jelen esetben azonban ennél többre nem kerülhet sor: nem kell megvizsgálni a piac kiterjedését, meghatározni az érintett piacot, kiszámítani a piaci részesedést stb. Ha ennek a piaci kontextusnak a vizsgálata nem kerülhető el, mert csak a piaci kontextus alapján állapítható meg, hogy egy megállapodás versenyellenes célú-e vagy sem, akkor a jogintézmény értelme veszik el.

Azt is meg kell jegyezni, hogy míg a versenyellenes célúvá történő minősítés következményei hatalmasak (azonnali marasztalás, magasabb bírság stb.), addig ebben a tekintetben elegendő egy sommás piecelemzés.

Végül utalni kell arra, hogy ez a megközelítés a versenyjogi elemzés koherenciájának és a kiszámíthatóság feláldozásáért cserébe túl sok előnyt nem tud felmutatni: a versenyellenes célúvá történő minősítés, bár kétségtelenül egyszerűbbé teszi a versenyhatóság, illetve polgári perben a felperes helyzetét, annyiban nem perdöntő, hogy a versenyellenes céllal nem rendelkező megállapodásokat (tényleges vagy lehetséges) hatásuk alapján kell megítélni.

A versenyellenes cél új felfogásának az egyik első (szükségtelen) áldozata a Bizottság új De Minimis Közleménye volt. A korábbi közlemény⁴⁵² egy kiszámítható rendszert tartalmazott: meghatározott bizonyos piaci részesedési küszöbököt (horizontális megállapodások esetén 10%, vertikális megállapodások esetén 15%), amelyek alatt egy megállapodás csekély jelentőségűnek minősült, és tartalmazott egy kimerítő felsorolást azokról a megállapodástípusokról (horizontális árkartell, hori-

452 A Bizottság közleménye az Európai Közösséget létrehozó szerződés 81. cikk (1) bekezdése szerint a versenyt érzékelhetően nem korlátozó, csekély jelentőségű (de minimis) megállapodásokról. HL C 368., 2001.12.22., 13–15. o.

zontális piacfelosztás stb.), amelyekre akkor sem vonatkozik a *de minimis* menedéke, ha e küszöbszámok alatt vannak.⁴⁵³ A versenyellenes célú és ezáltal a csekély jelentőségű megállapodások kedvezményéből nem részesülő megállapodások taxációja egy negatív (vagy fordított) ellenőrző listát jelentett: ha egy megállapodás nem volt a listán szereplő egyik kategóriába sem sorolható, akkor a csekély jelentőség kedvezménye érvényesült.

Az *Allianz* doktrína megszüntette ezt az előreláthatóságot. Az új közlemény, tekintettel arra, hogy a versenyellenes cél elvesztette egzakt jellegét, nem tud ilyen biztos támpontot adni: rendelkezése szerint a piaci részesedési küszöbszámok alatt a megállapodások csekély jelentőségűnek minősülnek, kivéve, ha versenyellenes célúak, ez utóbbit azonban csak esetről esetre, az összes körülmény vizsgálatával lehet megállapítani. A közlemény által adott felsorolás nem kimerítő, csak példálózó.⁴⁵⁴ Bár az Európai Bizottság elfogadott egy iránymutatást a versenyellenes cél értelmezéséről,⁴⁵⁵ amely segítséget nyújt a *De Minimis* Közlemény alkalmazásához, ez is csak példálózó felsorolást tartalmaz (illetve tartalmazhat).⁴⁵⁶ Ez jelentős mértékben csökkenti a csekély jelentőségű megállapodások menedékének értékét.⁴⁵⁷

A versenyellenes cél új fogalmának értékelése során figyelembe kell venni az EU-s versenyjog alkalmazásának decentralizált jellegét⁴⁵⁸ és hogy az EU-s szinten akár plauzibilisnek is tűnő megoldásokat egy heterogén, decentralizált rendszerben kell alkalmazni, amely nem okvetlenül fogja ezt az intézményt a maga cizelláltságában alkalmazni. Az Európai Bíróság a *Cartes bancaires* ügyben⁴⁵⁹ hozott ítéletében világossá tette: a versenyellenes cél a kivétel, és megszorítóan, szűken kell értelmezni,

453 2. pont. Lásd az Európai Bíróság *Expedia* ügyben hozott ítélete, amelyben a Bíróság megerősítette, hogy a versenyellenes célú megállapodások a piaci részesedésre tekintet nélkül tiltottak. C-226/11. sz., *Expedia Inc. kontra Autorité de la concurrence* ügyben hozott ítélet, ECLI:EU:C:2012:795.

454 „13. A Bíróság 2. pontban említett pontosítására figyelemmel, e közlemény nem terjed ki az olyan megállapodásokra, melyeknek célja a belső piacon belüli verseny megakadályozása, korlátozása vagy torzítása. A Bizottság tehát nem alkalmazza a 8., 9., 10 és 11. pontban meghatározott piaci részesedési küszöbök által létrehozott védett kikötőt ezekre a megállapodásokra. Ami *például* a versenytársak közötti megállapodásokat illeti, a Bizottság nem alkalmazza az e közleményben meghatározott elveket különösen az olyan korlátozásokat tartalmazó megállapodásokra, amelyek közvetlen vagy közvetett célja a) az árak rögzítése termékek harmadik személyeknek történő értékesítése során; b) a kibocsátás vagy az értékesítés korlátozása; vagy c) a piacok vagy a fogyasztók körének felosztása. *Hasonlóképpen*, a Bizottság nem alkalmazza az e piaci részesedési küszöbök által létrehozott védett kikötőt azokra a megállapodásokra, amelyek a jelenlegi vagy jövőbeni bizottsági csoportmentességi rendeletekben felsorolt különösen súlyos korlátozások bármelyikét tartalmazzák, és amelyek esetében a Bizottság úgy tekinti, hogy céljuknál fogva általában korlátozzák a versenyt.” (szerző kiemelése).

455 Versenyellenes célról szóló iránymutatás.

456 5. o.

457 Nagy Csongor István: The New Concept of Anti-Competitive Object: A Loose Cannon in EU Competition Law. In: *European Competition Law Review*, 2015. 36. évf. 4. sz. 154–159. o., 158. o.

458 Lásd Bizottság közleménye a versenyhatóságok hálózatán belüli együttműködésről. HL C 374., 2016.10.13., 10–19. o.

459 C67/13. sz., *Groupement des cartes bancaires kontra Bizottság* ügyben 2014. szeptember 11-én hozott ítélet.

és nem tölthet be kényelmi funkciót. Ezért az EU-s versenyjog megközelítése úgy foglалható össze, hogy a korábban versenyellenes célúnak tekintett megállapodások listája érintetlen marad, ezen a körön kívül pedig kivételesen lehet egy megállapodást versenyellenes célúnak tekinteni, amennyiben nyilvánvaló, hogy annak mindig vagy majdnem mindig versenyellenes hatása van. Ezzel szemben a magyar versenyjogban a versenyellenes cél egy rendkívül tág alkalmazási kört nyert, amit felerősít a lehetséges hatás eshetőleges hatásként történő felfogása (az ezzel kapcsolatos gyakorlat elemzését lásd alább, a versenyellenes hatások vizsgálata körében). A GVH törekvése érthető: a versenyhatóság szereti minél több megállapodásra ráfogni, hogy az versenyellenes célú, mivel ilyenkor nem kell azzal vesződni, hogy bebizonyítsa: a megállapodásnak valóban versenyellenes hatásai vannak vagy lehetnek. Nehezebben érthető azonban a magyar bírósági gyakorlat, amely adott esetben a versenyjogi specializáció hiányából fakadó puha bírósági kontroll következményeire is rámutathat. Ezt jól szemlélteti az Európai Bíróság *Allianz* ügyben hozott előzetes döntésének eredőjeként hozott kúriai ítélet: a Kúriának ugyanis meg kellett vizsgálni, hogy az ügy összes körülménye alapján a vizsgált megállapodás versenyellenes célúnak minősül-e, és ezt egy kifejezetten sommás indokolással zárta rövidre.⁴⁶⁰ Wahl Főtanácsnok *Cartes bancaires* ügyben nagyon plasztikusan hívta fel erre a kockázatra a figyelmet: a versenyellenes cél fogalma tekintetében „az óvatosság annál is inkább szükséges, mivel a Bíróság által kialakítandó elemzési keret mind a Bizottság, mind a változó paramétereken alapuló érzékenységgel és szakértelemmel rendelkező nemzeti versenyhatóságok számára kötelező lesz”.⁴⁶¹

Az *Allianz* doktrína további áldozatát jelentik a közös értékesítési megállapodások és konzorciumok. Noha több tagállami bíróság elzárkózott attól, hogy ezeket az együttműködések versenyellenes célúnak minősítse,⁴⁶² a közelmúltban a dán⁴⁶³ és a norvég versenyhatóság⁴⁶⁴ konkrét ügyekben versenyellenes célúnak nyilvánított konzorciumokat. A norvég határozat, az *Ski Taxi és társai* ügy, az EFTA Bíróságot

460 Kúria *Kfv.II.37.268/2013/8.* sz. ítélete.

461 59. pont.

462 Cazzato, Carlo Edoardo: The Italian Regional Administrative Court of First Instance partially annuls the decision of the Competition Authority in a public procurement case (2iGas Infrastruttura, E.ON Rete, Linea Distribuzione), 7 May 2013, e-Competitions Bulletin May 2013, Art. N° 54772; Berthol-Balladur, Lolita – Anselin, Yann: The Paris Court of appeal partially annuls the Competition Authority’s decision in the packaged flour case due to the lack of by object infringement in its national component (France Farine, Bach Mühle), 20 November 2014, e-Competitions Bulletin November 2014, Art. N° 72338.

463 Klöcker, Michael: The Danish Competition Council holds that a consortium which won a public tender was anti-competitive by object (LKF – Eurostar), 24 June 2015, e-Competitions Bulletin June 2015, Art. N° 74801.

464 Klevstrand, Simen: A Norwegian Court of Appeals upholds that a joint bid submitted under a public tender constituted an anti-competitive agreement by object (Ski Taxi, Follo Taxisentral, Ski Follo Taxidrift), 17 March 2015, e-Competitions Bulletin March 2015, Art. N° 72314.

is elérte,⁴⁶⁵ amely, meglepő módon, arra a következtetésre jutott, hogy a piaci körülményeken (például a piac szerkezetén) múlik, vajon egy konzorcium célját tekintve versenyellenesnek tekintendő-e, ezért esetről esetre kell vizsgálni, hogy az részesülhet-e hatáselemzésben. Az EFTA Bíróság szerint az erőforrások egyesítésén alapuló konzorcium és közös ajánlattétel versenyellenes célúnak tekinthető, ha az „elegendő károssági fokot mutat”, figyelembe véve az együttműködés tartalmát, célját és azt a gazdasági és jogi környezetet, amelynek részét képezi. Az említett háttér értékelése keretében figyelembe kell venni továbbá az érintett termékek vagy szolgáltatások jellegét, valamint az érintett piac vagy piacok működésének és szerkezetének tényleges feltételeit.⁴⁶⁶ Az esetről esetre történő értékelés következményeként az EFTA Bíróság a versenyellenes célt ténykérdésnek tekintette, amelyet a nemzeti bíróságnak kell megválaszolnia.

Ez azt jelenti, hogy a hagyományosan hatástípusú megállapodásoknak tekintett közös értékesítéshez és konzorciális együttműködéshez kapcsolódó versenyjogi kockázatok jelentős mértékben megnöttek, figyelembe véve, hogy elmosódott a határ a versenyellenes célú és a hatás alapján megítélendő közös értékesítés között. Míg ez a bizonytalanság a hatáselemzés természetes velejárója, a versenyellenes célnak éppen az a lényege, hogy elkerüli ezt a bizonytalanságot. Emellett, e megközelítés értelmében, a cél és hatás közötti választásra azt követően kerül sor, hogy az ügy körülményei megvizsgálásra kerültek; ennek során az ügy összes körülményét figyelembe kell venni, azonban csak sommás módon. A bíróság által relevánsként felsorolt körülmények végső soron azok a szempontok, amelyeket a hatáselemzés során figyelembe kell venni, azzal a nagyon fontos és alapvető különbséggel, hogy a megállapodás versenyellenes céljának vizsgálata során ezeket a tényezőket nem kell részletes vizsgálatnak alávetni. Ezzel a vizsgálat összemosza a versenyjogi elemzés két oldalát: a bemeneti oldalt, amelynek célja annak eldöntése, hogy cél vagy hatás alapú elemzést kell-e lefolytatni, és a kimeneti oldalt, amely az elemzés eredményét jelenti. Ha hatáselemzést kell végezni és az pozitívnak bizonyul, ez azt jelenti, hogy a megállapodás versenyellenes hatású. A hatáselemzés nem juthat arra a következtetésre, hogy a hatáselemzést nem is kellett volna elvégezni, mert a megállapodást már eleve versenyellenes célúnak kellett volna tekinteni.

Az *Ski Taxi és társai* ügyben hozott ítélet utat nyit a nemzeti versenyhatóságok számára, hogy egyébként legitim együttműködéseket versenyellenes célúvá nyilvánítsanak, ha egy rövid, sommás elemzést követően azokat nem találják szimpatikusnak. Ki kell emelni, hogy a közös értékesítés ez ideig legitim együttműködési for-

465 E-3/16. sz., *Ski Taxi SA, Follo Taxi SA és Ski Follo Taxidrif AS és Norvégia* ügyben hozott ítélet [2016] EFTA Ct. Rep. 1002.

466 101. pont.

mának minősült, amely a piaci körülmények függvényében versenybarát hatásokkal rendelkezhetett, tekintettel arra, hogy gyakran lehetővé teszi a vállalkozások eszközeinek egyesítését, a közöttük lévő szinergiák kihasználását, méretgazdaságossági és választékgazdaságossági előnyök elérését. Ezek az együttműködési formák nagyon gyakran lehetővé teszik a kkv-k számára, hogy együttműködjenek és nagyvállalatok reális versenytársaiként lépjenek fel. Természetesen, a közös értékesítésnek negatív hatásai is lehetnek a versenyre nézve, ezek azonban csak akkor állapíthatók meg, ha az együttműködést részletes piacelemzésnek vetjük alá.

Az *Allianz* doktrína további áldozata a horizontális piacfelosztás mint a versenyellenes cél egyik hagyományos kategóriája. A fentiekben kifejtetteknek megfelelően, a *Hoffmann-La Roche & Novartis* ügyben az Európai Bíróság, ahelyett, hogy azonosította volna az előtte fekvő atipikus piacfelosztást és azt akként értékelte volna, a versenyellenes cél általános fogalma alapján marasztalta el a megállapodást. Az ítélet tankönyvi példája annak, hogy az *Allianz* doktrína szofisztikáltságtól nem terhelte megközelítése hogyan akadályozza a versenyjogi elemzés fejlődését.

6.5. A versenyellenes cél új nevesített kategóriája: az információs kartell

A versenyellenes cél cseppfolyósódásának összefüggésében érdemes kitérni a kereskedelmi szennitív információ cseréjére mint a nevesített versenyellenes célú megállapodások körének kiterjesztésére. Ez a fejlemény magán viseli a versenyellenes cél új fogalmának módszertani hibáját. Bár ez a megoldás megfelel a kategóriaépítés követelményének (mivel a versenyellenes megállapodások köre egy megállapodás-kategóriával bővült), sajnos csak esetről esetre vizsgálható, hogy egy megállapodás ebbe a kategóriába esik-e vagy sem, ami visszavezet a versenyellenes céllal kapcsolatos általános kritikához.

A versenyellenes cél fogalmának cseppfolyósódásaként értékelhető, hogy a versenyellenes célú megállapodások köre a versenytársak közötti információcsere pontosan meg nem határozott eseteivel bővült és ennek keretében a gazdasági összefüggésekre kiterjedő, esetről esetre történő vizsgálatot kell végezni. Ezen megközelítés értelmében, egy versenytársak közötti információcsere versenyellenes célúnak tekintendő, ha annak gazdasági összefüggései ezt indokolják, vagyis a versenyellenes cél fennállta vagy annak hiánya csak esetről esetre ítélnélhető meg; a tervezett árakkal és mennyiségekkel kapcsolatos adatcsere versenyellenes célja azonban vélelmezhető. Sajnálatos módon ennek az új megközelítésnek az az eleme, ami új, nem tekinthető jónak, és ami jó, az nem tekinthető újnak. A jövőbeli árakkal és mennyiséggel kapcsolatos adatcsere ugyanis korábban is versenyellenes célúnak minősült, igaz, ár-, illetve mennyiségi kartell címszó alatt. Az e körön kívüli információcsere vonatkozá-

sában csak egy korlátozott hatáselemzés után lehet állást foglalni abban a kérdésben, hogy fennáll-e a versenyellenes cél. Egy ilyen esetről esetre elvégzett, korlátozott hatáselemzés azonban pontosan a versenyellenes cél intézményének funkciójával és értelmével ellentétes.

Ennek értelmében, az információcsere-megállapodások versenyjogi megítélése összetett, azonban a kereskedelmileg szenzitív információ (így különösen a tervezett árakkal és mennyiségekkel kapcsolatos információ) kölcsönös megosztása versenyellenes célú magatartásnak minősülhet; más esetekben, a versenyjogi gyakorlat értelmében, csak hatáselemzés alapján állapítható meg a versenyszabályok megsértése.

Hosszú ideig az információcsere nem minősült versenyellenes célúnak.⁴⁶⁷ Áttörő változást ebben a vonatkozásban a Bizottság új, jelenleg is hatályos Horizontális iránymutatása⁴⁶⁸ hozott. Az információ versenytársak közötti cseréje bizonyos esetekben versenyellenes célúnak minősülhet, míg az ebbe a körbe nem tartozó esetekben az adatszere csak akkor kifogásolható, ha annak versenyellenes hatása van.⁴⁶⁹ A Bizottság Horizontális iránymutatása szerint a tervezett árakra vagy mennyiségekre vonatkozó információ cseréje versenyellenes célú, azonban ezen információ cseréjén kívül is megállapítható lehet a versenyellenes cél.

72. Minden információcsere, amelynek célja a verseny korlátozása a piacon versenykorlátozó célnak tekintendő. Annak értékelésekor, hogy egy információcsere versenykorlátozó célúnak minősül-e, a Bizottság különös figyelmet fog fordítani azokra a jogi és gazdasági összefüggésekre, amelyek között az információcserére sor került. Ebből a célból a Bizottság figyelembe fogja venni, hogy az információcsere a természeténél fogva vezethet-e esetleg versenykorlátozáshoz.

73. Egy vállalatnak az árakkal és mennyiségekkel kapcsolatos jövőbeni magatartásra vonatkozó egyedi szándékát érintő információcsere különösen valószínű, hogy összejátszást eredményező magatartáshoz vezet. Amennyiben a versenytársak tájékoztatják egymást ilyen szándékaikról, lehetővé válik, hogy közösen magasabb árszintet érjenek el anélkül, hogy az új árakhoz való igazodás időszakában félniük kellene a piaci részesedésük csökkenésétől vagy árháború megindulásától [...]. Emellett kevésbé valószínű, hogy a jövőbeni szándékokra vonatkozó információcserére versenyt támogató okokból kerülne sor, mint az aktuális információk cseréje esetén.

467 Lásd Guidelines on the applicability of Article 81 of the EC Treaty to horizontal cooperation agreements. HL C 3., 2001.1.6., 2–30. o.; Whish, Richard: Competition Law. OUP, 2009. 118–120. o.

468 Horizontális iránymutatás. Lásd Whish, Richard – Bailey, David: Competition Law. Oxford University Press, 2015. 129–132. o.

469 Horizontális iránymutatás, 72. és 75. pont.

74. A jövőben tervezett árakra vagy mennyiségekre vonatkozó egyéni adatok versenytársak közötti cseréjét ezért versenykorlátozó célúnak kell tekinteni. Ezenkívül a versenytársak közötti, a jövőbeli árakhoz vagy mennyiségekhez kapcsolódó egyedi szándékaikra vonatkozó magánjellegű információcseréket általában kartellnek tekintenék, és kartellként szabnának ki miattuk bírságot, mivel legtöbbször az árak vagy mennyiségek rögzítése a céljuk. A kartellnek minősülő információcserek nemcsak a 101. cikk (1) bekezdésébe ütköznek, hanem ezenkívül nagyon valószínűtlen az is, hogy teljesítenék a 101. cikk (3) bekezdésének feltételeit.

