



Az Európai Unió versenyjogának alapjai

Szerkesztette
Gombos Katalin

 Wolters Kluwer

Kiadja a

Wolters Kluwer Hungary Kft.

Budapest, 2022

1117 Budapest, Budafoki út 187-189.

Telefon: +36 (1) 464-5656

Fax: +36 (1) 464-5657

E-mail: info-hu@wolterskluwer.com

www.wolterskluwer.com/hu-hu

Felelős vezető: Kézdi Katalin, a Wolters Kluwer Hungary Kft. ügyvezetője

Kiadásért felelős: dr. Krizsán Brigitta

A kiadványok szerkesztéséért felelős: dr. Gábor Zsolt

Felelős szerkesztő: Horváth Krisztina

Műszaki szerkesztés: Wolters Kluwer Hungary Kft.

Grafikai tervezés: Wolters Kluwer Hungary Kft.

Nyomdai előkészítés: Filei Nikoletta

Nyomdai munkálatok: Sowa Sp. z o.o.

Printed in Poland

ISBN 978 963 594 029 5

Termékkód: NOV1043

Kiadványaink megvásárolhatóak a shop.wolterskluwer.hu webáruházban.

Minden jog fenntartva, beleértve a sokszorosítás és a mű bővített, illetve rövidített változatának kiadási jogát is.

A Kiadó írásbeli hozzájárulása nélkül sem a teljes mű, sem annak bármely része semmiféle formában (fotokópia, mikrofilm vagy más hordozó) nem sokszorosítható.

Az Európai Unió versenyjogának alapjai

Szerkesztette
Gombos Katalin



Wolters Kluwer

Az Európai Unió versenyjogának alapjai

Szerkesztette
Gombos Katalin

Szerzők:

dr. Dán Judit (I. fejezet, III. fejezet, IV. fejezet, V. fejezet, VI. fejezet, VII. fejezet)

dr. Gombos Katalin (II. fejezet, IV. fejezet)

dr. Kertészné dr. Váradi Szilvia (VIII. fejezet)

Szerkesztette:

dr. Gombos Katalin

A kézirat lezárva:

2022. január 10.

Tartalom

Rövidítések jegyzéke	9
Előszó	17
I. FEJEZET	
A versenyjog alapfogalmai, közgazdaságtani alapjai és szabályozási jellemzői	19
1. A verseny	19
2. A versenyjogi szabályozás célja, a verseny funkciói	20
3. Gazdaságpolitika, versenypolitika, versenypártolás	21
4. A piac	23
4.1. Piactípusok	23
4.2. A piacvizsgálat keretei, az SVT-modell	27
5. Versenyszabályozás	28
6. A klasszikus versenyjog jogforrásai	30
7. A klasszikus versenyjogot alakító és alkalmazó intézmények	31
II. FEJEZET	
A versenykorlátozó megállapodások tilalmára vonatkozó szabályok ...	33
1. Bevezetés	33
2. A vállalat, vállalkozás fogalma	34
3. A tagállamok közötti kereskedelem érintettsége	36
3.1. A tagállamok közötti kereskedelem fogalma	37
3.2. A hatással lehet fogalma	38
3.3. Az érzékelhetőség fogalma	41
4. A versenykorlátozó megállapodások tilalma	42
4.1. Alanyi kör	43
4.2. Elkövetési magatartás	44
4.3. Cél vagy hatás	46
4.4. Eredmény (<i>de minimis</i> szabály)	48
4.5. A tagállamok közötti kereskedelem érintettsége	50

5. Az EUMSZ 101. cikk (1) bekezdése megsértésének jogkövetkezményei . . .	50
6. Egyedi mentesség és csoportmentességek	51
6.1. Egyedi mentesség	51
6.2. Csoportmentesség	52
7. A versenykorlátozó megállapodások csoportosítása	58
7.1. Kartellek	58
7.2. Közös vállalatok, vállalati együttműködések	60
7.3. Vertikális korlátozások	63

III. FEJEZET

A gazdasági erőfölénnyel való visszaélés tilalma az Európai Unióban . . .	69
1. A piaci erő	69
2. Az érintett piac	69
2.1. Az érintett árupiac	70
2.1.1. A keresleti helyettesíthetőség	70
2.1.2. A kínálati helyettesíthetőség	72
2.2. Az érintett földrajzi piac	73
2.3. Az érintett piac meghatározásáról szóló új bizottsági közlemény . . .	74
3. Az EUMSZ 102. cikke	75
3.1. A gazdasági erőfölény	75
3.1.1. A gazdasági erőfölény fogalma	75
3.1.2. A belső piac jelentős része	76
3.1.3. Az erőfölényes helyzet kritériumai	76
3.1.4. A közös erőfölény	78
3.2. A gazdasági erőfölénnyel való visszaélés	79
3.3. A visszaélés típusai	80
3.3.1. Az árpolitikával kapcsolatos visszaélések	80
3.3.2. Vertikális forgalmazási korlátozások	81
3.4. A tagállamok közötti kereskedelem érintettsége	83

IV. FEJEZET

A klasszikus antitrösztjog eljárási kérdései	84
1. Jogforrások	84
2. A jogérvényesítés szereplői	85
3. Az eljárási reform vívmányai	86
3.1. Párhuzamosságok, konfliktusok feloldása	87
3.2. Az egyedi mentesítés eltörlése	87
3.3. Az Európai Versenyügyi Hálózat	88
3.4. A Bizottság eljárási jogosítványainak erősítése	91
4. Kötelezettségvállalások	92
5. A Bizottság vitarendezési eljárása	93

6. A magánérdekű jogérvényesítés	93
7. Jogkövetkezmények	96

V. FEJEZET

A koncentrációk ellenőrzésére vonatkozó szabályozás	97
1. A szabályozás célja	97
2. Az ellenőrzés jogi eszközei egykor és ma	97
3. A koncentráció fogalma, típusai és megvalósulási formái	98
4. A piaci koncentrációk gazdasági háttere	100
5. A koncentrációk engedélyezésének feltételei	101
6. Az „egyablakos” eljárás	103
7. Az értékelés szempontjai	104
8. Az értékelés lehetséges kimenetelei	105

VI. FEJEZET

Kereskedelmi jellegű állami monopóliumok, különleges státuszú és állami vállalatok	106
1. Az állam szerepe a belső piac alakításában	106
2. Az effet utile szabály	106
3. A kereskedelmi jellegű állami monopóliumok	108
4. A különleges vagy kizárólagos jogokkal felruházott vállalatok és az állami vállalatok	110
4.1. A 106. cikk szerinti speciális vállalatok típusai	110
4.2. A tagállamok 106. cikk (1) bekezdés szerinti kötelezettségei	111
4.3. A 106. cikk (2) bekezdés szerinti kivételek	112

VII. fejezet

Az állami támogatások uniós szabályai	113
1. Állami támogatás és a belső piac	113
2. Az állami támogatások csoportosítása	114
3. Jogforrások	114
4. A tiltott állami támogatás fogalma	115
5. Megengedett és megengedhető állami támogatások	116
6. Eljárási kérdések	118
6.1. Az eljárás résztvevői	118
6.2. Jogellenes és összeegyeztethetetlen támogatások	119
6.3. Előzetesen bejelentett, létező és be nem jelentett támogatások	119
6.4. A bejelentett támogatások vizsgálata	120
6.5. A be nem jelentett támogatások vizsgálata	122
6.6. A létező támogatások ellenőrzése	122
6.7. Jogorvoslat	123

VIII. FEJEZET

Az Európai Unió fogyasztóvédelmi szabályai

és azok versenyjogi aspektusai	124
1. Bevezetés	124
2. Az uniós fogyasztóvédelmi jog kialakulása	125
3. Az uniós fogyasztóvédelmi jogi keret	127
3.1. A tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatok visszaszorítását célzó jogszabályok	127
3.2. A fogyasztói szerződésekkel kapcsolatos kérdésekre vonatkozó uniós fogyasztóvédelmi jogszabályok	127
3.3. Az utazásra és az üdülési jogra (timeshare) vonatkozó jogszabályok	128
3.4. További, eljárási kérdéseket szabályozó jogforrások	129
4. Az egyes fogyasztóvédelmi szabályok versenyjog szempontjából releváns rendelkezései	129
4.1. UCP irányelv	129
4.1.1. Az irányelv legfőbb jellemzői	129
4.1.2. Az irányelv hatálya	130
4.1.3. Fontos fogalmak	131
4.1.4. A tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatok elkövetési magatartásai	133
4.1.5. A tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatok leküzdésének eszközei	142
4.1.6. A UCP irányelv kapcsolódása az EUMSZ 101–102. cikkeivel	143
4.2. A megtévesztő és összehasonlító reklám	144
4.2.1. Fogalom meghatározások	144
4.2.2. A megtévesztő reklámra vonatkozó szabályok	145
4.2.3. Az összehasonlító reklám jellemzői	146
4.2.4. Tagállami eszközök a helyes magatartásokra	147
4.2.5. A megtévesztő és összehasonlító reklámról szóló irányelv és a UCP irányelv kapcsolódási pontjai	148
5. A fogyasztóvédelmi szerződési jog releváns szabályai	149
5.1. A fogyasztók jogairól szóló irányelv	149
5.2. A szerződésekben alkalmazott tisztességtelen feltételekről szóló irányelv	151
Felhasznált irodalom	153
Felhasznált jogesetek	157

Rövidítések jegyzéke

SZERZŐDÉSEK

Római Szerződés	Az Európai Gazdasági Közösséget létrehozó szerződés/ EGK Szerződés, Róma (Olaszország), 1957. március 25.
Maastrichti Szerződés	Az Európai Unióról szóló szerződés (EUSZ), Maastricht (Hollandia), 1992. február 7.
EKSZ/EK-Szerződés	az Európai Közösséget létrehozó szerződés
EGT-megállapodás	az Európai Gazdasági Térségről szóló 1992. évi szerződés (1992. május 2.)
Amszterdami Szerződés	Az Európai Unióról szóló szerződés, az Európai Közösségeket létrehozó szerződések és egyes kapcsolódó aktusok módosításáról szóló, 1997. október 2-án Amszterdamban aláírt Amszterdami Szerződés
Lisszaboni Szerződés	Az Európai Unióról szóló szerződés és az Európai Közösséget létrehozó szerződés módosításáról szóló, 2007. december 13-án Lisszabonban aláírt Lisszaboni Szerződés
EUMSZ	az Európai Unió működéséről szóló szerződés

RENDELETEK

17-es rendelet	a Tanács 1962. február 6-i 17/62. számú első rendelete a Szerződés 85. és 86. cikkének végrehajtásáról (HL 13., 1962.2.21., 204/62. o.)
2821/71/EGK rendelet	a Tanács 1971. december 20-i 2821/71/EGK rendelete a Szerződés 85. cikke (3) bekezdésének a megállapodások, döntések és összehangolt magatartások csoportjaira történő alkalmazásáról (HL L 285., 1971.12.29., 46–48. o.)

- 4064/1989/EGK rendelet** a Tanács 1989. december 21-i 4064/1989/EGK rendelete a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről (HL L 395., 1989.12.30., 1–12. o.)
- 1/2003/EK rendelet** a Tanács 2002. december 16-i 1/2003/EK rendelete a Szerződés 81. és 82. cikkében meghatározott versenyszabályok végrehajtásáról (HL L 1., 2003.1.4., 1–25. o.)
- Fúziós rendelet** a Tanács 2004. január 20-i 139/2004/EK rendelete a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről (HL L 24., 2004.1.29., 1–22. o.)
- 773/2004/EK rendelet** a Bizottság 2004. április 7-i 773/2004/EK rendelete a Bizottság által az EK-Szerződés 81. és 82. cikke alapján folytatott eljárásokról (HL L 123., 2004.4.27., 18–24. o.)
- 802/2004/EK rendelet** a Bizottság 2004. április 21-i 802/2004/EK rendelete a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről szóló 139/2004/EK tanácsi rendelet végrehajtásáról (HL L 133., 2004.4.30., 1–39. o.)
- Róma II. rendelet** az Európai Parlament és a Tanács 2007. július 11-i 864/2007/EK rendelete a szerződésen kívüli kötelmi viszonyokra alkalmazandó jogról (HL L 199., 2007.7.31., 40–49. o.)
- 330/2010/EU csoportmentesítő rendelet** a Bizottság 2010. április 20-i 330/2010/EU rendelete az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének vertikális megállapodások és összehangolt magatartások csoportjaira történő alkalmazásáról (HL L 102., 2010.4.23., 1–7. o.)
- 461/2010/EU csoportmentesítő rendelet** a Bizottság 2010. május 27-i 461/2010/EU rendelete az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének a gépjármű-ágazatbeli vertikális megállapodások és összehangolt magatartások csoportjaira történő alkalmazásáról (HL L 129., 2010.5.28., 52–57. o.)
- 1217/2010/EU csoportmentesítő rendelet** a Bizottság 2010. december 14-i 1217/2010/EU rendelete az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének a kutatás-fejlesztési megállapodások egyes csoportjaira történő alkalmazásáról (HL L 335., 2010.12.18., 36–42. o.)

**1218/2010/EU
csoportmentesítő
rendelet**

a Bizottság 2010. december 14-i 1218/2010/EU rendelete az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének a szakosítási megállapodások egyes csoportjaira történő alkalmazásáról (HL L 335., 2010.12.18., 43–47. o.).

Brüsszel Ia rendelet

az Európai Parlament és a Tanács 2012. december 12-i 1215/2012/EU rendelete a polgári és kereskedelmi ügyekben a joghatóságról, valamint a határozatok elismeréséről és végrehajtásáról (HL L 351., 2012.12.20., 1–32. o.)

**316/2014/EU
csoportmentesítő
rendelet**

a Bizottság 2014. március 21-i 316/2014/EU rendelete az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének a technológiaátadási megállapodások csoportjaira történő alkalmazásáról (HL L 93., 2014.3.28., 17–23. o.).

**651/2014/EU
csoportmentesítő
rendelet**

a Bizottság 2014. június 17-i 651/2014/EU rendelete a Szerződés 107. és 108. cikke alkalmazásában bizonyos támogatási kategóriáknak a belső piaccal összeegyeztethetővé nyilvánításáról (HL L 187., 2014.6.26., 1–78. o.)

2017/2394 rendelet

az Európai Parlament és a Tanács 2017. december 12-i (EU) 2017/2394 rendelete a fogyasztóvédelmi jogszabályok végrehajtásáért felelős nemzeti hatóságok közötti együttműködésről és a 2006/2004/EK rendelet hatályon kívül helyezéséről (HL L 345., 2017.12.27., 1–26. o.)

IRÁNYELVEK**85/374/EGK irányelv
(a hibás termékekért való
felelősségre vonatkozó
irányelv)**

a Tanács 1985. július 25-i 85/374/EGK irányelve a hibás termékekért való felelősségre vonatkozó tagállami törvényi, rendeleti és közigazgatási rendelkezések közelítéséről (HL L 210., 1985.8.7., 29–33. o.)

**93/13/EGK irányelv
(a szerződésekben alkalmazott
tiszteletlen feltételekről
szóló irányelv)**

a Tanács 1993. április 5-i 93/13/EGK irányelve a fogyasztókkal kötött szerződésekben alkalmazott tiszteletlen feltételekről (HL L 95., 1993.4.21., 29–34. o.)

98/6/EK irányelv
(a termékek árának feltüntetéséről szóló irányelv)

az Európai Parlament és a Tanács 1998. február 16-i 98/6/EK irányelve a fogyasztók számára kínált termékek árának feltüntetésével kapcsolatos fogyasztóvédelemről (HL L 80., 1998.3.18., 27–31. o.)

UCP irányelv

az Európai Parlament és a Tanács 2005. május 11-i 2005/29/EK irányelve 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 (HL L 149., 2005.6.11., 22–39. o.)

2006/114/EK irányelv
(a megtévesztő és összehasonlító reklámról szóló irányelv)

az Európai Parlament és a Tanács 2006. december 12-i 2006/114/EK irányelve a megtévesztő és összehasonlító reklámról (HL L 376., 2006. 12.27., 21–27. o.)

2008/122/EK irányelv
(a szálláshelyek időben megosztott használati jogáról, a hosszú távra szóló üdülési termékekről szóló irányelv)

az Európai Parlament és a Tanács 2009. január 14-i 2008/122/EK irányelve a szálláshelyek időben megosztott használati jogára, a hosszú távra szóló üdülési termékekre, ezek viszontértékesítésére és cseréjére vonatkozó szerződések egyes szempontjai tekintetében a fogyasztók védelméről (HL L 33., 2009.2.3., 10–30. o.)

Jogsértési irányelv

Az Európai Parlament és a Tanács 2009. április 23-i 2009/22/EK irányelve a fogyasztói érdekek védelme érdekében a jogsértés megszüntetésére irányuló eljárásokról (HL L 110., 2009.5.1., 30–36. o.)

2011/83/EU irányelv
(a fogyasztók jogairól szóló irányelv)

az Európai Parlament és a Tanács 2011. október 25-i 2011/83/EU irányelve a fogyasztók jogairól, a 93/13/EGK tanácsi irányelv és az 1999/44/EK európai parlamenti és tanácsi irányelv módosításáról, valamint a 85/577/EGK tanácsi irányelv és a 97/7/EK európai parlamenti és tanácsi irányelv hatályon kívül helyezéséről (HL L 304., 2011.11.22., 64–88. o.)

- Kártérítési irányelv** az Európai Parlament és a Tanács 2014. november 26-i 2014/104/EU irányelve jelentette 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.)
- (EU) 2015/2302 irányelv (az utazási csomagokról és az utazási szolgáltatás-együttesekről szóló irányelv)** az Európai Parlament és a Tanács 2015. november 25-i (EU) 2015/2302 irányelve az utazási csomagokról és az utazási szolgáltatás-együttesekről, valamint a 2006/2004/EK rendelet és a 2011/83/EU európai parlamenti és tanácsi irányelv módosításáról, továbbá a 90/314/EGK tanácsi irányelv hatályon kívül helyezéséről (HL L 326., 2015.12.11., 1–33. o.)
- ECN+ irányelv** az Európai Parlament és a Tanács 2018. december 11-i (EU) 2019/1 irányelve a tagállami versenyhatóságok helyzetének a hatékonyabb jogérvényesítés céljából történő megerősítéséről és a belső piac megfelelő működésének biztosításáról (HL L 11., 2019.1.14., 3–33. o.)
- (EU) 2019/770 irányelv** az Európai Parlament és a Tanács 2019. május 20-i (EU) 2019/770 irányelve a digitális tartalom szolgáltatására és digitális szolgáltatások nyújtására irányuló szerződések egyes vonatkozásairól (HL L 136., 2019.5.22., 1–27. o.)
- (EU) 2019/771 irányelv (a fogyasztói adásvételi szerződésről és kapcsolódó jótállásról szóló irányelv)** az Európai Parlament és a Tanács 2019. május 20-i (EU) 2019/771 irányelve az áruk adásvételére irányuló szerződések egyes vonatkozásairól, az (EU) 2017/2394 rendelet és a 2009/22/EK irányelv Úmódosításáról, valamint az 1999/44/EK irányelv hatályon kívül helyezéséről (HL L 136., 2019.5.22., 28–50. o.)
- Omnibus irányelv** az Európai Parlament és a Tanács 2019. november 27-i 2019/2161 irányelve a 93/13/EGK tanácsi irányelvnek, valamint a 98/6/EK, a 2005/29/EK és a 2011/83/EU európai parlamenti és tanácsi irányelvnek az uniós fogyasztóvédelmi szabályok hatékonyabb végrehajtása és korszerűsítése tekintetében történő módosításáról (HL L 328., 2019.12.18., 7–28. o.)

(EU) 2020/1828 irányelv az Európai Parlament és a Tanács 2020. november 25-i (EU) 2020/1828 irányelvével a fogyasztók kollektív érdekeinek védelmére irányuló képviseleti kérésekről és a 2009/22/EK irányelv hatályaon kívül helyezéséről (HL L 409., 2020.12.4., 1–27. o.)

KÖZLEMÉNYEK/IRÁNYMUTATÁSOK

- 97/C 372/03. számú közlemény** A Bizottság közleménye a közösségi versenyjog alkalmazásában az érintett piac meghatározásáról (HL C 372., 1997.12.9., 5–13. o.)
- 2004/C 101/03. számú közlemény** A Bizottság közleménye a versenyhatóságok hálózatán belüli együttműködésről (HL C 101., 2004.4.27., 43–53. o.)
- 2004/C 101/07. számú közlemény** Iránymutatás a kereskedelemre gyakorolt hatásnak a Szerződés 81. és 82. cikke szerinti fogalmáról (HL C 101., 2004.4.27., 81–96. o.)
- 2004/C 101/08. számú közlemény** Iránymutatás a Szerződés 81. cikke (3) bekezdésének alkalmazásához (HL C 101., 2004.4.27., 97–118. o.)
- 2006/C 298/11. számú közlemény** Bizottsági közlemény a kartellügyek esetében a bírságok alóli mentességről és a bírságok csökkentéséről (HL C 298., 2006.12.08., 17–22. o.)
- 2009/C 45/02. számú közlemény** Iránymutatás az EK-Szerződés 82. cikkének az erőfölényben lévő vállalkozások versenykorlátozó visszaélő magatartására történő alkalmazásával kapcsolatos bizottsági jogérvényesítési prioritásokról (HL C 45., 2009.2.24., 7–20. o.)
- 2010/C 130/01. számú közlemény** Európai Bizottság – A vertikális korlátozásokról szóló iránymutatás (HL C 130., 2010.05.19., 1–46. o.)
- 2011/C 11/01. számú közlemény** A Bizottság közleménye – Iránymutatás az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikkének a horizontális együttműködési megállapodásokra való alkalmazhatóságáról (HL C 11., 2011.1.14., 1–72. o.)

- 2013/C 167/07. számú közlemény** A Bizottság közleménye az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. és 102. cikkének megsértése alapján indított kártérítési keresetekben a károk számszerűsítéséről (HL C 167., 2013.6.13., 19–21. o.)
- 2014/C 291/01. számú közlemény** A Bizottság közleménye az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (1) bekezdése szerint a versenyt érzékelhetően nem korlátozó, csekély jelentőségű (de minimis) megállapodásokról szóló közlemény (HL C 291., 2014.8.30., 1–4. o.)
- 2019/C 267/07. számú bizottsági közlemény** Iránymutatás a nemzeti bíróságok számára a közvetett vevőre továbbhárított árnövekedés arányára vonatkozó becslések elvégzésének módjáról (HL C 267., 2019.8.9., 4–43. o.)

Előszó

A versenypolitika és a versenyjog az Európai Unió egyik legfontosabb és legmarkánsabb, egyben legeredményesebb területének számít. Jelentőségét célja adja: annak biztosítása, hogy az egységes belső piac kialakítása érdekében tett tagállami erőfeszítéseket se a magánszféra vállalkozásai, se maguk a tagállamok ne veszélyeztessék vagy tegyék semmissé versenykorlátozó tevékenységükkel vagy intézkedéseikkel.

E könyv arra törekszik, hogy az EU versenyjogát röviden, jól áttekinthetően, érthetően mutassa be elsősorban azok számára, akik először találkoznak a jogterülettel.

Dosztojevszkijnek tulajdonítják a mondást, miszerint „mi mindannyian Gogol *Köpanyegéből* bújtunk elő”, utalva arra, hogy az orosz irodalom jelentős íróegyéniségei, mint például Csehov, a Gogol által megteremtett realista próza nyomdokain indultak el. A versenyjogi egyetemi oktatás *Köpanyege* Tóth Tihamér *Az Európai Közösség versenyjoga* című, először 1996-ban megjelent, azóta több kiadást megért könyve volt, ami „alól” többek között az a kiadvány is „kibújt”, amelyet most az Olvasó a kezében tart vagy képernyőjén olvas. Akik mélyebben, a jelen könyv bevezető kereteit meghaladóan szeretnének az uniós versenyjoggal megismerkedni, azoknak Tóth Tihamérnak az ugyancsak a Wolters Kluwer gondozásában 2020-ban megjelent *Unió és magyar versenyjog* című kiadványát ajánljuk.

Dán Judit, Gombos Katalin, Kertészné Váradi Szilvia

I. FEJEZET

A versenyjog alapfogalmai, közgazdaságtani alapjai és szabályozási jellemzői

I. A verseny

Az élet számos területén megmérettünk. A versenyről a versenyjogászok **szűk csoportját** leszámítva az emberek többsége a sportra asszociál. A magyar versenyhatóság, a Gazdasági Versenyhivatal ügyfélszolgálatos kollégáinak **egyik megmosolyogtató anekdotája** arról a betelefonáló állampolgárról szól, aki az 1990-es évek elején lemaradt Kovács „Kokó” István bokszmérkőzésének televíziós közvetítéséről, és az eredményről érdeklődött. Az ökölvívás **nem is rossz párhuzam**, a piaci versenyben a gazdaság szereplői ugyanúgy „ütik” egymást, az eladók (vállalkozások) az egyéni üzleti céljaiktól vezérelve és egymás céljaitól függetlenül harcolnak egymással a vevők (fogyasztók) **kegyeiért**, végső soron a minél magasabb profitért és a piacok minél nagyobb **arányban való meghódításáért**. A versenyjog védett jogi tárgya ez a harc, a gazdasági verseny, amelyet nem definiál az Európai Unió (EU) joga, ahogyan **egyébként a magyar versenyjog sem**. Nehéz is lenne pontos meghatározást adni erre a komplex gazdasági, társadalmi jelenségre, amely a modern piacgazdaság „**lelke**”, motorja; mindazonáltal a különböző versenyelméleti irányzatok időről időre mégis megpróbálkoztak saját – nem normatív – definíciókat adni. A versenyjogi gondolkodást világszinten meghatározó, mértékadó nemzetközi intézmény, az OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development – Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet) a versenyt **lényegében a rivalizálással azonosító fogalmat adott**; a rivalizálásra az ár, a minőség, a kiszolgálás vagy ezek és a fogyasztók által értékelt egyéb tényezők kombinációja kapcsán kerülhet sor.

A továbbiakban a verseny egyéb lehetséges kontextusaitól elszakadva a gazdasági versenyről fogunk beszélni.

2. A versenyjogi szabályozás célja, a verseny funkciói

A definíciónál sokkal fontosabb, hogy érdemes-e, és ha igen, miért érdemes védeni a gazdasági versenyt az olyan versenyellenes jelenségektől, mint például a kartellek vagy a gazdasági erőfölénnyel való visszaélés.

A tisztességes piaci folyamatok védelme, a versenyjogi szabályok megalakítása mögött országoként és koronként eltérő okok húzódtak meg. Az USA antitröszt joga a vasúti és olajipari nagyvállalatok, trösztök visszaéléseivel szemben született; az angol versenyjogot a munkanélküliség elleni harc hívta életre; a német versenyjog mögött egyebek mellett a második világháború utáni amerikai demokráciateremtő szándék húzódott meg; a közösségi, később uniós versenyjog legfontosabb célja a belső piaci integráció segítése, támogatása volt. A mai magyar versenyjogi szabályok kialakulásában nagy szerepet játszott a társult státuszunkból adódó jogközelítési kötelezettségünk, a korábbi, rendszerváltás utáni első versenytörvény (1990. évi LXXXVI. törvény a tisztességtelen piaci magatartás tilalmáról) megalkotását a Világbank és a Nemzetközi Valutaalap (IMF) vigyázó szemei követték nyomon.

Az uralkodó közgazdasági iskolák azt vallják, hogy akkor kell tiltani egy magatartást, ha annak eredményeként akár potenciálisan, akár ténylegesen csökken a jólét. Felmerül a kérdés, hogy ez fogyasztói vagy társadalmi jólétszökkenést jelent-e. Az EU esetében a jogalkotó elsősorban a fogyasztói jólét megőrzésére és növelésére helyezi a hangsúlyt. Emellett ugyanakkor fontos és legitim cél az integrációs folyamat védelme is.

A *verseny funkcióit* a versenypolitika tudománya hol egymástól függetlenül, hol egymást átfedve az alábbiak szerint összegzi.

A *forráselosztó-irányító* funkciója szerint azért hasznos, mert a jól működő versenyben a vevők kereslete szerint fog kialakulni az eladók kínálata a termelési tényezők optimális elosztása révén.

A verseny teljesítményarányos jövedelemelosztást is lehetővé tesz, vagyis azt, hogy aki „ügyesebb”, annak több pénz „csörög a zsebében”; ez az ún. *elosztó* funkciója.

A *hatékonysági* funkció azt jelenti, hogy az előállított termék vagy a nyújtott szolgáltatás a verseny révén a lehető legolcsóbban kerül a piacra.

A *fejlesztési* funkció alatt azt értjük, hogy a vállalkozások kénytelenek lépést tartani a többiekkel, meglévő módszereik, technikáik, stratégiájuk továbbfejlesztésére sarkallja őket a versenytársak nyomása, különben nemhogy nem tudnak új piacokra betörni vagy riválisaiktól piacokat elhódítani, de akár ki is szorulhatnak azokról. Ez a dinamikus hatékonyság.

A versenyelméleti irányzatok közül a 20. század 30-as éveitől működő freiburgi iskola – amely nemcsak egy versenyelméleti irányzat, hanem egy

komplex gazdaságpolitikai és társadalompolitikai nézetrendszer is – gazdaságpolitikai krédója szerint a szociális piacgazdaság három, egymással egyenrangú és egymást kölcsönösen feltételező pilléren nyugszik: 1. a tulajdon szentségén, sérthetetlenségén, 2. a szerződéses szabadságon (privátautonómián) és 3. a szabad versenyen. (A Maastrichti Szerződés hatálybalépése óta az Európai Unió deklarálta is szabad versenyen alapuló piacgazdaságot kíván megvalósítani.) A freiburgi iskola versenypolitikai gondolkodása a versenyt nemcsak gazdasági ösztönzőnek látta, amelynek fontos forráselosztó, fejlesztési, hatékonysági és elosztó funkciója van; hanem *társadalompolitikai, hatalomsemlegesítő eszközként* is tekintett rá, a hatalom koncentrációjának természetes ellenszereként. A szabad versenyt a nemzetközi szinten is fontosnak tartották, nemcsak egy adott államon belül. Egy sokszereplős piacon sokkal könnyebben elkerülhető az a nemkívánatos jelenség, amikor a politikai és a gazdasági hatalom egymással láthatatlanul összefonódik. Ugyanúgy, ahogyan egy demokráciában a politikai erőknek, egy piacgazdaságban a vállalkozásoknak is szükségük van fékekre és ellensúlyokra olyan működéshez, amelyben rendeltetésüknek megfelelően és felhatalmazásukhoz méltóan tudnak viselkedni.

A verseny funkcióinak fenti összefoglalása alapján a piac szereplői közötti versengés jó tehát a fogyasztóknak, de hasznos össztársadalmi szinten is. Sőt, a versenyben részt vevő vállalkozások számára sem haszontalan: bár a rivalizálás fárasztó, de a hatásos verseny hiányában például egy kisebb vállalkozás csődjét léte is veszélybe kerülhet. Ahogy növekszik, a versenyjog védőszárnya egyre kellemetlenebb lesz számára. Erre a jelenségre szoktak úgy utalni, mint „*versenyparadoxon*”-ra.

3. Gazdaságpolitika, versenypolitika, versenypártolás

Így állam a gazdaság működésében többféle célból vesz részt: stabilitást próbál teremteni, és azt fenntartani a költségvetés egyensúlyának megőrzése, az infláció határok között tartása, az árfolyamok és a konjunktúraciklusok kilengéseinek kezelése révén; igyekszik növelni a hatékonyságot; szociális intézkedéseket hoz például a szegénység felszámolására.

Ha az állami beavatkozás intenzitását egy képzeletbeli „mérőszalagon” szemléltetnénk, a nullától a „végtelenig” bárhol találhatnánk pontokat: az előbbi azt a helyzetet mutatja, amikor az állam teljesen magára hagyja a piacot, az utóbbi a totális beavatkozást jelenti (pl. államosítás révén). A kettő között helyezkedik el az ágazati szabályozás, amikor az állam kereteket ad csupán. A versenyjog keretszerű állami beavatkozást jelent.

A versenypolitika az államnak kifejezetten a verseny megteremtése és fenntartása érdekében történő beavatkozása, a piacok optimális működésével, a piaci szereplők lehető legintenzívebb versengésre való sarkallásával foglalkozik, mivel a piac működése, a „láthatatlan kéz” korántsem mindig biztosítja tökéletesen a leghatékonyabb vagy egyéb szempontból legjobb végeredményt, ezért szükség van az állami szerepvállalásra. A versenypolitika alakításában több szerv is részt vehet: a kormányzat, azon belül is elsősorban a gazdasági tárca, ritkábban az adott ország parlamentje, illetve a jogalkalmazó versenyhatóság, amely a hatásos verseny feltételeit a versenyjog érvényesítése révén biztosítja. A versenypolitika legfontosabb eszköze a versenyjognak a versenyhatóságokon és bíróságokon keresztül történő érvényesítése.

Amikor egy állam kialakítja gazdaságpolitikáját, sokféle szempontot figyelembe vesz, ezek közül csak az egyik a hatékony verseny feltételeinek megteremtése és fenntartása. Ezen kívül szem előtt kell tartania például környezetvédelmi vagy foglalkoztatási szempontokat, a hazai ipar védelmét, az adott országon belüli regionális különbségeket. Vagyis a versenypolitika egy adott állam gazdaságpolitikájának csak egy része, a versenypolitika kölcsönhatásba, illetve sokszor érdek-összeütközésbe kerülhet más, gazdasági vonatkozású közpolitikákkal. A tagállamok szabad versenyen alapuló nyitott piacgazdaság elvével összhangban való tevékenykedése mindazonáltal az Európai Unió működéséről szóló szerződés (a továbbiakban: EUMSZ) 120. cikke alapján tekintetbe veendő.

Ráadásul e kötelezettség magára az EU-ra is érvényes, és csak nagyon ritkán, speciális feltételek mellett engedett ebből; kellett hozzá legalább akkora krízis, mint a 2008-ban kirobbant világméretű gazdasági és pénzügyi válság. (Ekkor bár az euróövezet is recesszióba került, az EU alapvetően fenntartotta a gazdasági verseny fontosságáról kimunkált nézeteit, a bankoknak nyújtott állami támogatások tekintetében ugyanakkor oldott szigorúságán.)

A tagállamokon és az EU-n kívül a tagállami versenyhatóságok is védik a szabad versenyt, a verseny hatásossága érdekében ún. versenypártoló tevékenységükkel próbálják befolyásolni az állami döntéseket. A versenypártolás (*competition advocacy*) a versenyhatóságok olyan kontrollja az állam versenyt torzító intézkedései felett, amely a legmarkánsabb feladatán, a jogalkalmazáson kívüli tevékenységeit takarja. Ilyenek például a jogszabályok versenyszempontú véleményezése, figyelemfelhívó kampányok szervezése vagy kiadványok szerkesztése, amelyek akár a jogalkotónak, a jogalkalmazóknak, vagy ezeken kívül is bárkinek, a jogkereső közönségnek is szólhatnak.

A fentiek mellett a legtöbb állami szervnek lehet versenypolitikai szerepe, különösen a jogalkotónak.

4. A piac

Visszatérve egy gondolat erejéig a sporthoz, egy másik sportágból vett hasonlattal élve a vállalkozások számára hűsbavágóan fontos, hogy a képzeletbeli „focipályán”, a piacon, amelyen tevékenykednek, minden „játékosnak” (vállalkozásnak) azonos esélye legyen arra, hogy „gólt rúgjon” (gazdaságilag sikeres legyen), a különbség abból adódjon, hogy „ügyesebb, edzettebb vagy rutinosabb”, és ne abból, hogy egyik irányba lejt a pálya. A továbbiakban ezt a „pályát”, a piacot vesszük górcső alá.

4.1. Piac típusok

A vállalkozások magatartását alapvetően befolyásolja az, hogy milyen közegben tevékenykednek. Működésük mindig konkrét térben és időben, meghatározott termékekre (árakra és/vagy szolgáltatásokra) vonatkozóan zajlik. Viselkedésük kialakításánál és később annak versenyjogi szempontú megítélésénél fontos szempont például, hogy egyazon időben hányan vannak a piacon, kik a versenytársaik, mekkora a piaci részesedésük, sőt akár az is, hogy a vevők mennyire erősek. A mikroökonomia az adott piac struktúrája, vagyis a kereslet és kínálat alakulása, a piacon tevékenykedő vállalkozások száma és piaci ereje szerint alapvetően három piaci formát különböztet meg. Ezek elméleti modellek, a valóságban nem „vegytisztá” formában fordulnak elő; a modellek arra szolgálnak, hogy közgazdasági tudományos értelemben lehessen gondolkodni róluk.

Az egyik szélsőséges piaci típus a *tökéletes verseny* (polypolium), ahol nagy számú és hasonló piaci erejű eladó, illetve nagy számú vevő található. Az eladók egyikének sincs akkora súlya, hogy az árat egyoldalúan meg tudja határozni. Feltételezzük a transzparenciát, vagyis azt, hogy az eladók és a vevők is pontos információkkal rendelkeznek a piacról, tudják azt, hogy mit és mennyiért lehet eladni vagy megvenni. Feltételezzük továbbá a modellen belül azt is, ami a valóságban meglepően ritkán fordul elő, hogy a fogyasztó ésszerűen viselkedik, kizárólag racionális döntéseket hoz, nem befolyásolja választásait például a divat vagy más szubjektív tényező; a termék ára és minősége az, ami meghatározza, hogy végül mit vásárol. További elméleti feltétellel, hogy a vállalkozás üzletpolitikáját a profit maximalizálása, és nem karitatív vagy szociális szempontok határozzák meg. Végül e piaci formánál azt is feltételezzük, hogy a piacra történő belépés nyitva áll bárki számára, ami azal jár, hogy a piacon lévő vállalkozások nem engedhetik meg maguknak,

hogy elkényelmesedjenek; ellenkező esetben ugyanis kiszorítanák őket az újonnan piacra érkező, jobb árat vagy minőségibb portékát kínáló potenciális versenytársaik.

A valóságban persze korántsem biztos, hogy nincsenek olyan műszaki gazdasági vagy jogi akadályok, amelyek megnehezítenék vagy ellehetetlenítenék a piacra lépők betörési szándékait. Ebben a piaci formában a kis piaci részesedés és az állandó verseny miatt nem alakíthatják szabadon áraikat a vállalkozások; más szóval árelfogadóak, az ár független a kibocsátási szintjüktől. Az árat egyébként nemcsak a hétköznapi, de a versenyjogi gondolkodás is különösen fontosnak tekinti, az árcentrikus hozzáállást többek között az is indokolja, hogy a minőség vagy a választék fogalmaihoz képest az ár a legobjektívebb viszonyítási pont.

Tökéletes verseny esetén a gazdasági jólét eléri a maximumát, megvalósul az ún. Pareto-hatékonyság, ami azt jelenti, hogy a termelési tényezők felhasználását olyan módon lehet megváltoztatni, hogy valaki a piacon úgy járjon jobban, hogy közben más ne járjon rosszabbul.

E piaci modell előnye, hogy az árak alacsony szinten maradnak magas kibocsátás mellett, és a vállalkozások hatékonyan termelnek; hátránya viszont, hogy a napi harcban kimerülnek, és az alacsonyabb profitrátájuk miatt nem tudnak tőkét felhalmozni, így képtelenek lesznek nagyobb lélegzetvételű kutatások és fejlesztések finanszírozására. A nagy kockázatú és költségigényes iparágakban e piaci modell valószínűleg nem lesz életképes, és versenypolitikai szempontból sem előnyös, mivel nem biztosítja a K&F területén elengedhetetlen forrásokat.

A tökéletes verseny elméleti ellentétpárja a *monopólium*, amely azt a gazdasági szituációt jelöli, amikor a piacon egyetlen (a görög „mono”, vagyis „egy” szóból származik) eladó van, egy mással nem helyettesíthető terméket csak egy vállalkozástól lehet beszerezni.

A tökéletes versennyel szöges ellentétben a monopólium nem árelfogadó, hanem áralakító tényező, éppen ez az egyik legnagyobb „baj” vele. A monopólium a kibocsátás olyan szintjét fogja választani, ahol az összprofitja maximális lesz. Mivel nincsenek olyan versenytársai, amelyek kordában tartanák, az árak és a kibocsátás nagyságának egyedül a fogyasztók keresleti magatartása [fizetési hajlandósága (a „rezervációs ár”)] lesz a korlátja.

Léteznek természetes és állami monopóliumok. Természetes monopóliumok esetében egy adott tevékenységet egyetlen vállalkozás hatékonyabban tud ellátni, mint kettő vagy több. Alapulhat természeti adottságokon (pl. egy kikötő esetében), de ilyenek a hálózati jellegű szolgáltatók (pl. a kőolaj-, földgáz-, villamosáram-, vasút-, telefonszolgáltatók) is. Az állami monopóliumok

esetében jogszabályi rendelkezés folytán van egyetlen eladó, az állam a piacon; ilyen lehet a dohány- vagy alkoholkereskedelem, a szerencsejáték szervezése, a pénz- vagy bélyegnyomás.

A monopólium e mikroökonómiai elméleti modelljét a gazdasági erőfőlényben lévő vállalkozások piaci magatartásának elemzése során használja a versenyjog, egy ilyen cég ugyanis az adott piacon lévő hatalmi pozíciója folytán úgy tud viselkedni, mintha egyedül lenne, és nem kellene tekintetbe vennie versenytársait. Az áralakító monopólium hátránya „össztársadalmi”, versenypolitikai szempontból, hogy a kereslet rugalmatlansága esetén, ha az általa kínált áru a vevők számára mással nem helyettesíthető, a lehető legmagasabb árat fogja érvényesíteni, és nem fog drága kutatásokat és fejlesztéseket finanszírozni, vagy arra törekedni, hogy a vevői kényelmesebb vagy szebb környezetben vásárolhassanak. A közgazdaságtan a monopóliummal járó gazdasági-társadalmi költségek között említi a) az ún. holttehervesztést (*deadweight-loss*): ez az az árumennyiség, amit nem termel meg a monopolista, pedig a tökéletes verseny keretei között lenne rá kereslet; b) azt, hogy a fogyasztók a megvásárolt termékhez drágábban jutnak hozzá, mivel az ár a versenyár fölött fog alakulni, így a fogyasztói jólét úgy csökken, hogy ugyanabban az időben a monopólium tulajdonosainak jóléte növekszik (önkéntes jóléttranszfer); c) nem lesz hatékony a gazdaság számára szűkösen rendelkezésre álló források allokációja (X-hatékonyság veszteség); végül d) a monopóliummal járó gazdasági-társadalmi költség a járadékvadászat (*rent-seeking*), amely olyan üzleti stratégia, amely a monopólium elérésére, fenntartására vagy megerősítésére szolgál (ilyen lehet pl. az állami szervek erre irányuló befolyásolása).

A monopólium nem feltétlenül öröktől való, a nagy méretű és piaci erejű vállalkozások képesek nagyobb összegű beruházások finanszírozására; rendelkeznek akkora anyagi bázissal, hogy részt tudjanak venni új, hatékony módszerek kidolgozásában, a világot előre vivő vagy a mindennapi életünket is jelentősen befolyásoló kutatásokban (nyilvánvaló példa erre az óriás gyógyszercégek Covid19 elleni vakcinájának kifejlesztése). Azok a vállalkozások, melyek a napi kihívásokkal vannak elfoglalva, nincsenek abban a helyzetben, hogy a sokszor bizonytalan kimenetelű kutatásokba fektessék a pénzüket.

A márkás termékek piacain figyelhető meg a *monopolisztikus verseny*. A differenciált (vagyis nem homogén), egymást nem tökéletesen helyettesítő termékek esetében fordul elő ilyen piaci helyzet. A piacon látszólag több szereplő van, ezért nem lehet a szó klasszikus értelmében monopóliumról beszélni, de az ezen a piacon szereplő vállalkozások mégis úgy tudnak megnyilvánulni, mintha ott csak egyedül lennének, vagyis mintha monopóliumok vol-

nának. Homogén termékek esetében (mint pl. a cement, a mosópor vagy a vitaminok) általában nem ragaszkodnak egy adott márkához a vevők. De gyakran előfordul, hogy aki a Mercedes autókért rajong, az nem fog hasonló kategóriájú BMW-t vásárolni, de ugyanez fordítva is igaz lehet; akinek Apple iPhone telefonja van, az nem vált Samsungra; aki a Nike futócipőre esküszik, az nem vesz Adidast, pedig a termékpárok tagjai ugyanazt „tudják”. A monopolisztikus versennyel jellemezhető piacok azért érdekesek a versenyjogi elemzések során, mert a márkahűség miatt sajátos szempontok érvényesülhetnek; a fúziók értékelésekor például nem a piaci részesedések növekedése lesz a döntő szempont akkor, amikor a versenyhatóság a fúzió megengedhetőségéről dönt, hanem a termékek helyettesíthetőségének közelsége.

Versenyjogi szempontból a versenykorlátozó tevékenységeknek leginkább kitett, veszélyeztetettsége folytán legizgalmasabb piactípus az *oligopólium*. Kartellek nemcsak ilyen struktúrájú piacokon fordulnak elő, de itt a legnagyobb az esélye a versenykorlátozó megállapodásoknak, mivel csak kevés piaci szereplő magatartását kell koordinálni. A valós piaci viszonyok között ezért gyakran a versenyhatóságok vizsgálatainak tárgyai az oligopolisztikus piacok, ahol kevés számú (általában 2-4) vállalkozás tevékenykedik. Ezek súlya hasonló, erejük kiegyenlített, ennél fogva optimális esetben kölcsönösen „sakkban tartják” egymást, tevékenységüket igyekeznek racionalizálni, illetve törekednek vevőiket megtartva vagy akár újakat szerezve fejlesztéseket finanszírozni. Ugyanakkor e néhány szereplő viszonylag könnyen egyeztetni tudja egymással üzletpolitikáját, kevesebb kockázatot rejt számukra, és jóval kényelmesebb, ha versenykorlátozó megállapodásokat kötnek, és nem a fárasztó versengést választják, hanem például felosztják a piacokat földrajzi alapon vagy a fogyasztók egyes csoportjai tekintetében, eldöntve azt, hogy kinek melyik fogyasztói csoport lesz a célközönsége. A vásárlóik szemszögéből ilyenkor lényegében monopoliumként viselkednek, annak minden hátulütőjével.

A versenyhatóságoknak nagy fejtörést okoz annak eldöntése, hogy a piaci szereplők kartellszerű viselkedése a piac szerkezeti sajátosságaival magyarázható-e, vagy azzal, hogy jogellenes módon összejátszottak egymással például a tekintetben, hogy mekkora legyen egy termék ára. Az ún. *oligopolisztikus interdependencia elmélete* a piac szereplőinek a tiltott konspirációnak tűnő magatartását az adott piac sajátos struktúrájával, az ún. *esernyőeffektussal* magyarázza. (A kifejezés egy hétköznapi példa nyomán született. Ha Budapesten a Vörösmarty téren elered az eső, az emberek anélkül veszik elő esernyőiket ugyanabban az időben ugyanott, hogy erről előzetesen egyeztettek volna; ugyanígy a gazdasági verseny során a vállalkozások egymással történő előzetes egyeztetés hiányában is egyszerre emelhetnek azonos mértékben árat, ha pl. az általuk felhasznált alapanyagok drágultak.)

Az oligopolisztikus piacokon a kevés, ezért egymást jellemzően jól ismerő vállalkozás nemcsak a vevőik várható viselkedését próbálja megjósolni, de versenytársaiét is, ezért viselkedésük modellezésében a modern játékelmélet nagy segítséget jelent.

Olyan piaci helyzet is előállhat (pl. közbeszerzések esetében), amikor egyetlen vevő van a piacon (az állam), és több vagy számtalan eladó. Ezt a piaci struktúrát szokás *monopszónium*nak nevezni.

4.2. A piacvizsgálat keretei, az SVT-modell

Arról, hogy mi a gazdasági verseny, milyen funkciói vannak, mennyire támogatandó, különböző elméletek és vélekedések alakultak ki koronként és országonként is. Az USA-ban az 1930-as évektől tevékenykedő, konzervatív színezetű gazdaságpolitikai irányzatot elméleti munkásságával támogató Harvard Iskola dolgozta ki az ún. SVT-modellt (S-C-P scheme, ahol S=structure, struktúra; C=conduct, viselkedés; és P=performance, teljesítmény). Eszerint a piac struktúrája meghatározza a piacon tevékenykedő vállalkozások viselkedését, ez pedig hatással lesz a teljesítményükre. A Harvard Iskola tanításai nagy hatással voltak az Egyesült Államok közgazdászaira és jogászaira az 1960-as évektől. A modellt ért kritikák hatására később finomították az elméletet, elismerve, hogy vannak ellentétes irányú folyamatok is, vagyis a piaci szereplők viselkedése hatással lehet a piac szerkezetére, vagy a vállalkozások teljesítménye kihat arra, hogy hogyan viselkednek a gazdasági versenyben. A Harvard Iskola tanításait a maguk számára irányadónak valló versenypolitikák a piaci struktúrát érintő állami beavatkozást nagyon fontosnak tartják. Az Európai Unió versenypolitikájában is hangsúlyos cél, hogy a piac szerkezete versenybarát legyen.

Az SVT-modellen belül az első faktor a „*struktúra*”, a piaci szerkezet, vagyis hogy kik a piaci szereplők, milyen a kereslet és a kínálat, ezeknek mekkora a száma, illetve piaci részesedése, vagyis hogy mennyire koncentrált a piac, milyen a vállalkozások költségstruktúrája és kapacitáskihasználtsága; a vertikális integrációja (pl. hogy a gyártónak van-e a megtermelt árukat értékesítő saját kereskedelmi hálózata); milyen piacra lépési jogi, műszaki vagy gazdasági korlátok vannak; van-e akadály, mekkora a költsége a piacról történő kilépésnek; mennyire transzparens a piac.

A „*viselkedés*” a piaci szereplők stratégiáit takarja, azt, hogy a vállalkozások hogyan árazzák be a termékeiket, milyen a marketingjük, finanszíroznak-e kutatásokat és fejlesztéseket, belépnek-e egy piacra vagy kivonulnak-e onnan; elrettentik-e a potenciális versenytársaikat a belépéstől.

A modellen belül a „teljesítmény” faktor lényegében azt mutatja, hogy mennyire hatékony az adott vállalkozás: milyen árakat tud szabni, mekkora a profitja, a kibocsátása; hogyan „muzsikál” az adott iparágon belül, illetve társadalmi szinten (mennyire társadalmi jólétet növelő a tevékenysége).

Az Európai Bizottság (a továbbiakban: Bizottság) egy kibővített SVT-modellt alkalmaz, amelynél nem elégszik meg a piacok statikus vizsgálatával, adott piaci feltételek mellett érvényes analízisével, sokkal inkább azok dinamikus vizsgálatára helyez nagy hangsúlyt.

Érdekes kérdés, hogy a versenyhatóságok számára a modellen belül hol lehetnek a beavatkozási pontok. A *viselkedéskontroll* keretében a vállalkozások viselkedésére irányuló vizsgálatokat folytatnak (pl. akkor, amikor a gazdasági erőfölényben lévő piaci szereplő árazását tanulmányozzák) *ex post* jelleggel. A *struktúrakontroll* viszont *ex ante* típusú beavatkozás, preventív jellegű (pl. a fúziók előzetes engedélyezése során). A teljesítményt ugyanakkor egy piacgazdaságban nem szokás szocialista tervgazdálkodási módszerekre emlékeztető versenypolitikai eszközökkel befolyásolni, vagyis a „teljesítmény” faktor nem beavatkozási pont a versenyhivatalok számára.

5. Versenyszabályozás

A versenyjog a gazdasági versenyre vonatkozó legfontosabb kereteket és szabályokat adja meg. A piacok, amelyeken e verseny a vállalkozások között folyik, földrajzilag eltérő szintűek lehetnek: vannak lokális, helyi piacok, nagyobb régiókat átívelőek, egy egész országra kiterjedőek, vagy országhatáron is túlnyúlóak, akár globálisak is.

Jelenleg az állami szintű versenyszabályozás dominanciája figyelhető meg: ilyen, nemzeti szintű szabályozás az EU valamennyi tagállamában létezik. A világban több mint száz országnak van saját versenytörvénye.

Az államok fölötti szinten, több országot átfogó versenyszabályozások közül a leghatékonyabban az EU versenyjoga működik, illetve az Európai Gazdasági Térség versenyjogi szabályai.

Azon piacok számára, amelyek kinőtték ezeket a gazdasági integrációs övezeteket, nem létezik átfogóbb versenyszabályozás. Ez olyan globális fúzióknál jelent a gyakorlatban problémát, amelyek több kontinensen is jelen lévő vállalkozások összefonódásával járnak. Ugyanazt a tranzakciót akár 20 különböző állam versenyhatósága vizsgálhatja egy időben, és rosszabb esetben ezek versenyjogilag kisebb vagy nagyobb mértékben eltérően ítélik meg az adott ügyet. Nemzetközi kartellek már az 1800-as évek végétől léteznek. Ezek üldözésére elméletileg akár egységes versenyjogi szabályokkal egy globális ver-

nyerőhatóság is megoldás lehetne, de nem ez a realitás. Ehelyett a nemzetközi együttműködések jogharmonizációs, elemző, jó megoldásokat ajánló tevékenysége figyelhető meg. Ilyen például az OECD versenyjoggal foglalkozó részlege, amely évente több aktuális versenyjogi témát körbejáró kerekasztal-megbeszélések keretében segíti a versenyhatóságok gondolkodását, vagy a 2001-ben létrehozott International Competition Network (ICN), egy virtuális hálózat, amely a versenyhatóságok közötti együttműködést hivatott megkönnyíteni.

Ahogy arról a fentiekben már volt szó, a versenyszabályozás célja országokként és történelmi koronként különböző lehet. Eleanor Fox csoportosítása szerint jelenleg három fontos cél figyelhető meg: egyrészt a fogyasztói jólét védelme, másrészt a piacok nyitottságának támogatása, harmadrészt a kisebb piaci szereplők védelme a nagyobb, agresszívebb vállalkozásokkal szemben.

Az EU versenyjogának alapvetően két nagy szabályozási területe van: a vállalkozásokra és az államra vonatkozó szabályrendszer.

A vállalkozásokra a gazdasági versenyt korlátozó megállapodások tilalmáról (EUMSZ 101. cikk), a gazdasági erőfölénnyel történő visszaélés tilalmáról (EUMSZ 102. cikk) és a fúziókontrollról szóló szabályok (a Tanács 139/2004/EK rendelete, a fúziós rendelet) vonatkoznak. Ezeket szokás antitröszt szabályoknak nevezni. Vannak ugyanakkor szerzők, akik a fúziókontrollt nem tekintik az antitröszt szabályok részének.

Az államokra a kereskedelmi jellegű állami monopóliumokra vonatkozó szabályok (EUMSZ 37. cikk), az állami vállalatokra a különleges, kizárólagos jogokkal felruházott vállalatokra vonatkozó szabályok (EUMSZ 106. cikk) és az állami támogatások tilalmával kapcsolatos rendelkezések (EUMSZ 107–109. cikkek) vonatkoznak.

A versenyjog szabályozási területének tekinti a nemzeti versenyjogok egy része, így a magyar is a tisztességtelen piaci magatartásokat (pl. üzleti titok megsértése, hírnévrontás, bojkottfelhívás, jellegbitorlás, a versenyeztetés tisztaságának megsértése), valamint a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatokat is. A magyar verseny törvény (1996. évi LVII. törvény a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról) szabályozza a vállalkozásokkal szembeni megtévesztő magatartásokat; ugyanakkor külön törvényben található a fogyasztókkal szembeni tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatokra vonatkozó rendelkezések. Mivel e szabályok védik a piaci versenyt is, Magyarországon a versenyhatóság, a Gazdasági Versenyhivatal alkalmazza őket, de más országokban a polgári jog vagy a kereskedelmi jog területére tartoznak. E könyvben a klasszikus versenyjogon kívül a VIII. fejezetben a fogyasztóvédelmi jellegű uniós szabályozással is foglalkozunk.

6. A klasszikus versenyjog jogforrásai

Az uniós versenyjogra vonatkozó *elsődleges jogforrások* közül a legfontosabak az EUMSZ (versenykorlátozó megállapodásokról szóló) 101., (a gazdasági erőfölénnyel való visszaélésről szóló) 102., (az állami és a különleges vagy kizárólagos jogokkal rendelkező vállalatokról szóló) 106. és (az állami támogatásokat érintő) 108–109. cikkei, az EUMSZ-hez kapcsolódó, a belső piacról és a versenyről szóló 27. számú jegyzőkönyv és az uniós jog (íratlan és írott) általános jogelvei (pl. *res iudicata*, *audiatur et altera pars*, *ne bis in idem*, védekezéshez való jog). Az EUMSZ fenti, keretszabály-jellegű rendelkezései az idők során nem változtak ugyan, de többször átszámolták őket [így pl. a kartelltilalmat rögzítő cikk a 2009. december 1-jén hatályba lépett Lisszaboni Szerződést követően kapta a 101. számot, az Amszterdami Szerződés előtt az Európai Közösséget létrehozó szerződés (EKSZ) 81. cikke, ezt megelőzően az EGK Szerződés 85. cikke volt]. Ugyanigy, a gazdasági erőfölénnyel szembeni 102. cikk korábban a 82., előtte a 86. cikk volt; a 106. cikk először a 90., majd a 86. cikk; stb.

Az uniós intézmények által alkotott *másodlagos* (vagy származékos) *jogforrások* (rendelet, irányelv, határozat, vélemény, ajánlás stb.) is fontos szerepet játszanak a versenyjog forrásaiként. A közvetlen hatályú és általánosan alkalmazandó *rendeletek* közül az ún. csoportmentességi rendeletek, a fúziókra vonatkozó rendelet és az eljárásjogi rendeletek a legjelentősebbek. A jogharmonizációt szolgáló *irányelvek* a versenyjogban kevésbé jellemzőek, de előfordulnak (pl. az állami vállalkozásokkal, a magánérdekű jogérvényesítéssel vagy a versenyhatóságok modernizálásával kapcsolatban). A Bizottság 2004. május 1-jéig az egyedi mentesség megadását és az ún. nemleges megállapítások közzétételét, a vállalatok közötti koncentrációt elutasító vagy jóváhagyó döntését, állami támogatások engedélyezését vagy megtiltását a csak a címzettek számára kötelező érvényű *határozati* formában hozta.

A *közlemények*, *iránymutatások*, *keretszabályok* az ún. *soft law* kategóriájába tartoznak, nem kötelezőek, de a kiszámíthatóságot növelő általános érvényű tájékoztatások a piaci szereplők (és jogászaik) részére, kb. 40-50 ilyen van jelenleg az EU versenyjogában. A Bizottság közleményt bocsátott ki például a csekély jelentőségű (*de minimis*) megállapodásokról, az érintett piac meghatározásáról, a vertikális korlátozásokról, az engedékenységi politikáról; iránymutatást a horizontális együttműködési megállapodásokról, a horizontális és a nem horizontális fúziókról.

Az elsődleges és másodlagos jogforrások mellett a „bírói jog”, vagyis az Európai Unió Bírósága, azon belül is a Bíróság és a Törvényszék által kialakított *esetjog* annak ellenére jelentős kútforrása az uniós versenyjognak, hogy a Bíróságot, illetve a Törvényszéket korábbi határozatai nem kötik.

7. A klasszikus versenyjogot alakító és alkalmazó intézmények

A *Európai Unió Tanácsa* (a továbbiakban: Tanács) a tagállamok illetékes minisztereiből áll, a másodlagos jogszabályok megtárgyalásával és elfogadásával jelentősen tudja alakítani az EU versenyjogát. A Bizottság előterjesztése alapján a tagállamok minisztériumai és versenyhatóságai által delegált képviselőkkel álló munkacsoportokban készítik elő a rendeleteket jóváhagyásra.