Más szóval, elviekben bármely információcsere versenyellenes célúnak minősülhet (72. pont), ez, a „jogi és gazdasági összefüggések” alapján, esetről esetre vizsgálandó. Egy versenyellenes célú információcsere-típust nevesít az Iránymutatás: a „jövőben tervezett árakra vagy mennyiségekre vonatkozó egyéni adatok versenytársak közötti cseréje” versenykorlátozó célúnak és egyúttal ár-, illetve mennyiségi kartellnek is minősül. Ennek alapján azt mondhatjuk, hogy az egyetlen nevesített információcsere (jövőbeli árak és mennyiség) ár-, illetve mennyiségi kartell címszó alatt kezdetektől fogva versenyellenes célúnak minősült, a Horizontális iránymutatás újítása lényegében az, hogy az információcsere ezen a körön kívül is versenyellenes célú lehet, és ehhez meg kell vizsgálni a megállapodás jogi és gazdasági környezetét. Vagyis magának a megállapodásnak a szövege alapján nem dönthető el, hogy az versenyellenes célú-e, ehhez egy korlátozott hatáselemzést kell végezni.

A fentiekhez képest a magyar versenyjog eredeti megközelítése visszafogottabb volt, azonban erre a Horizontális iránymutatás hatással van. Eredetileg információcsere miatt a GVH akkor marasztalhatott el egy vállalkozást, ha bizonyította annak versenyellenes (tényleges vagy lehetséges) hatásait, míg a kereskedelmileg szenzitív információ cseréje alapul szolgálhatott egy versenyellenes megállapodás megállapításához, mint például az árak rögzítésére irányuló megállapodás vagy összehangolt magatartás. Bizonyos információ (így a jövőbeli magatartással kapcsolatos információ) cseréje önmagában implikálhatta egy kartell (például árkartell) fennállását vagy összehangolt magatartás megállapításához vezethetett. Ilyen esetben az információcsere nem mint információs kartell, hanem például mint árkartell került elmarasztalásra.

A magyar bíróság átfogóan foglalkozott az információcsere-megállapodásokkal az ún. *Cement-kartell* ügyben⁴⁷⁰ és egy viszonylag megengedő megközelítést fogadott el. Ebben az ügyben az iparági szakszövetség havi rendszerességgel adatokat gyűjtött

470 Vj-73/2001. sz. *Holcim és társai* ügy. Ezzel kapcsolatban lásd Szilágyi Pál: A Legfelsőbb Bíróság ítélete a cementkartell ügyében. In: Jogesetek Magyarázata, 2010. 3. sz. 63–66. o.

a termelőktől a termelés, az értékesítés és a készletezés tekintetében; ugyanakkor az adatcsere nem terjedt ki az árakra és a területi megoszlásra.⁴⁷¹ A GVH az információcserét jogellenesnek nyilvánította, a Fővárosi Bíróság ezzel ellentétes döntés hozott,⁴⁷² amelyet a mind a Fővárosi Ítéltábla,⁴⁷³ mind a Kúria⁴⁷⁴ helybenhagyott.

A GVH határozata a versenyellenes hatások vizsgálata tekintetében az alábbi tényezőket sorolta fel: az adatok jellege (mire vonatkoznak a kérdéses adatok), azok részletezettsége, kora (múltbeli, közelmúlt, jövőbeni), az információáramlás időbeli gyakorisága, a piac szerkezete (elsősorban a szereplők száma).⁴⁷⁵ Maga a GVH-határozat nem tette világossá, hogy az információcserét versenyellenes célúnak vagy hatásúnak tekintette-e; a Fővárosi Bíróság ítélete azonban arra utal: információcsere esetén meg kell vizsgálni a hatásokat (beleértve a lehetséges hatásokat);⁴⁷⁶ a Bíróság megállapította: az információcsere csak akkor jogellenes, ha alkalmas a piaci folyamatok negatív irányú befolyásolására vagy a verseny torzítására. Mindez pedig arra utal, hogy a hatáselemzés az információcsere esetén nem takarítható meg.

A Fővárosi Bíróság megállapította: a GVH elmulasztotta bizonyítani, hogy a kérdéses információnak volt-e vagy lehetett-e hatása. A Fővárosi Bíróság ítélete értelmében, csak „olyan információ [cseréje esetén állapítható meg információs kartell], ami alkalmas [...] a piac jogellenes befolyásolására vagy torzítására”.⁴⁷⁷ A Bíróság azt is megállapította, hogy ebben a vonatkozásban a bizonyítási teher a GVH-t terheli.

A Kúria ítéletében külön kiemelte az adatok „frissességének” jelentőségét.⁴⁷⁸

Mivel az adatbázis nem tartalmazott árinformációt, a GVH nem alapozhatta volna döntését nem bizonyított spekulációra. Az adatáramlás önmagában nem implikálja a versenyszabályok megsértését. Ugyanakkor az ítélet nyelvezete arra utal: az áradatok cseréje már egy ettől eltérő bánásmódot érdemel. Ezt megerősíti a *Pénzváltó-kartell* ügyben hozott fővárosi ítéltáblai ítélet⁴⁷⁹ is, amely a nem múltbeli árinformáció cseréjét versenyellenes célúnak nyilvánította.

Az információcsere vonatkozó megállapodásokat azon versenyprobléma prizmáján keresztül kell megítélni, amelyet az ilyen típusú gyakorlatok kiválthatnak. A hatásvizsgálat keretében azt kell megvizsgálni, hogy az információcsere lehetővé teszi-e a versenytársak jövőbeli magatartásának előrevetítését, kiiktat-e egy bizonyta-

471 17. pont.

472 Fővárosi Bíróság 3.K.33417/2006/20. sz. ítélet.

473 Fővárosi Ítéltábla 2.Kf.27.578/2008/12. sz. ítélet.

474 Kúria Kfv.III.37.514/2009/11. sz. ítélet.

475 Lásd GVH 11.16. elvi állásfoglalása, amely a Vj-73/2001. sz. *Holcim és társai* ügyön alapul.

476 Lásd 46. pont.

477 „Alperesnek a jogsértés megállapításához azt kellett volna konjunktív módon bizonyítania, hogy 1/ létezett és 2/ ez az információ felperesek birtokába került.”

478 Kúria Kfv.III.37.514/2009/11. sz. ítélet.

479 Fővárosi Ítéltábla 2.Kf.27.042/2011/5. sz. ítélete.

lansági tényezőt a piacon, és ezáltal korlátozza-e a versenyt.⁴⁸⁰ Ebből az is következik, hogy az információcsere csak bizonyos piaci szerkezetek esetén vet fel aggályokat: elsősorban az oligopolisztikus piacokon.⁴⁸¹

Mind a GVH határozata, mind a Fővárosi Bíróság ítélete arra utal, hogy információs kartellról fogalmilag egyáltalán csak akkor beszélhetünk, ha a megosztott adatokat a vállalkozások máshonnan nem tudják beszerezni, a Fővárosi Bíróság ítélete pedig egyértelművé teszi, hogy az ennek bizonyításával kapcsolatos teher a GVH vállán nyugszik. Bár a GVH határozata nem foglalkozik annak kérdésével, hogy az adatok a vállalkozások számára máshonnan beszerezhetőek voltak-e (ezt a hatóság minden bizonnyal vélelmezte), a határozat rendelkezése, a jogsértés megállapítása vonatkozásában, egyértelműen utal erre a feltételre.⁴⁸² A GVH gyakorlatában máshol is találunk utalást arra, hogy a máshonnan beszerezhető adatok cseréje elviekben nem versenyjogellenes. A Vj-13/2002/59 sz. ügyben, a GVH „arra a következtetésre jutott, hogy jelen piaci körülmények között az információcsere nem volt versenykorlátozó jellegű. A léalma felvásárlási ára ugyanis transzparens, az árak akár napról napra a versenyviszonyokhoz igazíthatók. Ily módon igaz, hogy a versenytársak tudták előre, hogy a piacvezető vállalkozás milyen árakkal fog indulni, de ugyanezt az információt a szезon kezdetén teljesen jogszerűen is megszerezhették volna. További fontos tényező, hogy a felvásárlást hagyományosan az árait előre bejelentő Wink Kft. kezdi, a többiek néhány nap vagy akár hét késéssel indítanak. Nem volt gazdasági jelentősége annak, hogy a piacvezető cég árait két héttel vagy két hónappal előbb tudják meg.”⁴⁸³ Ebben a vonatkozásban érdemes utalni a GVH *Pénzváltó kartell* ügyben⁴⁸⁴ hozott (és a bíróság által helybenhagyott) határozatára,⁴⁸⁵ amelyben a versenyhatóság arra utalt: nemcsak a titkos információ cseréje lehet versenyjogellenes.⁴⁸⁶ A *Pék-kartell* ügyben hozott versenyhatósági határozat bírósági felülvizsgálata során a Fővárosi Ítélőtábla egyértelműen úgy foglalt állást (noha *obiter dicta*ként, hiszen ennek az ügy érdeme szempontjából nem volt jelentősége), hogy a nyilvános információ megosztása is sértheti a Tpv-t.⁴⁸⁷

A magyar versenyjogi gyakorlat arra mutat rá, hogy bizonyos információ cseréje (így például a tervezett árak közlése) önmagában alapul szolgálhat egy kartell

480 Vj-73/2001. sz. ügyben hozott GVH határozat, 45. pont.

481 Vj-73/2001. sz. ügyben hozott GVH határozat, 52. és 56. pont.

482 Vj-73/2001. sz. ügyben hozott GVH határozat, rendelkező rész 2. pontja. Emellett a GVH határozat 48. bekezdése tartalmaz utalást arra, hogy a kérdéses adatok más forrásból nem voltak beszerezhetőek.

483 86. pont.

484 Vj-83/2005/100. sz. ügy.

485 Fővárosi Ítélőtábla 2.Kf.27.042/2011/5. sz. ítélete.

486 62. pont.

487 Fővárosi Ítélőtábla 2.Kf.27.260/2011/13. sz. ítélete.

(például árkartell⁴⁸⁸) vagy összehangolt magatartás megállapítására,⁴⁸⁹ ilyen esetben az információcsere nem mint információs kartell, hanem például mint árkartell kerül elmarasztalásra, amennyiben ez utóbbi feltételeinek megfelel. Emellett, a Bizottság Horizontális iránymutatásában kifejtett elgondolás (amely, történeti értelemben, az információcsere-megállapodások tekintetében egy valamelyest új megközelítést vezetett be az EU-s versenyjogban, amikor úgy rendelkezett: a kereskedelmileg szennyező információ cseréje a versenyellenes célú megállapodások egy önálló kategóriája) hatással van a magyar versenyjogi gyakorlatra, hiszen azt a GVH és a magyar bíróságok egyedi ügyekben alkalmazzák.

A fentiekben írtaknak megfelelően, a jövőbeli (tervezett) árakkal kapcsolatos információ cseréjét a magyar versenyjogi gyakorlat árkartell címén versenyellenes célúnak tekintette. A *Pénzváltó kartell* ügyben⁴⁹⁰ az érintett pénzváltók rendszeresen, röviddel a nyitás előtt tájékoztatták egymást aznapra áraikról (amelyeket egyébként az üzletek nyitva tartása idején mindenki szabadon megismerhetett). A GVH elmarasztalta a vállalkozásokat; a Fővárosi Ítéltábla megállapította, hogy ez a gyakorlat (a jelenlegi, de inkább a jövőbeli árak közlése) versenyellenes célúnak minősül.

A tervezett árakkal kapcsolatos információ cseréjét a *Pék-kartell* ügyben⁴⁹¹ a Fővárosi Ítéltábla versenyellenes célúnak minősítette és ítéletében részletesen kifejtette az ekkénti minősítés indokait.⁴⁹²

Az ár a termék pénzben kifejezett értéke, amely – hatósági szabályozás hiányában – a piaci forgalomban szabad megállapodás tárgya. Versenyjogilag az a kívánatos, hogy a kereslet-kínálat szerint alakuljon az ár, azt az egyes vállalkozások egyéni költségei, a termék minősége, az előállítás hatékonysága, a cég megbízhatósága stb. szempontok alapján a vállalkozás önállóan határozza meg. Ha a versenytársak az általuk bejelentett áremelésről vagy a tervezett áremelésről, azok mértékéről információt cserélnek, akkor megtörik ezt a versenyjogi elvárást, magatartásuk befolyásolhatja a piac normál működését. Kétségtelen, hogy a sütőipar akkori helyzete indokolta az áremelést. Párhuzamos a felperesek magatartása akkor, ha minden

488 Az információcsere több ügyben durva kartellhez (árrögztetés, piacfelosztás) kapcsolódott, lásd Vj-56/2004/190. sz. ügyben hozott GVH határozat, 134–135. pont, Vj-199/2005/246. sz. ügyben hozott GVH határozat, Vj-20/2005/47. sz. ügyben hozott GVH határozat, 115–118. pont.

489 Az információcsere több ügyben összehangolt magatartáshoz kapcsolódott, lásd Vj-130/2006/239. sz. ügyben hozott GVH határozat, 408–409. pont, Vj-34/2003/73. sz. ügyben hozott GVH határozat, 40. pont, Vj-83/2005/100. sz. ügyben hozott GVH határozat, Vj-138/2002. sz. ügyben hozott GVH határozat, Vj-57/2007/432. sz. ügyben hozott GVH határozat.

490 Fővárosi Ítéltábla 2.Kf.27.042/2011/5. sz. ítélete.

491 Vj-57/2007/432. sz. GVH határozat.

492 Fővárosi Ítéltábla 2.Kf.27.260/2011/13. sz. ítélete.

vállalkozás maga dönt az áremelésről, annak bevezetéséről, az áremelés nértékéről. Jelen esetben azonban megosztották egymással az ezzel kapcsolatos információkat. Akik még nem emeltek árat, azok számára fontos kérdés volt, hogy hogyan viszonyultak a kereskedelmi láncok az áremeléshez. A pozitív fogadtatás számukra bátorítást adhat, azaz nyugodtan emelhetnek ők is árat. Ellenkező esetben lényegesen megfontoltabban vezetik elő az áremelési szándékukat, a fennálló üzleti kapcsolatot kevésbé merik kockáztatni. Akik már bejelentették az áremelést, azok egy lépéssel előrébb voltak ugyan, tárgyalási stratégiájukhoz azonban hasznos információ azon vállalkozások tapasztalata, akiknél már ténylegesen is végbe ment az áremelés. Árkialakítási magatartásukat, a kereskedelmi láncokkal való tárgyalásukat ezért ez alapvetően befolyásolhatta. Akik pedig már sikeresen túl voltak az áremelésen, azoknak nyomós érdekük fűződik ahhoz, hogy a többiek is emeljenek árat, hiszen áremelésük csak így lehet tartós, akkor nem kell félni üzletvesztéstől, hiszen a kereskedelmi láncok mástól sem tudnak olcsóbban venni. Az áremelés kérdése tehát mindegyik vállalkozásnak fontos volt, akkor is, ha még nem jelentett be áremelést, akkor is ha már bejelentett, de még nem hajtotta végre, de akkor is, ha már meg is valósította azt. Közös érdekük volt az áremelés érdekében való egységes fellépés. Az áremeléssel kapcsolatos információk megosztása ezért megvalósította a versenykorlátozó célt, arra alkalmas is volt, függetlenül attól, hogy ténylegesen járt-e, és ha igen, milyen hatással az összehangolt magatartásuk.

[...]

Amint arra a másodfokú bíróság a fentiekben rámutatott, normál piaci viszonyok között az ár meghatározása szabad megállapodás tárgya. Ha ezt az érintettek kivül más befolyásolni akarja, akkor annak célja a verseny korlátozása. Az árat az adott vállalkozásnak kell a maga egyedi sajátosságaira tekintettel megállapítania, a kiinduló pontot a saját magánál felmerülő költségek adják. Ezt felülről irányítani nem lehet, a felmerült költség vállalkozásonként eltérő, azaz mindenkinél más lesz a reális költség. Az I. r. felperes költségkalkulációja irányadó lehetett az iparág szereplői számára, a közzététellel azt sugallta, hogy ne a ténylegesen felmerülő költségekhez, hanem a reálisként megjelentett költséghez mérten határozzák meg a saját áraikat. Az I. r. felperes bejegyzése ezért a verseny korlátozását célozta és arra alkalmas is volt. Ezzel szemben alappal cáfoló bizonyítékot, elfogadható jogi érvet nem hozott fel.

A fentiekben kifejtetteknek megfelelően, a versenyellenes cél fogalmának cseppfolyósodásaként értékelhető, hogy a Horizontális iránymutatás a versenyellenes célú megállapodások körét a horizontális információcserével bővítette, illetve ebben a vonatkozásban a gazdasági összefüggésekre kiterjedő, esetről esetre történő vizsgálatot írt elő. Azt mondhatjuk, hogy a Horizontális iránymutatás által bevezetett rendszer tekintetében, ami új az nem jó, ami jó az nem új. Új elvként az Iránymutatás megállapította, hogy minden információcsere esetén fennáll a versenyellenes cél megállapíthatóságának a kockázata, és csak egy korlátozott hatáselemzés után lehet állást foglalni abban a kérdésben, hogy versenyellenes-e az információcsere célja. Ez visszavezet bennünket a versenyellenes cél cseppfolyósodásával kapcsolatos, fentiekben kifejtett kritikához. Emellett, az Iránymutatás a jövőbeli árakkal és mennyiséggel kapcsolatos adatcserét specifikusan versenyellenes célúnak nyilvánította, noha ezek, ár-, illetve mennyiségi kartellként, addig is automatikusan tiltottak voltak, ahogy azt maga az Iránymutatás is rögzíti.

A GVH eddigi gyakorlatában szerencsére ez ideig nem váltak valóra a fenti féltelmek, a magyar versenyhatóság konzisztensen ügyelt arra, hogy a versenyellenes célú információcsere fogalmát ne tegye parttalanná.⁴⁹³ A Vj-96/2010. sz. *Kontakt-lencse-kartell* ügyben⁴⁹⁴ az eljáró versenytanács rendkívüli bölcsességről tett tanúbizonyságot, amikor végül nem állapította meg a versenyellenes cél fennállását és a megállapodást annak (lehetséges) versenyellenes hatása miatt marasztalta el (a GVH határozatát végül a Kúria megsemmisítette, mivel a GVH nem tudta megfelelően bizonyítani a versenyellenes hatásokat).⁴⁹⁵

6.6. Versenyjogi hatáselemzés

A versenyellenes cél fogalmának cseppfolyósodásával párhuzamosan a bírósági gyakorlat egyre szigorúbb feltételeket állapított meg a hatáselemzéssel szemben: a hatásokat világosan kell bizonyítani, és ha mód van rá, akkor a tényleges hatásokat igazolni kell (a lehetséges hatások bizonyítására akkor van lehetőség, ha a tényleges hatások nem bizonyíthatók). Egyik oldalról ez a folyamat érthető: tekintettel arra, hogy a versenyellenes cél kategóriája tág, az ezen a körön kívüli megállapodásokat érdemi hatáselemzésnek kell alávetni. A másik oldalról azonban a szigorú hatáselemzés követelménye várhatóan még inkább megerősíti a versenyellenes cél fogalmának kitágítására vonatkozó törekvéseket. A versenyellenes cél hatókörének kiterjesztése mögött minden bizonnyal az a jogalkalmazói megfontolás és törekvés állt,

493 Lásd Vj-8/2012. *BankAdat* ügy.

494 287–288. pont

495 Kúria *Kfv.II.37.110/2017. sz. ügyben* hozott ítélete (BH 2018.235).

hogy a versenyhatóság elkerülje az igencsak nehézkes, költséges és kiszámíthatatlan hatáselemzést és annak megspórolásával tudjon elmarasztalni megállapodásokat. Ezt a törekvést a hatáselemzéssel szembeni követelmények szigorodása vélhetően fel-erősíti, ez ugyanis arra fogja készíteni a versenyhatóságot, hogy még erőteljesebben hagyatkozzon a versenyellenes célra és annak hatókörét még inkább tágítsa.

6.6.1. Versenyellenes hatás és piaci erő

Míg a versenyellenes célú megállapodások a piaci kontextusra, így a felek piaci részesedésére tekintet nélkül tiltottak, általános tételként megállapítható: versenyellenes hatásról csak akkor beszélhetünk, ha a megállapodásban részes vállalkozásoknak valamilyen piaci ereje van. Más szóval: piaci erő nélkül nincs versenyellenes hatás (noha fennállhat versenyellenes cél).

Ennek a versenyjogi tételnek az egyik lecsapódása és egyúttal megerősítése a Tpv. 13. §-ában található csekély jelentőségű megállapodások jogintézménye (bagatellkartell, *de minimis* megállapodások). Ennek lényege, hogy bizonyos piaci részesedés alatt (horizontális megállapodások esetén 10%, illetve vertikális megállapodások esetén 15%) vélelmezett, hogy a vállalkozásoknak nincs olyan mértékű piaci ereje, amely képessé tenné őket versenyellenes hatások kiváltására. A kartelltilalom nem vonatkozik azokra a megállapodásokra, amelyek csekély jelentőségűek. Ezeknek ugyanis nincs versenyellenes következménye, így szükségtelen kiterjeszteni rájuk a versenykorlátozó megállapodásokra vonatkozó tilalmat. Ebből természetesen távolról sem következik az, hogy az itt meghatározott piaci részesedés meghaladása esetén piaci erőről beszélhetünk. A csekély jelentőségű megállapodások jogintézménye csupán azokat a megállapodásokat azonosítja, amely esetén teljes mértékben bizonyos, hogy hiányzik a versenyellenes hatáshoz szükséges piaci erő. Mivel versenyellenes cél esetén a versenyjog-ellenességnek nem feltétele a piaci erő, a csekély jelentőségű megállapodások kedvezménye nem vonatkozik a cél típusú megállapodásokra, abban csak a hatás típusú megállapodások részesülhetnek.

6.6.2. Versenyjogi hatásvizsgálat módszertana

A Tpv. 11. §-a, akárcsak az EUMSZ 101. cikkének (1) bekezdése, a versenyellenesség és a versenyjogi vizsgálat szempontjából kétfajta megállapodás között tesz különbséget: cél és hatás típusú megállapodások. Az utóbbi kategóriába tartozó megállapodások (minden megállapodás, amelynek nincs versenyellenes célja) csak hatásvizsgálat alapján marasztalható el. A bizonyítandó hatások ebben a körben lehetnek ténylegesek vagy lehetségesek. Nagyon fontos azonban, hogy minkét esetben ugyan-

olyan hatásokról beszélünk, amelyeket ugyanolyan meggyőző erővel kell bizonyítani. A Tpv. 11. §-a ugyanis nem három esetkör (cél, tényleges hatás, lehetséges hatás), hanem két kategória (cél és hatás) között tesz különbséget, és a második kategórián (hatás) belül különböztet meg két, azonos rangú esetkört (tényleges és lehetséges hatás). A hatások bizonyítása mindkét esetben empirikus vizsgálaton kell alapuljon, egyik esetben sem elegendő a spekulatív, elméleti levezetés, és a levezetésnek egyértelműnek, világosnak és meggyőzőnek kell lennie. Tényleges hatások esetén azt kell igazolni, hogy a megállapodás következtében (okozatiság) az árak növekedtek, a kibocsátás vagy a termékválaszték visszaszorult vagy a fogyasztói vagy a társadalmi többlet valamilyen más módon csökkent. Számos esetben azonban a tényleges hatások bizonyítása objektív okokól nem lehetséges. Elképzelhető, hogy a hatások még nem következtek be vagy bekövetkeztek, azonban nem gyűjthetők össze a szükséges adatok. Ilyenkor elegendő a lehetséges hatások bizonyítása. Ez utóbbi azonban nem könnyítés a versenyhatóság, illetve a felperes számára, hiszen ugyanúgy empirikus módon kell bizonyítani a hatásokat és a levezetésnek ugyanúgy egyértelműnek, világosnak és meggyőzőnek kell lennie. A lehetséges hatásokra történő hivatkozás ugyanis nem jelent alacsonyabb fokú bizonyítottságot vagy megengedőbb bizonyítási mércét. Előfordulhat, hogy az árak emelkedése nem mutatható ki közvetlen bizonyítékokkal, azonban közvetett bizonyítékok rendelkezésre állnak: a piac szerkezetéből, a megállapodásban részt vevők piaci erejéből, az együttműködés jellegéből levonható az a következtetés, hogy a megállapodás magasabb árakat eredményezett. Ugyanakkor hangsúlyozni kell, hogy a versenyhatóság, illetve a felperes ebben az esetben is empirikus módon, egyértelmű, világos és meggyőző levezetéssel kell alátámassza a versenyellenes hatások meglétét.

A tényleges és lehetséges hatások közötti különbség jól szemléltethető büntetőjogi fogalmakkal. Azt mondhatjuk, hogy a tényleges hatás leírható a befejezett bűncselekmény fogalmával: a versenyjogellenes magatartás miatti káros eredmény bekövetkezett és ezt az eredményt bizonyítani tudjuk. A lehetséges hatás a befejezett kísérlet fogalmával írható le: a káros eredményt ugyan nem bizonyítjuk, azonban minden adott ahhoz, hogy a káros eredmény bekövetkezzen és ismereteink szerint az adott körülmények szinte biztosan elvezetnek a káros eredményre. Természetesen különbség a lehetséges hatás és a befejezett kísérlet között, hogy az előbbi esetben minden körülmény adott a káros hatáshoz és az vélelmezetten be is következik, míg az utóbbi esetben ugyan az elkövető a maga részéről mindent megtett, külső körülmények miatt elmarad a káros hatás (ha ugyanis bekövetkezne a hatás, akkor már befejezett bűncselekményről beszélhetnénk). Végezetül, a versenyjog nem ismeri és nem is üldözi a befejezetlen kísérletként leírható helyzeteket, ahol több, de nem minden, a káros eredményhez szükséges körülmény bekövetkezett. Elképzelhető, hogy a versenyhatóság

igazolni tudja, hogy az adott körülmények között az adott megállapodás lehetséges vagy valószínű, hogy versenyellenes eredményre vezet, ez azonban nem elegendő a lehetséges hatások bizonyításához. Ez ugyanis a hatások gyanújának, de nem a hatások bizonyításának felel meg. A lehetséges hatás ugyanis nem azt jelenti, hogy fennáll a hatás lehetősége (tehát a hatás bekövetkezése elképzelhető), hanem azt, hogy a megállapodásból és annak piaci környezetétől álló körülményekből következik ez a hatás (annak be kellett következnie), noha még nem következett be vagy módszertani okokból nem mutatható ki.

A bírósági gyakorlat sajnos, a GVH téves értelmezését követve, nagyon sokáig hibásan értelmezte a lehetséges hatások fogalmát, mintha az a tényleges hatásoknál kevésbé egyértelműen bizonyított (egyfajta valószínűsített) hatások lennének. Ennek értelmében nem szükséges (közvetlen vagy közvetett) empirikus módon bizonyítani a hatásokat, elegendő annak elméleti igazolása, hogy a megállapodás a hatások kiváltására alkalmas. A bírósági gyakorlat a lehetséges hatást a versenyellenes célhoz közeli kategóriaként kezelte: ezek a megállapodások nem versenyellenes célúak, azonban hatásukat sem kell bizonyítani, elég azt igazolni (nem empirikus, hanem elméleti módon), hogy alkalmasak a verseny korlátozására (veszélyesek a versenyre nézve). Ennek következtében a bírósági gyakorlat nagyon sokáig a megállapodások három csoportja között tett különbséget: versenyellenes célú megállapodások, versenyellenes hatás kiváltására alkalmas megállapodások és versenyellenes hatású megállapodások.

Ezt a hibás megközelítést tükrözi vissza a GVH határozathozatali gyakorlata. A *Magyar Gabonafeldolgozók, Takarmánygyártók és -Kereskedők Szövetsége* ügyben⁴⁹⁶ a GVH megállapította:

A jogsértés Tpv. 11. §-a alapján történő megállapításához – úgy a megállapodás, mint az összehangolt magatartás vagy a vállalkozások társulásának döntése esetében – nem szükséges a jogsértő magatartás hatásának bekövetkezése (például a minimálár tényleges alkalmazása), ehhez – amint azt maga a Tpv. 11. §-ának (1) bekezdése is egyértelműen megfogalmazza – elegendő a cél vagy az alkalmasság bizonyítása. A vállalkozások közötti megállapodás, az összehangolt magatartás és a vállalkozások társulásának döntése olyan súlyos jogsértés, hogy ezeket a Tpv. nemcsak tényleges hatás, hanem már a célzat, illetve a lehetséges hatás esetében is versenyjogi eszközökkel üldözni rendeli. Ez egyben azt is jelenti, hogy nem szükséges

496 Vj-74/2003. sz. *Magyar Gabonafeldolgozók, Takarmánygyártók és -Kereskedők Szövetsége* ügy. Helybenhagyta a Fővárosi Ítéletábrta 2.Kf.27.347/2006/5. sz. ítélete és a Kúria Kfv.II.39.151/2007/6. sz. ítélete.

vizsgálni egy magatartás konkrét hatásait, ha annak célja a verseny korlátozása, akadályozása vagy torzítása.⁴⁹⁷

Ezt a hibás versenyhatósági gyakorlatot sajnos nagyon sokáig a bírósági gyakorlat is átvette. A *GIS kartell* ügyben⁴⁹⁸ hozott Kfv.IV.37.058/2009/12. sz. ítéletében⁴⁹⁹ a Kúria az alábbiakat állapította meg.

A Tpvt. II. §-a ugyanakkor három, egymástól különválasztható magatartást rögzít, mint amelyek versenyjogi jogsértés megállapításának alapjául szolgálhatnak. Az (1) bekezdés szerint tilos a vállalkozások közötti megállapodás és összehangolt magatartás, valamint a vállalkozások társadalmi szervezetének, a köztestületeknek, az egyesülésnek és más, hasonló szervezetnek a döntése (a továbbiakban együtt: megállapodás), amely a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását, vagy torzítását célozza (első magatartás), vagy ilyen hatást fejthet ki (második magatartás), illetve fejt ki (harmadik magatartás). Nem minősül ilyennek a megállapodás, ha egymástól nem független vállalkozások között jön létre.

A perbeli esetben e törvényi tilalom megsértése képezheti a Tpvt. 78. § (1) és (3) bekezdése szerinti bírság megállapítását.

Az idézett jogszabályi rendelkezés szerint tilos, azaz jogszabálysértő

a) a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását, vagy torzítását célzó,

b) a verseny megakadályozására, korlátozására, vagy torzítására alkalmas,

c) versenyt ténylegesen megakadályozó, korlátozó, vagy torzító megállapodás.

A törvény tehát egyaránt jogellenesnek minősíti a versenykorlátozás célzatát, az arra való alkalmasságot, vagyis a potenciális hatást, illetve a tényleges hatást.

Ezt a különbségtételt ismételte meg a Kúria a Kfv.III.37.011/2012/6. sz. ítéletében (szintén a *GIS kartell* ügyben):⁵⁰⁰ „egyaránt jogellenesnek minősítette a versenykorlátozás célzatát, az arra való alkalmasságot, vagyis a potenciális hatást, illetve a tényleges hatást”.

A 2.Kfj.27.217/2010/4. sz. ítéletében a Fővárosi Ítéltábla megállapította.

497 73. pont.

498 Vj-102/2004. sz. ügy

499 EH 2009.2104.

500 Vj-102/2004/174. sz. GVH határozat.

Tiltott az olyan megállapodás, amely a felsorolt versenysérelmek egyikének a bekövetkezését célozza, de az is, amelyik ilyen hatást fejt vagy fejthet ki. A törvény tehát egyaránt jogellenesnek minősíti a versenykorlátozás célzatát, az arra való alkalmasságot, azaz a lehetséges hatást, de a ténylegesen bekövetkezett hatást is. A jogsértés tehát már önmagában megvalósul azzal, ha a megállapodás a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását célozza, illetve ilyen hatás kifejtésére alkalmas. Ilyenkor a tényleges piaci hatás vizsgálata nem is szükséges a jogsértés megállapításához.

Ugyanezt a megfogalmazást találjuk a Fővárosi Ítéletábla 2.Kf.27.650/2010/7. sz. ítéletében.

A Tpv. II. §-a három, egymástól külön választható magatartást rögzít olyannak, amely versenyjogi jogsértés megállapításának alapjául szolgálhat. Az (1) bekezdés szerint tilos az a vállalkozások közötti megállapodás és összehangolt magatartás, amely a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását célozza (első magatartás), vagy ilyen hatást fejthet ki (második magatartás), illetve fejt ki (harmadik magatartás). A törvény tehát egyaránt jogellenesnek minősíti a versenykorlátozás célzatát, az arra való alkalmasságot vagyis a potenciális hatást, illetve a tényleges hatást is. Amennyiben a versenyfelügyeleti eljárás során megállapítást nyert, hogy a gazdasági szereplők megállapodtak, és ez a megállapodás a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását akár csak célozza is, már megvalósul a versenyjogi jogsértés. Éppen ezért, amint arra az elsőfokú bíróság is helyesen rámutatott, a jogsértés megállapításához a megállapodás tényleges piaci hatásának vizsgálata szükségtelen volt. Nem a jogsértés megállapítására, hanem esetleg a szankció, így a bíróság mértékének megállapítására tartozó kérdés lehet az, hogy a versenytorzító célú, vagy erre alkalmas megállapodás konkrétan ki is fejtett-e ilyen hatást.

Ugyanezt a megfogalmazást találjuk a Fővárosi Ítéletábla 2.Kf.27.260/2011/13. sz. ítéletében.

A Tpv. II. §-a széles körben határozza meg a versenyjog által tilalmazott magatartásokat. Eszerint az összehangolt magatartás mint jogsértés megállapításához nem szükséges a tényleges hatás bekövetkezése is, a Tpv. II. §-ának (1) bekezdése szerinti egyértelmű megfogalmazás alapján elegendő

a jogsértő cél vagy a jogsértésre való alkalmasság bizonyítása. is Ennek megfelelően az alperesnek nem kell feltétlenül egy magatartás konkrét hatásait vizsgálnia és bizonyítania, a versenyjogsértés akkor is megállapítható, ha bizonyítható a magatartás verseny korlátozására, akadályozására vagy torzítására irányuló célja.

A 2.Kf.27.135/2012/4. sz. ítéletében a Fővárosi Ítéletábla kifejtette: „az összehangolt magatartás mint jogsértés megállapításához nem szükséges a verseny torzításának vagy kizárásának, azaz a jogsértő megállapodás hatásának bekövetkezése; az ezt célzó, vagy erre alkalmas tudatos együttműködés már önmagában jogsértő.”

A fenti, a megállapodások hármas felosztására vonatkozó megközelítést a Kúria, az alábbiakban elemzett, *Alcon és társai* ügyben⁵⁰¹ hozott Kf.VI.37.870/2018/9. sz. ítéletével,⁵⁰² valamint a *Kontaktlencse-kartell* ügyben⁵⁰³ hozott ítéletével⁵⁰⁴ meghaladta.

A Kúria az *Alcon és társai* ügyben⁵⁰⁵ hozott Kf.VI.37.870/2018/9. sz. ítéletében⁵⁰⁶ rögzítette, hogy a megállapodás elmarasztalásához a versenyellenes hatásokat világosan bizonyítani kell. A spekulatív levezetés alkalmatlan arra, hogy egy egyébként nem versenyellenes célú megállapodás versenyjogellenességét megállapítsuk.

[63] Az alperes szerint önmagában a kedvezményrendszerből nyilvánvalók a következtetései, ám a „nyilvánvaló” nem jogi kategória, abból – egyetlen számadat nélkül – különböző árazásra vonatkozóan semmiféle következtetést nem lehet levonni.

[64] Nincs adat arra sem, hogy hogyan viszonyul egymáshoz az illesztési kedvezmény és az illesztés kedvezmény igénybevételéhez szükséges beruházás költsége, figyelemmel az egyes internetes kereskedők tényleges forgalmi adataira is. A komplex szemlélet, az összefüggések vizsgálata és értékelése hiányában, pusztán az illesztési kedvezmény igénybevételének feltétele nem jelent nyilvánvalóan hátrányt az internetes kereskedők számára.

[65] A ténylegesen érvényesülő árak bemutatása nélkül a kettős árrendszere vonatkozó megállapítás megalapozatlan. Azt a kijelentést, miszerint az internetes kereskedők árelőnye megszűnt az optikai üzletekkel szemben, továbbá, hogy az illesztési kedvezmény igénybevételei lehetőségének hiányát

501 Vj-55/2013/115. sz. GVH határozat.

502 BH 2020.1.25.

503 Kúria Kfv.II.37.110/2017. sz. ügyben hozott ítélete (BH 2018.8.235).

504 BH 2018.235.

505 Vj-55/2013/115. sz. GVH határozat.

506 BH 2020.25.

nem tudta ellensúlyozni az internetes értékesítési csatorna alacsonyabb költsége, semmilyen konkrét adat nem támasztja alá.

[66] A versenykorlátozó hatás nyilvánvaló mutatójának tekintette az alperes, hogy a kedvezményrendszer bevezetése után mintegy másfél évvel már egyetlen internetes kereskedőjük sem volt a felpereseknek. Ez a tény azonban önmagában nem mond semmit, hiszen nem tudható, hogy az eredeti internetes kereskedők ténylegesen rendelkeztek-e, illetve hány optikai üzlettel rendelkeztek. Mennyi olyan optikai üzletük volt, amely képes volt az illesztési kedvezmény feltételeit biztosítani. Arról sincs információ, hogy a termékeket a piacon az internetes kereskedők más forgalmazótól milyen áron, illetve milyen egyéb feltételekkel tudták beszerezni. Konkrét tény, adat, bizonyíték hiányában nem lehet kétséget kizáróan megállapítani, hogy az internetes kereskedők valóban kizárólag, kifejezetten a kedvezményrendszer hatására fordultak el a felperesektől.

[...]

[68] A fentiek ellenére az elsőfokú bíróság az alperesi határozatot nem találta jogszabálysértőnek, a felperesi kereseti előadásokra a határozat vonatkozó részeinek mechanikus megismétlésével válaszolt. Emellett annak ellenére foglalt érdemi állást a kettős árrendszer jogi tartalmát illetően, hogy az a határozatból kimaradt, a felek által hivatkozott eseti döntéseket annak ellenére elemezte és értékelt, hogy azokról a határozat még csak érintőlegesen sem szólt.

[...]

[71] A megismételt eljárásban az alperesnek definiálnia kell a kettős árazást, mint versenyjogsértő magatartást, meg kell határoznia ennek tényállási elemeit, és számot kell adnia arról is, hogy milyen jogszabályi rendelkezéseket, jogi dokumentumokat, egyéb jogi tényeket, körülményeket vett figyelembe a fogalom meghatározás kidolgozásánál. Választ kell adni arra is, hogy milyen jogi alapon, feltételek mellett mondható ki egy újonnan bevezetett kedvezmény versenykorlátozó jellege akkor, ha korábban az adott kedvezmény az érintett számára semmilyen feltételek mellett sem volt elérhető.

[72] Ezt követően konkrét számszaki adatokkal, számítási kalkulációkkal kell alátámasztania, hogy a kedvezményrendszer hátrányosabb volt az internetes kiskereskedők számára, mert az illesztési kedvezmény igénybevételi lehetőségének hiánya nem tudta ellensúlyozni az internetes értékesítési csatorna alacsonyabb költségeit, az optikai üzletnek besorolt partnerek alacsonyabb áron juthatnak közvetlenül a termékekhez, mint az internetes be-

sorolású versenytársaik. Ehhez ki kell mutatnia a kedvezményrendszerhez kapcsolódó egyes partnerkategóriákat, különös figyelemmel az optikai üzletek és az internetes kereskedők közötti lehetséges átfedésre. Számot kell adni arról, hogy az illesztési kedvezmény igénybevétele feltételeinek megvalósításához szükséges beruházás miként viszonyul az illesztési kedvezmény mértékéhez, különös figyelemmel az internetes kereskedők forgalmára. Egzakt adatok, kimutatások nélkül versenykorlátozó hatás nem állapítható meg.

[...]