Az *Európai Parlament*nek kisebb jelentősége van a versenyjog alakításában, nincs önálló jogalkotási hatásköre. A rendeleteket a Tanács az EU Bizottság javaslata alapján az Európai Parlamenttel folytatott konzultáció után állapítja meg. Évenként megfogalmazza véleményét a Bizottság Versenypolitikai Jelentéséről, ahogyan a *Gazdasági és Szociális Bizottság* is.

Az *Európai Bizottság* (Bizottság) egyrészt a tagállamonként egy biztosból álló testület, az EU „kormány”; másrészt az a több ezer szakember is, akik a Bizottság felügyelete alá tartozó főigazgatóságokban (Directorate General, röviden: DG) és a Jogi Szolgálatban (Legal Service) a döntések előkészítésén dolgoznak, vagy végrehajtják a rendeleteket, határozatokat. A Bizottság jelentős területeken önálló döntéshozatali jogkörrel is rendelkezik.

A Bizottságon belül a versenyügyekkel a Versenypolitikai Főigazgatóság (DG Competition, röviden DG COMP) foglalkozik. Mint az EU versenyhatósága, feladata a különböző versenyellenes magatartások (kartellek, erőfölénnyel való visszaélés) megítélése, a vállalkozások összefonódásának (a fúziók), az állami támogatások jogszerűségének kontrollja. Egy olyan szakhatóság, amely versenyjogi tárgyú vizsgálatokat indít és folytat le, előkészíti a Bizottság határozatainak tervezeteit és a Bizottság elé terjeszti őket, illetve bizonyos döntéseket maga is meghoz. A DG COMP-ot a főigazgató vezeti. A mellette működő, három évre kinevezett „Chief Economist” (vezető közgazdász vagy fő versenyközgazdász) és a kb. harmincfős csapata fontos munkát végez, jelezve egyben azt a tendenciát, amely szerint az ezredforduló után versenyügyekben megnövekedett a közgazdasági háttérelmézések jelentősége. A Versenypolitikai Főigazgatóságot gyakran átstrukturálják. Egyrészt gazdasági szektorok (pl. energia, kommunikáció, média, postai, pénzügyi és egyéb szolgáltatások, szállítás, mezőgazdaság, egészségügy stb.), másrészt ügýtípusok (pl. kartellek, fúziók, állami támogatások) szerint szerveződik. Ezek az átszervezések az aktuális versenypolitikai célkitűzéseket jól leképezik. 1990-től 2003-ig például külön szervezeti egységként létezett a fúziós ügyekre az ún. Merger Task Force. Azokat a szakértőket, akik itt dolgoztak, a közgazdasági módszerek alkalmazásának más részlegeken történő erősítése érdekében „szétszórták” a többi szervezeti egység, az ún. „unit”-ok között. A 2000-es

évek elejétől külön kartellrészleg is működik, ekkortól ugyanis felerősödött a kartellek elleni fellépés igénye. A meghallgatást vezető tisztviselő (*hearing officer*) egyfajta „ombudsman”-ként a Bizottság előtt folyó eljárások tisztességességét, jogszerűségét védelmezi, ő a versenyügyekért felelős biztosnak tartozik elszámolással.

A Bizottság mint uniós versenyhatóság nemcsak vegytiszta versenyszempontokat érvényesít, politikájában szerepet játszanak egyéb megfontolások is. 1971 óta segítik az eligazodásban az ezeket a szempontokat megismerni vágyókat az évente megjelenő, fent említett Versenypolitikai Jelentések (Report on Competition Policy).

A Bizottság a versenyügyekben mint testület hozza meg határozatait. A döntései ellen benyújtott fellebbezéseket az *Európai Unió Bírósága*, azon belül a *Törvényszék* (a Lisszaboni Szerződés előtti elnevezése Elsőfokú Bíróság volt), valamint a *Bíróság* bírálja el. A Bíróságot jelenleg 27 bíró és 11 főtanácsnok alkotja. A versenyjogi vonatkozású ügyek első fokon a Bíróság tehermentesítésére 1989-ben létrehozott Törvényszékhez tartoznak, kivéve, amikor egy tagállam kezdeményez állami támogatás ügyében eljárást. A Bizottság döntései elleni fellebbezések elbírálása mellett a tagállami bíróságok előzetes döntéshozatali kérelmeinek megválaszolása is fontos feladata a Bíróságnak. Az ún. *preliminary ruling* keretében a tagállami bíróságok kérdéseire ad választ a Bíróság az uniós jogforrások kérdéses rendelkezéseit értelmezve konkrét ügyek kapcsán a tagállami bírák számára. A Bíróságon a független és pártatlan főtanácsnokok (*advocate general*) ún. indítványokban megfogalmazott jogi szakvéleményei egyrészt az uniós bírák munkáját segítik, másrészt hozzájárulnak az EU-jog formálásához. A Törvényszék és a Bíróság ítéletei karakteresen formálják az uniós versenyjogot.

II. FEJEZET

A versenykorlátozó megállapodások tilalmára vonatkozó szabályok

1. Bevezetés

Már az EGK (Európai Gazdasági Közösség) célkitűzései között szerepelt, hogy *közös piacot* hoznak létre, amelynek alapjaként a tagállamok vámunióját hozzák létre, és közös kereskedelempolitikát alakítottak ki harmadik országok felé. A vámunió 1968-ra megvalósult (a tagállamok közötti vámtarifákat eltörölték), a közös piac kialakítása folyamatosan haladt előre. Az áruk szabad kereskedelmét más okból akadályozó tényezők lebontása tekintetében a következő lépés a *nemzeti jogszabályok harmonizációja* volt, mivel a termeléssel és kereskedelemmel kapcsolatban minden országban más szabályozás volt irányadó, az ennek való megfelelés pedig közvetten befolyásolta a tagállamok közötti szabad kereskedelmet. Annak érdekében, hogy ezeket a technikai akadályokat megszüntessék, harmonizációs irányelvek elfogadására került sor, amelyek célja a nemzeti szabályozások egymáshoz igazítása volt annak érdekében, hogy a hazai és más tagállami piacokra vonatkozó szabályozásban a lehető legkisebb különbség legyen. Az Egységes Európai Okmány a *belső piac* 1992-ig történő megteremtését tűzte ki az integráció újabb céljául. Az Európai Gazdasági Térségről szóló 1992. évi szerződés alapján az Unió belső piacát kiterjesztették Norvégiára, Izlandra és Liechtensteinre, később pedig kétoldalú szerződéssel Svájcra. Ily módon az Európai Közösség keretei között létrejött az Egységes Gazdasági Térség. A Maastrichti Szerződés az egységes belső piacot már olyan határok nélküli gazdasági térségnek nevezte, ahol biztosított az áruk, a személyek, a szolgáltatások és a tőke mozgása (négy szabadság). A későbbi szerződésmódosítások és az uniós jogalkotás eredményei is ebbe az irányba hatottak, a jelenleg hatályos EUMSZ 26. cikk (2) bekezdésének megfogalmazása szerint „a belső piac egy olyan, belső határok nélküli térség, amelyben a Szerződések rendelkezéseivel összhangban biztosított az áruk, a személyek, a szolgáltatások és a tőke szabad mozgása”. A mára a tagállamok közös akaratából egységes belső piaccá integrálódott, határok nélküli gazdasági-kereskedelmi térségben a vállalkozások azok, amelyek az általuk létrehozott tiltott megállapodásokkal (pl. árörögztetés, a piac felosztása, megállapodás a vevőkör felosztásáról, megállapodás a termelés korlátozásáról)

újraépíthetik a lebontott falakat, ezért nem véletlen, hogy a Bizottság uniós versenyhatósági szerepkörében igen szigorúan lép fel az ilyen ténykedésekkel szemben.

Mivel az uniós antitrösztjog alanyai az olyan vállalatok, vállalkozások, amelyek tevékenysége határon átnyúló eredményű, ezért előljáróban érdemes tisztázni néhány fogalmi kérdést (a *vállalat*, *vállalkozás fogalma*, a *tagállamok közötti kereskedelem érintettsége*), amely nemcsak e fejezet, hanem az uniós versenyjog más témaköre szempontjából is releváns.

2. A vállalat, vállalkozás fogalma

A klasszikus antitrösztjog területén valamennyi szabály a vállalkozásokra (vállalatokra) terjed ki. Ezért különös jelentősége van a vállalat, vállalkozás fogalmának. A vállalat vagy vállalkozás (*undertaking*) autonóm jelentéssel rendelkezik, fogalmát azonban uniós jogszabályok nem definiálják, azt a Bíróság esetjoga alapján tudjuk meghatározni. Ennek megfelelően valamely jogalany – jogállásától és finanszírozási módjától függetlenül – az uniós jog értelemben akkor minősül vállalkozásnak, ha az általa végzett tevékenység *gazdasági jellegű* (C-41/90., Höfner és Elser-ítélet). A jogalanyok által végzett többféle tevékenységet önállóan kell megvizsgálni, így lehetséges, hogy egy bizonyos tevékenység tekintetében a jogalany vállalkozásnak minősül, míg más tevékenységeit tekintve az uniós versenyjog hatályán kívül esik.

A gazdasági és a nem gazdasági tevékenység közötti különbségtételhez egymással versengő együttes vagy vagylagosan feltételek vizsgálata szükséges. *Versenypiaci* környezetben a tevékenység gazdasági jellegének megítéléséhez leginkább a *tevékenységek összehasonlításán* alapuló feltétel megvalósulását vizsgáljuk. Például a betegszállítás piacán szolgáltatásokat nyújthatnak mentőszolgálatok és egyéb egészségügyi vagy nem egészségügyi szervezetek. E tevékenységük tekintetében valamennyien piaci környezetben teljesítő vállalkozásnak tekinthetők, mert a betegszállítási tevékenységeket nem szükség-szerűen kell mentőszolgálatoknak vagy ilyen szervezeteknek, hatóságoknak gyakorolni (C-475/99., Ambulanz Glöckner-ítélet, 20. pont). Ha nincs olyan versenypiac, amelyen több vállalkozás egymással versenyezve működik – annak érdekében, hogy a piacon fennálló tényleges verseny hiánya ne vezessen automatikusan a versenyjog hatályának kizárásához –, egy tevékenység gazdasági jellegének megítéléséhez az összehasonlításon alapuló feltétel magában foglal minden olyan tevékenységet, amelyet haszonszerzésre törekvő jogalany gyakorolhat.

A gazdasági tevékenység minősítésére a második feltétel a *piaci részvétel* vagy a piaci környezetben való tevékenység végzése, amely szerint „minden olyan tevékenység gazdasági tevékenységnek minősül, amely áruk vagy szolgáltatások egy adott piacon történő kínálásából áll” (C-180/98–C-184/98., Pavlov és társai-ítélet, 75. pont). Nem pusztán az a tény a fontos, hogy a tevékenységet elméletileg több jogalany is végezheti, hanem az, hogy a tevékenységet piaci feltételek között, tökefelhalmozásra irányuló magatartásként végzik. Így még ha nincs is haszonszerzési célja a jogalanyoknak, a versenyjog céljainak veszélyeztetésére alkalmas piaci részvétel fennállhat.

A Bíróság gyakorlatából *a contrario* is következtetéseket vonhatunk le, hiszen bizonyos tevékenységek nem minősülnek gazdasági jellegűnek. A Bíróság e körben a tevékenység természetét, tárgyát és a rájuk vonatkozó szabályokat vizsgálja (C-364/92., SAT Fluggesellschaft, ún. „Eurocontrol”-ítélet, 28. pont). Ilyen vizsgálat eredményeképpen kizárta a versenyjog alkalmazási köre alól az olyan közérdekű feladatokat, mint a légi biztonság fenntartása és a környezetvédelem, mivel úgy tekintette, hogy ezek az állam alapvető feladatai (C-343/95., Diego Cali & Figli-ítélet). Ezenfelül általánosságban a közhatalom gyakorlásának minden megnyilvánulása, amely a piac szabályozására és nem az azon való részvételre irányul, ki van zárva a versenyjog hatálya alól (T-313/02., Meca-Medina és Majcen-ítélet, 41. pont). Ugyanakkor a szociális cél, a nonprofit jelleg, a szolidaritás követelménye, valamint a törvényi korlátozások sem elegendőek ahhoz, hogy „megfosszák” a végzett tevékenységet annak gazdasági jellegétől (C-354/01. és C-355/01., AOK-Bundesverband és társai-ítélet).

A fentiek alapján kimondhatjuk: az uniós versenyjog *funkcionális vállalkozás fogalommal* dolgozik, azaz a vállalkozás, vállalat fogalmának központi eleme a gazdasági tevékenység (pl. termelés, szolgáltatás, forgalmazás), ezért minden ilyen tevékenységet végző entitás, függetlenül jogi személyiségétől és finanszírozásának módjától, az uniós versenyjog alanya lehet. Nonprofit szervezet (pl. közszolgálati médium) is lehet versenyjogi értelemben vállalkozás, ha gazdasági jellegű tevékenységet is végez. Társasági formától függetlenül az uniós antitörzsztjog alanyává lehet válni, még arra sincsen szükség, hogy az illető vállalkozó legyen, ha gazdasági jellegű tevékenységbe kezd, például szabadalmi licencia szerződést köt valakivel. A fogalom tehát elsősorban közgazdasági és nem jogi megközelítést tükröz. A jogi státusz olyan szempontból is irreleváns, hogy a vizsgált magatartás alanya a magánszférában vagy az állami szektorban tevékenykedik-e. Közjogi természetű és alapvetően közhatalmi feladatot ellátó szerv is lehet az adott tevékenysége vonatkozásában versenyjogi értelemben vett vállalkozás, ha a piacon folytat tevékenységet, és e tevé-

kenységének versenyellenes hatásai lehetnek. Ugyanakkor egy egység, szervezet tevékenységére nem terjed ki az antitrösztjog hatóköre, vagyis nem tekinthető vállalatnak, ha annak ellenére, hogy gazdasági társasági formában működik, hatósági természetű feladatot végez (C-343/95., Diego Cali & Figli-ítélet, 22–24. pont). A szellemi szabadfoglalkozásuk is lehetnek alanyai az uniós versenyjognak.

Fontos fogalmi elem, hogy nem csak EU-tagállamban honos vállalkozások lehetnek az uniós versenyjog alanyai. Ebben a körben ismert a *végrehajtási elv* és a *hatáselv*. Előbbi az uniós versenyjog által tiltott tevékenység (pl. versenykorlátozó megállapodás megkötésének) helyétől függetlenül annak az Unió területén való végrehajtására kerül sor, utóbbi esetén pedig az uniós jog hatálya alá tartozik az EU területén kívüli székhelyű és tevékenykedő vállalkozás olyan versenyellenes tevékenysége is, amelyet, habár az EU területén kívül fejt ki, de amely versenyellenes hatásai kihathatnak az uniós piacra, különösen ha a hivatkozott magatartások a belső piacon azonnali és jelentős hatást fejtenek ki (C-22/71., Béguelin Import-ítélet, 11. pont).

Összefoglalva a fentieket, a vállalati lét szempontjából közömbös tehát

- a vállalkozás létrejöttének módja,
- közjogi vagy magánjogi státusza,
- jogi formája,
- az, hogy a székhelye az EU területén található-e,
- profitorientált-e vagy sem,
- szolgáltatását szabályozott környezetben végzi-e,
- közérdekű tevékenységet is ellát-e, valamint
- a finanszírozásának módja.

3. A tagállamok közötti kereskedelem érintettsége

Az EUMSZ 101. cikke esetében a megállapodás egészének kell alkalmasnak lennie arra, hogy hatást gyakoroljon a tagállamok közötti kereskedelemre. Nem szükséges, hogy a megállapodás minden része önállóan is kiváltsa ezt a hatást (C-193/83., Windsurfing-ítélet, 96. pont). Ahhoz, hogy az uniós versenyjogot alkalmazni lehessen, elegendő, ha a megállapodás egésze alkalmas arra, hogy hatást gyakoroljon a tagállamok közötti kereskedelemre. Az azonos felek közötti többféle tevékenységre kiterjedő szerződéses kapcsolatok esetén viszont kritérium az, hogy a tevékenységek közvetlenül kapcsolódjanak egymáshoz, és szerves részét képezzék ugyanannak az átfogó üzleti megállapodásnak (T-77/94., Vereniging van Groothandelaren in Bloemkwekerij-producten-ítélet, 142–144. pont). Ennek hiányában a tevékenységek külön-

álló megállapodásként értékelendők. Az viszont lényegtelen, hogy egy bizonyos vállalkozásnak a megállapodásban való részvétele érzékelhető hatással van-e a tagállamok közötti kereskedelemre, vagy sem (T-2/89., Petrofina-ítélet, 226. pont).

Az EUMSZ 102. cikke esetében az erőfölénnyel való visszaélésnek kell hatást gyakorolnia a tagállamok közötti kereskedelemre. Azt a magatartást, amely az erőfölénnyel rendelkező vállalkozás által követett általános stratégia részét képezi, általános hatása szempontjából kell megítélni. Így az szükséges a kritérium megvalósulásához, hogy az erőfölénnyel rendelkező vállalkozás magatartásai közül legalább egy képes legyen hatást gyakorolni a tagállamok közötti kereskedelemre (C-85/76., Hoffmann-La Roche-ítélet, 126. pont).

A tagállamközi kereskedelem érintettségéről szóló 2004/C 101/07. számú bizottsági közlemény alapján a 101. és a 102. cikk megfogalmazásából, valamint az uniós bíróságok ítélkezési gyakorlatából következik, hogy a kereskedelemre gyakorolt hatás kritériumának alkalmazásakor különösen három összetevővel kell foglalkozni:

- a „tagállamok közötti kereskedelem” fogalmával,
- a „hatással lehet” fogalmával és
- az „érezkelhetőség” fogalmával.

3.1. A tagállamok közötti kereskedelem fogalma

E kritérium vizsgálatakor a kereskedelem fogalma nem korlátozódik a határon átnyúló hagyományos termékcsere (ebben az összefüggésben a termék összefoglaló megnevezése alatt érteni kell az árut és szolgáltatást is), hanem az *valamennyi határon átnyúló gazdasági tevékenységre kiterjed*, a letelepedést is beleértve (C-309/99., Wouters-ítélet, 95. pont). A kereskedelem fogalma az olyan eseteket is magában foglalja, amelyekben a megállapodás vagy a magatartás (pl. versenytárs kikapcsolása vagy az ezzel való fenyegetés) a piaci verseny szerkezetére gyakorol hatást (T-24/93., Compagnie maritime belge-ítélet, 203. pont).

A tagállamok közötti kereskedelem érintettsége feltételezi, hogy legalább két tagállamot érintő, határon átnyúló gazdasági tevékenységről legyen szó. Nem követelmény viszont, hogy a megállapodás vagy magatartás egy tagállam egésze és egy másik tagállam egésze közötti kereskedelemre hasson (T-213/95. és T-18/96., SCK és FNK-ítélet).

A kereskedelemre gyakorolt hatás kritériumának alkalmazása független az érintett földrajzi piacok meghatározásától. A tagállamok közötti kereskedelemre olyan esetben is lehet hatást gyakorolni, ha az érintett piac egyetlen tagállam

területe vagy területének egy része. Vannak olyan nyilvánvaló esetek, amikor minden további nélkül megállapítható, hogy fennáll a kereskedelemre gyakorolt hatás, például amikor az egyik tagállamból a másikba irányuló árumozgásokat érint az adott versenyjogi cselekmény, vagy akkor, amikor több tagállam vállalkozásai vesznek részt egy versenykorlátozó megállapodásban. Ugyancsak nyilvánvaló a kereskedelemre gyakorolt hatás megléte, amikor a versenyjogi magatartás hatásai egyértelműen több tagállam piacán érvényesülnek (mint például egy piacfelosztó kartell esetében). A konkrét körülményektől függően megállapítható ugyanakkor a kereskedelemre gyakorolt hatás akkor is, ha például egyetlen tagállam vállalkozásai szerepelnek a versenykorlátozó magatartásban, de a verseny körülményei olyanok, hogy az egyetlen tagállamnak (vagy akár csak egy részének) a területét lefedő versenykorlátozó megállapodás megváltoztatja a kereskedelem tagállamok közötti viszonyait.

3.2. A hatással lehet fogalma

A Bíróság e fogalom körülírására kialakított egy *értékelési tesztet*, amely szerint a hatással lehet kifejezés arra utal, hogy egy sor jogi vagy ténybeli objektív tényező alapján kellő mértékű valószínűséggel előre láthatónak kell lennie annak, hogy egy megállapodás, illetve magatartás *közvetlen vagy közvetett, tényleges vagy potenciális hatást* gyakorolhat a tagállamok közötti kereskedelem szerkezetére (C-240/82., Stichting Sigarettenindustrie-ítélet, 48. pont). A Bíróság egyes, főként vertikális megállapodásokra vonatkozó ítéleteiben ezt azzal egészítette ki, hogy a *megállapodás alkalmas a tagállamok közötti egységes piac kialakítására vonatkozó célkitűzés teljesülésének a hátráltatására* (C-215/96. és 216/96., Bagnasco-ítélet, 47. pont). Ha a megállapodás vagy a magatartás alkalmas arra, hogy az EU-n belüli verseny szerkezetére hatással legyen, az uniós jog alkalmazható rá.

A Bíróság által kialakított, a kereskedelem szerkezetére vonatkozó teszt az alábbi fő elemeket tartalmazza:

- jogi vagy ténybeli objektív tényezők egy csoportja alapján kellő mértékű valószínűség, a tagállamok közötti kereskedelem szerkezetére gyakorolt hatás,
- a kereskedelem szerkezetére gyakorolt közvetlen vagy közvetett, tényleges vagy potenciális hatás.

A *kellő mértékű valószínűség* körében értékelendő, hogy a kereskedelemre gyakorolt hatás értékelése objektív tényezők alapján történik. Nem szükséges a szubjektív szándék megléte az érintett vállalkozások részéről. A hatással lehet megfogalmazás és a Bíróságnak a kellő mértékű valószínűségre történő

hivatkozása együttesen arra utal, hogy az uniós jog alkalmazhatóságának megállapításához nincs szükség a tagállamok közötti kereskedelemre ténylegesen hatást gyakorló tevékenységre, elegendő, ha a megállapodás vagy magatartás alkalmas ilyen hatás kiváltására (C-19/77., Miller-ítélet, 15. pont). Nem szükséges kiszámítani, hogy mekkora a tényleges volumene annak a tagállamok közötti kereskedelemnek, amelyre a megállapodás vagy a magatartás hatást gyakorol (pl. a más tagállamokba irányuló kivített tiltó megállapodások esetén az érintett tagállamok közötti párhuzamos kereskedelem volumene a megállapodás hiányában). Az uniós jog alkalmazási köre a megállapodások és magatartások olyan csoportjaira terjed ki, amelyek alkalmasak határokon átnyúló hatások kiváltására, függetlenül attól, hogy az adott megállapodás vagy magatartás ténylegesen kivált-e ilyen hatást.

A kereskedelemre gyakorolt hatás értékelésénél számos olyan tényezőt is figyelembe kell venni, amelyek egyenként nem feltétlenül meghatározó jelentőségűek (C-250/92., Gøttrup-Klim-ítélet, 54. pont). Az értékelendő releváns tényezők közé tartozik a megállapodás, illetve a magatartás jellege, a megállapodás vagy magatartás tárgyát képező termékek jellege, valamint az érintett vállalkozások pozíciója és súlya (C-306/96., Javico-ítélet, 17. pont). Egyes megállapodások és magatartások jellegükből következően alkalmasak tagállamok közötti kereskedelem befolyásolására, ilyennek tekinthetők a határon átnyúló kartellek.

A megállapodás vagy magatartás tárgyát képező termékek jellegük alapján lehetnek olyanok, amelyekkel könnyű határokon átnyúló kereskedelmet folytatni például azért, mert a termékek fontosak azon vállalkozások számára, amelyek más tagállamokban kívánnak piacra lépni, vagy tevékenységüket bővíteni kívánják. Alaposabb elemzést igényelnek az olyan esetek, amikor a termékek jellege olyan, hogy a más tagállambeli szállítók által kínált termékek iránt korlátozott a kereslet, vagy a termékek a határon túli letelepedés (beleértve a másodlagos letelepedés, azaz a képviselő, fióktelep vagy leányvállalat létrehozását is) szempontjából korlátozott jelentőséggel bírnak.

Értékelendő továbbá a vállalkozások piaci pozíciója és forgalma, ami az érzékelhetőség értékelésének szerves részét képezi.

A fenti szempontok mellett figyelembe kell venni azt a jogi és gyakorlati környezetet, amelyben a megállapodás vagy magatartás érvényesül. A tagállamok közötti, határokon átnyúló kereskedelmet abszolút és relatív akadályok is gátolhatják, ezek hatásait felerősíthetik a tiltott megállapodások és magatartások, így e tényezők kumulatív módon hatnak a tagállamok közötti kereskedelemre.

A tagállamok közötti kereskedelem szerkezetére gyakorolt hatás elemzése alapján megállapítható, hogy e kifejezés semleges, azaz nem feltétel a keres-

kedelem korlátozása vagy csökkentése (a megállapodás vagy magatartás akár a kereskedelem növekedését is kiválthatja) [T-141/89., Tréfileurope-ítélet, az exportot illetően a T-29/92., Vereniging van Samenwerkende Prijsregelende Organisaties in de Bouwnijverheid (SPO) ítélet]. Az uniós versenyjog alkalmazható akkor, ha a tagállamok közötti kereskedelem a megállapodás vagy magatartás hatására másként alakul, mint ahogyan a megállapodás vagy magatartás nélkül valószínűleg alakult volna (C-71/74., Frubo-ítélet, 38. pont).

A megállapodásoknak és magatartásoknak a tagállamok közötti kereskedelem szerkezetére gyakorolt hatása lehet *közvetlen vagy közvetett, tényleges vagy potenciális*. *Közvetlen hatás* tipikusan a megállapodás vagy magatartás tárgyát képező termékek tekintetében mutatható ki (például közvetlen hatást vált ki, ha egy szállító a forgalmazóknak nyújtott árengedményeket az azon tagállamon belül eladott termékekre korlátozza, amelyben a forgalmazók letelepedtek, mert ezzel megnöveli a kivitelre szánt termékek relatív árát, ami az exportértékesítés vonzerejét és versenyképességét csökkenti).

Közvetett az olyan vállalkozások határon átnyúló gazdasági tevékenységére való hatás, amelyek az adott megállapodás vagy magatartás tárgyát képező termékeket használják, vagy azokra más módon támaszkodnak (T-86/95., Compagnie Générale Maritime és mások ítélet, 148. pont). Ilyen hatás keletkezhet, ha a megállapodás vagy magatartás olyan közbenső termékre vonatkozik, amely kereskedelmi forgalomba ugyan nem kerül, viszont kereskedelmi forgalomba kerülő végtermékben használják fel (pl. a konyak gyártása során felhasznált szesz árának rögzítésére: C-123/83., BNIC-ítélet, 29. pont).

A tagállamok közötti kereskedelemre gyakorolt közvetett hatás keletkezhet a megállapodás vagy magatartás tárgyát képező termékek tekintetében is. Példaként állítható az olyan megállapodás, amellyel egy gyártó a jótállást a forgalmazók által a letelepedési helyük szerinti tagállamon belül értékesített termékekre korlátozza, hiszen a hivatalos forgalmazók és a párhuzamos kereskedők által folytatott exportot ez nehezíti, mert a fogyasztók szemében a termékek a gyártó jótállása nélkül kevésbé vonzóak, és visszatartja más tagállamok fogyasztóit attól, hogy a termékeket megvásárolják, mivel a jótállási igényüket nem tudnák érvényesíteni [a Zanussi-ügyben 1978. október 23-án hozott bizottsági határozat (HL L 322., 1978.11.16., 36. o.) 11. bekezdés; C-31/85., ETA Fabrique d'Ébauches-ítélet, 12. és 13. pont].

A tagállamok közötti kereskedelemre gyakorolt *tényleges* hatás akkor állapítható meg, ha a megállapodást végrehajtják, illetve a magatartást tanúsítják. Azonos tagállamon belül működő szállító és forgalmazó közötti olyan megállapodás, amely tiltja a más tagállamokba irányuló kivitelt, ilyen tényleges hatást gyakorol a tagállamok közötti kereskedelemre, viszont fontos,

hogy nincs szükség a tényleges hatások kimutatására, elegendő, hogy a megállapodás vagy magatartás alkalmas legyen ilyen hatás kiváltására.

Potenciális hatásnak azt tekintjük, ami a jövőben kellő mértékű valószínűséggel bekövetkezhet, azaz előre látható piaci fejleményeket okoz [C-241/91. P. és a C-242/91. P., RTE (Magill)-ítélet, 70. pont). Az számít, hogy a megállapodás vagy magatartás alkalmas-e arra, hogy hatással legyen a tagállamok közötti kereskedelemre, nem pedig az, hogy egy adott időpontban ténylegesen hatással is van-e rá.

A közvetett vagy potenciális hatások vizsgálata nem alapulhat távoli vagy hipotetikus hatásokon. Annak valószínűségét, hogy egy bizonyos megállapodás közvetett vagy potenciális hatást fog kifejteni, annak kell kimutatnia, aki azt állítja, hogy a tagállamok közötti kereskedelemre gyakorolt érzékelhető hatás fennállhat. Hipotetikus és feltételezett hatások nem elegendők az uniós jog alkalmazhatóságának megállapításához.