[74] *Az ily módon feltárt és körütekintően bizonyított tényállás alapján lesz az alperes abban a helyzetben, hogy a felperesek által bevezetett és alkalmazott kedvezményrendszer jogsértő jellegéről állást foglaljon.*

A Kúria a *Kontaktlencse-kartell* ügyben⁵⁰⁷ hozott *Kfv.II.37.110/2017/13.* sz. ítéletében⁵⁰⁸ megállapította, hogy a hatás típusú megállapodások esetén elsődlegesen a tényleges hatást kell bizonyítani, a lehetséges hatások bizonyítása alapján akkor marasztalható el a megállapodás, ha a tényleges hatások nem bizonyíthatók. Ezt azonban igazolni kell: amennyiben tehát a versenyhatóság vagy a polgári perben a felperes nem a megállapodás tényleges hatásait bizonyítja, hanem arra hivatkozik, hogy annak lehetséges versenyellenes hatásai vannak, akkor első lépésben azt kell igazolnia, hogy a tényleges hatások bizonyítására nem volt lehetőség. Ilyen igazolás lehet, hogy a tényleges hatások még nem következtek be vagy bekövetkeztek ugyan, de objektív okokból közvetlen módon nem bizonyíthatók, csupán közvetett módon (lehetséges hatás). A Kúria *Kontaktlencse-kartell* ügyben hozott ítélete alapvető változást és átöröztést jelent: érvényteleníti a korábbi, a megállapodások hármas felosztásán alapuló gyakorlatot (cél, alkalmasság, hatás); az ítéletből az következik, hogy a versenyellenes megállapodásoknak két csoportja van: cél és hatás típusú megállapodások; a hatás két alelete (tényleges és lehetséges hatás) ugyanazt a hatást és ugyanazt a bizonyítási elvárást (bizonyítottsági szintet) foglalja magában, a különbség csupán az, hogy az első esetben a tényleges hatásokat közvetlen, míg a második esetben közvetett bizonyítékokkal igazoljuk.

[26] [...] *A Kúria az alperessel és az eljáró bíróságokkal egyetértve azt állapította meg, hogy a Tptv. 11. § (1) bekezdése a versenyjogsértést három fő csoportba sorolja. Eszerint a megállapodás lehet versenyellenes célú, lehet potenciálisan versenyellenes hatású és lehet tényleges versenyellenes*

507 Vj-96/2010. sz. ügy.

508 BH 2018.8.235.

hatású. A jelen ügyben nem volt vitás, hogy az alperes a versenyellenes célú megállapodás feltételeinek hiányában áttért a versenyellenes hatás vizsgálatára. Az sem volt vitatott, hogy az alperes elvégezte ugyan a szükséges közgazdasági elemzést, de megállapításra az került, hogy a bekövetkezett piaci folyamatok versenykonform magatartás vagy akár versenykorlátozás eredményeként is bekövetkezettek, tehát az elvégzett elemzés nem tudott választ adni arra, hogy mi az oka a feltárt folyamatoknak, ezáltal kétséget kizáróan nem is igazolta, hogy az adott folyamatokat versenyellenes magatartás idézte elő.

[27] [...] jelen ügyben alapvetően az volt a fő kérdés, hogy egy 7 éven át folytatott, múltban lezárult információcsere esetében van-e lehetőség potenciális hatás vizsgálatára, vagy a tényleges hatások bizonyítatlanságát az érintett vállalkozások javára kell-e értékelni, egyúttal a jogsértés hiányát kell-e megállapítani. Ez utóbbi kérdés megválaszolásához szükséges a bizonyítási kötelezettség elemzése, valamint a sikertelen bizonyítás következményeinek megfelelő értékelése.

[28] [...] A hatásukban versenykorlátozó megállapodások esetén tehát továbbra is él a bizonyítási kötelezettség, szükséges a counterfactual elemzés, amit a versenyhatóságnak kell elvégeznie, hiszen ezekben az esetekben nem magától értetődő az, hogy miként alakultak volna a verseny fontos mutatói az érintett (jelen ügyben felperesi) megállapodás hiányában, ilyenkor csak a versenyre gyakorolt hatás igazolhatja a magatartás károssági fokát, a hatósági fellépés indokoltságát.

[29] [...] A Kúria szerint a jelen ügyben is kiemelten fontos, irányadó elvként rögzítette az AB határozat, hogy a kétséget kizáróan nem bizonyított tényeknek a terhelt terhére való értékelésének tilalma – az ártatlanság vélelmének részeként – a versenyfelügyeleti ügyekben is köti a hatóságot, illetve a felülvizsgálatot végző bíróságokat [70. bekezdés]. Ez azt jelenti, hogy a versenyjogi felelősséget megalapozó összes jelentős tény az alperesnek (GVH) kell bizonyítania, azon tények pedig, amelyek valósága tekintetében kétség merül fel, az eljárás alá vont vállalkozás javára veendő figyelembe. A versenyellenes hatás vizsgálata során – a magatartás kellő károssági foka igazolása érdekében – az alperesnek el kell végeznie a konkrét tényeken alapuló közgazdasági elemzést és oksági kapcsolatot kell kimutatnia az információcsere és a versenyellenes tényleges hatás között, illetve be kell mutatnia, hogy mi az a körülmény, amely a tényleges hatás bekövetkeztét, igazolását kizárja, akadályozza. Csak meglévő akadályozó tényező esetében van arra lehetősége a hatóságnak, hogy befejezett cselekménynél a

potenciális (lehetséges) hatások elemzésébe kezdjen, mely elemzés során a Horizontális Iránymutatás 26–29, 75–76. pontjaiban irtaknak is megfelelően kell eljárnia. E követelmények közül kiemeli a Kúria, hogy versenykorlátozás akkor állapítható meg, ha ésszerű valószínűséggel feltételezhető, hogy a megállapodások eredményeként a felek nyereségesen tudnák emelni az árat, csökkenteni a kibocsátást, a termékminőséget, a termékválasztékot, vagy az innovációt.

[30] A fentiekre tekintettel a Kúria megállapította, hogy miután az alperes maga is kizárta, hogy a vizsgált magatartás/megállapodás versenyellenes célú lett volna, az egyébként hosszú időn át tartó magatartás tényleges versenyellenes hatásának bizonyítására sikertelen kísérletet tett, mert nem tudott a befejezett információcsere kapcsán versenykorlátozó hatást kimutatni, nem tudta azt kétséget kizáróan bizonyítani. A tényleges hatás bizonyítása helyett – minden akadályozó körülmény megjelölése nélkül – az alperes a Horizontális Iránymutatás szerinti részelemzésbe kezdett, de határozatában még azt sem jelölte meg, hogy az információcsere érzékelhető hátrányos hatással járt-e a verseny egy vagy több mutatójára, mint amilyen az ár, a kibocsátás, a termékminőség, termékválaszték vagy az innováció, holott ez elengedhetetlen követelményként fogalmazódik meg az uniós joggyakorlatban [lsd. Horizontális Iránymutatás 27. pont]. Az alperes tehát a tényleges versenykorlátozó hatást nem bizonyította, ezzel szemben megállapította a potenciális versenyellenes hatás bekövetkeztét anélkül, hogy megfelelő módon alátámasztotta volna azt. A másodfokú bíróság tévedett akkor, amikor az alperesi határozat 312–326. pontjai alapján azt állapította meg, hogy az alperes megcáfolta a felperesek valamennyi kifogását, az általa számba vett szempontok nem tény- vagy iratellenesek, az alperes az ügy egyedi szempontjait követhető logikai láncra fűzte fel. Ezzel szemben tény, hogy bár az alperes állítja, hogy igazolta a lehetséges versenykorlátozó hatás mechanizmusát, ezekben a pontokban valójában csak az általánoságok szintjén vette végig a Horizontális Iránymutatás szempontrendszerét, de a konkrét hatásmechanizmus bemutatásával adós maradt, mivel nem bizonyította (valószínűsítette), hogy az adatcsere a verseny melyik mutatójára gyakorolhatott volna hátrányos hatást. A perbeli ügyben még a könnyített/szűkített bizonyítás, az ésszerű, de kellő valószínűsítés szintjén sem nyert alátámasztást a potenciális versenykorlátozó hatás, sem az, hogy adott tényállás mellett csak a lehetséges hatások vizsgálata merülhetett fel. Bár a Bizottság véleménye kötőerővel nem bír, különösen nem a bírósági jogértelmezés során, de az alperes még a bizottsági elvárásnak sem tett eleget,

hiszen a Bizottság véleménye szerint sem elégséges az absztrakt elemzés, szükség lett volna a kicserélt információk stratégiai hasznosságának értékelése az adott piaci adottságok tükrében.

[31] [...] [H]angsúlyozza a Kúria, hogy ha enyhítene a hatóságot terhelő bizonyítási kötelezettségen, akkor teret engedne a hatóság önkényes jogalkalmazásának (mikor mit akar és tud bizonyítani), ahelyett, hogy a hatóság eljárásának kiszámíthatósága, ellenőrizhetősége – ezáltal a jogbiztonság – irányába ternelné a jogalkalmazást.

A fenti megközelítést erősítette meg a Kúria a *Bankadat* ügyben.⁵⁰⁹

[A] jogsértő magatartást az alperes nem tudta bizonyítani, mivel nem tárt fel versenyellenes célt; tényleges hatást nem akart bizonyítani, mert azt nem tartotta lehetségesnek; megkísérelt counterfactual elemzést végezni de csupán az általa érintett piacként meghatározott pénzügyi szolgáltatások magyarországi piaca egyik szegmense, a hitelezési piac tekintetében és ott sem megfelelő módon tette azt. Az információcsere potenciális versenyellenes hatását mondta ki részletes hatáselemzés elvégzése nélkül, a Horizontális Iránymutatásra történő általános utalásokkal, amivel nem tett eleget bizonyítási kötelezettségének.

*A Kúria hangsúlyozta, hogy ahhoz, hogy egy információcsere a Tptv. 11. § (1) bekezdésének vagy az EUMSZ. 101. cikk (1) bekezdésének értelmében versenykorlátozó hatású legyen, valószínűsíteni kell, hogy érzékelhető hátrányos hatással jár a verseny valamely (vagy több) olyan mutatójára, mint az ár, a kibocsátás, termékminőség, termékválaszték vagy az innováció. Csak meglévő akadályozó tényező esetében van arra lehetősége a hatóságnak, hogy befejezett cselekménynél potenciális (lehetséges) hatások elemzésébe kezdjen, ami egyfajta sorrendiséget jelent a bizonyítás során.*⁵¹⁰

6.7. Következtetések és javaslatok

Köztudomású, hogy a versenyjogi szabályok alkalmazását át- meg áthatja a közgazdaságtan: a megállapodások nagy része csak annak hatása alapján ítéltető meg, egy fúzió (összefonódás) elfogadhatósága csak piacelemzés alapján állapítható meg, egy erőfölényes vállalkozás magatartásának visszaélészerűsége (sőt magának az erő-

⁵⁰⁹ Vj-8/2012. sz. ügyben hozott GVH határozat felülvizsgálata során hozott Kf.38.305/2018/21. sz. kúriai ítélet.

⁵¹⁰ Tájékoztató a Kf.38.305/2018/21. sz. ügyben. Elérhető: <https://kuria-birosag.hu/hu/sajto/potencialis-versenykorlatozas-targyaban-indult-perben-hozott-dontest-kuria>.

főlénynek a fennállta) jellemzően csak a piaci kontextus részletes elemzése alapján állapítható meg. Ez rengeteg bizonytalansággal terheli a versenyjogi jogalkalmazást és komoly jogbiztonsági problémákat vet fel. A vállalkozások piaci magatartásuk kialakítása során nagyon nehezen tudnak megfelelni az „attól függ” szabályoknak. Ez a bizonytalanság azonban a piac illetén és ilyen átfogó szabályozásának szükségszerű velejárója, hiszen a sommás szabályok használata minden bizonnyal sokkal nagyobb társadalmi károkkal járna, mint amilyeneket a jogalkalmazási és megfelelési bizonytalanság okoz. A túlzott jogérvényesítésben rejlő hibák (false positives) megelőzése – vagyis az olyan helyzetek elkerülése, ahol a versenyjogi jogalkalmazás a versenyt nem károsító, sőt azt esetleg előmozdító magatartásokat tilt – azt indokolja, hogy a piaci kontextust átfogó vizsgálatnak vessük alá. Az átfogó piaci vizsgálat úgy növeli a helyes döntések esélyét (és csökkenti a rossz döntések kockázatát), hogy nem növeli az alulértékelést (false negatives), tehát annak esélyét, hogy a versenyjogot nem alkalmazzák olyan esetekben, amikor viszont kellene. Ilyen irányú hatást a versenyjogi hatáselemzés csak abban az értelemben válthat ki, hogy míg a versenyhatóság erőforrásai végesek, a hatáselemzés jelentős, legalábbis a cél típusú megállapodások megítélésénél jelentősebb erőforrásokat igényel, így költségesebb. Ezt a szempontot a versenyjog elismeri, de csak olyan megállapodások esetén, ahol a túlzott jogérvényesítésben rejlő hibák (false positives) kockázata elhanyagolható: ezek azok a megállapodások, amelyek mindig vagy majdnem mindig károsak a versenyre nézve.

A fentiekre tekintettel, a versenyjogban különösen nagy értéket képviselnek a konkrét fogódzót adó szabályok, amelyeket tisztán „jogi módszerekkel” lehet alkalmazni, és amelyek érdekében nem kell a piaci kontextust megvizsgálni. Ezen fogódzók egyik körét jelentik a versenyjogi menedékek („safe harbours”), amelyek segítségével többé-kevésbé pontosan lehatárolható a versenyszabályokat biztosan nem sértő megállapodások egy bizonyos köre. Ilyen a csekély jelentőségű megállapodásokra vonatkozó szabály és a csoportmentességi rendeletek. Fordított módon, azonban ugyanilyen bizonyosságot ad a „versenyellenes cél” intézménye: ennek segítségével azon megállapodások határolhatók körül, amelyek megkötésétől mindig tartózkodni ildomos, noha ezen a körön kívül is találhatók szép számmal versenyjogellenes megállapodások. Amennyiben azonban egy vállalkozás nem köt versenyellenes célú megállapodást, bízhat benne, hogy elkerüli a versenyjog által jelentett legnagyobb bírságfenyegetettséget.

Ez nemcsak az európai versenyjog(ok)ra jellemző sajátosság: ugyanezzel a megközelítéssel találkozunk az USA antitrösztjogában *per se* jogellenesség néven.⁵¹¹

511 Van egy fontos különbség az amerikai antitrösztjog *per se* szabálya és az EU-s és magyar versenyjog „versenyellenes cél” fogalma között: elviekben a versenyellenes célú megállapodások is részesülhetnek egyedi mentességben, noha ez inkább csak egy elvi lehetőség. Lásd Nagy Csongor István: EU and US Competition Law: Divided in Unity? Ashgate, 2013. 125. o.

A versenyellenes cél fogalma sokáig a versenyjogászok veszélyes, de megbízható barátja volt: noha következményeire tekintettel tiszteletet parancsolt, működése kiszámítható és előre látható volt, és a megállapodás jellege szerint viszonylagos bizonyossággal meg lehetett állapítani, hogy melyik megállapodás versenyellenes célú és melyiket kell a hatása szerint megítélni. Az intézmény működése kategóriaépítésen alapult: a versenyjogban volt egy bővíthető, de viszonylag kimerítő felsorolás a durva (hardcore, a GVH szóhasználatában: kőkemény) versenykorlátozásokról, amit a gyakorlat a versenyellenes cél általános fogalma alapján dolgozott ki. Ezt az általános, konkrét ügyekben nehezen alkalmazható (úgy is mondhatnánk: meghatározhatatlan) fogalmat a versenyjog arra használta, hogy megállapodások kategóriáit alakítsa ki, amelyeket aztán konkrét ügyekben alkalmaztak. Versenyellenes célú megállapodás esetén nem volt szükség a piaci kontextus figyelembevételére. Nagyon leegyszerűsítve: a versenyjogi elemzés a szerződéses okirat négy sarka között maradt, mivel elegendő volt azt megállapítani, hogy a felek miben állapodtak meg, és az valamelyik versenyellenes célú kategóriába tartozik-e; a gazdasági kontextus figyelembevétele legfeljebb a megállapodás értelmezése és megértése szempontjából merült fel.

Az elmúlt időszakban azonban a versenyellenes cél fogalma elvesztette ezt a fajta működési elvét és egy olyan korszakot nyitott meg, ahol a „nem szerethető” vagy „nem szimpatikus” megállapodások sommásan, gazdasági elemzés nélkül, megtilthatók. Ezzel pedig nemcsak a versenyellenes cél fogalmának érdeme veszett el, hanem az egy olyan elszabadult ágyúgolyóvá vált, amely komoly károkat okoz a versenyjogi jogalkalmazás számára.

A versenyellenes cél fogalmának kiterjesztése és cseppfolyósodása két irányban is végbement. Ennek a folyamatnak az egyik ágát a bírósági gyakorlat képezi, amely létrehozott egy nem nevesített kategóriát a versenyellenes cél számára: versenyellenes célúnak minősülnek a bírósági gyakorlat által az ezen megállapodások képzeletbeli listáján szereplő konkrét (tehát nevesített) megállapodástípusok, valamint azok a megállapodások, amelyeket egyedi ügyekben, az adott ügy egyedi körülményeire tekintettel, a bíróság versenyellenes célúnak nyilvánít. Ezzel párhuzamosan, azonban ugyanezen folyamat részeként, a nevesített versenyellenes célú megállapodások listája is bővült az úgynevezett információs kartellekkel. Sajnos ebben a vonatkozásban azt mondhatjuk, hogy ami ebben az új kategóriában jó az nem új, ami új, az nem jó. Az új nevesített kategória, amellett, hogy nélkülözi a hagyományos nevesített kategóriákra jellemző konkrétságot, azért sem indokolt, mert valójában olyan megállapodások tiltására irányul, amelyek korábban is versenyellenes célúnak minősültek, azonban más címkézés mellett. A versenyellenes célú információcsere-megállapodások egyúttal ár- vagy mennyiségi kartellnek vagy ilyen irányú összehangolt magatartásnak is tekinthetők. Ez a nevesített kategória tehát érdemben nem hozott magával új tartalmat.

Hátránya azonban, hogy kiszámíthatatlanná teszi az információcserével kapcsolatos megállapodások megítélését, hiszen elviekben minden információcsere versenyellenes célúnak minősülhet az ügy egyedi körülményei alapján: nem tudjuk megfelelő bizonyossággal megállapítani, hogy a hagyományosan versenyellenes célúnak tekintett együttműködési körön kívül (ami az új nevesített kategória valódi hozzáadott értékét kellene adja) mi és mikor minősülhet versenyellenes célúnak. Ennek megfelelően, mind a nem nevesített kategória megjelenése, mint a nevesített kategóriák sorának bővülése káros jelenségnek, a versenyjogi elemzés koherenciáját veszélyeztető változásnak tekinthető.

Javaslatom szerint a versenyellenes cél egy kategóriaépítő mechanizmus, amelynek – ennek megfelelően – csak nevesített esetei lehetnek. A cél vizsgálat ugyan kiterjed a kontextus (háttér) vizsgálatára, ez azonban nem jelent hatáselemzést (sem részletes, sem sommás formában), ilyenkor a kontextus csak annyiban releváns, hogy a megállapodást értelmezni, gazdasági funkcióját megérteni tudjuk. Ebben a vonatkozásban különbséget kell tenni a hagyományos jogi eszközökkel vizsgálható tényállásbeli kontextus és a közgazdasági eszközökkel vizsgálható hatásokból felépülő piaci kontextus között. A versenyellenes célú megállapodások azonosítása során kulcsfontosságú lehet a járulékoság kérdése, amikor a vállalkozások arra hivatkoznak, hogy a megállapodás nem irányul közvetlenül valamilyen versenykorlátozásra (árak rögzítése, piac felosztása), hanem egy olyan legitim célt követő együttműködés, amely közvetetten, „mellékhatásként” versenyellenes következményekkel is járhat. Ilyenkor meg kell vizsgálni a tényállásbeli kontextust annak megítéléséhez, hogy valóban fennáll-e járulékoság vagy az alaptalan és a vállalkozások az erre vonatkozó üres hivatkozással akarják versenyellenes összejárásukat palástolni. Erre számos gyakorlati példát lehet hozni.

Egy közös értékesítési megállapodás lényege, hogy a vállalkozások erőforrásaikat érdemben egyesítik, a közöttük lévő szinergiákat kihasználják. Bármely kartell esetén lehet azt állítani, hogy a felek közös értékesítésben állapodtak meg, amely értelemszerűen közös árakat tartalmaz. Az árkartell azonban megkülönbözteti a közös értékesítéstől, hogy ilyenkor az árakra vonatkozó megállapodáson kívül a vállalkozások között más együttműködés nincs, erőforrásaikat nem egyesítik, nincs közösen végzett tevékenység. Amennyiben vállalkozások arra hivatkoznak, hogy közös értékesítést hoztak létre, meg kell vizsgálni ennek kontextusát: ez valóban az erőforrások egyesítésén alapuló közös értékesítés vagy az erre való hivatkozás visszaélészerű és a vállalkozások között nincs valós közös tevékenység, csupán egy árkartell próbálnak palástolni ezzel. Ebben a vonatkozásban, a versenyellenes cél megállapítása szempontjából, nem az a kérdés, hogy mi az együttműködés piaci hatása, hanem az, hogy itt valódi közös értékesítésről van-e szó vagy egy árkartell palástolásáról.

A szabadalmi egyezségek európai bírósági gyakorlata szintén jól szemlélteti a fenti distinkciót. Nem attól válik versenyellenes célúvá egy szabadalmi egyezés, hogy versenyellenes hatása van, hanem attól, hogy nem kapcsolódik érdemi szabadalmi jogvitához. A fenti értelemben volt releváns a megállapodás háttere a *Generics, GlaxoSmithKline és társai* ügyben.⁵¹² Leegyszerűsítve: ha a piacfelosztás egy valós szabadalmi jogvita rendezésének közvetett következménye, akkor az az utóbbihoz képest járulékos, ezért nem tekinthető versenyellenes célú megállapodásnak. Az érvényes szabadalom következménye, hogy a generikusgyógyszer-gyár nem tud belépni a piacra, ez nem a felek közötti megállapodás eredménye. Ha a szabadalommal kapcsolatos jogvita érdemi (tehát a felek nem annak érdekében kreálták, hogy egy piacfelosztást palástoljanak vele), akkor ez a megállapodás nem versenyellenes célú.

Ugyanez a módszer érzékelhető a *Pierre Fabre*⁵¹³ és a *Coty*⁵¹⁴ ügyekben: amennyiben az adott korlátozás a szelektív forgalmazás összefüggésében objektíve indokolható, járulékos korlátozásként elfogadható lehet, ilyen legitim cél hiányában azonban automatikusan tiltott. Objektív indokoltság hiányában ugyanis nem állhat fenn a járulékoság: a vállalkozás ugyan hivatkozik egy legitim célra, de ezen cél és a korlátozás között nincs eléggé egyértelmű tartalmi kapcsolat.

Hasonló módszertannal találkozunk a *Wouters* ügyben,⁵¹⁵ ahol az Európai Bíróság az érintett korlátozást egy közérdekű cél (szakmaetikai szabályozás) összefüggésében vizsgálta. A releváns kérdése az volt, hogy vajon ez a szakmaetikai cél legitim (versenyjogilag értékelhető és elfogadható) és a korlátozás járulékos-e ezen célhoz képest.

Látható, hogy a fenti példákban a kontextust merőben mást jelent, mint a hatáselemzés. Nem a hatásokból felépülő piaci kontextusról van szó, hanem olyan körülményekről, amelyek hagyományos jogi módszerekkel, a piaci hatások vizsgálata nélkül, értékelhetők. A titokban kötött durva kartellek körén kívül a megállapodás háttérének és ilyen értelemben vett kontextusának megvizsgálása nem spórolható meg, hiszen csak ez alapján tudjuk eldönteni, hogy itt „csupasz” árkartellról, piacfelosztásról van szó vagy az valamilyen legitim együttműködés járuléka. Amennyiben pedig a vállalkozások a korlátozás járulékoságára hivatkoznak, érdemben meg kell ítélni, hogy

512 C307/18. sz., *Generics, GlaxoSmithKline és társai* ügyben 2020. január 30-án hozott ítélet.

513 C-439/09. sz., *Pierre Fabre* ügyben 2011. október 13-án hozott ítélet, ECLI:EU:C:2011:649.

514 C-230/16. sz., *Coty* ügyben 2017. december 6-án hozott ítélet, ECLI:EU:C:2017:941.

515 C-309/99. sz., *J. C. J. Wouters, J. W. Savelbergh & Price Waterhouse Belastingadviseurs BV kontra Algemene Raad van de Nederlandse Orde van Advocaten* ügyben 2002. február 19-én hozott ítélet (EBHT 2002., I-1577. o.). Az ügygel kapcsolatban lásd Andrews, Philip: Self-regulation by professions – the approach under E.U. and U.S. competition rules. In: *European Competition Law Review*, 2002. 23. évf. 6. sz. 281–285. o.; Denman, Daniel: Case Comment, European Court of Justice: anti-competitive agreements – professional rules – Netherlands Bar. In: *European Competition Law Review*, 2002. 23. évf. 6. sz. N73. o.; Deards, Elspeth: Case Comment, Closed shop versus one stop shop: the battle goes on. In: *European Law Review*, 2002. 27. évf. 5. sz. 618–627. o.; Ahern, Deirdre: Case Comment, *Hemat v The Medical Council: the Wouters Legacy revisited*. In: *European Competition Law Review*, 2007. 28. évf. 6. sz. 366–370. o.

ott valóban fennáll-e ilyen együttműködés vagy ez csupán egy mondvacsinált ok. A kontextus minden ezen túli vizsgálata azonban inkonzisztens és ellentétes a versenyellenes cél jogpolitikai indokával.

A versenyellenes cél EU-s versenyjogi fogalmának napjainkban tapasztalt és sokak által kritizált inkohereanciája magyar hatás eredménye. Azt mondhatjuk, hogy míg általános tendenciaként az EU-s versenyjog befolyásolja a nemzeti versenyjogok fejlődését, ebben a kérdésben mindez fordítva történt. A kétes dicsőséget a magyar versenyjog számára az *Allianz* ügy⁵¹⁶ hozta, ahol az Európai Bíróság lényegében átvette a GVH értelmezését. A versenyellenes cél fogalmának értelmezése a magyar versenyjogban sohasem volt teljes mértékben koherens. A versenyellenes cél intézménye a magyar versenyjogban mindig is képlékenyebb volt (mint az EU-s versenyjogban vagy az USA antitrösztjogában), ráadásul a GVH már nagyon korán sajátos gyakorlatot alakította ki azzal, hogy a Tpv-t.-ben nevesített (példálózó jelleggel felsorolt) tiltott megállapodásokat vélelmezten versenyellenesnek minősítette. Ez azért okozott komoly problémát, mert a Tpv-t.-ben található példálózó felsorolás általános meghatározásokat tartalmaz, amelyek valós tartalommal csak esetről esetre tölthetők ki.

Talán sokan remélték, hogy az *Allianz* ügyben⁵¹⁷ kezdeményezett előzetes döntéshozatali eljárás véget vet ennek a sajátos gyakorlatnak. A végeredmény azonban ennek a fordítottja lett: az Európai Bíróság előzetes döntése megrepesztette az EU-s versenyjog koherenciáját. Bár sokan úgy vélik, hogy az Európai Bíróság későbbi, például a *Cartes bancaires*,⁵¹⁸ a *MasterCard*⁵¹⁹ és a *Budapest Bank*⁵²⁰ ügyekben hozott ítéletei arra utalnak: a Bíróság „megbánta” az *Allianz* ügyet, végül csupán korlátozta ennek alkalmazási körét, a precedens visszavonására azonban nem került sor. Azóta pedig az *Allianz* ügyben hozott ítélet újabb áldozatot szedett: az Európai Bizottság új (jelenleg hatályos) De Minimis Közleménye már a versenyellenes cél új fogalma alapján állapítja meg a csekély jelentőségű megállapodások menedékéből nem részesülő megállapodásokat, így a versenyjog egyik legfontosabb biztonságos kikötője mára már elvesztette korábbi biztonságos jellegét.

A fenti folyamattal párhuzamosan a magyar bírósági gyakorlat szigorú követelményrendszert épített fel a versenyellenes hatás megállapíthatósága vonatkozásában. Ennek az a lényege, hogy a hatás típusú megállapodások esetén, egyrészt, világosan és követhetően igazolni kell a versenyellenes hatások fennállását ahhoz, hogy a vál-

516 C-32/11. sz., *Allianz és társai kontra GVH* ügyben 2013. március 14-én hozott ítélet, ECLI:EU:C:2013:160.

517 C-32/11. sz., *Allianz és társai kontra GVH* ügyben 2013. március 14-én hozott ítélet, ECLI:EU:C:2013:160.

518 C-67/13. sz., *Groupement des cartes bancaires (CB) kontra Bizottság* ügyben hozott ítélet, ECLI:EU:C:2014:2204.

519 C-382/12. sz., *MasterCard Inc. és társai kontra Bizottság* sz. ügyben hozott ítélet, ECLI:EU:C:2014:2201., 186. pont.

520 C-228/18 sz., *GVH kontra Budapest Bank Nyrt. és társai* ügyben hozott ítélet, ECLI:EU:C:2020:265.

lalkozás ebben a vonatkozásban elmarasztható legyen (a hatáselemzés nem lehet spekulatív), másrészt, a tényleges hatások bizonyításának primátusa van a lehetséges hatásokkal szemben. Amennyiben tényleges hatások fennállnak, ezeket kell bizonyítani. Ebben az esetben a versenyhatóság nem próbálhatja meg a versenyjogsértést a lehetséges hatások igazolásával bizonyítani, hanem a tényleges hatásokat kell igazolnia. Lehetséges hatások alapján a megállapodás felei akkor maraszthatók el, ha a tényleges hatásokat nem lehet bizonyítani. A lehetséges hatások esetén lényegében a tényleges hatások közvetett módon történő bizonyítására kerül sor.

A versenyellenes cél cseppfolyósodása és a hatáselemzés (egyébként indokolt) szigorodása együttesen felveti annak kockázatát, hogy a versenyhatóság nagyobb erőfeszítéseket fog tenni a versenyellenes cél hatókörének tágítására. Tekintettel arra, hogy a hatások bizonyítása esetén szigorú követelmények érvényesülnek, a versenyhatóságnak még inkább az lesz az érdeke, hogy az általa kifogásolt megállapodásokat versenyellenes célúnak minősítse, és ekként állítsa be. Ez pedig még nagyobb nyomást gyakorolhat a versenyellenes cél hatókörének kiterjesztésére. A versenyhatóság (és a felperesek) természetesen pozíciójukból és eljárási érdekeikből kifolyólag eleve hajlamosabbak arra, hogy a versenyellenes cél fogalmát tágan vagy tágabban értelmezzék, hiszen ez jelentősen megkönnyíti a helyzetüket. Ebben a vonatkozásban nem tűnik plauzibilis érvnek az a hivatkozás, hogy amennyire cseppfolyósodik vagy cseppfolyósodott a versenyellenes cél fogalma, annyival kell szigorodjanak a hatáselemzéssel szembeni követelmények. Ez a kétirányú mozgás ugyanis tovább torzíthatja a jogalkalmazást.

Álláspontom szerint a versenyellenes céllal, illetve a versenyellenes cél és hatás közötti különbséggel kapcsolatos dilemma abból fakad, hogy a cél és hatás közötti bináris különbségtétel nem tükrözi (nem is tükrözheti) vissza az egyes megállapodások közgazdasági összefüggéseit és gazdasági versennyel kapcsolatos kockázatait. Az egyes megállapodások versenyellenes és versenybarát vonatkozásai tekintetében ugyanis egy csúszóskála szerinti helyzettel állunk szemben:⁵²¹ bizonyos megállapodások komoly veszélyt jelenthetnek a versenyre nézve, és mivel a közgazdasági elemzés megközelítése eleve bizalmatlanabb, nyomósabb érvek kellene azok igazolására; más megállapodások esetén ezek a veszélyek eleve elenyészőek, és ezért egy kevésbé rigorózus bizonyítás is elegendő lehet. Egy allegóriával élve, azt is mondhatnánk, hogy a megállapodások a piaci verseny szempontjából nemcsak feketék és fehérek, hanem a szürke minden árnyalatát felvonultató spektrumon helyezkednek el. Ezt a fokozatosságot kell a joggyakorlatnak valahol egy bináris logikával elvágnia: a

521 Dömötörfy Borbála Tünde – Kiss Barnabás Sándor – Firniksz Judit: Látszólagos dichotómia? Versenykorlátozó cél és hatás vizsgálata az uniós versenyjogban, különös tekintettel a Budapest Bank ügyre. In: Valentiny Pál – Nagy Csongor István – Berezvai Zombor (szerk.): Verseny és Szabályozás 2019. KRTK Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest, 2020. 26–49. o.

skála egyik felén szereplő megállapodások cél típusúak, míg a másik részén szereplő megállapodások hatás-típusúak.

Szerencsére azonban a kartelljog szerkezete nem zárja ki ezt a csúszóskála szerinti megközelítést. A joggyakorlat a versenyellenes cél cseppfolyósításával éppen erre a feszültségre reagál. Természetesen vannak olyan megállapodások, amelyek fehérek és vannak olyanok, amelyek feketék. Versenyjogi nyelvezetre lefordítva ezt a metaforát: vannak olyan megállapodások, amelyek mindig vagy szinte mindig versenyellenesek, mint például a versenytársak közötti piacfelosztás és árkartell, és vannak olyan megállapodások, amelyeket mindig hatásuk alapján érdemes megítélni és jellemzően elfogadhatóak, mint például a kutatás-fejlesztési együttműködés. Nagyon sok megállapodás (talán a legtöbb) azonban a fekete és a fehér közötti átmenet különböző árnyalatait jeleníti meg, még akkor is, ha a versenyjog azt követeli meg, hogy a megállapodásokat (legalábbis az elemzés első lépésében) a fekete vagy fehér kategóriába soroljuk. Ezért a két véglet között elhelyezkedő megállapodások a szürke szinte minden árnyalatát magukon viselik, és nem lehet az egyik vagy a másik csoportba elhelyezni. A joggyakorlat által elkövetett hiba nem is abban áll, hogy megpróbál tered adni a csúszóskála szerinti értékelésnek, hanem abban, hogy ezt a szürke kategóriát, a nem nevesített kategória formájában, a versenyellenes cél körében helyezte el. Ebben szerepet játszhatott az, hogy a versenyjogi hatáselemzés nem strukturált, hanem a sötétszürke színű megállapodások esetén is elviekben azt követeli meg, mint a világosszürke megállapodások esetén. Ennek pedig az lett a következménye, hogy a versenyhatóság megpróbálta az elemzést még inkább a versenyellenes cél irányába elmozdítani és ráfogni ezekre a sötétszürke megállapodásokra, hogy azok valójában feketék.

Álláspontom szerint ennek a megközelítésnek az a hibája, hogy a csúszóskála szerinti valóság és a dualitáson alapuló versenyjogi dogmatika közötti feszültséget nem a versenyellenes cél fogalmának cseppfolyósításával kellett volna megoldani, hanem a versenyellenes hatásokra vonatkozó hatáselemzés strukturálásával. A versenyellenes hatások bizonyítása esetén a hatások igazolásával szembeni standardok szigorúságát attól is függővé kellene tenni, hogy az adott megállapodás milyen versenyellenes kockázatokat hordoz magában. A hatáselemzés ilyen formában használhat vélelmeket vagy eltérő bizonyítási-bizonyítottsági szinteket. A csúszóskála szerinti megközelítésnek legitim szerepe van a versenyjogi elemzésben, azonban kizárólag a hatásvizsgálat körében. Szemléletes példa erre a vertikális versenysemlegességi kikötés, amelyet sokan olyan hatás típusú megállapodásnak szoktak tekinteni, amely

közel áll a versenyellenes célhoz,⁵²² tehát a hatáselemzésnek a versenyellenes célhoz közelebb eső részén található. Bár ezek a megállapodások hatás típusúak, a versenyjogi elemzés kissé bizalmatlanabb velük szemben, mint például a kutatás-fejlesztési együttműködés keretében elfogadott korlátozásokkal szemben. A Bizottság Vertikális iránymutatása értelmében, az ötéves időtartamot meghaladó vertikális versenytilalmi kikötések (illetve az ennél rövidebb időtartamú kikötések, amennyiben azokban erőfölényes vállalkozás vesz részt) valószínűleg versenyjogellenesek, ezt a vélelmet meg lehet dönteni (és gyakran meg is döntenek a vállalkozások), ehhez azonban nyomós érvek szükségesek.

(133) [...] Minél magasabb a szállító lekötött piaci részesedése, azaz az egyedüli márka kikötésére vonatkozó kötelezettség alapján értékesített termékeinek piaci részesedése, annál nagyobb a kizárás valószínűsége. Hasonlóképpen, minél hosszabb az egyedüli márka kikötésére vonatkozó kötelezettség időtartama, annál valószínűbb a jelentős kizárás fennállása. Az erőfölénnyel nem rendelkező vállalkozások által egyedüli márka kikötésére vonatkozóan egy évnél rövidebb időre vállalt kötelezettségek általában nem tekintendők úgy, hogy érzékelhető versenyellenes hatásokat vagy összességében negatív hatásokat váltanának ki. Az erőfölénnyel nem rendelkező vállalkozások által egyedüli márka kikötésére vonatkozóan egy és öt év közötti időtartamra vállalt kötelezettségek esetében általában a versenyellenes és a versenyt támogató hatások megfelelő kiegyensúlyozása szükséges, míg az öt évet meghaladó egyedüli márka kikötésére vonatkozó kötelezettségeknél a beruházások legnagyobb része esetén feltételezhető, hogy e kötelezettségek nem szükségesek az állított hatékonyságnövelés megvalósításához, illetve a hatékonyságnövelés nem ellensúlyozza kellő mértékben kizáró hatásukat. Az egyedüli márka kikötésére vonatkozó kötelezettségek nagyobb valószínűséggel eredményeznek versenyellenes kizárást, ha azokban erőfölényben lévő vállalkozások vesznek részt.

522 Van olyan szakirodalmi álláspont, amely – véleményem szerint hibásan – a vertikális versenytilalmi megállapodásokat versenyellenes célúnak tekinti. Goyder, Joanna: EU Distribution Law. Hart Publishing, Oxford, 2005. 27. o.

7. VÉGSŐ KONKLÚZIÓK ÉS JAVASLATOK

Az EU-s és a modern magyar kartelljog (és úgy általában az antitrösztjog) viszonyát az elmúlt három évtizedben egy sajátos kettősség jellemezte. A magyar versenyjog alapvetően az EU-s versenyjog szabályozási modelljét követi, amely emellett a magyar gyakorlatra és a szakirodalomra is meghatározó hatást gyakorolt. Ez a hatás Magyarország EU-csatlakozását követően még jobban felerősödött, noha annak formális jogszabályi hierarchiából fakadó okai nem voltak.⁵²³

A magyar versenyjognak (versenyjogi gondolkodásnak és versenypolitikának) önálló működési tere van, tekintettel arra, hogy az EU-s és a magyar (nemzeti) versenyjog egymással párhuzamosan érvényesül és az előbbi csak akkor rendelkezik elsődlegességgel az utóbbi felett, ha az ügy érinti a tagállamok közötti kereskedelmet. A magyar versenyjogi gyakorlat azonban szorosan igazodik az EU-s versenyjogi gyakorlathoz, illetve mind a bírósági, mind a jogalkotási gyakorlatban követelmény a magyar versenyjog anyagi jogi szabályainak az EU-s versenyjoggal konform módon történő értelmezése, illetve megalkotása. Ez egy alapvetően helyes megközelítés, azonban nem jelenthet mechanikus igazodási kényszert és nem mentesíti a magyar jogalkotót és bíróságokat az önálló döntések meghozatalának terhétől. Sajnos a magyar versenyjognak ez az anyagi jogi önállótansága károkat okozhat, amire jó példa az abszolút területi kizárólagosság kérdésére, ahol a magyar versenyjog minden kétely nélkül vett át egy olyan megközelítést, amelyet kifejezetten az európai belső piac politikai céljai indokoltak és amely a piaci integráció által nem vezérelt magyar piacon közgazdaságilag kifejezetten indokolatlan.

A kartellszabály szerkezetét meghatározó alapkérdéseket az európai versenyjognak hat évtizede, a magyar versenyjognak pedig három évtizede nem sikerült tisztáznia. A kartelljog tiltja a versenyellenes megállapodásokat, azonban mentességben részesíti azokat az egyébként versenyellenes megállapodásokat, amelyek nagyobb hatékonysági előnnyel járnak, mint amekkora hatékonysági hátrányt okoznak. Ugyanakkor komoly fogalmi bizonytalanság van a tekintetben, hogy mit nevezünk versenynek, mikor tekinthető a verseny korlátozottnak és ehhez képest mit jelentenek azok a hatékonysági előnyök, amelyek a verseny korlátozásának legitim indokát adhatják. Ez nemcsak fontos elméleti kérdés, hanem rendkívül nagy gyakorlati jelentőségű probléma is, ami komoly mértékben rányomja bélyegét a mindennapok jogalkalmazására.

⁵²³ Lásd Tóth Tihamér: Jogharmozáció a magyar versenyjog elmúlt harminc évében. In: Állam- és Jogtudomány, 61. évf. 2. sz. 72–92. o.