3.3. Az érzékelhetőség fogalma

A kereskedelemre gyakorolt hatás **kritériuma** egy mennyiségi elemet is tartalmaz, amely az uniós jog alkalmazhatóságát azokra a megállapodásokra és magatartásokra korlátozza, amelyek bizonyos nagyságú hatás kiváltására alkalmasak. Nem tartozik az EUMSZ 101. és 102. cikk alkalmazási körébe az a megállapodás és magatartás, amely csak *csekély mértékben* gyakorol hatást a piacra, tekintettel az érintett vállalkozásoknak az érintett termékek piacán elfoglalt gyenge pozíciójára (C-5/69., Völk-ítélet, 7. pont). Az uniós versenyjog nem alkalmazható olyan megállapodásokra és magatartásokra, amelyek nem alkalmasak arra, hogy érzékelhető hatást (C-22/71., Béguelin-ítélet) gyakoroljanak a tagállamok közötti kereskedelemre. A tagállamok közötti kereskedelem érintettsége egyben joghatóság-elhatároló kritérium is, amely meghatározza az uniós versenyjog alkalmazásának hatókörét (C-56/64. és 58/64., Consten és Grundig-ítélet). Ennek a fogalomnak a versenykorlátozó megállapodások és a gazdasági erőfölénnyel való visszaélés tekintetében is jelentősége van.

Az *érzékelhetőség* elsősorban az érintett vállalkozásnak a releváns termékek piacán meglévő pozícióját és súlyát vizsgálva mérhető fel (C-306/96., Javico-ítélet, 17. pont). Az érzékelhetőség különösen a megállapodás és a magatartás jellegétől, a megállapodás tárgyát képező termék jellegétől, valamint az érintett vállalkozások piaci pozíciójától függ. Ha a megállapodás vagy a magatartás jellegéből következően alkalmas arra, hogy hatást gyakoroljon a tagállamok közötti kereskedelemre, az érzékelhetőségi küszöb alacsonyabb,

mint azon megállapodások és magatartások esetében, amelyek jellegükből adódóan nem alkalmasak arra, hogy hatással legyenek a tagállamok közötti kereskedelemre. Minél erősebb az érintett vállalkozások piaci pozíciója, annál nagyobb a valószínűsége annak, hogy a tagállamok közötti kereskedelemre érzékelhetően hatni képes az általa megkötött megállapodás vagy tanúsított magatartás (T-65/89., BPB Industries és British Gypsum-ítélet, 138. pont).

A Bíróság gyakorlata alapján a behozattalal és a kivitellel kapcsolatosan az érzékelhetőség követelménye akkor teljesül, ha az érintett vállalkozások eladásai mintegy 5%-os piaci részesedést jelentenek (C-107/82., AEG-ítélet, 58. pont). A piaci részesedés bizonyos relatív piaci helyzetekben csak az érintett termékpiacon vizsgálendő, azaz a vállalkozásoknak az érintett termékekkel elért forgalmát kell figyelembe venni (C-100/80., Musique Diffusion française-ítélet, 86. pont). Az érzékelhetőség mérhető abszolút értelemben (forgalom) és relatív értelemben, az érintett vállalkozás(ok) pozícióját a piac más szereplőinek pozíciójához viszonyítva (piaci részesedés). Az érzékelhetőségi teszt alkalmazásához nincs mindig szükség az érintett piacok meghatározására és a piaci részesedések kiszámítására (T-62/98., Volkswagen-ítélet, 179. és 231. pont). Egy vállalkozás abszolút értelemben vett eladási forgalma elegendő lehet azon megállapítás alátámasztására, hogy a kereskedelemre gyakorolt hatás érzékelhető, különösen olyan megállapodások és magatartások esetén, amelyek *jellegüknél fogva* alkalmasak a tagállamok közötti kereskedelem befolyásolására (behozatalra vagy kivitelre vonatkoznak, vagy több tagállamra terjednek ki). Vertikális megállapodás esetében szükséges lehet a hasonló megállapodások párhuzamos hálózatainak halmozott hatásaira tekintettel lenni (T-7/93., Langnese-Iglo-ítélet, 120. pont).

Az érzékelhetőség mértékétől függően bizonyos magatartások úgy minősíthetőek, mint amelyek nem képesek érzékelhető mértékben érinteni a tagállamok közötti kereskedelmet, így azok nem tekinthetőek olyan magatartásoknak, amelyek az uniós versenyjog hatálya alá esnek. A szabály alapján megállapítható, hogy általánosságban mikor nem valószínű, hogy egy megállapodás alkalmas arra, hogy érzékelhető hatást gyakoroljon a tagállamok közötti kereskedelemre. Ez a kereskedelem nem érzékelhető befolyásolására vonatkozó szabály, vagy más néven *NAAT-szabály*.

4. A versenykorlátozó megállapodások tilalma

A versenykorlátozó megállapodásokra vonatkozó alapvető rendelkezést az EUMSZ 101. cikke (a korábbi EKSZ 81. cikke) tartalmazza, mely szerint „a belső piaccal összeegyeztethetetlen és tilos minden olyan vállalkozások

közötti megállapodás, vállalkozások társulásai által hozott döntés és összehangolt magatartás, amely hatással lehet a tagállamok közötti kereskedelemre, és amelynek célja vagy hatása a belső piacon belüli verseny megakadályozása, korlátozása vagy torzítása” [EUMSZ 101. cikk (1) bekezdés].

A versenykorlátozó megállapodások tilalmára vonatkozó EUMSZ 101. cikk szempontjából fontos tényállási elemek:

- az alanyok,
- az elkövetési magatartás,
- a cél vagy hatás,
- az eredmény (*de minimis*),
- a tagállamok közötti kereskedelem érintettsége.

4.1. Alanyi kör

Az uniós versenyjog a vállalkozások tevékenységeire vonatkozik. A vállalkozás fogalma minden gazdasági tevékenységet folytató jogalanyra kiterjed, függetlenül azok jogállásától és finanszírozási módjától (C-222/04., Cassa di Risparmio di Firenze és társai-ítélet, 107. pont; C-205/03. P., FENIN-ítélet, 25. pont). Az EUMSZ 101. cikk (1) bekezdésének megvalósulásához *legalább két vállalkozás* szükséges. A Bíróság esetjoga tette hozzá ehhez a független jelzöt, azaz csak *független* vállalkozások tevékenysége esik az EUMSZ 101. cikk hatálya alá. Az egyetlen gazdasági érdekközösséget alkotó, egymástól versenyjogi értelemben nem független vállalati csoport (tipikusan az anyavállalat és a leányvállalat) – még ha társasági jogi értelemben egymástól független, különálló jogalanyok is – versenyjogi szempontból *egy gazdasági egységnek* minősül. Az ítélkezési gyakorlat megállapította, hogy ebben az összefüggésben a vállalkozás fogalmát úgy kell értelmezni, mint amely gazdasági egységet jelent (C-73/95. P., Viho-ítélet, 51. pont), még akkor is, ha jogi szempontból ez az egység több természetes vagy jogi személyből áll (C-217/05., Confederación Española de Empresarios de Estaciones de Servicio-ítélet, 40. pont). Ha ilyen gazdasági egység sérti meg a versenyszabályokat, a személyes felelősség elve szerint neki kell felelnie ezért a jogsértésért (C-49/92. P., Anic Partecipazioni-ítélet, 145. pont; C-279/98. P., Cascades-ítélet, 78. pont; C-280/06., ETI és társai-ítélet, 39. pont), azaz a leányvállalat magatartása az anyavállalatnak tudható be. Többek között akkor lehet az anyavállalatnak betudni a leányvállalat magatartását, ha irányítási viszony áll fenn az anyavállalat és a leányvállalat között, a leányvállalat – jóllehet külön jogi személyiséggel rendelkezik – nem önállóan határozza meg üzletpolitikáját, magatartását a piacon, hanem lényegében azokat az utasításokat követi, amelyeket az anya-

vállalat ad a számára, különös tekintettel az említett két jogi személy közötti gazdasági, szervezeti és jogi kapcsolatokra. Ilyen esetben ugyanis az anyavállalat és leányvállalata ugyanazon gazdasági egység részét képezi, és egyetlen vállalkozást alkot (C-286/98. P., Stora Kopparbergs Bergslags-ítélet, 29. pont; C-15/74., Centrafarm-ítélet). Ha az anyavállalat 100%-os részesedéssel rendelkezik az uniós versenyjog szabályait sértő magatartást folytató leányvállalatban, fennáll azon egyszerű vélelem, amely szerint az említett anyavállalat ténylegesen meghatározó befolyást gyakorol leányvállalata magatartására (C-107/82., AEG[-Telefunken]-ítélet, 50. pont). Az abból eredő vélelmet, miszerint a leányvállalat az anyavállalat kizárólagos tulajdonában van, nemcsak azon esetekben lehet alkalmazni, amikor közvetlen kapcsolat áll fenn az anyavállalat és a leányvállalat között, hanem olyan esetekben is, amikor e viszony egy köztes leányvállalat révén közvetetten áll fenn (T-24/05., Alliance One International, Inc. és társai ítélet).

Vannak esetek, amikor van ugyan kapcsolat az anyacég és a leányvállalat között, de nem áll fenn a piaci döntéshozatalban irányítási-alárendeltségi viszony, ilyenkor meg lehet dönteni az egyébként a leányvállalat anyavállalatnak betudható tevékenységére felállított megdönthető vélelmet.

A 101. cikk (1) bekezdése vállalkozásokról beszél, tehát nemcsak a versenytársak közötti versenykorlátozásokat tiltja, hanem hatálya alá tartoznak azok a megállapodások is, amelyeket vertikális kapcsolatban állók kötnek.

A versenykorlátozó megállapodás tilalmának alanyai lehetnek továbbá a vállalatok társulásai is. Ebbe a körbe tartoznak az érdekképviseleti szervek, ipartestületek, szakmai, kereskedelmi szövetségek, kamarák, függetlenül attól, hogy milyen jogi formában működnek, profitorientáltak vagy nonprofit szervezetek. Gazdasági jellegű ügyekben hozott döntéseik még akkor is a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá vonhatóak, ha a szervezet vagy társulás elnökét vagy tagjai egy részét a kormány nevezi ki, és alapvetően közfeladatokat ellátásával bízták meg (C-41/90., Höfner & Elser-ítélet; C-309/99., Wouters-ítélet).

4.2. Elkövetési magatartás

Az elkövetési magatartások az alábbiak szerint csoportosíthatók:

- megállapodás,
- összehangolt magatartás, illetve
- vállalati társulások döntése.

Megállapodás alatt olyan kétoldalú jogügyletet értünk, amelyet találkozó akaratnyilatkozattal akarategységben hoztak létre (nem szükséges szerződés

polgári jogi értelemben). Ez az *autonóm* uniós fogalom nem egyezik a nemzeti jogok szerinti megállapodás fogalommal sem. Megállapodásnak minősül például:

- írásba foglalt és megfelelően aláírt szerződés (magánokiratba, közokiratba foglalva),
- szóbeli szerződés, időbeli hatályát vesztett, de a felek által még mindig betartott szerződés (T-7/89., Hercules Chemicals NV-ítélet), szóbeli „gentlemen’s agreement” önmagában vagy egy szerződéshez kapcsolódva (C-41/69., ACF Chemiefarma NV-ítélet; C-44/69., Buchler & Co.-ítélet és 45/69., Boehringer Mannheim GmbH-ítélet),
- a másik fél által is ismert és elfogadott általános szerződési feltételek,
- pereskedés közben kötött egyezség, még ha azt a bíróság határozattal jóváhagyja is.

A megállapodás létrejöttének nem feltétele, hogy a szerződés tárgya kapcsán a felek között rendezendő valamennyi kérdésre kiterjedjen az akaratok egyezsége. Nem szükséges, hogy a megállapodásban foglaltak betartását szankciórendszer garantálja. Nem szükséges, hogy a megállapodás megkötésében a vállalat részéről olyan személy vegyen részt, aki társasági jogi képviseletre jogosult, ha utóbb a vállalat piaci magatartása a megállapodásnak megfelelően alakul. Irreleváns az is, ha azt az egyik fél gazdasági kényszer alatt kötötte, illetve a versenykorlátozó megállapodást megkötő vállalat később nem tartja azt be.

Nemcsak az tilos, ha a konkrét tevőleges vagy passzív magatartást egyeztetik a vállalkozások, hanem a magatartásuk összehangolása sem megengedett (tipikusan információáramlással vagy egy jövőbeli eseményre tekintettel, egymás terveit ismerve módosítják piaci tevékenységüket). Az *összehangolt magatartás* átmenet a spontán párhuzamos piaci viselkedés és a versenykorlátozó megállapodás között. A versenyjog nem tiltja, hogy a piaci szereplők tudatosan vagy véletlenszerűen ugyanolyan módon alakítsák piaci magatartásukat. Különösen nem tiltott a piacvezető cég magatartását utánózni, bizonyos időeltolódással követni. Az időben egybeeső, piaci logika alapján mással nem indokolható egybeeső cselekvés azonban már fontos bizonyítéka lehet az előzetes összehangolásnak. Az összehangolt magatartás a vállalatok közötti koordináció egyik formája, amely anélkül, hogy elérné a tulajdonképpeni megállapodás létrejöttének szintjét, tudatosan egymás közötti együttműködéssel helyettesíti a versennyel járó kockázatokat (C-48/69., ICI-ítélet), és amely olyan versenykörülményekhez vezet, amelyek nem felelnek meg a piac rendes körülményeinek, figyelemmel a termék természetére, a vállalatok jelentőségére és számára, valamint a szóban forgó piac méretére és természetére (C-40/73., Suike Unie-ítélet).

A versenykorlátozó megállapodást megkötő vagy tevékenységüket összehangoló vállalkozások egymással különböző üzleti viszonyban állhatnak. Ez alapján megkülönböztethetők a versenytársak közötti *horizontális* és a termelés, értékesítés különböző szintjein szereplő, vevő–eladó, gyártó–forgalmazó jellegű viszonyban lévők közötti *vertikális* megállapodások. A versenykorlátozó megállapodások tilalma mindkét megállapodási körre vonatkozik, azonban a vertikális korlátozások természetüknél fogva kevésbé korlátozzák a versenyt.

A társadalmilag hasznos és elismert tevékenységet végző érdekvédelmi szervek, kamarák, szakmai *szervezetek döntései* is lehetnek versenyt sértőek, amikor a vállalkozások e szervezet döntései révén próbálják piaci magatartásukat a versenyt korlátozó módon koordinálni. A döntés a szervezet egyoldalú akaratnyilatkozata, amely megnyilvánulhat alapszabályban vagy működési szabályzatban. A döntésnek nem kell jogilag kikényszeríthetőnek lennie, megvalósítható versenyt sértő döntés a tagok tudomására hozott ajánlásokkal is.

4.3. Cél vagy hatás

Léteznek olyan tudatos elkövetési magatartások, amelyek kifejezetten abból a *célből* kerülnek kifejtésre, hogy a versenyt korlátozó, torzító vagy kizáró eredményt érjenek el (C-56. és 58/64., Consten and Grundig-ítélet). Vannak azonban olyan piaci magatartások is, amelyek nem versenykorlátozásra irányulnak, de piaci *hatásuk* mégis ezt eredményezi. Az Egyesült Államokban 1890-ben megalkotott Sherman-törvény (Sherman Act) szerint vannak olyan versenykorlátozást eredményező magatartások, amelyek nyilvánvalóan, *per se* jogellenesek, és vannak olyanok, amelyek esetében a *rule of reason* (a józan észnek megfelelő) mérlegelés szabályai szerint, a megállapodás versenyhatásainak alapos elemzésével dönthető el az ilyen hatás bekövetkezése. Ezt az értékelési elvet az EU jogalkalmazói is átvették.

Különbséget kell tenni a *cél általi versenykorlátozás* és a *hatás általi versenykorlátozás* fogalma között, és ezekre *eltérő bizonyítási szabályok* vonatkoznak [C-307/18., Generics (UK) és társai ítélet, 63. pont]. A cél általi korlátozásoknak minősülő megállapodások esetében nem szükséges feltárni, még kevésbé pedig bizonyítani a versenyre gyakorolt hatásokat annak érdekében, hogy e magatartásokat az EUMSZ 101. cikk (1) bekezdése értelmében vett versenykorlátozásnak lehessen minősíteni, mivel a tapasztalat 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 (C-306/20., SIA „Visma Enterprise”-ítélet,

58. pont). A versenykorlátozó cél fennállításához elegendő, ha a megállapodás ténylegesen képes arra, hogy a közös piac keretében megakadályozza, korlátozza vagy torzítsa a versenyt. A cél általi versenykorlátozás fogalmát *megszorítóan* kell értelmezni, és csak vállalkozások közötti olyan típusú egyeztetésekre alkalmazható, amelyek a verseny tekintetében elegendő károssági fokot mutatnak ahhoz, hogy úgy lehessen tekinteni, hogy hatásukat nem szükséges megvizsgálni (C-32/11., Allianz Hungária Biztosító és társai ítélet, 35. pont). Általánosan elfogadott, hogy a kartellek révén való horizontális árörögítéshez vezető magatartások annyira valószínűleg negatív hatásokkal járnak különösen az árak és szolgáltatások árára, mennyiségére vagy minőségére, hogy úgy tekinthető, hogy az EUMSZ 101. cikk (1) bekezdésének alkalmazásában szükségtelen bizonyítani a piacra gyakorolt tényleges hatásait (123/83., Clair-ítélet, 22. pont). 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.

A Bíróság ítélkezési gyakorlatából következik, hogy valamely megállapodás *cél által versenykorlátozó* jellegének minősítéséhez *két lépésből álló elemzést* kell elvégezni. Első lépésben főként a megállapodás rendelkezéseinek tartalmára és az általa elérni kívánt célkitűzésekre kell helyezni a hangsúlyt (C-501/06. P., C-513/06. P., C-515/06. P. és C-519/06. P., GlaxoSmithKline Services és társai ítélet, 58. pont). Második lépésben ellenőrizni kell, hogy a megállapodás vélelmezett versenyellenes jellegét, amely a megállapodásnak pusztán alaki értékelése alapján került meghatározásra, nem kérdőjelezzik-e meg a megállapodás alkalmazását meghatározó jogi és gazdasági háttérrel összefüggő megfontolások. Ennek érdekében figyelembe kell venni az érintett termékek vagy szolgáltatások jellegét, valamint az érintett piac vagy piacok működésének és szerkezetének tényleges feltételeit (C-99/17. P., Infineon Technologies-ítélet, 156. pont). Ezenfelül, noha a felek szándéka nem szükséges tényező a vállalkozások közötti egyfajta egyeztetés korlátozó jellegének meghatározásához, ez a tényező – amennyiben releváns – figyelembe vehető (C-286/13. P., Dole Food és Dole Fresh Fruit Europe-ítélet, 117. és 118. pont).

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 (C-32/11., Allianz Hungária Biztosító és társai ítélet, 34. pont).

Az állandó ítélkezési gyakorlat szerint a versenykorlátozó hatások lehetnek mind *ténylegesek*, mind pedig *potenciálisak*, viszont mindenképp kellően

érezhetőnek kell lenniük. Valamely megállapodás hatásainak az EUMSZ 101. cikkre tekintettel történő értékelése szempontjából meg kell vizsgálni, hogy a szóban forgó megállapodás hiányában milyenek lennének a tényleges versenyfeltételek, továbbá figyelembe kell venni többek között a megállapodás tárgyát képező termékek jellegét és korlátozott vagy korlátlan mennyiségét, a feleknek az érintett termékek piacán betöltött helyzetét és jelentőségét, e megállapodás elszigetelt jellegét, vagy éppen ellenkezőleg, annak helyét több megállapodás között (C-31/80., L'Oréal-ítélet, 19. pont).

4.4. Eredmény (*de minimis* szabály)

A versenykorlátozó magatartások eredménye mindig a verseny korlátozása, torzítása vagy kizárása. Ezek akkor relevánsak, ha érzékelhető mértékben korlátozzák a versenyt. Azaz a versenykorlátozó megállapodások egyes típusai nem esnek tilalom alá, ha csak jelentéktelen hatással vannak a piacra (*de minimis* szabály). Ennek a kérdésnek az elbírálásánál nagy jelentősége van az érintett vállalkozások piaci részesedésének. A Völk-ügyben (C-5/69., Völk-ítélet), ahol egy német mosógépgyártó a belga partnerének abszolút területi védelemmel párosított kizárólagos forgalmazási jogot biztosított, a Bíróság azért nem találta jogsértőnek a megállapodást, mert habár az az EUMSZ 101. cikk (1) bekezdésébe ütközött, a gyártó németországi piaci részesedése alig érte el a 0,5%-ot.

A csekély jelentőségű megállapodásokról a Bizottság közleményt bocsátott ki (2014/C 291/01. számú közlemény), amely segíthet eldönteni a *de minimis* helyzet fennállását vagy annak hiányát. A közlemény szerint csekély jelentőségű a megállapodás:

- ha a megállapodás részes feleinek együttes *piaci részesedése nem haladja meg a 10%-ot* a megállapodás által érintett piacok egyikén sem, amennyiben a megállapodás olyan vállalkozások között jött létre, melyek e piacok bármelyikén egymásnak tényleges vagy potenciális versenytársai (versenytársak közötti megállapodás); vagy
- ha a megállapodás részes feleinek egyedi *piaci részesedése nem haladja meg a 15%-ot* a megállapodás által érintett bármely érintett piacon, amennyiben a megállapodás olyan vállalkozások között jött létre, melyek e piacok bármelyikén egymásnak nem tényleges vagy potenciális versenytársai (nem versenytársak közötti megállapodás);
- ha a megállapodást nehéz besorolni versenytársak közötti megállapodásként vagy nem versenytársak közötti megállapodásként, a *10%-os küszöb* alkalmazandó;

- ha a versenyt a különböző szállítók vagy forgalmazók által megkötött, termékek vagy szolgáltatások eladására vonatkozó megállapodások halmozott hatása korlátozza, a piaci részesedési küszöbértékeket mind a versenytársak közötti megállapodások, mind a nem versenytársak közötti megállapodások esetében 5%-ra kell csökkenteni.

A piaci részesedéshez meg kell határozni az érintett piacot. Ez az érintett termékpiacból és az érintett földrajzi piacból áll, amelyre vonatkozóan bizottsági közlemény segíti a jogalkalmazókat (97/C 372/03. számú bizottsági közlemény). Erről részletesebben a gazdasági erőfölénnyel való visszaélés tilalmára vonatkozó szabályokat ismertető III. fejezetben olvashat.

Fontos szabály, hogy a piaci részesedési küszöbök által létrehozott védett kikötő (*safe harbour*) nem terjed ki az olyan megállapodásokra, amelyek célja a belső piacon belüli verseny megakadályozása, korlátozása vagy torzítása {Guidance on restrictions of competition „by object” for the purpose of defining which agreements may benefit from the De Minimis Notice Accompanying the document Communication from the Commission Notice on agreements of minor importance which do not appreciably restrict competition under Article 101(1) of the Treaty on the Functioning of the European Union (De Minimis Notice) [C(2014) 4136 final]}, azaz csekély jelentőségük esetén sem mentesülnek a tilalom alól azon versenytársak közötti korlátozások (*hard core, kőkemény megállapodások*), amelyek:

- árakat rögzítenek;
- korlátozzák a kibocsátást vagy az értékesítést; illetve
- felosztják a piacot vagy a vevőket.

Szintén nem mentesülnek a tilalom alól azon nem versenytársak közötti megállapodások, melyeknek célja:

a vevő azon képességének korlátozása, hogy meghatározza az eladási árat, ami nem érinti a szállítónak azt a lehetőségét, hogy legnagyobb eladási árat határozzon meg vagy eladási árat ajánljon, feltéve, hogy a felek bármelyike által gyakorolt nyomás vagy ajánlott ösztönzők következményeként ezek az árak nem válnak rögzített vagy legkisebb eladási árrá; azon terület vagy azon vásárlók korlátozása, amelyre vagy akik számára a vevő a szerződés tárgyát képező termékeket vagy szolgáltatásokat eladhatja;

a végfelhasználóknak történő aktív vagy passzív eladások korlátozása szelektív forgalmazási rendszer a kiskereskedelem szintjén működő tagjai révén;

- a forgalmazók közötti keresztszállítások korlátozása a szelektív forgalmazási rendszerben, a kereskedelem eltérő szintjein működő forgalmazókat is beleértve.

4.5. A tagállamok közötti kereskedelem érintettsége

Ez a tényállási elem abban a kérdésben mérvado, hogy uniós dimenziója van-e a versenyjogi jogsértésnek, vagy nemzeti hatóságok, bíróságok jogosultak eljárni. Ez azt jelenti, hogy ha az eddigi tényállási elemek megvalósultak, de nem érintett a tagállamok közötti kereskedelem, úgy nemzeti versenyjogi jogsértés alapján kell eljárni, ha pedig a tagállamok közötti kereskedelem érzékelhető mértékben érintett, úgy uniós intézmények joghatósága áll fenn. A Bizottság 2004-ben közleményt bocsátott ki a tagállamok közötti kereskedelemről (2004/C 101/07. számú közlemény). A közlemény azokat az elveket rögzíti, amelyeket az uniós bíróságok a kereskedelemre gyakorolt hatás EUMSZ 101. és 102. (korábbi EKSZ 81. és 82.) cikkében szereplő fogalmának értelmezése kapcsán alakítottak ki. Tartalmaz továbbá egy olyan szabályt is, amely alapján megállapítható, hogy általánosságban mikor nem valószínű, hogy egy megállapodás alkalmas arra, hogy érzékelhető hatást gyakoroljon a tagállamok közötti kereskedelemre. A közlemény hármas tagolású: meghatározza a tagállamok közötti kereskedelem fogalmát; körüljárja, hogy mikor lehet hatással az adott magatartás a tagállamok közötti kereskedelemre; majd támpontokat nyújt arra, hogy mit ért a Bizottság az érzékelhetőségen. A közleményről és annak értelmező joggyakorlatáról bővebben a 3. pontban olvashat.

5. Az EUMSZ 101. cikk (1) bekezdése megsértésének jogkövetkezményei

Maga az EUMSZ egy polgári jogi jogkövetkezményt szabályoz [EUMSZ 101. cikk (2) bekezdés], eszerint a 101. cikk által tiltott megállapodások vagy döntések *semmissék*. A semmisség tartalmának megítélése a nemzeti jogok rendelkezései szerint történhet.

Az EUMSZ-ben rögzített jogkövetkezményen kívül is járhatnak további jogkövetkezmények a versenykorlátozó megállapodásokkal. Polgári jogi természetű jogkövetkezmény lehet még a kártérítés. Kártérítési igények szóba jöhetnek versenytársak egymás közötti jogviszonyában, valamint a vállalkozás és a fogyasztó viszonylatában. Különösen az ún. kőkemény kartellek visszaszorítására vezették be a különböző jogrendszerekben a versenyjog eszköztárába a büntetőjogi szankciókat: a vállalkozás vezetőjére kiszabható szabadságvesztést, a vállalkozás vezetésétől való eltiltást, közérdekű munkát vagy pénzbüntetést.

Az EUMSZ 101. cikke által tiltott megállapodások közigazgatási jogi természetű jogkövetkezményekkel is járhatnak. Ezek a Bizottság által lefoly-

tatott versenyfelügyeleti eljárást követően határozatban kerülhetnek megállapításra. Ilyen közigazgatási jogkövetkezmények:

- a jogsértés megállapítása,
- a jogsértő magatartás jövőbeni folytatásától való eltiltás,
- meghatározott magatartás előírása, és
- a bírság.

6. Egyedi mentesség és csoportmentességek

A 101. cikk alapján történő értékelés kétlépcsős. A 101. cikk (1) bekezdése alapján az első lépcsőfok annak értékelése, hogy vállalkozások közötti megállapodásról van-e szó, az érinti-e a tagállamok közötti kereskedelmet, van-e versenykorlátozó célja, illetve tényleges vagy potenciális versenykorlátozó eredménye. A 101. cikk (3) bekezdése alapján a második lépcső – amely csak akkor válik relevánssá, ha a megállapodás a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében versenykorlátozó – a megállapodás révén létrejött, a versenyt támogató előny meghatározása, és annak értékelése, hogy a versenyt támogató hatás jelentősebb-e a versenykorlátozásnál. A korlátozó és a versenyt támogató hatások mérlegelése kizárólag a 101. cikk (3) bekezdésében meghatározott kereteken belül történhet. Amennyiben a versenyt támogató hatások nem múlják felül a versenykorlátozást, a megállapodás a 101. cikk (2) bekezdésének rendelkezése alapján automatikusan semmis. Viszont sok olyan megállapodás, összehangolt magatartás vagy testületi döntés létezik, amelyek versenykorlátozóak ugyan, de számos előnnyel is járnak, amelyek ellensúlyozni tudják negatívumaikat. Ezért bizonyos feltételek teljesülése esetén az egyébként versenykorlátozónak minősülő megállapodások mentesülhetnek a versenykorlátozó megállapodások tilalma alól. A jogkövetkezmények alóli mentesség két fajtája:

- egyedi mentesség, illetve
- csoportmentesség.

6.1. Egyedi mentesség

Az egyedi mentesség feltételeit az EUMSZ 101. cikk (3) bekezdése tartalmazza. Ezek között két pozitív és két negatív feltételt (a feltételek értelmezésére segítséget nyújt a 2004/C 101/08. számú bizottsági közlemény) találunk. A négy feltétel az alábbi:

- gazdasági előnyök (ami azt jelenti, hogy a megállapodás, összehangolt magatartás, társulási döntés, illetve ezek csoportjai hozzájárulnak az

árúk termelésének vagy forgalmazásának javításához, illetve a műszaki vagy gazdasági fejlődés előmozdításához);

az előnyök a fogyasztóknál csapódjanak le (azaz lehetővé teszi a fogyasztók méltányos részesedését a belőle eredő előnyből);

- ne legyen szükségtelen a versenykorlátozás (ami azt jelenti, hogy a felek nem vállalhatnak fel szükségtelen, nem nélkülözhetetlen versenykorlátozásokat);

ne szüntesse meg a versenyt az érintett áru piacának jelentős részén.

A 2004. május 1. óta hatályos eljárási reform értelmében a vállalkozásoknak maguknak kell eldönteniük, hogy az általuk megkötött megállapodások megfelelnek-e ezen kritériumoknak (önértékelés, *self assessment*). A Bizottság az EUMSZ 101. cikk (3) bekezdésének alkalmazásáról szóló, jogértelmezést segítő közleményt is kibocsátott. A közlemény szerint a versenyre nézve káros és előnyös hatások mérlegelése eredményeként megengedett egy versenykorlátozás akkor, ha összességében az előnyök kerülnek túlsúlyba, ha a fogyasztói jólétre kedvező hatással van a vizsgált megállapodás. A negatív és pozitív hatások mérlegelése során a Bíróság által kialakított gyakorlat szerint nem versenykorlátozóak például:

- a piacra lépéshez szükséges korlátozások (pl. a licencmegállapodások),
- járulékos szükséges korlátozások (pl. ha cégeladás esetén a régi tulajdonos adott ideig nem alapíthat hasonló profilú új céget), szellemi tulajdonjogokhoz kapcsolódó korlátozások, szelektív (pl. minőségi kritériumokat állító) forgalmazási korlátozások, illetve a szakma műveléséhez kapcsolódó korlátozások.

6.2. Csoportmentesség

A csoportmentességek az EUMSZ 103. cikkében adott felhatalmazás alapján hozott rendeletben adhatók meg a megállapodások meghatározott típusaira.

A hatályos csoportmentesítési rendeletek két fő csoportja:

- az egyes piacokra vagy iparágakra vonatkozó és
- a bizonyos megállapodástípusokra alkotott rendeletek.

A rendeletek a feketelistában tartalmazzák azokat a szerződési rendelkezéseket, amelyek nem megengedettek. A csoportmentességi rendeletek objektív és ezáltal könnyen ellenőrizhető feltételekhez kötik a mentesülés lehetőségét. Egy megállapodás csoportmentesség alapján általánosságban akkor mentesülhet a jogkövetkezmények alól, ha:

- a felek piaci részesedése a rendeletben meghatározott küszöb alatt marad, illetve
- ha a megállapodás nem tartalmaz a csoportmentességi rendeletben pontosan meghatározott különösen súlyos – *hard core* – versenykorlátozó kikötést.

Csoportmentességet az alábbi főbb rendeletek nyújtanak:

- A Bizottság 2010. december 14-i 1218/2010/EU rendelete az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének a szakszervezeti megállapodások egyes csoportjaira történő alkalmazásáról (horizontális megállapodások).
- A Bizottság 2010. december 14-i 1217/2010/EU rendelete az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének a kutatás-fejlesztési megállapodások egyes csoportjaira történő alkalmazásáról (horizontális megállapodások).
- A Bizottság 2010. április 20-i 330/2010/EU rendelete az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének vertikális megállapodások és összehangolt magatartások csoportjaira történő alkalmazásáról (VBER, vertikális megállapodások).
- A Bizottság 2010. május 27-i 461/2010/EU rendelete az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének a gépjármű-ágazatbeli vertikális megállapodások és összehangolt magatartások csoportjaira történő alkalmazásáról (vertikális megállapodások).
- A Bizottság 2014. március 21-i 316/2014/EU rendelete az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének a technológia-átadási megállapodások csoportjaira történő alkalmazásáról (TTBER).

A csoportmentesítő rendeletek általában 12-14 évre szólnak. Ha e határidő lejártakor a szabályozni kívánt tárgykör még mindig uniós preferenciát élvez, a Bizottság új rendeletet alkot ugyanabban a témakörben (jelenleg is több rendelet felülvizsgálata, megújítása van napirenden). A csoportmentesség lényegében azt jelenti, hogy amennyiben a vállalkozások a rendeletben foglaltakhoz igazodva kötik meg szerződéseiket, feltételezhetik, hogy a megállapodásuk eleget tesz a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt mentesülési feltételeknek, és így az nem kifogásolható a 101. cikk (1) bekezdésének tilalma alapján.

A *horizontális* és a *vertikális megállapodásokra vonatkozó csoportmentesítés* lényegi különbségeket mutat. Ennek oka, hogy a horizontális megállapodások versenytársak között jönnek létre, ezért versenyjogi szempontból a versenyre veszélyesebbek. A versenytársak fogalom alatt érteni kell a tényleges és a potenciális versenytársakat is. A tényleges versenytársak ugyanazon az érintett piacon tevékenykednek. Valamely vállalkozás akkor tekintendő a má-

sik potenciális versenytársának, ha – megállapodás hiányában – a relatív árak kismértékű, de tartós emelkedése esetén (SSNIP-teszt) valószínű, hogy az első vállalkozás rövid időn belül vállalja az azon érintett piacra való belépéshez szükséges kiegészítő beruházásokat vagy más szükséges átállási költségeket, amelyen a másik vállalkozás tevékenykedik (lásd a 2821/71/EGK rendelet; 2011/C 11/01. számú közlemény).

A horizontális együttműködési megállapodások több módon is korlátozhatják a versenyt. A megállapodás:

lehet kizárólagos, amennyiben korlátozza a felek lehetőségét az egymás közötti, illetve harmadik felekkel szemben független gazdasági szereplőként, illetve versenytárs-megállapodásban részes másik félként folytatott versenyre;

előírhat a felek számára olyan hozzájárulásokat, amelyek érzékelhetően csökkentik a döntéshozatali függetlenségüket; vagy
oly módon érintheti a felek pénzügyi érdekeit, hogy érzékelhetően csökkenti a döntéshozatali függetlenségüket.

Bizonyos horizontális együttműködési megállapodások – mint a gyártási és a szabványosítási megállapodások – versenyellenes piaclezárással kapcsolatos aggodalmakra is okot adhatnak. Az ilyen megállapodások lehetséges hatása az, hogy a megállapodásban részt vevő felek között csökken a verseny. A versenytársak előnyhöz juthatnak a megállapodásból eredő versenynyomás csökkenéséből, így nyereségesnek ítélik az árak növelését. A megállapodás versenyjogi értékelése szempontjából lényeges tényezők, hogy a megállapodásban részes felek jelentős piaci részesedéssel rendelkeznek-e, szoros versenytársak-e, korlátozott-e a fogyasztók lehetősége a szállítót váltásra, az, hogy a versenytársak növekvő árak esetén nagy valószínűséggel nem növelik a szállításokat, illetve ha a megállapodásban részt vevő felek valamelyike jelentős versenyerőt képvisel.

Ezzel szemben a vertikális megállapodások többsége a Bizottság iránymutatása (2010/C 130/01. számú közlemény, a továbbiakban: Vertikális Közlemény) szerint a 101. cikk hatályán kívül esik:

- a kis- és középvállalkozások közötti csekély jelentőségű megállapodások, amelyek érzékelhető módon nem korlátozzák a versenyt a felek kis piaci részesedése miatt;
(kisszámú kivételtől eltekintve) az ügynöki megállapodások; és
az alvállalkozói megállapodások (azzal a megjegyzéssel, hogy a megállapodásokban kikötött versenykorlátozások már a 101. cikk hatálya alá tartozhatnak).

A vertikális megállapodás olyan megállapodás vagy összehangolt magatartás, amely a megállapodás vagy összehangolt magatartás szempontjából a ter-

melési vagy értékesítési lánc különböző szintjein tevékenykedő két vagy több vállalkozás között jön létre, és amely azokra a feltételekre vonatkozik, amelyek mellett egyes áruknak vagy szolgáltatásoknak a felek által történő vásárlása, értékesítése vagy viszonteladása történik [330/2010/EU rendelet 1. cikk (1) bekezdés a) pont]. Magában foglalja továbbá azokat a vertikális megállapodásokat is, amelyek a szellemi tulajdonjogok átruházására vagy hasznosítására vonatkozó járulékos rendelkezéseket tartalmaznak.

A kulcsfogalom a *piaci részesedés* értékelése. A piaci részesedést értékalapon (a forgalmi bevétel figyelembevételével) kell meghatározni. Vélelmezhető ugyanis, hogy amennyiben a megállapodásban részt vevő vállalkozások piaci részesedése egyenként nem haladja meg a 30%-ot, azok a vertikális megállapodások, amelyek nem tartalmazzák a súlyosan versenyellenes korlátozások bizonyos típusait, általában a termelés vagy a forgalmazás javulásához vezetnek, és a fogyasztók számára méltányos részesedést biztosítanak a keletkező haszonból (*megdönthető jogszerűségi vélelem*). A 30%-os piaci részesedési küszöb felett nem vélelmezhető, hogy a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozó vertikális megállapodások általában olyan jellegű és mértékű objektív előnyökkel járnának, amelyek a szóban forgó megállapodások által a verseny tekintetében előidézett hátrányokat ellensúlyoznák, de egyedi vizsgálat alapján még nem kizárt a csoportmentesség.

Vannak olyan különösen súlyos korlátozások, amelyek a csoportmentességi kedvezmény megszüntetésével járnak. Ezen korlátozások felsorolását (feketelista) a 330/2010/EU csoportmentességi rendelet 4. cikke tartalmazza, és ilyen korlátozás megvalósulása a vertikális megállapodás csoportmentességi rendelet hatálya alóli kizárást eredményezi. Ilyen *közkemény korlátozások*:

- a) Továbbeladási ár megkötés (*Resale Price Maintenance* vagy *RPM*). Az RPM kifejezetten megengedett, ha ajánlott vagy maximum árra vonatkozik a megkötés; tiltott viszont a minimum ár vagy a fix ár meghatározása. A tilalmazott körbe tartozik továbbá: az értékesítési árrés rögzítése; az előírt árhoz képest adott kedvezmény maximumának rögzítése; az árszintnek a versenytársak áraihoz való kötése; az árszint betartásához kötődő megfélemlítések, szállításkésleltetés, büntetések; az árszint alakulását megfigyelő rendszer működtetése; a legnagyobb kedvezményes vevő klauzula alkalmazása.
- b) Főszabályként tilosak a továbbeladási korlátozások, ideértve a kedvezményadás elutasítását; a szállítás megtagadását; a szállítás visszafogását; garanciális szolgáltatás megtagadását; a szerződés felmondásával fenyegetést, ha ezek továbbeladási korlátozáshoz kötődnek. Megengedett viszont a másik kereskedő területére történő aktív eladás korlátozása; a nagykereskedő önkorlátozása a végső fogyasztóknak történő

eladás kapcsán; szelektív rendszerben a jóváhagyott kereskedők „külső” kereskedőnek történő eladásának tiltása. A beépítésre, feldolgozásra szánt áru, komponens gyártója megtilthatja a vevőnek, hogy azt a gyártó versenytársának adja tovább.

- c) Szelektív forgalmazási rendszer kiskereskedőként működő tagjai által a végső felhasználók részére történő aktív vagy passzív értékesítések korlátozása.
- d) Szelektív forgalmazási rendszeren belül végrehajtott keresztszállítások korlátozása a forgalmazók között, beleértve a kereskedelem különböző szintjein működő forgalmazókat is.
- e) Tiltott az összetevők szállítóját korlátozni abban, hogy az összetevőket pótkatarrészként végső vevőnek vagy javítóműhelynek is eladja.

Ha egy szerződés a 4. cikk szerinti kikötések egyikét tartalmazza, a megállapodás egészére vonatkozik az, hogy nem részesedhet a csoportmentesség adta kedvezményből.

Vannak olyan feketelistás korlátozások is (5. cikk), amelyek még akkor sem tartoznak a csoportmentességi rendelet hatálya alá, ha a piaci részesedésre vonatkozó küszöbértéket nem lépik át. Idetartoznak a következők:

- a) Bármely olyan közvetlen vagy közvetett versenytildalmi kötelezettség (*non-compete kikötés*), amely határozatlan időre vagy öt évet meghaladó időtartamra szól, kivéve, ha a kereskedő a gyártó vagy szállító üzlet-helyiségében végzi tevékenységét.
- b) Bármely olyan közvetlen vagy közvetett kötelezettség, amelynek értelmében a vevő a megállapodás megszűnése után nem gyárt, nem vásárol, nem ad el vagy viszonteladás keretében nem értékesít árukat vagy szolgáltatásokat (versenytildó kikötés, *non-competition-clause*). A versenytildó kikötés nem tilos, ha a megállapodás megszűnését követő maximum egy évig érvényes, feltéve, hogy a szerződéses termékkel versengő termékekre vonatkozik, a szerződéses idő alatt használt eladóhelyiségre korlátozódik, és feltétlenül szükséges a vevőnek átadott know-how védelme érdekében.
- c) Bármely olyan közvetlen vagy közvetett kötelezettség, amelynek értelmében a szelektív forgalmazási rendszer tagjai meghatározott versenytilds szállítók márkáit nem értékesítik.

Ezek olyan nem mentesülő, kizárt korlátozások, amelyekbe ütköző kikötésre nem terjed ki a csoportmentesség. A csoportmentességi rendelet azonban továbbra is alkalmazandó a vertikális megállapodás fennmaradó részére, ha az a rész elválasztható a mentességben nem részesített korlátozástól (részleges kizárás).

A forgalmazási szektorra jellemző jelentős változás az online értékesítés szerepének robbanásszerű növekedése. Ezért a Bizottság a vertikális korlátozásokról szóló iránymutatásában (Vertikális Közlemény) a hagyományos értékesítési csatornák mellett foglalkozik az internetes kereskedelemmel is. Aktív az értékesítés, ha az eladó az egyedi ügyfelekhez többek között közvetlen levélmegkereséssel (*direct mail*) fordul, azon belül kéretlen elektronikus levelek vagy látogatások útján; ugyancsak idetartozik a meghatározott ügyfélcsoport vagy meghatározott területen levő ügyfelek aktív megkeresése olyan média- vagy internetes hirdetés vagy más promóció útján, amely kifejezetten az adott ügyfélcsoportot vagy az adott területen található ügyfeleket célozza meg. Az olyan hirdetés vagy promóció, ami csak akkor vonzó a vevő számára, ha az meghatározott ügyfélcsoportot vagy meghatározott területen lévő ügyfeleket (is) elér, aktív értékesítésnek minősül e meghatározott ügyfélcsoport vagy meghatározott területen levő ügyfelek tekintetében. Passzív az értékesítés az egyedi ügyfelektől felszólítás nélkül érkező kérésre adott válasszal, ideértve az áruk leszállítását, illetve a szolgáltatások nyújtását az ilyen ügyfelek részére. Passzív értékesítésnek minősül az olyan általános jellegű hirdetés vagy promóció, amely elérheti ugyan a más forgalmazók (kizárólagos) területein vagy ügyfélcsoportjain belül található vásárlókat, de amely egyben észszerű eszköze az ilyen területeken vagy ügyfélcsoportokon kívüli ügyfelek – például a hirdető saját területén levő ügyfelek – elérésének. Az általános jellegű médiahirdetés vagy promóció az ilyen ügyfelek elérése észszerű módjának minősül, ha a vevő számára akkor is vonzó lenne e beruházások végrehajtása, ha azok nem jutnának el más forgalmazók (kizárólagos) területein vagy ügyfélcsoportjain belüli ügyfelekhez.

Ha egy forgalmazó weboldalt használ termékek eladása céljából, az online értékesítés főszabályként passzív értékesítési formának minősül. A passzív eladás korlátozása alapvető, szigorúan tiltott (*hardcore*) korlátozásnak minősül, amely nem élvez csoportmentességet. Ennek alapján tilalmazott például vevők átírányítása IP-cím alapján a helyi kereskedő honlapjára, vagy hitelkártyaadatok alapján külföldi weblapokról történő internetes vásárlás letiltása. A Vertikális Közlemény online aktív értékesítési formának tekinti ugyanakkor általánosságban a meghatározott területre vagy meghatározott ügyfélcsoportra irányuló erőfeszítéseket. Az aktív értékesítés korlátozása nem *hardcore*, ezért a csoportmentesség kiterjedhet rá.

A vertikális megállapodásokra vonatkozó csoportmentességi rendelet 2022. május 31-ig hatályos, felülvizsgálata jelenleg zajlik. Nem alkalmazható arra a megállapodásra, amelyik egy speciális vertikális csoportmentesség hatálya alá esik (pl. technológiaátadásra vonatkozó megállapodás).

7. A versenykorlátozó megállapodások csoportosítása

A versenykorlátozás jellege alapján három csoportot érdemes megkülönböztetni, ezek:

- a kartellek,
- a közös vállalatok és vállalatok közötti együttműködések és
- a vertikális versenykorlátozások.

7.1. Kartellek

A kartellek alatt olyan horizontális, független versenytársak közötti versenykorlátozó megállapodásokat, összehangolt magatartásokat és döntéseket értünk, amelyeknek nemcsak hatása, hanem célja is a verseny korlátozása, kizárása vagy torzítása, és a fogyasztók számára semmiféle előnnyel nem járnak. Versenytársak azok a piaci szereplők, akik ugyanazon a piacon tevékenykednek, ugyanolyan, vagy a fogyasztók számára egymással helyettesíthető árukat vagy szolgáltatásokat nyújtanak. A definíció másik lényeges eleme az egymástól való függetlenség, ezért a már ismertetett gazdasági egység tana értelmében ugyanazon gazdasági egységen belül csak látszólagos kartellek jöhetnek létre. Ugyanez érvényes a testvérvállalatokra, azaz azokra a vállalatokra, amelyek felett ugyanazon anyavállalat gyakorol meghatározó befolyást (C-97/08. P., Akzo-ítélet, 60. pont). Következésképpen ezek még akkor sem minősülnek versenytársaknak, ha mindketten ugyanazon az érintett termék- és földrajzi piacon tevékenykednek. A kartellezés melegágya az *oligopol piac*, ahol kevés, egymáshoz hasonló nagyságú és erejű vállalkozás működik, amelyek a kínálat jelentős részét lefedik.

A kartellek a legsúlyosabb versenyjogi korlátozásokat valósítják meg, ezért a leginkább üldözendőnek tekintendők. Ezt a vállalatvezetők is nagyon jól tudják, ezért ez nagyban meghatározza a kartellek bizonyításának módszereit. Egy jól működő kartell szükségszerűen nagy szervezést igényel, ezért ha nincs konkrét szerződés, amivel a jogsértés bizonyítható, felértékelődnek a közvetett bizonyítékok. Ilyenek lehetnek határidőnaplóban szereplő találkozók, számítógépen, mobiltelefonon tárolt levelek és egyéb dokumentumok, a tanácskozások eredményét összefoglaló emlékeztetők. A legtöbb nagy kartell esetén a versenyjogi zsargon által hajnali rajtaütésnek (*dawn raid*) nevezett váratlan, legtöbbször a reggeli munkakezdetkor bonyolított helyszíni szemle vagy kutatás is eredményt hoz. A jogsértések feltárásának másik hatékony eszköze az ún. engedékenységi (*leniency*) politika alkalmazása (2006/C

298/11. számú közlemény). Ennek lényege, hogy ha a kartellben részes vállalkozás felhagy a jogsértéssel, és annak részleteit a hatóság előtt is feltárja, akkor jó eséllyel mentesülhet a kifizetendő bírság alól, mellyel szembesülnie kellene, ha a versenyhatóság megállapítja a jogsértő magatartást.

A kartellek tipikus fajtái:

- árkartell,
- piacfelosztó kartell,
- kibocsátást korlátozó vagy kvótakartell és
- információkartell.

A piaci verseny legfontosabb tényezője általában a termékek ára, ezért az egyik legsúlyosabb kartellek az árak manipulálására irányulnak. Ez különösen az egyszerű, homogén vagy szabvány minőségű termékek (pl. a cement, vas, acél, vegyszerek, vitaminok) esetében veszélyes, mivel ezekben a termékcsoportoknál nincsenek egyedi, termékspecifikus jellemzők, így a vevők elsősorban a termékek ára alapján fognak dönteni arról, hogy kitől vásároljanak. Ha azt a bizonytalansági tényezőt, hogy mekkora árat alkalmaznak a piacon lévő versenytársak, a vállalkozások egy tiltott ármegállapodással ki tudják küszöbölni, akkor a piaci folyamatokat mesterségesen alakíthatják. Árkartell esetében a versenytársak az eladási vagy beszerzési árakat egyeztetik egymással (pl. az árat pontosan rögzítik; bizonyos sávot szabnak meg az árak mozgásának korlátozására; küszöbárat szabnak meg, vagyis rögzítik az ár minimumát vagy maximumát; egységes kedvezményeket fogadnak el, vagy elhatározzák, hogy senkinek nem adnak kedvezményt a listaárból). Az ajánlott árak is lehetnek versenykorlátozók, ha a gyakorlatban csak annak megfelelően áraznak. Az importár rögzítése is tilos.

A piacfelosztó kartellek esetén a versenytársak egy védett terület kijelölésében állapodnak meg, ahol csak a meghatározott vállalkozás jogosult értékesíteni. A piacfelosztás működhet földrajzi alapon, vagy bizonyos vevőkörhöz kapcsolódóan. Bizonyos veszélyhelyzetek (pl. súlyos pandémia) esetén az alapvető fontosságú termékek elosztása enyhébben minősülhet, azaz mentesíthető a megállapodás.

Az EUMSZ 101. cikk (1) bekezdésének b) pontja nevesítve kiemeli az előállítást, forgalmazást korlátozó vagy ellenőrző megállapodások tilalmát. A piaci árat ugyanis nemcsak közvetlenül, a termék árának rögzítésével lehet befolyásolni, hanem közvetett módon, a piacra kerülő kínálat összehangolt alakításával is. A kvótakartellek tipikusan az árkartellek vagy a piacfelosztó kartellek részeként szoktak előfordulni. Kevésbé károsak a strukturális problémákkal küszködő iparágakban létrehozott, a fölösleges kapacitások együttes leépítésére kötött megállapodások (káriziskartelleknek is nevezhetők). Például

az ipari szerkezetváltáskor, szakosodás megvalósításakor végrehajtott összehangolt többletkapacitás-leépítés (termeléskorlátozás) mentesülhet a jogkövetkezmények alól.

A stratégiai információk egymás közötti kicserélése információkartellhez vezethet. A stratégiai információ vonatkozhat az árakra (például tényleges árak, árengedmények, árnövekedések vagy árcsökkenések), fogyasztói listákra, gyártási költségekre, mennyiségekre, forgalomra, értékesítésre, kapacitásra, minőségre, értékesítési tervekre, kockázatokra, beruházásokra, technológiákra, K+F programokra és azok eredményeire. Általánosságban leginkább az árakkal és mennyiséggel kapcsolatos információk tekinthetők stratégiai jellegűnek, ezeket pedig a költségekkel és a kereslettel kapcsolatos információk követik. Amennyiben azonban a vállalkozások a K+F területén versenyeznek, a verseny szempontjából a technológiai adatok lehetnek leginkább stratégiai jelentőségűek. A stratégiai információk egymás közötti kicserélése egyrészt súlyos versenykorlátozást eredményezhet, másrészt versenyellenes piaclezáráshoz vezethet. Ezért tilos a piaci szereplők közötti versenyből adódó bizonytalanságot mérsékelni képes, a versenytársak közötti érzékeny, tipikusan titkos információ áramoltatása.

A klasszikus, hírhedt kartellek gyakran komplex kartellekként működtek: hosszú éveken át, az egyes szereplők különböző intenzitású szerepvállalása mellett nemcsak az árakat befolyásolták, de felosztották egymás között a piacokat, kvótákat állapítottak meg, ellenőrző mechanizmusokat építettek ki az olajozott működés elősegítése érdekében, amelyek keretében üzleti titkokat cseréltek egymás között.

7.2. Közös vállalatok, vállalati együttműködések

A versenytársak közötti horizontális megállapodások másik nagy csoportja az olyan együttműködések, amelyeknek a részes vállalkozások céljain túlmutató, a fogyasztók szempontjából is pozitív célja a hatékonyabb piaci szereplés elősegítése. Az ilyen horizontális megállapodások kevésbé veszélyesek a versenyre. A kartellekkel szemben ezeket nem szokás eltitkolni, vagyis elkövetési formájuk tipikusan a megállapodás. Az ilyen horizontális megállapodások segítségével a felek tevékenységük egy részét integrálják. Ennek eredményeként például új áru jelenik meg a piacon, vagy egy meglévő olcsóbbá válik, esetleg javul a termék értékesítése. A nem kartell jellegű, versenytársak közötti együttműködések szokás közös vállalatnak (*joint venture*) is nevezni, függetlenül attól, hogy milyen jogi alapon és milyen szervezeti keretek között működnek. Előfordul, hogy külön vállalatot, szervezetet hoznak létre a felek

e célból, de az is lehet, hogy az együttműködésük pusztán szerződéses alapon nyugszik. Az együttműködéseket el kell határolni a vállalkozások közötti koncentrációtól (füzióktól). Ha egy vállalkozások által közösen alapított vállalkozás (közös vállalat) teljes funkciójú (*full-function joint venture*), vagyis egy teljes értékű piaci szereplő valamennyi funkcióját tartósan ellátja, akkor vállalkozások közötti koncentrációnak minősül, és a fúziókontroll keretében fogja a versenyjog értékelni alapításának piaci hatásait. Ha a közös vállalat nem teljes funkciójú (*non-full-function joint venture*), vagyis az anyavállalatok csak a tevékenységük egy részét integrálják a közös vállalatba, amely nem képes egy teljes értékű piaci szereplő valamennyi funkcióját tartósan ellátni, akkor a 101. cikk alapján kell az uniós versenyjognak véleményt alkotni róla (A Bizottság közleménye a nem teljes funkciójú közös vállalatokról HL [1998] C 66).

A vállalkozások közti együttműködések ismert területei:

- közös kutatás és fejlesztés;
- közös gyártás, ideértve a közös termelést, a szakosodást és az alvállalkozói megállapodásokat;
közös beszerzés;
- közös értékesítés, ideértve a közös eladást, forgalmazást, szervizelést és reklámozást;
- szabványosítás.

Az EUMSZ 101. cikk (1) bekezdésének b) pontja szerint különösen alkalmasak a verseny korlátozására a műszaki fejlesztés korlátozásához vezető megállapodások. Kutatás és fejlesztés (K&F) alatt értjük a termékre vagy eljárásra vonatkozó know-how megszerzését, elméleti elemzés, megfigyelés, kísérlet végzését, beleértve a kísérleti gyártást és a termék vagy eljárás műszaki vizsgálatát, a szükséges gépek és berendezések létrehozását, valamint a kutatás eredményének hasznosítása érdekében szellemi tulajdonhoz fűződő jogok megszerzését.

Vannak hagyományosan K&F-igényű szektorok, ilyen a gyógyszeripar például, ahol az ilyen megállapodások a fogyasztók számára különösen érezhető előnyökkel járhatnak. Ezért a K&F-re vonatkozó hatályos csoportmentesítő rendelet (1217/2010/EU) 2022. december 31-ig biztosít mentességet az egyes versenykorlátozó megállapodásoknak. A mentesülés piaci részesedéshez kötött: az együttesen 25% alatti piaci részaránnyal rendelkező vállalkozásoknak nyújt biztonságot – feltéve, hogy nem tartalmazzak ún. feketelistás korlátozást.

A gyártási megállapodásoknak három kategóriája ismert. Közös gyártásról szóló megállapodásban a felek bizonyos termék(ek) közös gyártásában állapodnak meg. A szakosítási megállapodásokban a felek egy termék gyártásá-

nak megszüntetéséről és annak a másik féltől történő beszerzéséről állapodnak meg. Az alvállalkozási megállapodásban az egyik fél (a fővállalkozó) a másik felet (az alvállalkozót) egy termék gyártásával bízta meg. A horizontális együttműködési megállapodásokról szóló közlemény alapján nem lehet versenykorlátozásról beszélni akkor, ha a felek összköltségének aránylag kis része válik az együttműködés eredményeként közössé. A közös gyártási megállapodások költségmegtakarítási, méretgazdaságossági előnyökkel járhatnak. Előnyeik ellenére nem szabad elfelejteni, hogy az adott piacon egymással versenyben álló vállalatok között kötött gyártási megállapodás a termelési-értékesítési láncban lejjebb (*downstream market*) vagy feljebb (*upstream market*) található piacokon, illetve az együttműködéssel közvetlenül érintett piaccal szoros kapcsolatban álló szomszédos piacon is hatással lehet a feleknek a versennyel kapcsolatos magatartására. A gyártási megállapodások nemcsak az érintett vállalatok közötti verseny korlátozása révén, hanem harmadik felek relációjában piackizáró hatásukkal is károsak lehetnek.

A Bizottság szakosítási megállapodásokra vonatkozó hatályos, 1218/2010/EU csoportmentesítő rendelete 2022. december 31-ig biztosít mentességet az érdekelt vállalkozások számára. A rendelet szerint vélelmezhető, hogy ha a részt vevő vállalkozások részesedése a szakosítási megállapodás tárgyát képező termékek piacán nem haladja meg a 20%-ot, akkor a gazdaságos mérete nagyságból, a tevékenységi körből vagy a jobb termelési technológiákból adódó gazdasági előnyökkel járó szakosítási megállapodások lehetővé teszik a fogyasztók méltányos részesedését a belőlük származó haszonból. Piaci részesedéstől függetlenül nem mentesülnek a „feketelistás” megállapodások: amelyek a pozitív hatások eléréséhez nem nélkülözhetetlen korlátozásokat tartalmaznak. Ilyenek például a harmadik személyekkel szemben alkalmazott árrogzítás, a kibocsátás vagy az eladások korlátozása, vagy a piacok, illetve vevők felosztása.

A közös beszerzésre vonatkozó megállapodásokat leggyakrabban kis- és középvállalkozások kötik a nagyobb versenytársaikéhoz hasonló árumennyiség, illetve a nagyobb árumennyiséghez kapcsolódó árendmények elérése érdekében. A közös beszerzés tehát azzal az előnnyel járhat, hogy a kisebb piaci szereplők összefogása révén erősödhet az árverseny. Hátránya viszont, hogy az eladók, szállítók szemszögéből koncentrálnak a piac. Ha a versenytárs vásárlók összefognak, jelentős vásárlóerejük alakulhat ki, amely hosszú távon jelentősen korlátozhatja is a versenyt.

A közös vásárlás közvetlenül érinti azt a piacot, amelyben az együttműködés zajlik (horizontális reláció), és azt is, ahol a közös beszerzési megállapodás résztvevői a szállítók. A közös vétel horizontális és vertikális megállapodások megkötését is magában foglalhatja, ezért kétféle elemzésre van

szükség. Először a horizontális megállapodásokat kell értékelni, majd a vertikális kapcsolatok értékelésére akkor kerülhet sor, ha a horizontális megállapodás nem versenykorlátozó, vagy versenykorlátozó ugyan, de megengedhető.