Az EU-s és a magyar versenyjogban a kartellszabálynak két szintje van: egy általános kartelltilalom, amely tiltja a versenyellenes célú vagy hatású megállapodásokat [Tpvt. 11. §-a, EUMSZ 101. cikkének (1) bekezdése], valamint a mentesség, amely bizonyos hatékonysági előnyök és egyéb feltételek esetén jogszerűnek nyilvánít amúgy versenykorlátozó megállapodásokat [Tpvt. 17. §-a, EUMSZ 101. cikkének (3) bekezdése]. Kérdéses azonban, hogy mi az a verseny, amelynek korlátozása, torzítása vagy megakadályozása esetén a kartelltilalom sérül, és mi az az általános kartelltilalomtól eltérő szempont, amelyet a mentesség keretében a versenyhatóságnak vagy a bíróságnak vizsgálnia kell.

Az Európai Bizottság Egyedi mentességről szóló iránymutatása jó példával szolgál erre a fogalmi bizonytalanságra. Az Iránymutatás megpróbál, korlátozott sikerrel, útmutatást adni. Az EUMSZ 101. cikkének (1) bekezdése vonatkozásában azt kell vizsgálni, hogy a megállapodásnak negatív hatása van-e az árakra, a kibocsátásra, az innovációra vagy a termékek és szolgáltatások választékára vagy minőségére („negative effects on prices, output, innovation or the variety or quality of goods and services”).⁵²⁴ Másrészt, az EUMSZ 101. cikk (3) bekezdésének központi kérdése a hatékonyság, amely csökkenti a termelési költségeket, növeli a minőséget és felgyorsítja az új termékek létrejöttét. Amennyiben az EUMSZ 101. cikk (3) bekezdésének alkalmazási feltételei fennállnak, ezek a hatékonysági előnyök pozitív hatással vannak az árakra, a kibocsátásra, az innovációra vagy a termékek és szolgáltatások választékára vagy minőségére („on prices, output, innovation or the variety or quality of goods and services”).⁵²⁵ Látható tehát, hogy az iránymutatás rendelkezései egy ördögi körhöz vezetnek:⁵²⁶ azt mondják, hogy egy megállapodás az EUMSZ 101. cikkének (1) bekezdésébe ütközik, amennyiben hátrányos hatással van az árakra, a kibocsátásra, a minőségre, a termékválasztékra vagy az innovációra, azonban mentességben részesülhet, ha előnyös hatással van az árakra, a kibocsátásra, a minőségre, a termékválasztékra

524 Egyedi mentességről szóló iránymutatás, 24. pont („For an agreement to be restrictive by effect it must affect actual or potential competition to such an extent that on the relevant market negative effects on prices, output, innovation or the variety or quality of goods and services can be expected with a reasonable degree of probability. Such negative effects must be appreciable.”)

525 Egyedi mentességről szóló iránymutatás, 33. pont („Agreements that restrict competition may at the same time have pro-competitive effects by way of efficiency gains. Efficiencies may create additional value by lowering the cost of producing an output, improving the quality of the product or creating a new product. When the pro-competitive effects of an agreement outweigh its anti-competitive effects the agreement is on balance pro-competitive and compatible with the objectives of the Community competition rules. The net effect of such agreements is to promote the very essence of the competitive process, namely to win customers by offering better products or better prices than those offered by rivals. This analytical framework is reflected in Article 81(1) and Article 81(3). The latter provision expressly acknowledges that restrictive agreements may generate objective economic benefits so as to outweigh the negative effects of the restriction of competition.”)

526 Lásd Robertson, Beverley: What Is a Restriction of Competition? The Implications of the CFI’s Judgment in O2 Germany and the Rule of Reason. In: European Competition Law Review, 2007. 28. évf. 4. sz. 252. o., 258. o.

vagy az innovációra. Fel kell tennünk tehát a kérdést: ha egy megállapodásnak ilyen irányú pozitív hatásai vannak, miért tiltja azt az EUMSz 101. cikkének (1) bekezdése és hogy történhet meg, hogy a versenyjogi elemzés egyáltalán „elér” az EUMSz 101. cikkének (3) bekezdéséig? Ezek nélkül a fogalmi tisztázások nélkül nehéz koherenciát és kiszámíthatóságot vinni a versenyjog rendszerébe.

Javaslatom szerint más szempontokat kell vizsgálni az általános kartelltilalom érvényesítése során, és megint más szempontokat a mentesség tekintetében. Ez a tétel könnyen igazolhatónak tűnik, hiszen ha ez nem lenne helytálló, akkor nem lenne értelme két külön rendelkezésre bontani a kartellszabályt (az általános tilalomra és a mentességre mint kivételre); nem lett volna értelme az egyedi mentességet bejelentési kötelezettséghez kötni,⁵²⁷ valamint a bizonyítással, a bizonyítási teherrel kapcsolatos szabályokat különbözőképpen kialakítani a kartelltilalom és az egyedi mentesség tekintetében.⁵²⁸ Javaslatom szerint az általános kartelltilalom tartalmaz egy észszerűségi szabályt, valamint az általános kartelltilalom és a mentesség közötti fő különbség, hogy az első a megállapodás versengésre (a versenyre mint piaci mechanizmusra vagy folyamatra) gyakorolt hatásait vizsgálja, míg a második középpontjában a hatékonysági előnyök állnak, méghozzá azok, amelyeket nem versengéssel, hanem együttműködéssel lehet elérni.

A javaslat implikálja, hogy az általános kartelltilalom alkalmazása során végzett vizsgálat érdemi és tartalmi, amelynek során össze kell mérni a versenyellenes és a versenybarát hatásokat. Nem állítható egy megállapodásról, hogy versenyellenes, ha annak összesített hatása pozitív a versenyre nézve, tehát nagyobb mértékben segíti elő a versenyt, mint amilyen mértékben visszaveti azt. Számos önellentmondó tétel él a versenyjogban azzal kapcsolatban, hogy az általános kartelltilalom és a mentesség tekintetében mi a vizsgálendő kérdés, illetve miként határolhatók el ezek egymástól. Érdemes ebben a vonatkozásban utalni az érzékelhetőségi tesztre (csekély jelentőségű vagy *de minimis* megállapodások), a járulékoság (járulékos megállapodások, *ancillary restraints*) elméletére, és az európai *rule of reason* elméletre. Az Európai Bíróság és a Bizottság számos esetben állapította meg, hogy bizonyos megállapodások, bár adott szempontból valóban korlátozzák a versenyt, összességében mégiscsak semlegesek a versenyre nézve, vagy esetleg kifejezetten előmozdítják azt (tehát versenybarát hatásai vannak), és így nem sértik az általános kartelltilalmat. Létezik

527 A Tpvt. eredetileg engedélyezési rendszert hozott létre a Tpvt. 11. §-át sértő megállapodások számára: ezek mentesítését egyedi kérelem alapján kellett kérni a GVH-tól {a Tpvt. 17. § (1) bekezdésének eredeti szövege értelmében: „[a] Gazdasági Versenyhivatal egyedi kérelem alapján hozott határozattal mentesíti a 11. §-ban foglalt tilalom alól a megállapodást vagy a tervezett megállapodást, ha...”}. Az engedélyezési rendszert a 2005. évi LXVIII. törvény szüntette meg és léptette helyébe az *ex lege* mentesülést.

528 Ti. a kartelltilalom megsértését a versenyhatóságnak, illetve a felperesnek kell bizonyítania, míg az egyedi mentesség feltételeinek fennálltával kapcsolatos bizonyítási teher az alperes, illetve az eljárás alá vont vállalkozás vállán nyugszik. Lásd 1/2003/EK rendelet, 2. cikk; Tpvt. 20. §.

tehát egy olyan vizsgálati szempontrendszer, amely alapján a vállalkozások döntései, cselekvési szabadsággal kapcsolatos önkorlátozásai megfelelhetnek az általános kartelltilalom követelményeinek (vagyis nem sértik az általános kartelltilalmat).

Hasonló fogalmi tisztázatlanság jellemzi a versenyellenes cél intézményét. Az EU-s versenyjog hat évtized, a magyar versenyjog pedig három évtized alatt nem adott világos meghatározást arra nézve, hogy mi a versenyellenes cél jogintézményének jogpolitikai célja és miként kell ezeket a megállapodásokat azonosítani. A versenyellenes cél alkalmazási köre, a versenyellenes célúnak minősülő megállapodások listája időnként változó, azonban az elmúlt időszakban a versenyellenes cél szembetűnő és indokolatlan túlburjánzásának lehettünk tanúi. Ez a joggyakorlat két irányban terjesztette ki a versenyellenes célt. Egyrészt, új, nevesített megállapodással bővült a versenyellenes célú megállapodások köre (információs kartell), amely a versenyellenes cél hagyományos kategóriáival is kezelhető volt, illetve amely olyan megállapodásokat is versenyellenes célúvá nyilvánít, amelyeknek nincs versenyellenes természete, ezért csak a körülmények (hatások) alapján dönthető el, hogy azok versenyellenesek-e vagy sem. Másrészt, az *Allianz* ügyben az Európai Bíróság és a Kúria megállapította, hogy a versenyellenes célnak nemcsak nevesített kategóriái vannak. Ez egy olyan korszakot nyitott meg, ahol a „nem szerethető” vagy „nem szimpatikus” megállapodások korlátozott információ alapján (sommásan, gazdasági elemzés nélkül) megtilthatók. Ezzel pedig nemcsak a versenyellenes cél fogalmának érdeme veszett el, hanem az egy olyan elszabadult ágyúgolyóvá vált, amely komoly károkat okoz a versenyjogi jogalkalmazás számára.⁵²⁹

Javaslatom szerint a versenyellenes cél egy kategóriaépítő mechanizmus, amelynek – ennek megfelelően – csak nevesített esetei lehetnek. A célvizsgálat ugyan kiterjed a kontextus (háttér) vizsgálatára, ez azonban nem jelent hatáselemzést (sem részletes, sem sommás formában), ilyenkor a kontextus csak annyiban releváns, hogy a megállapodást értelmezni, gazdasági funkcióját megérteni tudjuk. Ebben a vonatkozásban különbséget kell tenni a hagyományos jogi eszközökkel vizsgálható tényállásbeli kontextus és a közgazdasági eszközökkel vizsgálható hatásokból felépülő piaci kontextus között. A versenyellenes célú megállapodások azonosítása során kulcsfontosságú lehet a járulékoság kérdése, amikor a vállalkozások arra hivatkoznak, hogy a megállapodás nem irányul közvetlenül valamilyen versenykorlátozásra (árak rögzítése, piac felosztása), hanem egy olyan legitim célt követő együttműködés, amely közvetetten, „mellékhatásként” versenyellenes következményekkel is járhat. Ilyenkor meg kell vizsgálni a tényállásbeli kontextust annak megítéléséhez, hogy valóban fennáll-e járulékoság vagy az alaptalan és a vállalkozások az erre vonatkozó üres

529 Nagy Csongor István: The New Concept of Anti-Competitive Object: A Loose Cannon in EU Competition Law. In: European Competition Law Review, 2015. 36. évf. 4. sz. 154–159. o.

hivatkozással akarják versenyellenes összejárásukat palástolni. Erre számos gyakorlati példát lehet hozni.

Egy közös értékesítési megállapodás lényege, hogy a vállalkozások erőforrásait érdemben egyesítik, a közöttük lévő szinergiákat kihasználják. Bármely kartell esetén lehet azt állítani, hogy a felek közös értékesítésben állapodtak meg, amely értelem szerűen közös árakat tartalmaz. Az árkartellt azonban megkülönbözteti a közös értékesítéstől, hogy ilyenkor az árakra vonatkozó megállapodáson kívül a vállalkozások között más együttműködés nincs, erőforrásait nem egyesítik, nincs közösen végzett tevékenység. Amennyiben vállalkozások arra hivatkoznak, hogy közös értékesítést hoztak létre, meg kell vizsgálni ennek kontextusát: ez valóban az erőforrások egyesítésén alapuló közös értékesítés vagy az erre való hivatkozás visszaélésszerű és a vállalkozások között nincs valós közös tevékenység, csupán egy árkartellt próbálnak palástolni ezzel. Ebben a vonatkozásban, a versenyellenes cél megállapítása szempontjából, nem az a kérdés, hogy mi az együttműködés piaci hatása, hanem az, hogy itt valódi közös értékesítésről van-e szó vagy egy árkartell palástolásáról.

A szabadalmi egyezségek európai bírósági gyakorlata szintén jól szemlélteti a fenti distinkciót. Nem attól válik versenyellenes célúvá egy szabadalmi egyezség, hogy versenyellenes hatása van, hanem attól, hogy nem kapcsolódik érdemi szabadalmi jogvitához. A fenti értelemben volt releváns a megállapodás háttere a *Generics, GlaxoSmithKline és társai* ügyben.⁵³⁰ Leegyszerűsítve: ha a piacfelosztás egy valós szabadalmi jogvita rendezésének közvetett következménye, akkor az az utóbbihoz képest járulékos, ezért nem tekinthető versenyellenes célú megállapodásnak. Az érvényes szabadalom következménye, hogy a generikusgyógyszer-gyár nem tud belépni a piacra, ez nem a felek közötti megállapodás eredménye. Ha a szabadalommal kapcsolatos jogvita érdemi (tehát a felek nem annak érdekében kreálták, hogy egy piacfelosztást palástoljanak vele), akkor ez a megállapodás nem versenyellenes célú.

Ugyanez a módszer érzékelhető a *Pierre Fabre*⁵³¹ és a *Coty*⁵³² ügyekben: amennyiben az adott korlátozás a szelektív forgalmazás összefüggésében objektíve indokolható, járulékos korlátozásként elfogadható lehet, ilyen legitim cél hiányában azonban automatikusan tiltott. Objektív indokoltság hiányában ugyanis nem állhat fenn a járulékoság: a vállalkozás ugyan hivatkozik egy legitim célra, de ezen cél és a korlátozás között nincs eléggé egyértelmű tartalmi kapcsolat.

530 C307/18. sz., *Generics, GlaxoSmithKline és társai* ügyben 2020. január 30-án hozott ítélet.

531 C-439/09. sz., *Pierre Fabre* ügyben 2011. október 13-án hozott ítélet, ECLI:EU:C:2011:649.

532 C-230/16. sz., *Coty* ügyben 2017. december 6-án hozott ítélet, ECLI:EU:C:2017:941.

Hasonló módszertannal találkozunk a *Wouters* ügyben,⁵³³ ahol az Európai Bíróság az érintett korlátozást egy közérdekű cél (szakmaetikai szabályozás) összefüggésében vizsgálta. A releváns kérdése az volt, hogy vajon ez a szakmaetikai cél legitim (versenyjogilag értékelhető és elfogadható) és a korlátozás járulékos-e ezen célhoz képest.

Látható, hogy a fenti példákban a kontextus merőben mást jelent, mint a hatáselemzés. Nem a hatásokból felépülő piaci kontextusról van szó, hanem olyan körülményekről, amelyek hagyományos jogi módszerekkel, a piaci hatások vizsgálata nélkül, értékelhetők. A titokban kötött durva kartellek körén kívül a megállapodás háttérének és ilyen értelemben vett kontextusának megvizsgálása nem spórolható meg, hiszen csak ez alapján tudjuk eldönteni, hogy itt „csupasz” árkartellról, piacfelosztásról van szó vagy az valamilyen legitim együttműködés járuléka. Amennyiben pedig a vállalkozások a korlátozás járulékoságára hivatkoznak, érdemben meg kell ítélni, hogy ott valóban fennáll-e ilyen együttműködés vagy ez csupán egy mondvacsinált ok. A kontextus minden ezen túli vizsgálata azonban inkonzisztens és ellentétes a versenyellenes cél jogpolitikai indokával.

A cél és a hatás közötti megkülönböztetés a versenyjogi elemzés keretét jelenti, amelyet tartalommal a piaci vizsgálat tölt meg. Az elemzési keret célja a jogalkalmazási hibák esélyének minimalizálása: a túlzott jogérvényesítés (false positives: nem tiltandó megállapodásokat megtiltanak vagy annak megkötésétől a feleket elrettentik) és a nem kielégítő jogérvényesítés (false negatives: tiltandó megállapodásokat nem tiltanak meg) minimumra csökkentése. A versenyellenes cél fenti túlbujánzása jelentős mértékben megnöveli annak kockázatát, hogy nem tiltandó, a piaci verseny szempontjából pozitív megállapodásokat a versenyhatóságok vagy a bíróságok megtiltanak, illetve a felek az ilyen, versenybarát megállapodások megkötésétől a versenyjogi kockázatok miatt visszariadnak. Ez az a helyzet, amit Robert Bork klasszikus könyvében antitröszt paradoxonnak nevezett: a versenyjog elnyomja a versenyt.⁵³⁴

Köztudomású, hogy a versenyjogi szabályok alkalmazását át- meg áthatja a közgazdaságtan: a megállapodások nagy része csak annak hatása alapján ítélni lehet, egy fúzió (összefonódás) elfogadhatósága csak piacelemzés alapján állapítható meg,

533 C-309/99. sz., *J. C. J. Wouters, J. W. Savelbergh & Price Waterhouse Belastingadviseurs BV kontra Algemene Raad van de Nederlandse Orde van Advocaten* ügyben 2002. február 19-én hozott ítélet (EBHT 2002., I-1577. o.). Az ügygel kapcsolatban lásd Andrews, Philip: Self-regulation by professions – the approach under E.U. and U.S. competition rules. In: *European Competition Law Review*, 2002. 23. évf. 6. sz. 281–285. o.; Denman, Daniel: Case Comment, European Court of Justice: anti-competitive agreements – professional rules – Netherlands Bar. In: *European Competition Law Review*, 2002. 23. évf. 6. sz. N73. o.; Deards, Elspeth: Case Comment, Closed shop versus one stop shop: the battle goes on. In: *European Law Review*, 2002. 27. évf. 5. sz. 618–627. o.; Ahern, Deirdre: Case Comment, *Hemat v The Medical Council: the Wouters Legacy revisited*. In: *European Competition Law Review*, 2007. 28. évf. 6. sz. 366–370. o.

534 Bork, Robert H.: *The Antitrust Paradox*. Free Press, New York, 1978.

egy erőfölényes vállalkozás magatartásának visszaélészerűsége (sőt magának az erőfölénynek a fennállta) jellemzően csak a piaci kontextus részletes elemzése alapján állapítható meg. Ez rengeteg bizonytalansággal terheli a versenyjogi jogalkalmazást és komoly jogbiztonsági problémákat vet fel. A vállalkozások piaci magatartásuk kialakítása során nagyon nehezen tudnak megfelelni az „attól függ” szabályoknak. Ez a bizonytalanság azonban a piac illetén és ilyen átfogó szabályozásának szükségszerű velejárója, hiszen a sommás szabályok használata minden bizonnyal sokkal nagyobb társadalmi károkkal járna, mint amilyeneket a jogalkalmazási és megfelelési bizonytalanság okoz. A túlzott jogérvényesítésben rejlő hibák (false positives) megelőzése – vagyis az olyan helyzetek elkerülése, ahol a versenyjogi jogalkalmazás a versenyt nem károsító, sőt azt esetleg előmozdító magatartásokat tilt – azt indokolja, hogy a piaci kontextust átfogó vizsgálatnak vessük alá. Az átfogó piaci vizsgálat úgy növeli a helyes döntések esélyét (és csökkenti a rossz döntések kockázatát), hogy nem növeli az alulértékelést (false negatives), tehát annak esélyét, hogy a versenyjogot nem alkalmazzák olyan esetekben, amikor viszont kellene. Ilyen irányú hatást a versenyjogi hatáselemzés csak abban az értelemben válthat ki, hogy míg a versenyhatóság erőforrásai végesek, a hatáselemzés jelentős, legalábbis a cél típusú megállapodások megítélésénél jelentősebb erőforrásokat igényel, így költségesebb. Ezt a szempontot a versenyjog elismeri, de csak olyan megállapodások esetén, ahol a túlzott jogérvényesítésben rejlő hibák (false positives) kockázata elhanyagolható: ezek azok a megállapodások, amelyek mindig vagy majdnem mindig károsak a versenyre nézve.

A fentiekre tekintettel, a versenyjogban különösen nagy értéket képviselnek a konkrét fogódzót adó szabályok, amelyeket tisztán „jogi módszerekkel” lehet alkalmazni, és amelyek érdekében nem kell a piaci kontextust megvizsgálni. Ezen fogódzók egyik körét jelentik a versenyjogi menedékek („safe harbours”), amelyek segítségével többé-kevésbé pontosan lehatárolható a versenyszabályokat biztosan nem sértő megállapodások egy bizonyos köre. Ilyen a csekély jelentőségű megállapodásokra vonatkozó szabály vagy a csoportmentességi rendeletek. Fordított módon, azonban ugyanilyen bizonyosságot ad a „versenyellenes cél” intézménye: ennek segítségével azon megállapodások határolhatók körül, amelyek megkötésétől mindig tartózkodni ildomos, noha ezen a körön kívül is találhatók szép számmal versenyellenes megállapodások. Amennyiben azonban egy vállalkozás nem köt versenyellenes célú megállapodást, bízhat benne, hogy elkerüli a versenyjog által jelentett legnagyobb bírságfenyegetettséget.