A közös értékesítés csoportba tartoznak azok a szorosabb együttműködések, amelyek a termék eladásával kapcsolatos valamennyi kereskedelmi szempontnak a meghatározását jelentik, de lazább, csak bizonyos elemekre kiterjedő együttműködések vonatkozhatnak a közös forgalmazásra, szervizre vagy reklámozásra.

A szabványosítási megállapodások célja olyan műszaki vagy minőségi előírások meghatározása, amelyeknek a jelenlegi vagy a jövőbeli termékek, módszerek, gyártási folyamatok megfelelhetnek. Ezek korlátozhatják a más technikai jellemzőkkel bíró termékek forgalmazását, a technikai haladás gátjává válhatnak, a nemzeti szabványokra hivatkozással importkorlátozó hatások is lehet. Nem sérti viszont az EUMSZ 101. cikk (1) bekezdését az a műszaki előírás, amely

- nem kötelező;
 - amelynek szükségességét biztonsági vagy fogyasztóvédelmi szempontok indokolják; vagy
- egy bizonyos szintű minőséget igazoló jelzést bárki igényelhet, akinek áruja megfelel az objektíven meghatározott kívánalmaknak.

7.3. Vertikális korlátozások

A vertikális korlátozásokban a gazdasági hierarchiában eltérő szinten elhelyezkedő vállalkozások állapodhatnak meg. Ezek a megállapodások járhatnak az alábbi pozitív gazdasági hatásokkal, ezért gyakran mentesülnek a versenykorlátozó megállapodások jogkövetkezményei alól.

- A potyázás (*free riding*) hatásos ellenszerei lehetnek (potyázás alatt értjük, ha az egyik forgalmazó kereskedő kihasználja a másik kereskedelmi fejlesztési erőfeszítéseit, pl. drága reklámok, termékminta lehetősége).
- A vertikális megállapodások segíthetik új piacok megnyitását vagy az azokra történő belépést (pl. a kereskedőnek a termék piacra való belépéséhez szükséges különleges beruházásai kompenzálására a gyártó bizonyos ideig területi védelmet biztosít).
- A feltartási probléma (*hold-up problem*) megoldása (pl. ügyfélspecifikus beruházások: új gépek vagy szerszámok gyártása egy vevő speciális igényének kielégítéséhez, ehhez pedig előzetes szállítási megállapodások megkötése).

Lényeges know-how átruházásakor felmerülhet a különleges feltárási probléma megoldása (a know-how átadása, különösen, ha az a megállapodás szerinti működéshez elengedhetetlen, versenytilalmi jellegű korlátozáshoz kötött).

- Méretgazdaságosság a forgalmazásban (a méretgazdaságosságból adódó előnyök kihasználása, alacsonyabb kiskereskedelmi ár elérése érdekében a gyártó termékei viszonteladását korlátozott számú forgalmazóra összpontosítja).

A tőkepiac hiányosságainak áthidalása (optimális szint alatt a szokásos tőkekihelyezők által nem finanszírozott közvetlen tőkekihelyezés a szorosabb kapcsolatból származó több információ vagy kiegészítő biztosíték alapján).

- Egységesség és minőségszabványosítás (a vertikális korlátozás segíthet egységes, a fogyasztók számára vonzóbb márkaarculat kiépítésében pl. franchise esetében).

A vertikális megállapodások azonban számos hátránnyal is járhatnak. Ezeket kell összevetni a hátrányos jogkövetkezmények alóli mentesüléshez.

Piaclezáró hatás (a vertikális ügyletek hatására más szállító vagy vevő versenyellenesen ki van zárva a piacról).

A márkán belüli (*intrabrand competition*: egyazon gyártó ugyanazon termékét forgalmazó kereskedők versenyé) és a márkák közötti verseny (*interbrand competition*: ugyanazon fajtába tartozó, de nem azonos márkájú termékek előállítói közti verseny) korlátozása vagy kizárása (a legtöbb vertikális korlátozás esetében a gazdasági verseny szempontjai akkor merülnek fel, ha nem megfelelő a márkák közötti verseny, ekkor fontossá válhat a márkák közötti és a márkán belüli verseny védelme).

Akadályok a piaci integrációban (pl. klasszikus eset a *geoblocking*, a tagállami határokhoz kötődő piacfelosztással a fogyasztók szabadságának korlátozása abban a tekintetben, hogy az árukat vagy szolgáltatásokat választásuk szerint bármely tagállamban megvehessék).

A vertikális csoportmentességi megállapodások – mérlegelve a fenti előnyöket és hátrányokat is – általában akkor részesülhetnek csoportmentességben, ha sem a szállító, sem a vevő piaci részesedése nem haladja meg a 30%-ot (erről és a vertikális megállapodások egyes fajtáiról lásd a Vertikális Közleményt).

A vertikális versenykorlátozások egyes fajtái:

- egyedüli márka kikötése;
- kizárólagos forgalmazás;
- kizárólagos ügyfélelosztás;
- szelektív forgalmazás;

- franchise;
- kizárólagos szállítás;
- előzetes hozzáférési kifizetések;
- kategóriamenedzsment-megállapodások;
- árkapcsolás;
- viszonteladási árakra vonatkozó korlátozások.

Az egyedüli márka kikötéséről szóló megállapodások esetén a vevő az őt terhelő kötelező versenytilalmi kötelezettség és/vagy mennyiségi átvételi kényszer alapján arra ösztönzött, hogy kizárólagosan vagy döntően valamely terméktípusból rendeljen. A versenytilalmi kikötés olyan kötelezettségen vagy ösztönzési rendszeren alapul, amely arra készíti a vevőt, hogy egy adott piacon egyetlen szállítótól vásárolja meg szükségleteinek több mint 80%-át. Ez nem azt jelenti, hogy a vevő közvetlenül csak egy szállítótól vásárolhat, hanem azt, hogy nem fog versengő termékeket vagy szolgáltatásokat vásárolni, viszonteladás során értékesíteni, illetve beépíteni. A vevőt terhelő mennyiségi átvételi kényszer a versenytilalom enyhébb formája, ahol a szállító és a vevő közötti megállapodás szerinti kötelezettség vagy ösztönző rendszer arra készíti a vevőt, hogy beszerzéseit túlnyomórészt egy szállítónál bonyolítsa. Ez jelentkezhethet például minimális vásárlási előírások, készletezési előírások vagy olyan lineáris árképzés formájában, mint a feltételes rabattrendszerek vagy a kétrészes ártétel (rögzített összeg + egységár). Ismert tilalom az ún. angol rendelkezés, amely előírja a vevő számára minden jobb ajánlat bejelentését, és csak azok elfogadását teszi lehetővé számára, amelyeknek a szállító nem tud eleget tenni.

A kizárólagos forgalmazási megállapodással a szállító azt vállalja, hogy termékeit egy adott területen viszonteladásra csak egy forgalmazónak értékesíti, és a forgalmazó általában korlátozva van más (kizárólagosan kijelölt) területeken történő aktív értékesítéseiben. Ez a márkán belüli verseny csökkenéséhez, piacfelosztáshoz, más forgalmazók kizárásához vezethet, és elősegítheti az árdiszkriminációt.

A kizárólagos ügyfélelosztási megállapodásban a szállító azt vállalja, hogy termékeit csak egy forgalmazónak adja el egy adott fogyasztói csoportnak történő viszonteladásra, és a forgalmazó általában korlátozott más (kizárólagosan kijelölt) ügyfélcsoportoknak történő aktív értékesítéseiben. A kizárólagos ügyfélcsoport alapulhat egy adott foglalkozáson, de alapja lehet egy konkrét ügyfeleket tartalmazó lista, akik egy vagy több objektív kritérium alapján kerülnek kiválasztásra. Az ilyen kikötés a márkán belüli verseny csökkenéséhez, piacfelosztáshoz, más forgalmazók kizárásához vezethet, és elősegítheti az árdiszkriminációt.

A szelektív forgalmazási megállapodások egyrészt a szerződéses forgalmazók számát, másrészt a viszonteladás további lehetőségeit korlátozzák. A kizárólagos forgalmazáshoz képest az az eltérés, hogy a kereskedők számának korlátozása nem a területek számától, hanem olyan kiválasztási szempontoktól függ, amelyek elsősorban a termék jellegéhez kapcsolódnak. A kizárólagos forgalmazáshoz képest a másik különbség az, hogy a viszonteladási korlátozás nem egy adott területre vonatkozó aktív értékesítési tilalom, hanem a nem szerződéses forgalmazóknak történő bármely értékesítésre vonatkozik, így lehetséges vevőként csak a szerződéses kereskedők és a végső ügyfelek maradnak. A szelektív forgalmazást csaknem mindig márkás végtermékek forgalmazása esetében használják.

Különbséget tehetünk a tisztán minőségi szelektív forgalmazás és a mennyiségi szelektív forgalmazás között. A versenyre kevésbé veszélyes tisztán minőségi szelektív forgalmazás során a kereskedők kiválasztása kizárólag olyan objektív szempontokon alapul, amelyeket a termék jellege indokol (pl. az értékesítést végzők képzettsége, az értékesítés helyén nyújtott szolgáltatások, az értékesítésre kínált termékkála). Ilyenkor a szállító által megszabott kritériumok minőségi követelményekre irányulnak (pl. megfelelő színvonalú üzlethelyiség biztosítása, kellően képzett eladók, kapcsolt szerviz szolgálat). Mennyiségi szelektív forgalmazási előírások mennyiségi mutatókra vonatkozhatnak (pl. meghatározott forgalom lebonyolítása, bizonyos nagyságú készlet tartása, legkisebb vagy legnagyobb értékesítési korlát betartása, a kereskedők számának rögzítése).

A szelektivitás nem versenykorlátozó, ha az áru jellege feltétlenül megkívánja, hogy a forgalmazó olyan körülményeket, feltételeket teremtsen, speciális szolgáltatásokat nyújtson, amelyekre nem minden kereskedő képes (pl. hightech elektronikai termékek, gépjárművek, parfüm, luxus illatszerek, márkás órák, fényképezőgépek, ékszerek, porcelán). A tömegcikk esetében nem igazolható a szelektív értékesítés szükségessége. A szelektív értékesítési rendszerek aszerint is osztályozhatók, hogy a rendszerbe csak korlátozott számú kereskedő léphet-e be (zárt rendszer), vagy bárki, aki teljesíteni tudja a feltételeket (nyílt rendszer). A kereskedők kiválasztása során a feltételeket objektíven, egységesen, diszkriminációmentesen kell alkalmazni. Az a szelektív értékesítési rendszer nem ütközik versenyjogi tilalomba, amely a termék jellegzetessége miatt feltétlenül indokolt, amelybe az objektív és diszkriminációmentesen alkalmazott minőségi feltételeknek megfelelő kereskedő bebozsátást nyer, és amely a szükséges mértéket meghaladó korlátozó rendelkezéseket nem tartalmaz (C-75/84., Metro-SABA-ítélet).

A franchise-megállapodások védjegyekkel vagy megjelölésekkel, valamint áruk felhasználására és forgalmazására, illetve szolgáltatásnyújtásra szolgáló

know-how-val kapcsolatos szellemi tulajdonjogokra vonatkozó licenciákat tartalmaznak. A szellemi tulajdonjogok licenciába adásán túl a franchise-ba adó a franchise-ba vevő részére általában üzleti módszertant, kereskedelmi vagy technikai segítséget is nyújt a megállapodás időtartama alatt, és ennek ellentételezésére a franchise-ba vevő franchise-díjat fizet. Az üzleti módszer átadásán felül a franchise-megállapodások tipikusan a forgalmazott termékre vonatkozó különböző vertikális korlátozások kombinációit tartalmazzák, így különösen szelektív forgalmazást és/vagy versenytilalmat és/vagy kizárólagos forgalmazást.

Franchise esetén minél fontosabb a know-how átadása, annál valószínűbb, hogy a korlátozások hatékonyságnövekedést teremtenek és/vagy nélkülözhetetlenek a know-how védelméhez, valamint az, hogy a vertikális korlátozások eleget tesznek a mentesülési feltételeknek. A franchise általában egységes hálózaton keresztül valósul meg. Ezért a franchise-ba vevő versenytilalmi kötelezettsége az általa vásárolt áruk és szolgáltatások tekintetében nem tartozik az EUMSZ 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá, ha ez a kötelezettség szükséges a franchise-hálózat egységes jellegének és színvonalának fenntartásához. Ilyen esetekben a versenytilalmi kötelezettség időtartamának sincs jelentősége, ha az nem haladja meg a franchise-megállapodás időtartamát.

A kizárólagos szállítás alá azok a korlátozások tartoznak, amelyek a szállítót arra készítetik, hogy a szerződés szerinti árukat leginkább egy vevőnek, illetve meghatározott felhasználási célra értékesítse (pl. kizárólagos szállítási kötelezettség viszonteladás vagy meghatározott felhasználás céljára, vagy a szállítóra alkalmazott mennyiségi kényszer).

Az előzetes hozzáférési kifizetések olyan rögzített díjak, amelyeket a szállítók vertikális kapcsolat keretében egy érintett időszak kezdetén annak érdekében fizetnek a forgalmazóknak, hogy hozzáférést szerezzenek forgalmazási hálózatukhoz, és amellyel a kiskereskedő által a szállítóknak nyújtott szolgáltatásokat ellentételezik [pl. polcpénz (olyan rögzített díj, amelyet a gyártó fizet a kiskereskedőknek azért, hogy hozzáférjen meghatározott polcfelületeihez), listán tartási díj (olyan átalányösszegű kifizetés, amely annak biztosítására szolgál, hogy egy meglévő termék további időszakon keresztül polcon tartható legyen), valamely forgalmazó promóciós kampányaihoz való hozzáférésre jogosító kifizetések].

A kategóriamenedzsment-megállapodásokkal egy forgalmazási megállapodás keretében a forgalmazó megbízza a szállítót (a kategóriavezetőt) valamely termékkategória marketingjével, amely általában nemcsak a szállító, hanem versenytársainak termékeit is tartalmazza. A kategóriavezető így befolyásolhatja például a termékek elhelyezését és promócióját, illetve az üzlet termék-választékát.

Az árukapcsolás esetén a vevő valamely terméket (kapcsoló terméket) ugyanattól a szállítótól vagy az általa kijelölt más személytől egy másik különálló termékkel (kapcsolt termékkel) együtt köteles megvásárolni. Az árukapcsolás gazdasági erőfölénnyel való visszaélésnek és vertikális korlátozásnak is minősülhet. Vertikális korlátozás akkor áll fenn, ha a kapcsolt termék egyedüli márkakikötés-típusú kötelezettséget eredményez.

A viszonteladási árakra vonatkozó korlátozások különösen súlyos, hardcore jellegűek. Ilyennek tekinthető az olyan megállapodás vagy olyan összehangolt magatartás, amelynek közvetett vagy közvetlen célja olyan rögzített összegű vagy minimális viszonteladási ár, illetve rögzített összegű vagy minimális árszint meghatározása, amelyet a vevőnek figyelembe kell vennie. Ha egy megállapodás viszonteladásiár-meghatározást tartalmaz, vélelmezhető, hogy az korlátozza a versenyt, és az is feltételezhető, hogy a megállapodás valószínűleg nem tesz eleget az EUMSZ 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek, ezért a csoportmentesség nem alkalmazandó.

III. FEJEZET

A gazdasági erőfölénnyel való visszaélés tilalma az Európai Unióban

1. A piaci erő

Piaci erővel (*market power*) az a vállalkozás rendelkezik, amely az árait jelentős mértékben és tartósan a versenyár fölé tudja tartani. A versenyjog a vállalkozások piaci erejét a piaci részesedéssel fejezi ki. A versenyjog beavatkozási szintje alacsonyabb, mint a 100%-os piaci részesedés, azok is számíthatnak arra, hogy az uniós versenyhatóság tevékenységüket vizsgálata tárgyává teszi, amelyek ugyan nem egyedülként tevékenykednek az adott piacon, de ott dominánsak, és csak mérsékelt versennyel kell szembesülniük; ilyenek lehetnek a gazdasági erőfölényben lévő vállalkozások.

2. Az érintett piac

A fentiekben már volt róla szó, hogy a vállalkozások versenyt befolyásoló magatartásai nem „légüres térben”, hanem mindig meghatározott időben vagy időszakban, konkrét földrajzi területen és körülhatárolható termékek (árúk vagy szolgáltatások) tekintetében zajlanak. Ennek megfelelően a versenyhatóság egy adott magatartás megítélésakor vagy a vállalkozások tervezett összefonódásának ellenőrzése során mindig meghatározza az érintett termék- és földrajzi piacot, ez minden versenyjogi elemzés kiindulópontja. A piac meghatározása alapvető jelentőséggel bír mind a szűkebb értelemben vett anti-tröszt jogérvényesítés (az EUMSZ 101. és 102. cikke), mind a fúziókontroll szempontjából, mivel lehetővé teszi a piaci részesedés és az alapján a piaci erő mérését.

Az érintett piac meghatározásának célja az érintett vállalkozásokra nehezedő versenykényszer azonosítása azáltal, hogy a releváns piac beazonosítása során a versenyhatóság feltérképezi azokat a versenytársakat, amelyek képesek korlátozni a vizsgált vállalkozások üzleti döntéseit. A piacmeghatározásról szóló, jelenleg revízió alatt álló közlemény (97/C 372/03. számú közlemény) összefoglalja az érintett termék- és földrajzi piac meghatározásának alapjául szolgáló fő elemeket, és megvizsgálja a keresleti és a kínálati helyettesíthe-

tőséget; kodifikálja a Bizottság korábbi gyakorlatát, valamint az uniós bíróságok által adott iránymutatást növelve a Bizottság politikájának és döntéshozatalának átláthatóságát. Segít továbbá a vállalkozásoknak abban, hogy jobban felkészüljenek azokra a lehetséges versenyjogi aggályokra, amelyeket a Bizottság felvetet.

2.1. Az érintett árupiac

2.1.1. A keresleti helyettesíthetőség

A Bizottságnak az érintett piac meghatározásáról szóló 97/C 372/03. számú közleménye szerint „[a]z érintett termékpiacon mindazokat a termékeket és/vagy szolgáltatásokat magában foglalja, amelyeket a fogyasztó a jellemzőik, árak és rendelkezésük alapján egymással felcserélhetőnek vagy helyettesíthetőnek tart”. E definíció három fontos szempontot emel ki, amelyek alapján a helyettesíthetőség megítélhető, ezek 1. a minőség, az áru fizikai, műszaki, egyéb jellemzői; 2. az áru ára; valamint 3. felhasználási célja, funkciója, rendelkezése. Ezek a tényezők a fogyasztók oldaláról vizsgálandók, ezért nevezük őket a keresleti helyettesíthetőség szempontjainak.

A Bizottság az árupiac azonosításakor sokszor szembesül azzal, hogy az nem feltétlenül esik egybe az iparággal vagy a termékfajtaival. Akár teljes mértékben egyező fizikai tulajdonságokkal rendelkező termékek is külön piacot alkothatnak. Klasszikus például szolgál erre a háztartási és ipari liszt, amelyek ugyan kizárólag a kiszérelésükben különböznek, mégsem, vagy csak korlátozottan helyettesíthetők egymással: egy háziasszony ugyanis jellemzően nem 100 kg-os zsákkal vásárol lisztet, mert nincs hol tárolnia, és megromlana, mielőtt elhasználná az összeset; és fordítva, egy pékségnek valószínűleg nehézséget okozna, ha az 1 kg-os kiszérelésű termékeket kellene bontogatnia, amikor nagy mennyiségű kenyér készítésekor az alapanyagokat összekeveri.

A Bizottságnak az érintett piac meghatározásáról kibocsátott 1997-es közleménye tükrözi az USA versenyjogi gyakorlatából átvett ún. *SSNIP-teszt* elfogadását. (Az SSNIP egy mozaikszó: „small but significant and non-transitory increase in prices”, vagyis „kicsi de jelentős és nem átmeneti ármövekedés”.) A teszt lényege vevői oldalról: két különböző termék akkor van azonos piacon, ha az egyik árának adott mértékű emelése (általában 5-10%) következtében a vevők jelentős része áttérne a másik áru vásárlására, vagyis az eladónak az áremelés nem hozna hasznot. Adott esetben az Egyesült Államokban például a vaj és a margarin két különböző árupiachoz tartozott, mivel a felmérések alapján a cukrászok akkor sem térnének át a vaj használatára, ha

a margarin ára 5%-kal emelkedne, vagyis a két termék nem helyettesíthető egymással. Eladói oldalról nézve az érintett áru piac azon termékek együttese, amelyek hipotetikus egyedüli gyártója azok árát addig tudná emelni, hogy még képes lenne profitot realizálni. Ez a *hipotetikus monopólium teszt*.

A helyettesíthetőség nem biztos, hogy tökéletes (100%-os), lehetnek fokozatai. Ahhoz, hogy ugyanazon áru piachoz tartozzon két vagy több termék, illetve szolgáltatás, „elegendő szintű” helyettesíthetőség szükséges. Ezt a Bíróság többek között a C-102/77., Hoffmann-La Roche-ügyben is kifejtette. A gyakorlatban úgy vizsgálják, hogy kérdőívekben a fogyasztóktól arról érdeklődnek, hogy áttérnének-e egy másik termék vásárlására, amennyiben egy adott termék ára egységesen 5%-kal emelkedne (SSNIP-teszt).

Ahogy említettük már, a piaci részesedés nagysága az egyik legfontosabb tényező annak megítélése során, hogy a vállalkozás gazdasági erőfölényben van-e a piacon. Az erőfölényes ügyekben a vállalkozás érdeke és stratégiája tehát az észszerűség keretein belül a minél tágabb piacmeghatározás, mivel nagyobb piacon ugyanazok a forgalmi adatok kisebb piaci részesedést fognak jelenteni.

A fenti logikának megfelelő egyik klasszikus bizottsági és bírósági gondolatmenetet a Chiquita banán-ügyben találjuk (C-27/76., United Brands Company és United Brands Continental BV-ítélet), ahol kiderül, hogy a banán versenyjogi értelemben „banán”, és nem „gyümölcs”. A banánforgalmazó United Brands vállalkozás szerint az érintett termékpiac a (banánhoz képest sokkal tágabb) friss gyümölcsök piaca, mivel a felhasználási cél ezeknél azonos: desszert vagy étkezések közötti fogyasztás. További érvek az volt, hogy az almaárak befolyásolják a banán árát; emellett a narancsidényben a banán ára általában csökkenni szokott. A Bizottság és később a Bíróság ezzel szemben az érintett piacot sokkal szűkebben határozta meg: az (akár márkás, akár márkátlan) banánok piacát tekintette annak, mert a banán felhasználási célja különleges az egyéb friss gyümölcsökhöz képest, mivel a diétás és más speciális (pl. kisgyerekeknek, betegeknek vagy időseknek szánt) étrendekben kitüntetett szerepe van. Igaz ugyan, hogy az év egy-két hónapjában a banán a szőlő, az alma és a barack tekintetében jelentős versenynek van kitéve, de ez az egész évet figyelembe véve elhanyagolható.

A C-322/81., NV Nederlandsche Banden Industrie Michelin (röviden: Michelin-) ügyben a Bizottság gondolatmenetét elfogadva az érintett termékpiac a nehéz gépkocsik új pótabroncsának piaca volt. A Bíróság többlépcsős elemzés során jutott el oda, hogy nem a könnyű, hanem a nehéz gépkocsikhoz tartozó; a nehéz gépkocsikhoz tartozón belül nem az eredeti, hanem a pótabroncs; illetve a nehéz gépkocsikhoz tartozó pótabroncsok piacán belül nem a használt, hanem az új pótabroncs piaca a releváns. Ha például a Michelin csak

arról meg tudta volna győzni a Bizottságot és a Bíróságot, hogy az érintett árupiacba a használt abroncsok is beletartoznak, akkor piaci részesedése csupán 37% lett volna, és nem 65%. Azon az alapon azonban, hogy a fogyasztók általában úgy vélik, hogy az újrafutózott gumik kevésbé biztonságosak, az új abroncsot az újrafutózással csak korlátozottan tekintik helyettesíthetőnek, ezért a két termékkör gyártói nem ugyanazon a piacon versenyeznek egymással.

Felmerül a kérdés, hogy az SSNIP-teszt alkalmazásán túl hogyan lehet eldönteni egy-egy konkrét ügyben, hogy mely termékek tartoznak versenyjogi értelemben azonos árupiacba, vagyis végső soron mely vállalkozások egymás versenytársai. A Bizottság megvizsgálja a termék jellemzőit: a minőségét, a felhasználási célját; feltérképezi, hogy a helyettesítésére volt-e a közelmúltban példa; kikéri a lehetséges versenytársak véleményét; összegyűjti és elemzi a meglévő, piacról szóló tanulmányokat, vagy szakértőt bíz meg tanulmány elkészítésével.

2.1.2. A kínálati helyettesíthetőség

A keresleti helyettesíthetőség mellett a kínálati helyettesíthetőség szempontjait is figyelembe kell venni az érintett árupiac meghatározása során. A kínálati helyettesíthetőség nem a vevők, hanem az eladók szemszögéből közelíti meg a helyettesíthetőség kérdését. Azt vizsgálja, hogy egy adott termelési struktúra, gépek stb. a szükséges időt, anyagi ráfordítást, műszaki és jogi akadályokat stb. figyelembe véve milyen könnyen cserélhetők le; a vállalkozás a meglévő eszközeit vagy infrastruktúráját használva mennyire könnyen tudna átállni egy másik termék gyártására. A C-6/72., Europemballage Corporation és Continental Can Company Inc. (röviden: Continental Can-) ítéletben a kínálati helyettesíthetőséggel összefüggésben hangsúlyozta, hogy az előállítás speciális jellemvonásai alapján is egyediesíteni kell egy terméket ahhoz, hogy azt elkülönült piacnak lehessen tekinteni.

A Bizottság vonatkozó közleménye a papíriparból vett szemléletes példával magyarázza el, hogy a kínálati helyettesíthetőség szempontjai hogyan vendők figyelembe az érintett piac meghatározása során. Bár a művészeti albumokat nem használjuk szalvétának, az ezeket gyártó papírgyárak mégis azonos piacon lehetnek versenyjogi szempontból abban az esetben, ha a papírgyártó gépsorokat könnyen és rövid idő alatt át lehet programozni úgy, hogy azok másik felhasználási célú papírt tudjanak gyártani. A kínálati helyettesíthetőség szempontja az érintett árupiac meghatározása során tipikusan azok-

ban a helyzetekben nyer jelentőséget, ahol vagy a termék széles skáláját gyártják a vállalkozások, vagy egy adott terméknek a különböző minőségű változatait. Ezekben az esetekben a különböző minőségi fokozatok egyazon árupiachoz fognak tartozni.

Egy fúziós ügyben (Case No. IV/M.554. – Dalgety PLC /The Quaker Oats Company, HL C 82., 1995. 04.04., 4. o.) a háziállatok eledelének piacát azonosította a Bizottság érintett piacként, mivel a macska- és kutyaeledelt is lehet ugyanazon gyártósorokon előállítani, a hozzávalók megváltoztatásához, az átálláshoz kb. csupán 20 percra van szükség.

2.2. Az érintett földrajzi piac

A piacmeghatározásról szóló közlemény szerint „[a]z érintett földrajzi piac azt a területet foglalja magában, ahol az érintett vállalkozások termékek vagy szolgáltatások kínálásával foglalkoznak, ahol a versenyfeltételek elég homogének, és amely a szomszédos területektől megkülönböztethető, mert azokon a versenyfeltételek érzékelhetően eltérők”.

Érdekes, hogy a fúziós és az erőfölénnyel való visszaélésekről szóló ügyekben ugyanaz a termék más-más földrajzi piachoz tartozhat, mivel az előbbi esetében a piac szerkezetének jövőbeli alakulását kell megjósolni, míg az utóbbinál a vállalkozás múltbéli magatartása a vizsgálat tárgya.

Érintett földrajzi piac lehet egy tagállam egyetlen régiója, egy vagy több tagállam területe, vagy akár az egész EU is. Vizsgálatai során a Bizottság a földrajzi piac meghatározásakor feltérképezi, hogy hol forgalmazza a vállalat az áruját; feltárja az árkülönbségeket; megvizsgálja a fogyasztói szokásokat, azt, hogy léteznek-e keresleti sajátosságok (pl. márkahűség vagy a hazai termék preferenciája); a más térségben működő vállalatok átcsoportosítását akadályozzák-e különböző tényezők (pl. szállítási költségek, a forgalmazási rendszer kiépítésének költségei, csomagolási előírások, árszabályozás stb.); tanulmányozza a kereskedelmi statisztikákat és a közelmúltbéli megrendelések átcsoportosítását, ha volt ilyen.

A United Brands-ügyben a Bizottság az érintett földrajzi piacot Németország, Dánia, Írország és a Benelux-államok területében állapította meg, mivel ezen tagállamok területén a verseny objektív feltételei a banán tekintetében a kereskedők számára a vizsgált időszakban azonosak voltak. Franciaországot, Olaszországot és az Egyesült Királyságot az eltérő importmegállapodások és a különböző kereskedelmi feltételek miatt nem tekintette a releváns földrajzi piac részének.

2.3. Az érintett piac meghatározásáról szóló új bizottsági közlemény

Az érintett piacról szóló 97/C 372/03. számú közlemény 1997-es elfogadása óta a vállalkozások üzleti modelljei és gyakorlatai jelentősen átalakultak. Ennek hátterében többek között a fokozódó globalizáció és a gazdaság digitalizációja áll; ezek új kihívásokat jelentenek a gyorsan fejlődő piacok számára. 2019 végén Margrethe Vestager versenyjogért felelős biztos bejelentette, hogy a több mint két évtizedes múltra visszatekintő piacmeghatározási közleményt felül kell vizsgálni annak érdekében, hogy az tükrözze ezeket a jelentős változásokat. E revízió 2020 márciusában hivatalosan is megkezdődött; a Bizottság közzétett egy munkadokumentumot az 1997-es közlemény értékeléséről. Megállapítást nyert, hogy alapelvei a Bizottság tapasztalatain és az uniós bíróságok ítélkezési gyakorlatán alapulnak, és sok vonatkozásban ma is helytállóak. Változatlanul nagy jelentőséggel bír, mivel egyértelműséget és átláthatóságot biztosít a vállalkozások és egyéb érdekelt felek számára; mindazonáltal a fentiek okán módosításra szorul.

A digitális piacokon a hagyományos mennyiségi és értékmérők nem alkalmazhatók vagy nem a legjobb mutatók, helyettük *a)* az aktív felhasználók száma, *b)* a webes látogatások száma, *c)* a letöltések száma, illetve *d)* a tranzakciók száma jöhet szóba.

Kiemelik, hogy a statikus piaci részesedések ugyancsak nem megfelelő indikátorok a gyorsan fejlődő piacokon, különösen ott, ahol az innováció fontos szerepet játszik.

Az SSNIP-teszttel kapcsolatos értékelés eredményei azt sugallják, hogy hasznos lehet további iránymutatás vagy más modellek, például az *SSNDQ-teszt* („small but significant non-transitory decrease in quality”, vagyis a minőség kis-mértékű, de jelentős, nem átmeneti csökkenésének tesztje) vagy az *SSNIC-teszt* („small but significant non-transitory decrease in costs”, vagyis a költségek kis-mértékű, de jelentős, nem átmeneti növekedésének tesztje) megvitatása.

Ami a piacmeghatározás során alkalmazandó kvantitatív technikákat illeti, a közlemény különböző mennyiségi módszereket említ a termékpiac meghatározására (ezek pl. a fogyasztói felmérések, az árak együttmozgásának elemzése, valamint az SSNIP-teszt összetettebb alkalmazásai a kereslet rugalmasságának becsülésén keresztül). Az értékelés eredményei egyrészt azt mutatják, hogy a gazdasági elemzésnek és a kifinomultabb mennyiségi technikáknak nagyobb súlyt kell adni a minőségi tényezőkhöz képest, másrészt hogy a fogyasztói felmérések olyan releváns bizonyítékforrások, amelyeket gyakrabban kellene használni.

Az új közleményt a Bizottság várhatóan 2022-ben fogja elfogadni.

3. Az EUMSZ 102. cikke

Az EUMSZ 102. cikke szerint a belső piaccal összeegyeztethetetlen és tilos egy vagy több vállalkozásnak a belső piacon vagy annak jelentős részén meglévő erőfölényével való visszaélése, amennyiben ez hatással lehet a tagállamok közötti kereskedelemre.

A fenti rendelkezésnek kettős célja van: egyrészt a fogyasztók, másrészt a piaci struktúra védelme. Az ún. *kizsákmányoló jellegű visszaélések* a fogyasztóknak jelentenek közvetlen, azonnal érezhető sérelmet. Az ún. *korlátozó jellegű visszaélések* esetében a versenytársak hátrányba hozása révén károsulhat a hatékony versenystruktúra, a piac szerkezete. Ezek a magatartások középvagy hosszú távon lesznek hátrányosak a fogyasztókra nézve.

Az EUMSZ 102. cikk alkalmazása során többlépcsős eljárásban fontos előkérdés, egyfajta „nulladik lépcső” az, hogy milyen érintett áru- és földrajzi piacon tevékenykedik a vállalkozás. Ennek eldöntése után kérdés, hogy az érintett áru- és földrajzi piacon a vizsgált vállalkozás(ok) gazdasági erőfölényben van(nak)-e; illetve hogy a magatartás(uk) visszaélésszerű volt-e; és végül a fenti két feltétel mellett egy harmadiknak is teljesülnie kell: a tagállamok közötti kereskedelem lehetséges érintettségének. Mivel a fentiek konjunktív feltételek, a gyakorlatban nem feltétlenül ebben a sorrendben vizsgálódik a versenyhatóság. Ha a magatartásról megállapítható, hogy nem visszaélésszerű, már nem állapítható meg az EUMSZ 102. cikk sérelme, vagyis felesleges a gazdasági erőfölény sokszor közgazdasági elemzésekkel is megtagatott, rendkívül nehéz bizonyítása.

3.1. A gazdasági erőfölény

3.1.1. A gazdasági erőfölény fogalma

A versenyjogi szabályok keretjellegek, a gazdasági erőfölényt sem definiálja az EUMSZ 102. cikk, annak tartalmát a bizottsági és bírósági joggyakorlat kristályosította ki. Egy vállalkozás által élvezett olyan gazdasági helyzetet jelent, amelynél fogva az érintett piacon e vállalkozás a hatékony verseny fenntartását megakadályozhatja azáltal, hogy a versenytársaitól, a vásárlóitól és a fogyasztóktól érezhető mértékben függetlenül viselkedhet (pl. a fentiekben már említett United Brands-ügy). A Hoffmann-La Roche-ügyben a Bizottság e meghatározáshoz azt is hozzátette, hogy a domináns helyzet nem azt jelenti feltétlenül, hogy a vállalkozás határozza meg a piaci eseményeket; elegendő az is, ha jelentős mértékben befolyásolni tudja a versenykörülményeket. Az

erőfölény általában több olyan tényező kombinációjából ered, amelyek együtt vezetnek piaci domináns pozícióhoz, külön-külön, önmagukban nem biztos, hogy meghatározóak lennének.

A Bizottság azt a vállalkozást tekinti erőfölényben lévőnek, amely képes jelentős ideig nyereségesen a versenyszint fölé emelni az árait anélkül, hogy szembesülnie kellene a szükséges mértékű versenyképesszerrel. Az, hogy mi számít jelentős időnek, függ az adott terméktől és a szóban forgó piaci körülményektől, de általában két év már annak tekinthető.

3.1.2. A belső piac jelentős része

Az EUMSZ 102. cikk szerint a belső piac területén vagy annak jelentős részén fennálló erőfölényes helyzettel tilos visszaélni. A gyakorlatban felmerül a kérdés, hogy ez mit jelent. Ahhoz, hogy egy korlátozás az Európai Unió „jelentős részére” vonatkozzon, nem szükséges, hogy legalább két tagállamra kiterjedjen. (Akár egy apró állam, pl. Luxemburg is minősülhet ilyen „jelentős rész”-nek, vagy egy nagyobb ország egyes régiói is.) A C-40-48/73., C-50/73., C-54-56/73., C-111/73., C-113/73. és C-114/73. Coöperatieve Vereniging Suiker Unie UA és társai (röviden: Cukor- vagy Suiker Unie-) ítéletben kifejtett álláspont szerint: „Ahhoz, hogy egy bizonyos területről megállapítsuk, hogy elég nagy-e ahhoz, hogy az EK-Szerződés 82. cikk (a jelenlegi EUMSZ 102. cikk) szerinti belső piac jelentős részének minősüljön, figyelembe kell venni az illető termék előállításának és fogyasztásának rendszerét és mennyiségét, valamint az eladók és vásárlók gazdasági lehetőségeit és szokásait.”

3.1.3. Az erőfölényes helyzet kritériumai

A Bizottság az EUMSZ 102. cikk alkalmazásával kapcsolatosan kibocsátott közleménye (2009/C 45/02. számú közlemény) szerint a versenyhatóság annak eldöntése érdekében, hogy a vizsgált vállalkozás gazdasági erőfölényben van-e az érintett piacon, figyelembe veszi a piac versenysztruktúráját, különös tekintettel az alábbiakra: *a*) a tényleges versenytársaktól származó meglévő szállításokból eredő korlátok és a tényleges versenytársak és az erőfölényben lévő vállalkozás piaci helyzete; *b*) a tényleges versenytársak jövőbeni terjeszkedésének vagy a potenciális versenytársak piacra lépésének hihető fenyegetése miatti korlátok; illetve *c*) a vállalkozás vevőinek erős alkupozíciójából adódó korlátok (az ún. kiegyenlítő vevői erő).

a) Az erőfölényben lévő vállalkozás és versenytársainak piaci helyzete

A piaci részesedések nagysága hasznos kiindulópont annak megítélése során, hogy milyen piaci ereje van egy-egy vállalkozásnak, de figyelembe kell venni többek között az érintett piac dinamikáját, a termékek differenciálódásának mértékét is. A gyorsan változó vagy a pályázati piacokon a piaci részesedések időbeli iránya, illetve fejlődése is fontos lehet. A magas piaci részesedésnek tartósnak is kell lenni.

A piaci részesedést mindig az érintett áru- és földrajzi piacra kell meghatározni, és a forgalmi adatok (árbevétel vagy mennyiségi adatok) segítségével kiszámítani. Egyetlen vállalat piaci részesedése (hacsak nem ő az egyedüli résztvevője a piacnak) mindig viszonylagos. A 35%-os részarány magasnak tűnhet, és sok kicsi cég mellett „erőfölénygyanús” is, de ha egy oligopol piacon a 35%-os részesedésű vállalkozás mellett a két versenytársa 30 és 35%-kal részesedik, megkérdőjeleződik a vizsgált cég domináns pozíciója.

A vizsgált vállalkozás pénzügyi háttere és szellemi forrásai (pl. egy fontos szoftver vagy know-how) ugyancsak hozzájárulhatnak a piaci erejének növeléséhez, ezért ezeket is számításba kell venni az elemzés során.

b) Terjeszkedés vagy piacra lépés

Mivel a piaci verseny dinamikus folyamat, ezért az erőfölény meglétének vizsgálatakor a tényleges versenytársak jövőbeni terjeszkedésének vagy a potenciális versenytársak piacra lépésének hihető fenyegetése miatti korlátokat is számba kell venni. Ha a terjeszkedés vagy piacra lépés valószínű, időszerű és elegendő, a vállalkozást ez elrettentheti az áremeléstől.

A terjeszkedési vagy piacra lépési akadályok lehetnek gazdasági jellegűek (pl. magas beruházási költségek, lényeges alapanyagokhoz vagy természeti erőforrásokhoz való hozzáférés hiánya, bevezetett vagy bejáratott forgalmazói és értékesítési hálózat hiánya); műszaki jellegűek (speciális gépek, berendezések, fontos technológiák) vagy jogi természetűek (pl. szabadalommal védett termék, vámok, kvóták, hosszú távra kötött szerződések a vevőkkel). Egy általános megfogalmazás szerint „piacra lépési akadály minden olyan költség, amely magasabb az újonnan belépő számára, mint azoknak, akik már a piacon versenyeznek”. A piacra lépési korlátok esetében mérlegelendő ezek fényében, hogy létezik-e olyan potenciális versenytárs, amely reális költségáfordítással és rövid időn belül be tud lépni a piacra. A *megtámadható piacokon* (ahol nincsenek piacra lépési akadályok, vagy azok korlátozottak) könnyen átrendezheti a piaci részesedési arányokat akár egyetlen új belépő versenytárs is.

c) Kiegyenlítő vevői erő

Versenykényszert a vevők is gyakorolhatnak, nemcsak a tényleges és a potenciális versenytársak. Az erőfölény meglétének vizsgálatakor a vállalkozás vevőinek erős alkupozíciójából adódó korlátokat is figyelembe kell venni. A vevői erő származhat a vevők méretéből, az erőfölényben lévő vállalkozásnál betöltött fontos kereskedelmi szerepükből, de abból is, hogy képesek gyorsan szállítót váltani, új piacra lépést ösztönözni vagy vertikális integrációt végrehajtani, illetve hihetően fenyegetni ezekkel a lehetőségekkel. Ha a kiegyenlítő erő elegendő mértékű, megakadályozhatja a vállalkozást abban, hogy nyereségesen árakat tudjon emelni.

3.1.4. A közös erőfölény

Az EUMSZ 102. cikk szerinti visszaélést nemcsak egy, hanem több (a gyakorlatban általában kettő) vállalkozás együttesen is megvalósíthatja.

A közös erőfölény fennállásához elsőként azt kell bizonyítani, hogy az egymástól jogilag független vállalkozásokat olyan speciális kapcsolat fűzi össze, amely miatt azok között érdemi versenyre nem kerül sor. A kollektív erőfölény megállapíthatóságát ugyanakkor nem zárja ki e vállalkozások közötti bizonyos – korlátozott fokú – (pl. a minőség vagy a szállítási feltételek vonatkozásában fennálló) verseny megléte.

A közös erőfölény megalapozásához szükséges feltételként megkívánt speciális kapcsolatok különféle típusúak lehetnek: *a)* irányítási, *b)* strukturális, *c)* megállapodáson alapuló, *d)* oligopolisztikus interdependencián alapuló vagy *e)* egyéb. A közös erőfölény fennállásának megállapításához – ezek közül valamelyik kapcsolat bizonyítása után – az adott vállalkozások piaci részesedése összeadható.

Az egymással *irányítási kapcsolatban* levő vállalkozások egyetlen gazdasági egységet alkotnak, a piaci versenyben lényegében ugyanazon szereplőként jelennek meg, függetlenül attól, hogy önálló jogi személyiséggel rendelkeznek (C-393/92., Commune d'Almelo és társai ítélet).

Strukturális jellegű kapcsolatnak a gyakorlat szerint az alábbiak tekinthetők: egymásban irányításra alapot nem adó tulajdoni részesedés; harmadik vállalkozásban meglévő közös tulajdoni részesedés; a vállalkozáscsoportba tartozó vagy azon kívüli harmadik vállalkozás vezető testületében személyi átfedés; szakmai szövetségen belüli szoros kapcsolat (C-395/96. P., Compagnie maritime belge transports SA és C-396/96. P., Dafra-Lines A/S-ítélet).

Amikor a közös erőfölény *vállalkozások közötti megállapodáson* alapul, akkor ez általában egyben az EUMSZ 101. cikkbe ütköző kartellnek minősül.

Fontos gyakorlati szempont, hogy az EUMSZ 102. cikk szerinti közös erőfölény alapján be lehet avatkozni a versenyhatóságnak akkor is, ha a versenykorlátozó megállapodás (kartell) nem bizonyítható.

Az is előfordulhat, hogy a *piac szerkezeti sajátosságai* okozzák a közös erőfölényes helyzetet. A két-három szereplős, ún. „szűk” oligopolisztikus piacokon kartellek hiányában is előfordul a vállalkozások párhuzamos magatartása (esernyőeffektus), amelynek következtében nincs érdemi verseny a piaci szereplők között (T-102/96., Gencor Ltd.-ítélet).

A vállalkozások közös erőfölényét megalapozó „*egyéb*” *kapcsolatok* minősül például a közös árupromóció; importtal szembeni egységes fellépés; az üzletvitelre kiható családi kapcsolatok; közös értékesítési csatornák, korábbi kartellezés. Kizárólag ilyen kapcsolatokra alapozva ugyan nem állapítható meg a közös erőfölény léte, viszont ezek felerősíthetik a többi szempontot.

3.2. A gazdasági erőfölénnyel való visszaélés

A Bizottság az EUMSZ 102. cikk alkalmazásával kapcsolatosan kibocsátott közleményében hangsúlyozza, hogy önmagában nem jogellenes, ha egy vállalkozás erőfölénybe kerül, és azt a piaci versenyben a saját érdekei szolgálatába állítja. Ezeknek a vállalkozásoknak azonban különleges felelősségük van abban, hogy a magatartásuk következtében ne torzuljon a verseny a belső piacon. Mindazonáltal azt több döntésében is hangsúlyozta a Bíróság, hogy veszteség viselésére még egy erőfölényben lévő vállalkozás sem kényszeríthető.

Az EUMSZ 102. cikk nem definiálja a visszaélés fogalmát, ehelyett egyes visszaéléstípusokat nevesít. Elképzelhető olyan eset is, amikor a visszaélés nem illik a felsorolt alaptípusok közé. A visszaélés olyan jogszerűtlen magatartás, amikor a vállalkozás egy egyébként őt megillető jogot, üzleti lehetőséget, versenyeszközt úgy használ fel, hogy az a piac szerkezetére nézve és/vagy a fogyasztók számára káros következményekkel jár.

A Bizottság a korlátozó természetű visszaélések esetén rendszerint akkor avatkozik be a 102. cikk alapján, ha alapos és meggyőző bizonyíték van arra, hogy az állítólagos visszaélő magatartás feltehetőleg versenyellenes piaclezáráshoz, vagyis olyan helyzethez vezet, amelyben egy erőfölényben lévő vállalkozás megakadályozza vagy kizárja a tényleges vagy potenciális versenytársak hozzáférését a beszerzési forrásokhoz vagy piacokhoz, ezáltal olyan helyzetben van, hogy a fogyasztók kárára nyereségesen emelhet árat. A Bizottság egy ilyen vizsgálat során általában az alábbi tényezőket értékeli. Egyrészt az erőfölényben lévő vállalkozás helyzetét. Másrészt az érintett piacot

jellemző körülményeket, például a piacra lépés és a terjeszkedés körülményeit, a méret nagyságból és/vagy a tevékenységi körből adódó gazdaságosságot, a hálózati hatások létezését. De vizsgálja az erőfölényben lévő vállalkozás versenytársainak, vevőinek és alapanyag-szállítóinak helyzetét, az állítólagos visszaélő magatartás mértékét is. Számba veszi a tényleges piaclezárás lehetséges bizonyítékait is: ha a magatartás kellő ideig fennállt, a visszaélő magatartás miatt az erőfölényben lévő vállalkozás piaci részesedése növekedésnek indulhatott, vagy piaci részesedésének csökkenése lelassulhatott; a tényleges versenytársak marginalizálódhattak vagy kiléphetek a piacról, vagy a belépni szándékozó potenciális versenytársak sikertelenül próbálkozhattak. Közvetlen bizonyítékokat is gyűjthet, például a belső ügyviteli dokumentumokat.

3.3. A visszaélés típusai

A gazdasági erőfölénnyel való visszaélés elkövetési magatartásait a versenyjogi szakirodalom eltérően csoportosítja. A vonatkozó közlemény is tartalmaz egyféle osztályozást. A lehetséges csoportosítások közül egy egyszerűsített rendszert vázolunk fel. A valóságban jellemzően egymással keverednek ezek az elkövetési magatartások.

3.3.1. Az árpolitikával kapcsolatos visszaélések

Az árképzéshez kötődő visszaélés *a)* a túlzottan magas ár, *b)* a felfaló vagy ragadozó ár alkalmazása, *c)* a diszkriminatív árazás, *d)* az árprés vagy árrésprés, *e)* a hűségkedvezmény, célkedvezmény adása. Ezek az elkövetési módok egymással összefonódhatnak (pl. a diszkrimináció megnyilvánulhat túlzottan magas árak szabásában). Amíg a *túlzó árazás* rövid távon irreálisan magas profitot hoz a vállalkozásnak, és a fogyasztót azonnal megkárosítja, addig a *ragadozó árazás* első fázisában a fogyasztó először jól jár, mert egy ideig alacsonyabb áron jut a termékhez. Ugyanakkor ezalatt a piac egészséges struktúrája megbomlik, mivel az ár szintje a költségeknél alacsonyabb, ennek következtében a versenytársak nem tudnak lépést tartani, és előbb-utóbb tönkremennek. A felfaló árazás ezt követő fázisában az alulárazó cég egyedül marad a piacon, és a versenytársak kontrollja nélkül megemelheti árait annak érdekében, hogy az első fázisban elszenvedett veszteségeit kompenzálja, vagyis ekkor már a fogyasztók is rosszul járnak.

A *diszkriminatív árazás* során az erőfölényben lévő vállalkozás egyes vevői között különbséget téve, indokolatlanul eltérő árakon adja az áruját.

Árprés vagy árrésprés (price squeeze vagy margin squeeze) akkor alakul ki, amikor az erőfölényben lévő vállalkozás a termelési vagy forgalmazási láncban feljebb lévő piacon olyan árat számít fel, amely a termelési vagy forgalmazási láncban lejjebb lévő piacon általa szabott árral összehasonlítva nem teszi lehetővé még egy hasonlóan hatékony versenytárs számára sem, hogy hosszú távon nyereségesen kereskedjen a termelési vagy forgalmazási láncban lejjebb lévő piacon.

A *hűségkedvezmény* szerint a tipikusan viszonteladó vevő olcsóbban juthat a termékhez, ha ígéretet tesz arra, hogy bizonyos időszakra eső beszerzéseinek jelentős hányadát a domináns pozícióban lévő vállalkozástól szerzi be. A *célkedvezmény* esetében is árendedményt nyújt a vevőinek a vállalkozás egy meghatározott időre meghatározott mennyiség rendelése esetében. Ez a mennyiség azonban nem a vásárló beszerzéseinek százalékában van meghatározva (ahogyan a hűségkedvezménynél), hanem konkrét mennyiségként. A tisztán mennyiségi kedvezmény nem kifogásolható versenyjogilag.

3.3.2. Vertikális forgalmazási korlátozások

A *kizárólagos beszerzési kötelezettség* azt írja elő a vevő részére, hogy egy bizonyos piacon kizárólag vagy jelentős részben csak az erőfölényben lévő vállalkozástól vásároljon terméket. Bizonyos egyéb kötelezettségek (pl. a raktárkészletre vonatkozó) a gyakorlatban ugyanezt a hatást eredményezhetik.

a) Árukapcsolás és csomagban történő eladás

Árukapcsolásról akkor beszélünk, amikor a vevőnek egy termék (a kapcsoló termék) megvásárlása esetén egy másik terméket (a kapcsolt terméket) is meg kell vásárolnia. Az *egyszerű csomagban történő eladás* esetén az árukat kizárólag kapcsoltan, rögzített mennyiségben értékesítik. *Vegyes csomagban történő eladás*kor a termékek kaphatók külön-külön is, de ezek árának összege magasabb, mint a csomag ára.

A versenypolitika azért minősíti tilosnak ezeket a magatartásokat, mert ezáltal az egyik piacon erőfölényes helyzetben levő cég a másik piacra is kiterjesztheti és érvényesítheti erőfölényét. A Bizottság általában akkor intézkedik a 102. cikk alapján, ha a vállalkozás erőfölénnyel rendelkezik a kapcsoló termék piacán, a kapcsolt és kapcsoló termékek elkülönülő termékek, és a kapcsolás gyakorlata valószínűleg versenyellenes piaclezáráshoz vezet. A *techni-*

kai árukapcsolás során, amikor a kapcsoló terméket úgy alakították ki, hogy csak a kapcsolt termékkel együtt lehet rendeltetésszerűen használni, a versenytársak alternatív termékeivel azonban nem (pl. nyomtatót és a csak azzal kompatibilis festékpátront), a piaclezárás kockázata különösen nagy.

b) Szerződéskötés, szállítás, szolgáltatás nyújtásának megtagadása

A gazdasági erőfölényben lévő vállalkozás jogsértést követ el, ha objektív indokokon túlmenő okból nem köt szerződést a kereskedővel vagy a fogyasztóval.

Az ún. Téli marketing-ügyben a Bíróság megállapította, hogy a Compagnie Luxembourgeoise visszaélt erőfölényes helyzetével, amikor csak az Information Publicité részére biztosított műsoridőt telemarketing célokra [C-311/84., Centre belge d'études de marché – Téli marketing (CBEM) ítélet].

Az amerikai versenyjogi gyökerű *nélkülözhetetlen (vagy alapvető) eszközök tana (essential facility doctrine)* lényegében a szállítás, a szerződéskötés megtagadásának egy sajátos esete, bár egyes szerzők külön visszaéléstípusként nevesítik. Leggyakrabban a hálózatos iparágakhoz (pl. kábeltelevízió, energia), természeti monopóliumokhoz (pl. tengeri kikötő), szellemi tulajdonhoz kapcsolódó ügyekben fordult elő. Lényege, hogy egy alapvető eszköz, infrastruktúra (pl. telefonvezeték, vasúti sínek, villanyvezeték- vagy gázvezetékrendszer, repülőtér stb.) tulajdonosa bizonyos esetekben köteles megengedni versenytársainak, hogy ezekhez hozzáférjenek, ezeket használják arányos díjazás ellenében. Alapvető eszköznek az minősül, ami nélkül egy bizonyos, versenyjogi értelemben másik piacon található tevékenység vagy szolgáltatás nem végezhető, és amelynek megkettőzése gazdaságilag nem észszerű.

A C-6/73. és C-7/73., Istituto Chemioterapico Italiano S.p.A. és Commercial Solvents Corporation (röviden Commercial Solvents-) ítéletben visszaélésnek minősült, hogy a Commercial Solvents ellenőrzése alatt álló vállalkozás azért nem látta el a tuberkulózis elleni gyógyszer alapanyagával (aminobutanollal) egy korábbi vevőjét, mert maga is be kívánt lépni a végtermék (vagyis a tuberkulózis elleni gyógyszer) piacára. A Bíróság megállapította, hogy az olyan vállalkozás, amely a nyersanyagok piacán erőfölényes helyzetben van, és amely visszautasítja valamely ugyanezen származékos anyagot gyártó vevőjének a kiszolgáltatását annak érdekében, hogy a nyersanyagot saját maga számára megtartsa, a 86. cikk (a jelenlegi EUMSZ 102. cikk) értelmében visszaélt erőfölényes helyzetével, amennyiben ezzel veszélyezteti a vevő versenyben maradását.

Az AT.39759 – az ARA általi piaclezárás ügyben (2016/C 432/05) az Európai Bizottság 2016-ban elfogadott határozatában megállapította, hogy egy osztrák hulladékkezelő vállalat, az Altstoff Recycling Austria Aktiengesell-

schaft (ARA) visszaélt a háztartási csomagolásihulladék-mentesítés piacán lévő erőfölényével, mivel más vállalkozások számára elutasította a hozzáférést a hulladékgyűjtési infrastruktúrájához mint a többiek tevékenységvégzéséhez nélkülözhetetlen eszközhöz.

c) Egyéb visszaélések

Egyéb visszaélés lehet például a kibocsátás visszafogása, a műszaki fejlődés akadályozása; a jótállás elutasítása (C-53/92., Hilti AG-ítélet).

3.4. A tagállamok közötti kereskedelem érintettsége

Arra vonatkozóan, hogy egy magatartás mikor befolyásolja a tagállamok közötti kereskedelmet, ugyanazok a szabályok vonatkoznak, mint amelyek az EUMSZ 101. cikk kapcsán ismertetésre kerültek.

IV. FEJEZET

A klasszikus antitrösztjog eljárási kérdései

1. Jogforrások

Az EUMSZ nem tartalmaz külön rendelkezéseket az anyagi jogi szabályok alkalmazására, de az EUMSZ 103. cikk felhatalmazza a Tanácsot, hogy a Bizottság és az Európai Parlament bevonásával a 101. és 102. cikkeken foglaltak érvényre juttatását szolgáló rendeleteket és irányelveket alkosson. E felhatalmazás alapján a Tanács 1962-ben elfogadta az 1962. március 13-tól hatályos 17-es számú végrehajtási rendeletet. Az EU 2004-es bővítésével és ezzel párhuzamosan a versenyjog modernizációjával szükségessé vált a 17-es rendelet átfogó reformja. A 101. és 102. cikkekre kapcsolódó eljárási szabályokat jelenleg a 2004. május 1-jétől alkalmazandó 1/2003/EK tanácsi rendelet tartalmazza, amelyben megtalálhatók a tagállami versenyhatóságokra és bíróságokra is vonatkozó rendelkezések, nem csak olyanok, amelyek az uniós szervekhez irányadók. Az iratbetekintésre, a panaszok kezelésére, a meghallgatások tartására és egyéb eljárási kérdésekre vonatkozó részletszabályokat a 773/2004/EK rendelet tartalmazza. Az eljárási rendeletek meglehetősen időállóknak bizonyultak, lényegi változtatások nélkül alkalmazzák őket megalkotásuk óta.

További jogforrásként szolgálnak a Bíróság esetjogában körvonalazódott olyan *alapelvek*, amelyek forrása egyrészt az Emberi Jogok Európai Egyezménye, másrészt a tagállamok közös alkotmányos hagyományai. Ezek közül néhány az idők során kodifikálásra is került, mint például az iratbetekintéshez való jog vagy az üzleti és a szakmai titok védelme, amelyekről ma már bizottsági rendeletek is szólnak. Más jogelvek tekintetében eddig még nem történt meg a kodifikáció, ilyen például az ún. *legal privilege* vagy *LP* (ez az ügyvéddel folytatott kommunikáció bizalmasságáról szóló elv), vagy az önvád tilalma (amely a hallgatáshoz való jog egy korlátozott formája).

Az Alapjogi Charta is tartalmaz több fontos, eljárásjogi szempontból releváns rendelkezést (pl. a *ne bis in idem* elvét, amely tiltja a kétszeres büntetést, illetve a kétszeres eljárás alá vonást); az ártatlanság vélelmét és a védelemhez való jogot; vagy a hatékony jogorvoslathoz való jogot.

A Bizottság több témában *közleményeket* bocsátott ki a 2004-től életbe lépett eljárási reform részletszabályai alkalmazásának megkönnyítésére például a panaszok Bizottság általi kezeléséről, az EUMSZ 101. és 102. cikkével kapcsolatos eljárások lefolytatására vonatkozó legjobb gyakorlatról (*best practice*), az informális tanácsadásról (*guidance letter* vagy *comfort letter*), a bírságotól, a vitarendezési eljárásokról, az engedékenységi politikáról. Ezek ugyan nem jogforrások, de részei az *acquis communautaire*-nek, és bár nem kötelezőek, a tagállami vállalkozások, versenyhatóságok és bíróságok számára fontos támpontul szolgálnak a gyakorlatban, mivel a Bizottság ezeket tekintetbe véve jár el. (Aktuális példa a Covid19-járvány kapcsán az a *comfort letter*, amelyben a Versenypolitikai Főigazgatóság vezetője kifejtette, hogy a gyógyszergyártó vállalkozások közötti együttműködés nem vet fel az EUMSZ 101. cikk szerinti problémákat.)

A vállalkozások összefonódásának ellenőrzésével (füziókontrollal) kapcsolatos eljárási szabályokat nem az 1/2003/EK tanácsi rendelet, hanem az anyagi jogi rendelkezésekkel együtt a hatályos fúziós rendelet tartalmazza (139/2004/EK rendelet). (Az anyagi és eljárási szabályok szoros kapcsolata miatt a fúziókra vonatkozó eljárási szabályokat a fúziókontrollról szóló V. fejezetben tárgyaljuk.)