Ez nemcsak az európai versenyjog(ok)ra jellemző sajátosság: ugyanezzel a megközelítéssel találkozunk az USA antitrusztjogában *per se* jogellenesség néven.⁵³⁵

A versenyellenes cél fogalma sokáig a versenyjogászok veszélyes, de megbízható barátja volt: noha következményeire tekintettel tiszteletet parancsolt, működése kiszámítható és előre látható volt, és a megállapodás jellege szerint viszonylagos bizonyossággal meg lehetett állapítani, hogy melyik megállapodás versenyellenes célú és melyiket kell a hatása szerint megítélni. Az intézmény működése kategóriaépítésen alapult: a versenyjogban volt egy bővíthető, de viszonylag kimerítő felsorolás a durva (hardcore, a GVH szóhasználatában: kőkemény) versenykorlátozásokról, amit a gyakorlat a versenyellenes cél általános fogalma alapján dolgozott ki. Ezt az általános, konkrét ügyekben nehezen alkalmazható (úgy is mondhatnánk: meghatározhatatlan) fogalmat a versenyjog arra használta, hogy megállapodások kategóriáit alakítsa ki, amelyeket aztán konkrét ügyekben alkalmaztak. Versenyellenes célú megállapodás esetén nem volt szükség a piaci kontextus figyelembevételére. Nagyon leegyszerűsítve: a versenyjogi elemzés a szerződéses okirat négy sarka között maradt, mivel elegendő volt azt megállapítani, hogy a felek miben állapodtak meg, és az valamelyik versenyellenes célú kategóriába tartozik-e; a piaci kontextus figyelembevétele legfeljebb a megállapodás értelmezése és megértése szempontjából merült fel.

Az elmúlt időszakban azonban a versenyellenes cél fogalma elvesztette ezt a fajta működési elvét és egy olyan korszakot nyitott meg, ahol a „nem szerethető” vagy „nem szimpatikus” megállapodások sommásan, gazdasági elemzés nélkül, megtilthatók. Ezzel pedig nemcsak a versenyellenes cél fogalmának érdeme veszett el, hanem az egy olyan elszabadult ágyúgolyóvá vált, amely komoly károkat okoz a versenyjogi jogalkalmazás számára.

Versenyellenes cél fogalmának kiterjesztése és cseppfolyósodása két irányban is végbement. Ennek a folyamatnak az egyik ágát a bírósági gyakorlat képezi, amely létrehozott egy nem nevesített kategóriát a versenyellenes cél számára: versenyellenes célúnak minősülnek a bírósági gyakorlat által az ezen megállapodások képzeletbeli listáján szereplő konkrét (tehát nevesített) megállapodástípusok, valamint azok a megállapodások, amelyeket egyedi ügyekben, az adott ügy egyedi körülményeire tekintettel, a bíróság versenyellenes célúnak nyilvánít. Ezzel párhuzamosan, azonban ugyanezen folyamat részeként, a nevesített versenyellenes célú megállapodások listája is bővült az úgynevezett információs kartellekkel. Sajnos ebben a vonatkozásban azt mondhatjuk, hogy ami ebben az új kategóriában jó, az nem új, ami új, az nem jó. Az új nevesített kategória, amellett, hogy nélkülözi a hagyományos nevesített kategóriákra

535 Van egy fontos különbség az amerikai antitrusztjog *per se* szabálya és az EU-s és magyar versenyjog „versenyellenes cél” fogalma között: elviekben a versenyellenes célú megállapodások is részesülhetnek egyedi mentességben, noha ez inkább csak egy elvi lehetőség. Lásd Nagy Csongor István: EU and US Competition Law: Divided in Unity? Ashgate, 2013. 125. o.

jellemző konkrétságot, azért sem indokolt, mert valójában olyan megállapodások tiltására irányul, amelyek korábban is versenyellenes célúnak minősültek, azonban más címkézés mellett. A versenyellenes célú információcsere-megállapodások egyúttal ár- vagy mennyiségi kartellnek vagy ilyen irányú összehangolt magatartásnak is tekinthetők. Ez a nevesített kategória tehát érdemben nem hozott magával új tartalmat. Hátránya azonban, hogy kiszámíthatatlanná teszi az információcserevel kapcsolatos megállapodások megítélését, hiszen elviekben minden információcsere versenyellenes célúnak minősülhet az ügy egyedi körülményei alapján: nem tudjuk megfelelő bizonyossággal megállapítani, hogy a hagyományosan versenyellenes célúnak tekintett együttműködési körön kívül (ami az új nevesített kategória valódi hozzáadott értékét kellene adja) mi és mikor minősülhet versenyellenes célúnak. Ennek megfelelően, mind a nem nevesített kategória megjelenése, mint a nevesített kategóriák sorának bővülése káros jelenségnek, a versenyjogi elemzés koherenciáját veszélyeztető változásnak tekinthető.

A versenyellenes cél EU-s versenyjogi fogalmának napjainkban tapasztalt és sokak által kritizált inkoherenciája magyar hatás eredménye. Azt mondhatjuk, hogy míg általános tendenciaként az EU-s versenyjog befolyásolja a nemzeti versenyjogok fejlődését, ebben a kérdésben mindez fordítva történt. A kétes dicsőséget a magyar versenyjog számára az *Allianz* ügy⁵³⁶ hozta, ahol az Európai Bíróság lényegében átvette a GVH értelmezését. A versenyellenes cél fogalmának értelmezése a magyar versenyjogban sohasem volt teljes mértékben koherens. A versenyellenes cél intézménye a magyar versenyjogban mindig is képlékenyebb volt (mint az EU-s versenyjogban vagy az USA antitrösztjogában), ráadásul a GVH már nagyon korán sajátos gyakorlatot alakította ki azzal, hogy a Tpv-t.-ben nevesített (példálózó jelleggel felsorolt) tiltott megállapodásokat vélelmezetten versenyellenesnek minősítette. Ez azért okozott komoly problémát, mert a Tpv-t.-ben található példálózó felsorolás általános meghatározásokat tartalmaz, amelyek valós tartalommal csak esetről esetre tölthetők ki.

Talán sokan remélték, hogy az *Allianz* ügyben⁵³⁷ kezdeményezett előzetes döntéshozatali eljárás véget vet ennek a sajátos gyakorlatnak. A végeredmény azonban ennek a fordítottja lett: az Európai Bíróság előzetes döntése megrepesztette az EU-s versenyjog koherenciáját. Bár sokan úgy vélik, hogy az Európai Bíróság későbbi, például a *Cartes bancaires*,⁵³⁸ a *MasterCard*⁵³⁹ és a *Budapest Bank*⁵⁴⁰ ügyekben hozott

536 C-32/11. sz., *Allianz és társai kontra GVH* ügyben 2013. március 14-én hozott ítélet, ECLI:EU:C:2013:160.

537 C-32/11. sz., *Allianz és társai kontra GVH* ügyben 2013. március 14-én hozott ítélet, ECLI:EU:C:2013:160.

538 C-67/13. sz., *Groupement des cartes bancaires (CB) kontra Bizottság* ügyben hozott ítélet, ECLI:EU:C:2014:2204.

539 C-382/12. sz., *MasterCard Inc. és társai kontra Bizottság* sz. ügyben hozott ítélet, ECLI:EU:C:2014:2201., 186. pont.

540 C-228/18 sz., *GVH kontra Budapest Bank Nyrt. és társai* ügyben hozott ítélet, ECLI:EU:C:2020:265.

ítéletei arra utalnak: a Bíróság „megbánta” az *Allianz* ügyet, végül csupán korlátozta ennek alkalmazási körét, a precedens visszavonására azonban nem került sor. Azóta pedig az *Allianz* ügyben hozott ítélet újabb áldozatot szedett: az Európai Bizottság új (jelenleg hatályos) De Minimis Közleménye már a versenyellenes cél új fogalma alapján állapítja meg a csekély jelentőségű megállapodások menedékéből nem részesülő megállapodásokat, így a versenyjog egyik legfontosabb biztonságos kikötője mára már elvesztette korábbi biztonságos jellegét.

A fenti folyamattal párhuzamosan a magyar bírósági gyakorlat szigorú követelményrendszert épített fel a versenyellenes hatás megállapíthatósága vonatkozásában. Ennek az a lényege, hogy a hatás típusú megállapodások esetén, egyrészt, világosan és követhetően igazolni kell a versenyellenes hatások fennállását ahhoz, hogy a vállalkozás ebben a vonatkozásban elmarasztható legyen (a hatáselemzés nem lehet spekulatív), másrészt, a tényleges hatások bizonyításának primátusa van a lehetséges hatásokkal szemben. Amennyiben tényleges hatások fennállnak, ezeket kell bizonyítani. Ebben az esetben a versenyhatóság nem próbálhatja meg a versenyjogsértést a lehetséges hatások igazolásával bizonyítani, hanem a tényleges hatásokat kell igazolnia. Lehetséges hatások alapján a megállapodás felei akkor maraszthatók el, ha a tényleges hatásokat nem lehet bizonyítani. A lehetséges hatások esetén lényegében a tényleges hatások közvetett módon történő bizonyítására kerül sor.

A versenyellenes cél cseppfolyósodása és a hatáselemzés (egyébként indokolt) szigorodása együttesen felveti annak kockázatát, hogy a versenyhatóság nagyobb erőfeszítéseket fog tenni a versenyellenes cél hatókörének tágítására. Tekintettel arra, hogy a hatások bizonyítása esetén szigorú követelmények érvényesülnek, a versenyhatóságnak még inkább az lesz az érdeke, hogy az általa kifogásolt megállapodásokat versenyellenes célúnak minősítse, és ekként állítsa be. Ez pedig még nagyobb nyomást gyakorolhat a versenyellenes cél hatókörének kiterjesztésére. A versenyhatóság (és a felperesek) természetesen pozíciójukból és eljárási érdekeikből kifolyólag eleve hajlamosabbak arra, hogy a versenyellenes cél fogalmát tágan vagy tágabban értelmezzék, hiszen ez jelentősen megkönnyíti a helyzetüket. Ebben a vonatkozásban nem tűnik plauzibilis érvnek az a hivatkozás, hogy amennyire cseppfolyósodik vagy cseppfolyósodott a versenyellenes cél fogalma, annyival kell szigorodjanak a hatáselemzéssel szembeni követelmények. Ez a kétirányú mozgás ugyanis tovább torzítja a jogalkalmazást.

Álláspontom szerint a versenyellenes céllal, illetve a versenyellenes cél és hatás közötti különbséggel kapcsolatos dilemma abból fakad, hogy a cél és hatás közötti bináris különbségtétel nem tükrözi (nem is tükrözheti) vissza az egyes megállapodások közgazdasági összefüggéseit és gazdasági versennyel kapcsolatos kockázatait. Az egyes megállapodások versenyellenes és versenybarát vonatkozásai tekintetében

ugyanis egy csúszóskála szerinti helyzettel állunk szemben:⁵⁴¹ bizonyos megállapodások komoly veszélyt jelenthetnek a versenyre nézve, és mivel a közgazdasági elemzés megközelítése eleve bizalmatlanabb, nyomósabb érvek kellene az igazolására; más megállapodások esetén ezek a veszélyek eleve elenyészőek, és ezért egy kevésbé rigorózus bizonyítás is elegendő lehet. Egy allegóriával élve, azt is mondhatnánk, hogy a megállapodások a piaci verseny szempontjából nemcsak feketék és fehérek, hanem a szürke minden árnyalatát felvonultató spektrumon helyezkednek el. Ezt a fokozatosságot kell a joggyakorlatnak valahol egy bináris logikával elvágnia: a skála egyik felén szereplő megállapodások cél típusúak, míg a másik részén szereplő megállapodások hatás típusúak.

Szerencsére azonban a kartelljog szerkezete nem zárja ki ezt a csúszóskála szerinti megközelítést. A joggyakorlat a versenyellenes cél cseppfolyósításával éppen erre a feszültségre reagál. Természetesen vannak olyan megállapodások, amelyek fehérek és vannak olyanok, amelyek feketék. Versenyjogi nyelvezetre lefordítva ezt a metaforát: vannak olyan megállapodások, amelyek mindig vagy szinte mindig versenyellenesek, mint például a versenytársak közötti piacfelosztás és árkartell, és vannak olyan megállapodások, amelyeket mindig hatásuk alapján érdemes megítélni és jellemzően elfogadhatóak, mint például a kutatás-fejlesztési együttműködés. Nagyon sok megállapodás (talán a legtöbb megállapodás) azonban a fekete és a fehér közötti átmenet különböző árnyalatait jeleníti meg, még akkor is, ha a versenyjog azt követeli meg, hogy a megállapodásokat (legalábbis az elemzés első lépésében) a fekete vagy fehér kategóriába soroljuk. Ezért a két véglet között elhelyezkedő megállapodások a szürke szinte minden árnyalatát magukon viselik, és nem lehet az egyik vagy a másik csoportba elhelyezni. A joggyakorlat által elkövetett hiba nem is abban áll, hogy megpróbál tered adni a csúszóskála szerinti értékelésnek, hanem abban, hogy ezt a szürke kategóriát, a nem nevesített kategória formájában, a versenyellenes cél körében helyezte el. Ebben szerepet játszhatott az, hogy a versenyjogi hatáselemzés nem strukturált, hanem a sötétszürke színű megállapodások esetén is elviekben azt követeli meg, mint a világosszürke megállapodások esetén. Ennek pedig az lett a következménye, hogy a versenyhatóság megpróbálta az elemzést még inkább a versenyellenes cél irányába elmozdítani és ráfogni ezekre a sötétszürke megállapodásokra, hogy azok valójában feketék.

Álláspontom szerint ennek a megközelítésnek az a hibája, hogy a csúszóskála szerinti valóság és a dualitáson alapuló versenyjogi dogmatika közötti feszültséget nem a versenyellenes cél fogalmának cseppfolyósításával kellett volna megoldani, hanem

541 Dömötörfy Borbála Tünde – Kiss Barnabás Sándor – Firniksz Judit: Látszólagos dichotómia? Versenykorlátozó cél és hatás vizsgálata az uniós versenyjogban, különös tekintettel a Budapest Bank ügyre. In: Valentiny Pál – Nagy Csongor István – Berezvai Zombor (szerk.): Verseny és Szabályozás 2019. KRTK Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest, 2020. 26–49. o.

a versenyellenes hatásokra vonatkozó hatáselemzés strukturálásával. A versenyellenes hatások bizonyítása esetén a hatások igazolásával szembeni standardok szigorúságát attól is függővé kellene tenni, hogy az adott megállapodás milyen versenyellenes kockázatokat hordoz magában. A hatáselemzés ilyen formában használhat vélelmeket vagy eltérő bizonyítási-bizonyítottsági szinteket. A csúszóskála szerinti megközelítésnek legitim szerepe van a versenyjogi elemzésben, azonban kizárólag a hatásvizsgálat körében. Szemléletes példa erre a vertikális versenysemlegességi kikötés, amelyet sokan olyan hatás típusú megállapodásnak szoktak tekinteni, amely közel áll a versenyellenes célhoz,⁵⁴² tehát a hatáselemzésnek a versenyellenes célhoz közelebb eső részén található. Bár ezek a megállapodások hatás típusúak, a versenyjogi elemzés kissé bizalmatlanabb velük szemben, mint például a kutatás-fejlesztési együttműködés keretében elfogadott korlátozásokkal szemben. A Bizottság Vertikális iránymutatása értelmében, az ötéves időtartamot meghaladó vertikális versenytilalmi kikötések (illetve az ennél rövidebb időtartamú kikötések, amennyiben azokban erőfölényes vállalkozás vesz részt) valószínűleg versenyjogellenesek, ezt a vélelmet meg lehet dönteni (és gyakran meg is döntik a vállalkozások), ehhez azonban nyomós érvek szükségesek.⁵⁴³

542 Van olyan szakirodalmi álláspont, amely – véleményem szerint hibásan – a vertikális versenytilalmi megállapodásokat versenyellenes célúnak tekinti. Goyder, Joanna: EU Distribution Law. Hart Publishing, Oxford, 2005. 27. o.

543 133. pont.

8. FELHASZNÁLT IRODALOM

- AHERN, DEIRDRE: Case Comment, *Hemat v The Medical Council: the Wouters Legacy revisited*. In: *European Competition Law Review*, 2007. 28. évf. 6. sz. 366–370. o.
- ALESE, FEMI: *Unmasking the Masquerade of Vertical Price Fixing*. In: *European Competition Law Review*, 2007. 28. évf. 9. sz. 514–527. o.
- ANDREWS, PHILIP: *Self-regulation by professions – the approach under E.U. and U.S. competition rules*. In: *European Competition Law Review*, 2002. 23. évf. 6. sz. 281–285. o.
- AUFAURE, FLORIANE – ANCELIN, OMBLINE: *The EU Court of Justice rules that the dissemination of misleading information is a restriction by object and excludes exemption under Article 101 §3 TFEU (Roche / Novartis)*, 23 January 2018, *e-Competitions Bulletin* January 2018, Art. N° 86139.
- BENNETT, MATTHEW A. – PADILLA, JORGE: *Article 81 EC Revisited: Deciphering European Commission Antitrust Goals and Rules*. In: Vives, Xavier (ed.): *Competition Policy in the EU*. Oxford University Press, Oxford, 2009. 63. o.
- BERTHOL-BALLADUR, LOLITA – ANSELIN, YANN: *The Paris Court of appeal partially annuls the Competition Authority’s decision in the packaged flour case due to the lack of by object infringement in its national component (France Farine, Bach Müle)*, 20 November 2014, *e-Competitions Bulletin* November 2014, Art. N° 72338.
- BESCHLE, DONALD L.: *What, Never? Well, Hardly Ever? Strict Antitrust Scrutiny as an Alternative to Per Se Antitrust Illegality*. In: *Hastings Law Journal*, 1987. 38. évf. 471–515. o.
- BLACK, OLIVER: *Per Se Rules and Rules of Reason: What Are They?* In: *European Competition Law Review*, 1997. 18. évf. 3. sz. 145–161. o.
- BOTTKA VIKTOR: *Antitröszt modernizáció az EU versenyjogban*. In: *Állam- és Jogtudomány*, 2005. 46. évf. 3–4. sz. 217–237. o.
- BOWMAN, WARD: *The Prerequisites and Effects of Resale Price Maintenance*. In: *University of Chicago Law Review*, 1955. 22. évf. 825–873. o.
- BOYTHA GYÖRGYNÉ: *A közösségi versenyjogi gyakorlat tükröződése a magyar jogalkotásban és joggyakorlatban*. In: *Liber Amicorum Studia Gy. Boytha dedicata*. Szerk: Király Miklós – Gyertyánfy Péter. ELTE ÁJK, Budapest, 2004. 49–66. o.
- BROADHURST, PETER: *The EU Court of Justice provides guidance on the notion of restriction by object in the context of commercial lease contracts (Maxima Latvija)*, 26 November 2015, *e-Competitions Bulletin* November 2015, Art. N° 76933.

- BROBERG, MORTEN P.: The de minimis Notice. In: *European Law Review*, 1995. 20. évf. 4. sz. 371–387. o.
- BUTZ, DAVID A. – KLEIT, ANDREW N.: Are Vertical Restraints Pro- or Anticompetitive? Lessons from Interstate Circuit. In: *Journal of Law and Economics*, 2001. 44. évf. 131–160. o.
- CANENBLEY, CORNELIS – ROSENTHAL, MICHAEL: Co-operation between antitrust authorities in and outside the EU: what does it mean for multinational corporations: Part 1. In: *European Competition Law Review*, 2005. 26. évf. 2. sz. 106–114. o.
- CAVANAGH, EDWARD D.: Whatever Happened To Quick Look? In: *University of Miami Business Law Review*, 2017. 26. évf. 39–67. o.
- CAZZATO, CARLO EDOARDO: The Italian Regional Administrative Court of First Instance partially annuls the decision of the Competition Authority in a public procurement case (2iGas Infrastruttura, E.ON Rete, Linea Distribuzione), 7 May 2013, *e-Competitions Bulletin* May 2013, Art. N° 54772.
- COMANOR, WILLIAM S.: Vertical Price-Fixing, Vertical Market Restrictions, and the New Antitrust Policy. In: *Harvard Law Review*, 1985. 98. évf. 5. sz. 983–1002. o.
- CSÉPAI BALÁZS – KRÁMER DÁNIEL: A közösségi versenyjogi reform hatása Magyarországon. In: *Jogtudományi Közlöny*, 2004. 54. évf. 11. sz. 398–407. o.
- CSERES KATALIN J. – SZILÁGYI PÁL: The Hungarian Car Insurance Cartel Saga. In: Rodger, Barry (ed.): *Landmark Cases in Competition Law – Around the World in Fourteen Stories*. Kluwer Law International, 2013. 145–166. o.
- DÁN JUDIT – GOMBOS KATALIN – KERTÉSZNÉ VÁRADI SZILVIA: Bevezetés az Európai Unió versenyjogába. JATEPress Kiadó, Szeged, 2014.
- DARÁZS LÉNÁRD: *Vertikális kartellek*. Complex, Budapest, 2007.
- DARÁZS LÉNÁRD: *A kartellek semmissége*. Complex, Budapest, 2009.
- DEARDS, ELSPETH: Case Comment, Closed shop versus one stop shop: the battle goes on. In: *European Law Review*, 2002. 27. évf. 5. sz. 618–627. o.
- DENECKERE, RAYMOND – MARVEL, HOWARD P. – PECK, JAMES: Demand Uncertainty, Inventories, and Resale Price Maintenance. Working Paper, Ohio State University, June 1994.
- DENMAN, DANIEL: Case Comment, European Court of Justice: anti-competitive agreements – professional rules – Netherlands Bar. In: *European Competition Law Review*, 2002. 23. évf. 6. sz. N73. o.
- DÖMÖTÖRFY BORBÁLA TÜNDE – KISS BARNABÁS SÁNDOR – FIRNIKSZ JUDIT: Látzólagos dichotómia? Versenykorlátozó cél és hatás vizsgálata az uniós versenyjogban, különös tekintettel a Budapest Bank ügyre. In: Valentiny Pál – Nagy Csongor István – Berezvai Zombor (szerk.): *Verseny és Szabályozás 2019*. KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, Budapest, 2020. 26–49. o.

- EHLERMANN, CLAUS DIETER: The Modernization of EC Antitrust Policy: a Legal and Cultural Revolution. In: *Common Market Law Review*, 2000.
- FAULL, JONATHAN – NIKPAY, ALI (eds.): *The EC Law of Competition*. Oxford University Press, Oxford, 2007.
- FRAILE, IRENE: The EU Court of Justice dismisses the final appeal in a case regarding inter-bank card fees (MasterCard), 11 September 2014, *e-Competitions Bulletin* September 2014, Art. N° 68929.
- GALINSKY, RUTH: The resolution of conflicts between UK and Community competition law. In: *European Competition Law Review*, 1994. 15. évf. 1. sz. 128–163. o.
- GIANNINO, MICHELE: The Italian Competition Authority finds an anti-competitive agreement in the banking sector but does not impose any fine (ABI / SEDA), April 28, 2017, *e-Competitions* April 2017, Art. N° 84366
- GILBERT, RICHARD J. – KLEMPERER, PAUL: *An Equilibrium Theory of Rationing*. Working Paper, February 1993.
- GOULD, J. R. – PRESTON, L. E.: *Resale Price Maintenance and Resale Outlets*. *Economica*, 1965. 32. évf. 302–331. o.
- GOYDER, JOANNA: *EU Distribution Law*. Hart Publishing, Oxford, 2005.
- GRIMES, WARREN: Spiff, Polish, and Consumer Demand Quality: Vertical Price Restraints Revisited. In: *California Law Review*, 1992. 80. évf. 815–855. o.
- HARGITA ÁRPÁD – ZAVODNYIK JÓZSEF: A vállalkozások összefonódásához kapcsolódó versenykorlátozások megítélésének hazai gyakorlata. In: *Gazdaság és Jog*, 2016. 9. sz. 3–9. o.
- HOLMES, OLIVER WENDELL: *The Common Law I*. Little Brown and Company, Boston, 1881.
- IPPOLITO, PAULINE M.: Resale Price Maintenance: Empirical Evidence from Litigation. In: *Journal of Law and Economics*, 1991. 34. évf. 2. sz. 263–294. o.
- JOLIET, RENÉ: *The Rule of Reason in Antitrust Law; American, German and Common Market Laws in Comparative Perspective*. Nijhoff, Hága, 1967.
- JONES, ALISON: Resale Price Maintenance: a Debate about Competition Policy in Europe. In: *European Competition Journal*, 2009. 5. évf. 2. sz. 479–514. o.
- JUHÁSZ MIKLÓS – RUSZTHINÉ JUHÁSZ DORINA – TÓTH ANDRÁS (szerk.): *Kommentár a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. törvényhez*. Budapest, HVG-ORAC, Gazdasági Versenyhivatal, 2014.
- KINGSTON, SUZANNE: A „new division of responsibilities” in the proposed regulation to modernise the rules implementing Articles 81 and 82 EC? A warning call. In: *European Competition Law Review*, 2001, 22. évf. 8. sz. 340–350. o.
- KLEIN, BENJAMIN – MURPHY, KEVIN M.: Vertical Restraints as Contract Enforcement Mechanisms. In: *Journal of Law and Economics*, 1988. 31. évf. 265–297. o.

- KLEIT, ANDREW N.: Efficiencies without Economists: the Early Years of Resale Price Maintenance. In: *Southern Economic Journal*, 1993. 59. évf. 4. sz. 597–619. o.
- KLEVSTRAND, SIMEN: A Norwegian Court of Appeals upholds that a joint bid submitted under a public tender constituted an anti-competitive agreement by object (Ski Taxi, Follo Taxisentral, Ski Follo Taxidrift), 17 March 2015, *e-Competitions Bulletin* March 2015, Art. N° 72314.
- KLÖCKER, MICHAEL: The Danish Competition Council holds that a consortium which won a public tender was anti-competitive by object (LKF – Eurostar), 24 June 2015, *e-Competitions Bulletin* June 2015, Art. N° 74801.
- KMIECIK, ANDRZEJ: The EU Court of Justice finds limited exclusivity restriction in lease agreements not to be a restriction by object (Maxima Latvija), 26 November 2015, *e-Competitions Bulletin* November 2015, Art. N° 77179.
- KNEEPKENS, MART: Resale Price Maintenance: Economics Call for a More Balanced Approach. In: *European Competition Law Review*, 2007. 28. évf. 12. sz. 656–664. o.
- KORAH, VALENTINE: *Distribution Agreements under the EC Competition Rules*. Hart Publishing, Oxford, 2002.
- LOOZEN, EDITH: Professional ethics and restraints of competition. In: *European Law Review*, 2006. 31. évf. 1. sz. 28–47. o.
- LUCEY, MARY CATHERINE: Unforeseen consequences of Article 3 of EU Regulation 1/2003. In: *European Competition Law Review*, 2006. 27. évf. 10. sz. 559–560. o.
- MANZINI, PIETRO: The European rule of reason – crossing the sea of doubt. In: *European Competition Law Review*, 2002. 23. évf. 8. sz. 392–399.
- MAROSI ZOLTÁN: Report of the Hungarian Competition Law Association. Question A: Competition Law. Which, if any, agreements, practices or information exchanges about prices should be prohibited in vertical relationships? LIDC Bordeaux 2010.
- MARVEL, HOWARD P. – MCCAFFERTY, STEPHEN: Resale Price Maintenance and Quality Certification. In: *Rand Journal of Economics*, 1984. 15. évf. 3. sz. 346–359. o.
- MARVEL, HOWARD P.: The Resale Price Maintenance Controversy: Beyond the Conventional Wisdom. In: *Antitrust Law Journal*, 1994. 63. évf. 1. sz. 59–92. o.
- MEESE, ALAN J.: Price Theory, Competition, and the Rule of Reason. In: *University of Illinois Law Review*, 2003. 1. sz. 77–170. o.
- MISKOLCZI BODNÁR PÉTER: *A versenytörvény magyarázata*. KJK-Kerszöv, Budapest, 2002.
- MISKOLCZI BODNÁR PÉTER: Mentésülés mentesítés nélkül, avagy a versenyfelügyeleti eljárás palettájának fakulása. In: *Kilényi Géza ünnepi kötet*. Szerk: Hajas Barnabás – Schanda Balázs. PPKE JÁK – Szent István Társulat, Budapest, 2006. 313–328. o.

- MISKOLCZI BODNÁR PÉTER: A versenykorlátozások jogának magyar szabályai. Patrocinium, Budapest, 2015.
- NAGY CSONGOR ISTVÁN: Kartelljogi kézikönyv. A közösségi és a magyar kartelljog joggyakorlata. HVG-ORAC, Budapest, 2008.
- NAGY CSONGOR ISTVÁN: Mégiscsak lehet viszonteladási árat kikötni? In: Gazdaság és Jog, 2008. 16. évf. 5. sz. 8–12. o.
- NAGY CSONGOR ISTVÁN: A versenykorlátozó megállapodásokkal kapcsolatos versenyjogi tilalom szerkezete. Jogtudományi Közlöny, 67. évf. 9. sz. 2012. 321–330. o.
- NAGY CSONGOR ISTVÁN: A viszonteladási ár rögzítésének megítélése az amerikai, az EU és a magyar versenyjogban: kihasznált és kihagyott lehetőségek. In: Valentiny Pál – Kiss Ferenc László – Nagy Csongor István (szerk.): Verseny és Szabályozás 2011. MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, Budapest, 2012. 58–101. o.
- NAGY CSONGOR ISTVÁN: EU and US Competition Law: Divided in Unity? Ashgate, 2013.
- NAGY CSONGOR ISTVÁN: The Distinction between Anti-Competitive Object and Effect after Allianz: The End of Coherence in Competition Analysis? In: World Competition: Law and Economics Review, 2013. 36. évf. 4. sz. 541–564. o.
- NAGY CSONGOR ISTVÁN: Resale price fixing in EU competition law after the 2010 revision of the rules on vertical restraints – a comparative perspective. In: Acta Juridica Hungarica, 2013. 4. sz. 349–366. o.
- NAGY CSONGOR ISTVÁN: The New Concept of Anti-Competitive Object: A Loose Cannon in EU Competition Law. In: European Competition Law Review, 2015. 36. évf. 4. sz. 154–159. o.
- NAGY CSONGOR ISTVÁN: Az Európai Unió gazdasági joga. HVG-ORAC, Budapest, 2016.
- NAGY CSONGOR ISTVÁN: A „versenyellenes cél” új fogalma a versenyjogban: állítsátok meg Leviatánt! In: Kiss Ferenc László, Valentiny Pál, Nagy Csongor István (szerk.): Verseny és szabályozás 2016. MTA KRTK Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest, 2016. 170–176. o.
- NAGY CSONGOR ISTVÁN: Anticompetitive Object/Effect: An Overview of EU and National Case Law (October 31, 2019). e-Competitions Bulletin Anticompetitive object/effect, Art. N° 91905 (2019).
- ODUDU, OKEOGHENE: The Boundaries of EC Competition Law. Oxford University Press, Oxford, 2006.
- ORNSTEIN, STANLEY I.: Resale Price Maintenance and Cartels. In: Antitrust Bulletin, 1985. 30. évf. 1. sz. 401–432. o.
- OSTLUND, H. J. – VICKLAND, C. R.: Fair Trade and the Retail Drug Store. The Drug-gists Research Bureau, 1940.

- OVERSTREET, THOMAS: Resale Price Maintenance: Economic Theories and Empirical Evidence. Bureau of Economics Staff Report to the Federal Trade Commission, 1983.
- PAPP MÓNKA: Magyar alkalmazkodás az Európai Közösség versenypolitikájához és versenyjogához. In: Inotai András (szerk.): EU-tanulmányok VI. Nemzeti Fejlesztési Hivatal, Budapest, 2006. 775–797. o.
- PAPP MÓNKA: A gazdasági szabadságok és a versenyjog közötti egyes összefüggések az Európai Bíróság gyakorlatában. PhD-disszertáció. 2007.
- PAPP MÓNKA: Közösségi versenyjog és gazdasági szabadságok joga – néhány összefüggés: 1. rész. In: Versenytükör, 2008. 4. évf. 1. sz. 38–42. o.
- PAPP MÓNKA: Közösségi versenyjog és gazdasági szabadságok joga – néhány összefüggés: 2. rész. In: Versenytükör, 2008. 4. évf. 2. sz. 26–28. o.
- PAPP MÓNKA: Immanens versenykorlátozások az Európai Bíróság joggyakorlatában. In: Állam- és Jogtudomány, 2014. 55. évf. 4. sz. 51–76. o.
- PÁZMÁNDI KINGA (SZERK.): Magyar versenyjog. Budapest, HVG–ORAC, 2012.
- PEEPERKORN, LUC: Resale Price Maintenance and its Alleged Efficiencies. In: European Competition Journal, 2008. 4. évf. 1. sz. 201–212. o.
- POSNER, RICHARD A.: Antitrust Law. An economic perspective. University of Chicago Press, 1976.
- REY, PATRICK – TIROLE, JEAN: The Logic of Vertical Restraints. In: American Economic Review, 1986. 76. évf. 5. sz. 921–939. o.
- RILEY, ALAN: EC antitrust modernisation: the Commission does very nicely – thank you! Part 1: Regulation 1 and the notification burden. In: European Competition Law Review, 2003. 24. évf. 11. sz. 606–607. o.
- RITTER ESZTER: Vertikális információcsere vagy horizontális versenykorlátozás? A „hub-and-spoke” kartellekről. Versenytükör, 9. évf. 1. sz. 2013. 23–28. o.
- RITTER, LENNART – BRAUN, W. DAVID: European Competition Law: a Practitioner’s Guide. Kluwer Law International, 2005.
- ROBERTSON, BEVERLEY: What Is a Restriction of Competition? The Implications of the CFI’s Judgment in O2 Germany and the Rule of Reason. In: European Competition Law Review, 2007. 28. évf. 4. sz. 252–263. o.
- SÁRAI JÓZSEF: A magyar versenyszabályok változása a csatlakozás és a közösségi versenyjog eljárási reformja tükrében. In: Európai Tükör, 2003. 8. évf. 4–5. sz. 92–114. o.
- SCHERER, FREDERIC M. – ROSS, DAVID: Industrial Market Structure and Economic Performance. Houghton Mifflin, 1990. 541–548. o.
- SCHERER, FREDERIC M.: The Economics of Vertical Restraints. In: Antitrust Law Journal, 1983. 52. évf. 3. sz. 687–718. o.

- SCOCCINI, GIOVANNI: The EU Court of Justice confirms the ruling of the General Court on multilateral interchange fees (MasterCard), 11 September 2014, e-Competitions Bulletin September 2014, Art. N° 70049.
- SERÁK ISTVÁN: A horizontális kartellek néhány elvi kérdése a magyar joggyakorlat alapján. In: Fekete Balázs – Horváth Balázs – Kreiszig Brigitta (szerk.): A világ mi magunk vagyunk. Liber amicorum Imre Vörös. Budapest, HVG-ORAC, 2014. 443–452. o.
- SHAFFER, GREG: Rendering Alternative Offerings Less Profitable with Resale Price Maintenance. In: Journal of Economics and Management Strategy, 1995. 3. évf. 4. sz. 639–662. o.
- SPENCE, A. MICHAEL: Monopoly, quality, and regulation. In: Bell Journal of Economics, 1975. 6. évf. 2. sz. 417–429. o.
- STEINER, ROBERT L.: Sylvania Economics – a Critique. In: Antitrust Law Journal, 1991. 60. évf. 41–59. o.
- SULLIVAN, LAWRENCE A. – GRIMES, WARREN S.: The Law of Antitrust: an Integrated Handbook, Thomson/West, 2000.
- SZILÁGYI PÁL: A Legfelsőbb Bíróság ítélete a cementkartell ügyében. In: Jogesetek Magyarázata, 2010. 3. sz. 63–66. o.
- SZILÁGYI PÁL – SOBOR DÁVID: A szelektív forgalmazási rendszerek a versenyjog tükrében. In: Csehi Zoltán–Sobor Dávid (szerk.): A közvetítői funkciót betöltő szerződések jogi környezete. Budapest, Wolters Kluwer, 2019. 171–196. o.
- SZYSZCZAK, ERIKA: Competition and sport. In: European Law Review, 2007. 32. évf. 1. sz. 95–110. o.
- TELSER, LESTER G.: Why Should Manufacturers Want Fair Trade? In: Journal of Law and Economics, 1960. 3. évf. 86–105. o.
- TÓTH ANDRÁS: 7. A versenyjog története. In: Boytha Györgyné – Tóth Tihamér (szerk.): Versenyjog. PPKE JÁK, Budapest, 2010. 35–41. o.
- TÓTH ANDRÁS: Magyarország gazdasági rendje az Alaptörvény és a piaci verseny viszonyára tekintettel. In: Versenytükrök, 2012. 7. évf. 1. sz. 24–34. o.
- TÓTH ANDRÁS: Vélelmek a versenyjogban. In: Magyar Jog, 2019. 66. évf. 3. sz. 125–131. o.
- TÓTH TIHAMÉR: Az ordoliberalis iskola palackpostája – a piacgazdaság eszméje egykor és ma. In: Balogh Elemér – Homoki-Nagy Mária (szerk.): Emlékkönyv Dr. Ruzsoly József egyetemi tanár 70. születésnapjára. Szegedi Tudományegyetem Állam- és Jogtudományi Kar, Szeged, 2010. 878–889. o.
- TÓTH TIHAMÉR: Az Európai Unió versenyjoga. Budapest, CompLex, 2014.

- TÓTH, TIHAMÉR: The Reception and Application of EU Competition Rules in Hungary: An Organic Evolution. In: *European Competition Law Review*, 2013. 34. évf. 7. sz. 359–366. o.
- TÓTH TIHAMÉR: Versenyjog és integráció. In: Kovács Lajos Péter (szerk.): *Európa közel, távol. Éghajlat Könyvkiadó, Budapest, 2019. 125–188. o.*
- TÓTH TIHAMÉR: Jogharmonizáció a magyar versenyjog elmúlt harminc évében. In: *Állam- és Jogtudomány*, 2020. 61. évf. 2. sz. 72–92. o.
- TROCH, SIMON – SBROLLI, CECILIA: The EU Court of Justice rules on limited exclusivity restriction in lease agreements and concludes that it is not a restriction by object (Maxima Latvija), 26 November 2015, e-Competitions Bulletin November 2015, Art. N° 78000.
- VAN DEN BERG, ROGER J. – CAMESASCA, PETER D.: *European Competition Law and Economics*. Intersentia, 2001.
- VAN DEN BOGAERT – STEFAAN, VERMEERSCH, AN: Sport and the EC Treaty: a tale of uneasy bedfellows. In: *European Law Review*, 2006. 31. évf. 6. sz. 821–884. o.
- VENIT, JAMES S.: Brave New World: the Modernization and Decentralization of Enforcement under Articles 81 and 82 of the EC Treaty. In: *Common Market Law Review*, 2003. 40. évf. 3. sz. 545–580. o.
- VÖRÖS IMRE: A modern magyar versenyjog kezdetei. In: Tóth Tihamér – Szilágyi Pál (szerk.): *A magyar versenyjog múltja és jövője: Jubileumi kötet a modern magyar versenyjog 20 éves fennállására*. Pázmány Péter Katolikus Egyetem, Jog- és Államtudományi Kar, Budapest, 2011. 11–21. o.
- WALZ, ROBERT: Rethinking Walt Wilhelm or the supremacy of Community competition law over national law. In: *European Law Review*, 1996. 21. évf. 6. sz. 449–464.
- WESSELING, REIN: The Commission White Paper on Modernisation of E.C. Antitrust Law: Unspoken Consequences and Incomplete Treatment of Alternative Options. In: *European Competition Law Review*, 1999. 20. évf. 8. sz. 420–433. o.
- WHISH, RICHARD – BAILEY, DAVID: *Competition Law*. Oxford University Press, Oxford, 2015.
- WHISH, RICHARD: *Competition Law*. Oxford University Press, Oxford, 2009.
- WHITE, LAWRENCE J.: Resale Price Maintenance and the Problem of Marginal and Infra-marginal Customers. In: *Contemporary Economic Policy*, 1985. 3. évf. 3. sz. 17–21. o.
- WIJCKMANS, FRANK – TUYTSCHAEVER, FILIP – VANDERELST, ALAIN: *Vertical Agreements in EC Competition Law*. Oxford University Press, Oxford, 2006.
- YAMEY, BASIL S.: *The Economics of Resale Price Maintenance*. Pitman, 1954.