Az állami támogatásokkal kapcsolatos eljárásról az EUMSZ 108. cikke rendelkezik.

2. A jogérvényesítés szereplői

Az EUMSZ 101. és 102. cikkének érvényesítése alapvetően bár az Európai Bizottság feladata, a 2004-es bővülési hullámra figyelemmel indult eljárási reform zászlajára tűzte a decentralizációt, vagyis a tagállami szintű jogalkalmazás erősítését. Ennek jegyében a tagállami versenyhatóságok is szerepet vállalnak abban az esetben, ha a vizsgált magatartás vagy megállapodás érintheti a tagállamok közötti kereskedelmet. Az uniós versenyhatóság és a nemzeti versenyhatóságok mellett a tagállami bíróságok is részt vesznek a versenyjogi jogérvényesítésben (nemcsak a versenyhatóságok határozatainak bírósági felülvizsgálatakor a közigazgatási bíraskodás, az ún. közjogi jogérvényesítés keretében, de a versenyjogsértéssel okozott kártérítési perekben, illetve a szerződések versenyjogi alapú érvénytelensége esetén is az e fejezeten belül később tárgyalandó magánjogi vagy magánérdekű jogérvényesítés során).

A 101. és 102. cikket két szinten alkalmazzák a versenyhatóságok. Uniós szinten a Bizottság Verseny Főigazgatósága felelős a kartelltilalom és erőfölé-

nyes helyzettel való visszaélés anyagi jogi szabályainak a valóságba történő átültetéséért. Az érdemi döntéseket a Bizottság mint testület hozza meg, a versenyügyekért felelős biztos csupán egy a többi között (vagyis a hagyományos versenypolitikai érdekek mellett a környezetvédelem, az iparpolitika, az agrárpolitika, a szociálpolitika vagy a regionális politika szempontjai is megjelenhetnek a döntéshozatal során; ez különösen a későbbiekben tárgyalandó állami támogatások területén igaz). A Bizottság határozatai a Törvényszék előtt megtámadhatók, onnan jogkérdésben, illetve eljárási jogsértés esetén a Bírósághoz lehet fellebbezni. Tagállami szinten pedig a nemzeti versenyhatóságok és a tagállami bíróságok alkalmazhatják a közvetlen hatályú rendelkezéseket.

A Bizottság mint uniós szinten működő versenyhatóság szerepével kapcsolatban felvetődhet a kérdés, hogy megfelel-e a tisztességes eljárás követelményeinek az, hogy egyetlen kézben van az eljárásindítás, a vizsgálat és a döntéshozatal is. Az intézményi szeparáltság garanciális követelményének ugyan nem felel meg az uniós szerv, mindazonáltal léteznek olyan belső ellensúlyok, amelyek tényleges kontrollt jelenthetnek. Ilyen a fő versenyközgazdász és a keze alá dolgozó csapata, akik a közgazdasági típusú gondolkozást képviselik; a Jogi Szolgálat (*Legal Service*), amely véleményt mondhat a bizottsági határozatok tervezetéről; az a gyakorlat, hogy a meghallgatásokat független tisztviselő vezeti; vagy az, hogy egyes eljárásokra belső ellenőrzést biztosító csoportot (*peer review panel*) jelöl ki a főigazgató, amelynek tagjai „külső szemlélőkként” meghallgatják a vizsgálok álláspontját, és javaslatot tehetnek az adott ügy további kezelésére, akár lezárására is.

A versenyhez fűződő közérdek védelmezői a tagállami versenyhatóságok, amelyek tekintetében elvárás, hogy függetlenek legyenek a kormányoktól. A tagállamok nagy részében a vizsgálatok lefolytatása és a döntéshozatal ugyanazon szervezeten belül történik (ilyen a magyar Gazdasági Versenyhivatal is), de az is előfordul, hogy a tagállami bíróság feladata a döntéshozatal, és a közigazgatási szerv mint versenyhatóság csak a tényfeltárásért felelős.

3. Az eljárási reform vívmányai

A jelenlegi struktúrát kialakító 2004-es eljárási reform fontos célja volt a versenykorlátozó magatartások erőteljesebb üldözése; másrészt a tagállami szintű jogalkalmazás további erősítése (decentralizáció), ezzel karöltve az európai uniós versenyjog konzisztens, egységes értelmezésének megvalósítása; harmadrészt a vállalkozásokra nehezedő adminisztratív terhek csökkentése.

3.1. Párhuzamosságok, konfliktusok feloldása

Ugyanazon versenyellenes magatartás tekintetében egyszerre több tagállam versenyhatósága és a Bizottság is eljárhat. A tagállami versenyhatóságok döntéseinek jogszerűségét a tagállami bíróságok vizsgálhatják. A 101. és 102. cikk szabályait a nemzeti versenyhatóságok és bíróságok saját eljárási rendjük szerint alkalmazzák. A 103. cikk (2) bekezdésének e) pontja felhatalmazást ad az uniós jogalkotónak arra, hogy meghatározza az uniós versenyszabályok és a nemzeti jogok közötti kapcsolatot. Ezzel a lehetőséggel a 17-es rendelet nem élt, az 1/2003/EK tanácsi rendelet viszont rendezi ezek viszonyát, az uniós és a tagállami szinten lévő hatóságok együttműködését, a hatáskör- és feladatmegosztásukat. A több jogalkalmazóból és többféle versenyjog együttlétéből adódó konfliktusok kezelésére a Bizottság közleményeket adott ki.

Az EU versenyjoga és a tagállami versenyjogok konfliktusa esetén az *EU-jog elsőbbsége* érvényesül. Ha egy magatartást az uniós jog tilt, azt a nemzeti versenyjog alapján nem lehet megengedni. Amennyiben egy magatartást az EU joga nem tilt vagy megenged, azt a nemzeti versenyjog nem tilthatja, de a gazdasági erőfölénnyel való visszaéléses ügyeknél a tagállami szabályozás lehet szigorúbb az uniósnál.

A tagállami versenyhatóságok számára *kötelező az uniós jog alkalmazása minden olyan ügyben, amely érinti a tagállamok közötti kereskedelmet*. (2004 előtt mindkét jog alkalmazható volt ugyanarra a tényállásra azzal a korláttal, hogy a nemzeti versenyjog alkalmazása nem vezethetett az uniós joggal ellentétes eredményre.) A jogértelmezés során az európai bíróságok esetjoga kötelezi a nemzeti jogalkalmazót is. Az 1/2003/EK tanácsi rendelet alapján a tagállami versenyhatóságoknak és bíróságoknak mindent meg kell tenniük annak érdekében, hogy ne hozzanak egy bizottsági határozattal ellentétes döntést.

Az angolszász gyökerű *amicus curiae* („a bíróság barátja”) intézmény keretében az 1/2003/EK tanácsi rendelet 15. cikkének (3) bekezdése alapján a Bizottság és a tagállami versenyhatóságok írásban vagy szóban véleményt adhatnak a tagállami bíróság előtti konkrét ügyre vonatkozóan a bíróság jogértelmezési tevékenységének támogatására. A vélemény nem kötelező a nemzeti bíróságra nézve, de orientálhatja, segítheti a döntéshozatala során.

3.2. Az egyedi mentesítés eltörlése

Az eljárási reform egyik legfontosabb újítása volt, hogy az EUMSZ 101. cikk (3) bekezdés közvetlenül hatályossá vált. Az önellenőrzés vagy önértékelés (*self assessment*) mellett a korábbi bejelentéses (notifikációs) rendszer telje-

sen megszűnt. A vállalkozások megállapodásaikat saját maguk értékelik, és a jogszerűség bizonyítására csak akkor kényszerülnek, ha azt a Bizottság kétségbe vonja. Ez ugyan adminisztratív könnyebbség, de megnövekedett felelősség is, mivel a Bizottsághoz történő bejelentés lehetőségének megszűnésével a vállalkozásoknak viselniük kell a jogi megítélés bizonytalanságának kockázatát. Az egyedi mentesítés eltörlésekor a piaci szereplők egy része tartott attól, hogy az önellenőrzés folytán csökkenni fog a kiszámíthatóság, végeredményben a jogbiztonság. Ha ez nem is történt meg, a versenyjogi és közgazdasági tanácsadók szerepe mindenesetre felerősödött a változások nyomán. A notifikációs rendszer eltörlésének kétségkívül pozitív hozadéka volt, hogy a Bizottság a jelentős versenyellenes magatartásokra összpontosíthatja felszabaduló erőforrásait.

Mivel a mentesítési kérelemre indult eljárás lehetősége megszűnt, így jelenleg az EUMSZ 101. és 102. cikkei tekintetében *csak hivatalból indulnak eljárások*. A Bizottság tudomására a lehetséges jogsértő magatartások az alábbi forrásokból juthatnak: a kartellügyekben az engedékenységi kérelmekből; az 1/2003/EK tanácsi rendelet 17. cikke szerinti ágazati vizsgálatok tapasztalataiból; a piacon lévő versenytársaktól vagy a tagállami versenyhatóságoktól érkezett jelzésekből, panaszokból; de akár a média is szolgáltathat egy eljárás megindításához hasznos információkat. Formális panaszt a Bizottság által kidolgozott ún. „C” formanyomtatványon kell benyújtani. Ha e formakényszernek nem felel meg a beadvány, akkor általános információként kezeli azt a Bizottság, és a benyújtónak nem lesz joga elutasítás esetén határozathoz és jogorvoslathoz. A Bizottságnak egyébként igen széles körű a mérlegelési joga a tekintetben, hogy indít-e eljárást egy-egy panasz kapcsán. Fontos a döntése meghozatalakor az is, hogy a Bizottság prioritásai (pl. 2019–2024 között az első két helyen a környezetbarát gazdaság és a digitális piacokhoz való alkalmazkodás) közé illeszkedik-e a vizsgálandó ügy.

3.3. Az Európai Versenyügyi Hálózat

Az uniós jog hatékony alkalmazása a tagállamok nagy számára tekintettel nem könnyű feladat. Az Európai Versenyügyi Hálózatot (European Competition Network – ECN) a 2004-es bővülés idején azért hozták létre, hogy elősegítsék a hatóságok hatékonyabb fellépését, és biztosítsák a jogalkalmazás egységességét a decentralizáció ellenére is. Az ECN a Bizottság (mint *primus inter pares*) és a tagállamok versenyhatóságainak az együttműködése, amelynek jogi alapja az 1/2003/EK tanácsi rendelet 11. cikke, a részletszabályokat pedig egy közlemény tartalmazza (2004/C 101/03. számú köz-

lemény), amelynek kidolgozásában nemcsak a bővülés előtti tizenöt tagállam, de a csatlakozott tíz új állam versenyhatóságainak képviselői is részt vehettek. Az ECN-en belüli együttműködés szabályairól létezik ezenkívül egy nem nyilvános, csak a versenyhatóságok belső használatára írt kézikönyv („Manuel”) is.

Az Európai Versenyügyi Hálózaton belüli együttműködésnek egy következő, magasabb szintjét a 2019. február 4-étől hatályos, úgynevezett ECN+ irányelv biztosítja, amely alapján a tagállamok kötelesek további közös szabályok bevezetésére. Az ECN+ irányelv érint mind intézményi, mind jogérvényesítési kérdéseket: biztosítani kell a tagállami versenyhatóságok függetlenségét; a vizsgálati jogokat ki kell terjeszteni; növelni kell a bírságolás hatékonyságát; tovább kell közelíteni a tagállami engedékenységi politikákat; javítani kell a tagállami versenyhatóságok együttműködésén.

Az 1/2003/EK tanácsi rendelet 35. cikke értelmében a tagállamok kötelesek *kijelölni* azon hatóságokat, amelyek az 1/2003/EK tanácsi rendelet alkalmazása szempontjából versenyhatóságnak minősülnek. Magyarországon ez a Gazdasági Versenyhivatal.

Az ún. ügyelosztási eljárás során alakul ki az, hogy az érintett versenyhatóságok közül melyek járnak majd el. Az 1/2003/EK tanácsi rendelet 11. cikkének (3) bekezdése alapján a *hatékony ügyelosztás* érdekében az uniós jog alapján induló ügyeket a versenyhatóságok kötelesek egy erre a célra létrehozott elektronikus hálózaton (a „CIRCA”-n) bejelenteni. A *hálózati értesítés kötelezettsége* lehetővé teszi azt, hogy egy másik tagállam versenyhatósága is eljárhasson a jogsértés miatt, ha az a tudomására jutott információk alapján az ő hatáskörét is érinti. A Bizottság jár el azokban az ügyekben, amelyekben a vizsgált magatartás hatásainak mértéke az uniós szintet indokolja, vagy amelyekben az uniós szerv jogértelmezése szükségesnek mutatkozik. Ha háromnál több tagállami hatóság indítana ugyanabban az ügyben eljárást, valószínű, hogy az ügyet a Bizottság fogja megvizsgálni.

Az 1/2003/EK tanácsi rendelet 11. cikkének (4) bekezdése értelmében a nemzeti hatóságok akkor, ha az uniós jog alkalmazása során tiltó, feltételt szabó vagy uniós csoportmentességi rendelet hatályát visszavonó határozatot kívánnak hozni, kötelesek annak tartalmát a döntés véglegesítése előtt harminc nappal a Bizottság számára megküldeni annak érdekében, hogy az még a döntéshozatal előtt kifejthesse véleményét az adott tagállami versenyhatóságnak. A Bizottság lehetőséget kap így a korábbi joggyakorlattal ellentétes határozatok meghozatalának megakadályozására is, mivel feloldhatatlan ellentmondás esetén a nemzeti versenyhatóság által már majdnem elbírált ügyet magához vonhatja.

A versenyhatóság *felfüggesztheti vagy megszüntetheti eljárását* abban az esetben, ha egy másik tagállam hatósága már foglalkozik vagy foglalkozott az uniós jog alkalmazását igénylő ügygel. A saját eljárás megszüntetése akkor valószínű, ha a jogsértésnek csupán csekély hatása van a saját piacra (egy exportkartell pl. közvetlen fogyasztói érdeksérelmet csak az ország határain kívül okoz).

Az ECN-en belüli együttműködés egyik legfontosabb pillére a konkrét eljárási segítségnyújtás, amelynek keretében egy másik tagállam versenyhatósága vagy a Bizottság kérésére köteles a tagállami versenyhatóság a szükséges *tényfeltáró munkát* (egyfajta jogsegélyt) elvégezni. Az 1/2003/EK tanácsi rendelet 22. cikke alapján nemcsak a Bizottság, de az uniós jogot alkalmazó bármely tagállami versenyhatóság kérhet eljárási segítséget a többi hatóságtól. Ez a segítségnyújtás magában foglalja a rendelkezésre nem álló információk megszerzését információkérés, szemle, helyszíni vizsgálat vagy akár „hajnali rajtaütés” formájában is.

Az ECN-en belül megvalósul a bizonyítékok „szabad áramlása” a versenyhatóságok között. Ez az *információcsere* akár üzleti vagy szolgálati titkot tartalmazó dokumentumok vonatkozásában is biztosított. A vállalkozások érdekeinek védelmét nemcsak a titokvédelmi szabályok, de a célhoz kötöttség előírása is biztosítja. Az információ ugyanis csak az uniós jog (kettős jogalapon történő eljárás esetén az uniós és tagállami jog) alkalmazásának céljából, és csak ugyanabban az ügyben használható fel. Ezen feltételek fennállását és a bizonyíték jogszerű felhasználhatóságát az átvevő versenyhatóságnak a határozatában kötelessége bemutatni. Az átadott információk felhasználhatósága korlátozott, ha a kérelmező hatóság természetes személyek (jellemzően büntetőjogi) szankcionálására is fel akarja használni őket. Az ilyen célra átadott információk jogszerűen csak akkor használhatók fel, ha az átadó hatóság is alkalmazhat ilyen vagy hasonló szankciókat, vagy ha az információ megszerzésekor ugyanolyan jogvédelmet élveztek az eljárás alá vontak, mint amit a kérelmező hatóság eljárása során élveztek volna.

Az ECN hatékony védelmi rendszert épített ki annak érdekében, hogy megmaradjon a tagállamok *engedékenységi politikáinak (leniency policy)* biztonsága. Az engedékenységi politika lényege, hogy a versenyre legveszélyesebb (úgynevezett kőkemény) kartellek résztvevői mentesülhetnek a jogsértés folytán rájuk rótt hátrányos jogkövetkezmények alól, vagy csak mérsékelt szankciókat alkalmaznak velük szemben akkor, ha az általuk másokkal megvalósított versenykorlátozó magatartás részleteit maradéktalanul feltárják, és a hatóság rendelkezésére bocsátják az ismert bizonyítékokat.

Az a vállalkozás, amely a többit kényszerítette a kartellben való részvételre, csak a bírság csökkentését kérheti, teljes elengedését nem. A jogintézmény célja a jogsértő megállapodások destabilizálása.

Az ECN 2006-ban megalkotott és 2012-ben felülvizsgált Modell Engedékenységi Programjának célja az volt, hogy megszüntesse az ECN-ben részes versenyhatóságok által alkalmazott engedékenységi politikák különbözőségeit. A modellprogram sikeresnek bizonyult, az engedékenység területén a tagállamok közötti konvergencia példaértékű.

Jelentősége van a szankció nagyságának szempontjából, hogy egy kartellben részt vevő vállalkozás hányadikként tárja fel a versenyhatóság előtt a jogsértés részleteit; az első akár mentesülhet is a bírságfizetés alól. Kezdetben az engedékenységi kérelmeket mindegyik érintett tagállami versenyhatósághoz külön-külön be kellett nyújtani, ami nagy adminisztrációs terhet jelentett az érintett vállalkozásoknak. Az ECN+ irányelv nem végleges előzetes kérelmekről szóló 22. cikke szerint az az engedékenységi kérelmező, amelyik a Bizottságnál engedékenységért folyamodott, a nemzeti versenyhatóságnál is benyújthatja a kérelmét ugyanazon kartellre vonatkozóan, feltéve, hogy a kérelem háromnál több tagállamot érint. A *nem végleges előzetes kérelem (summary application)* intézményének azért van jelentősége, mert ezáltal az engedékenységi sorban biztosítva van a vállalkozás előnyös helye akkor is, ha az ügyelosztási eljárás után végül a tagállami versenyhatóság(ok) és nem az Európai Bizottság folytatná le az eljárást. Az ún. egyablakos rendszer azonban, amely szerint a Bizottsághoz történő bejelentkezés időpontja lett volna irányadó, a vállalkozások várakozásaival szemben nem valósult meg végül, vagyis a vállalkozások felelőssége maradt az, hogy az engedékenységi iratokat egyidejűleg benyújtsák minden érintett nemzeti versenyhatóságnak is.

Az engedékenységi szabályok a vállalkozások számára jelentenek bírságcsökkentést vagy bírságelengedést, a vállalkozást irányító *természetes személyeknek* azonban nem, ezért a tagállamoknak biztosítaniuk kell azt is, hogy a mentesség iránti kérelmezők jelenlegi és volt alkalmazottjai és vezetői védelemben részesülhessenek, és ne lehessen őket közigazgatási vagy büntetőjogi szankciókkal sújtani, ha együttműködnek a versenyhatósággal és a büntetőeljárás megindulását megelőzi a mentesség iránti kérelem versenyhatósághoz történő benyújtása.

3.4. A Bizottság eljárási jogosítványainak erősítése

A Bizottság az 1/2003/EK tanácsi rendelet 18–21. cikkei alapján egyszerű levél vagy határozat formájában információt kérhet, nyilatkozatokat vehet fel, helyszíni szemlét, meghallgatásokat tarthat és rajtaütéseket („hajnali rajta-

ütés”) is foganatosíthat. A vállalkozások kötelesek alávetni magukat a vizsgálati cselekményeknek, amennyiben az eljárás alapjaként a Bizottság vizsgálói formális határozatot mutatnak fel.

A Bizottság által a *helyszíni vizsgálat* lefolytatására felhatalmazott tisztviselők és egyéb kísérő személyek jogában áll, hogy a vállalkozások helyiségeibe, területére vagy közlekedési eszközeibe *belépjenek*, az üzletmenethez kapcsolódó *könyveket és más feljegyzéseket megvizsgáljanak*, ezekről *másolatot készítsenek*. A vizsgálók a helyszíni vizsgálat *során szóban bármilyen kérdést feltehetnek*, nem csak a talált dokumentumhoz kötődőt. Több napig tartó helyszíni szemlénél lehetőség van irat vagy helyiség *zár alá vételére* is. A Bizottság ma már jellemzően ún. forensic szakértőkkel vizsgálja át az elektronikus bizonyítékokat (pl. a vállalati e-maileket, file-okat, a telefonok naptárbejegyzéseit). A bizottsági eljárás akkor is jogszerű, ha a vállalkozások jogi képviselői nincsenek jelen. Ha a vizsgált vállalkozás ellenszegül, akkor az érintett tagállam biztosítja a Bizottság munkatársai számára a szükséges támogatást, akár rendőrség vagy más végrehajtó hatóság segítségével kérve. Ha a vállalkozások nem engedik be a Bizottság tisztviselőit a kérdéses helyszínre, az eljárási cselekmény késleltetése miatt jelentős összegű *eljárási bírságra* számíthatnak. Az eljárási bírságok megemelkedtek. Nem fix összegűek, hanem az éves forgalom 1%-áig terjedhetnek. A napi bírság összege a vállalkozás napi forgalmának 5%-a lehet.

A bizottsági tisztviselők bírósági felhatalmazással a vizsgálatot a vállalatvezetők vagy alkalmazottak személyes otthonaiban (*magánlakásokban*) és *közlekedési eszközökben is* lefolytathatják, nemcsak a vállalkozások üzlethelyiségeiben.

Érdemi bírságok esetében, ha a vállalkozások társulását bírságozzák meg, annak fizetőképzetlensége esetén a Bizottság bármely tagállalattól követelheti a bírság megfizetését, de az nem haladhatja meg adott vállalkozás éves forgalmának 10%-át.

4. Kötelezettségvállalások

Az 1/2003/EK tanácsi rendelet 9. cikke szerint ha a Bizottság olyan határozatot szándékozik elfogadni, amely a jogsértés befejezését írja elő, és az érintett vállalkozások olyan kötelezettségvállalásokat (*commitments*) ajánlanak fel, hogy a Bizottság aggályait eloszlatják, az előzetes értékelésben megfogalmazott elvárásainak eleget tesznek, a Bizottság számukra e kötelezettségvállalásokat kötelezővé teheti. Az ilyen határozat határozott időre fogadható el, és azt mondja ki, hogy a Bizottság részéről nem indokolható semmilyen további

intézkedés. A kötelezettségvállalás elfogadásának nincs helye abban az esetben, ha a Bizottság bírságot szándékozik kiszabni. A kötelezettségvállalás intézménye a kis és nagy jelentőségű ügyek esetében is szóba jöhet, mivel formálisan nem állapítja meg a Bizottság a jogsértést, ezért nem stigmatizál; a könnyített eljárási szabályok folytán lerövidülő és költségkímélőbb eljárás miatt a vállalkozások számára vonzó és rugalmas lehetőség az ügyek lezárására.

5. A Bizottság vitarendezési eljárása

A kartellügyek gyorsabb és hatékonyabb elbírálása céljából 2008. június végétől alkalmazhatja a Bizottság az ún. vitarendezési eljárást (*settlement procedure*), amelynek köszönhetően egyszerűsített eljárás keretében hozhat határozatokat. Ha a felek a Bizottság invitálására a jogsértés bizonyítékainak megtekintése után úgy határoznak, hogy elismerik részvételüket a kartellben, és vállalják az ezzel járó jogi felelősséget, a Bizottság 10%-os mértékben csökkentheti a felekre kiszabott bírság mértékét, illetve nem haladhatja meg a kétszeres szorzót a bírság növelésének elrettentő hatás érdekében alkalmazott mértéke. A vitarendezési eljárás erőforrásokat szabadított fel más ügyek bizottsági vizsgálatára, ezenkívül csökkenti az európai bíróságok előtti kartellügyekhez kapcsolódó perek számát.

6. A magánérdekű jogérvényesítés

A közérdekű jogérvényesítés mellett különösen az utóbbi években megnőtt a magánérdekű, vagy más elnevezéssel magánjogi jogérvényesítés szerepe. Erről akkor beszélünk, ha egy vállalkozás vagy fogyasztó egyéni jogvédelem keretében érvényesít saját személyéhez kötődő igényt, ha egy piaci szereplő vagyoni érdekeit versenyjogilag is tiltott magatartásával sérti. A bírói jogalkalmazás során ez versenyjogi szabályok megsértésére alapított kártérítési vagy érvénytelenségi kereseteket, hivatkozásokat jelent (érvénytelenségi kifogás, viszontkereset vagy védekezés alapjaként).

Míg az Egyesült Államokban a versenyügyek jelentős része magánérdekű jogérvényesítés keretében zajlik, addig az Európai Unióban és annak tagállamaiban a közérdekű jogérvényesítés, vagyis a versenyhatósági dominancia érvényesül. Az 1/2003/EK rendelet által bevezetett eljárási reform változtatni kívánt ezen a helyzeten, lehetővé téve a tagállami bíróságok számára az EUMSZ 101. és 102. cikkeinek közvetlen alkalmazását.

E rendelet mellett korábban is voltak olyan, elsősorban a polgári igazságügyi együttműködés területén releváns, alapvetően nem versenyjogi tárgyú uniós szabályok, amelyek segíthették a magánjogi jogérvényesítés hatékony érvényesülését. Ilyennek tekinthető például az Európai Parlament és a Tanács 1215/2012/EU rendelete (Brüsszel Ia), amely joghatósági szabályt ad az antitröszt szabályok megsértésén alapuló kártérítési keresetek elbírálására, és e szabályok alapján történik más tagállamokban az ilyen keresetek ügyében hozott határozatok elismerése és végrehajtása; vagy a 864/2007/EK rendelet (Róma II.) 6. cikk (3) bekezdésében az antitröszt szabályok megsértésén alapuló kártérítési keresetekre alkalmazandó jogra vonatkozó szabályozás.

Az igazi áttörést azonban az Európai Parlament és a Tanács 2014. november 26-i 2014/104/EU irányelve, a kártérítési irányelv jelentette a tagállamok és az Európai Unió versenyjogi rendelkezéseinek megsértésén alapuló, nemzeti jog szerinti kártérítési keresetekre irányadó egyes szabályokról. A kártérítéshez való uniós jog érvényesítése terén jelentkező eltérések ugyanis versenyelőnyt biztosíthatnak egyes olyan vállalkozások számára, amelyek megsértették az EUMSZ 101. vagy 102. cikkét, visszatarthatnak a letelepedéshez, valamint az áruk értékesítéséhez és szolgáltatások nyújtásához való jog azon tagállamokban történő gyakorlásától is, amelyekben a kártérítéshez való jog hatékonyabban érvényesíthető. Ez az irányelv megerősíti az uniós versenyjogi jogsértésekkel okozott kár megtérítéséhez való jogra vonatkozó uniós vívmányokat – különös tekintettel a Bíróság ítélezési gyakorlatában meghatározott kereshetőségi jogra és kárfogalomra. Bárki, aki ilyen jogsértéssel okozott kárt szenvedett el, kártérítést követelhet a ténylegesen bekövetkezett vagyoni veszteségért (*damnum emergens*) és a számára elmaradt haszonért (*lucrum cessans*), valamint kamatokra is jogosult, függetlenül attól, hogy a nemzeti jog e kategóriákat külön-külön vagy együttesen állapítja-e meg.

Az irányelv elfogadásával ma már európai szintű az a szabály, amely szerint a kartellben részt vevő vállalkozások a közjogi jogkövetkezmények mellett kötelesek helytállni az általuk a versenytársaiknak és a fogyasztóknak okozott károkért is. A kártérítési irányelv célzott hatása a reparáció, ami azt jelenti, hogy a kártérítéssel visszaállítható az eredeti vagyoni helyzet, a károsultak olyan helyzetbe kerülnek, mintha a károkozó magatartásra nem is került volna sor. A prevenciós, jövőre tekintő hatása pedig abban írható le, hogy miután a fizetendő kártérítés – a károknak az értékesítési láncolaton végiggördülő lavinahatásaként – akár jelentősen is meghaladja a károkozóknál rövid távon jelentkező profitot, ezért visszaszorítja, megelőzi a károkozó magatartások elkövetését.

A kártérítési irányelv számos rendelkezése könnyíti meg a károsultak igényérvényesítését. Ilyennek tekinthető, hogy amennyiben a Bizottság vagy

egy tagállami versenyhatóság megállapította a versenyjogi jogsértést, úgy – *prima facie* megfordítva a bizonyítási terhet a kartellben részt vevő vállalkozásra – a bíróság a versenyhatóság határozatát nem vitathatja a jogsértés vonatkozásában. Fontos eleme a szabályozásnak a károsultra kedvező elévülési szabályok előírása is. A kártérítési irányelv 10. cikk (2) bekezdése szerint ugyanis az elévülési idő nem kezdődhet meg azelőtt, hogy a versenyjogi jogsértés megszűnt volna, és a felperesnek tudomása lenne vagy észszerűen elvárható módon tudnia kellene a szóban forgó magatartásról, és annak tényéről, hogy az versenyjogi jogsértésnek minősül; arról a tényről, hogy a versenyjogi jogsértés számára kárt okozott; valamint a jogsértő kilétéről. Az európai szabályozás fontos az ilyen keresetek jogalapja tekintetében, mert bárhogy is szólnak a tagállami kártérítési szabályok, az irányelv értelmében vélelmezni kell, hogy a kartell által elkövetett jogsértés kárt okozott, különösen az árra gyakorolt hatás révén.

Az irányelv segítséget nyújt a kárigények bizonyítása körében, ugyanis a gyakorlatban az a tipikus, hogy a kártérítési igény megalapozottságának igazolásához szükséges bizonyítékok kizárólag az ellenérdekű félnek vagy más személynek, esetleg magának a versenyhatóságnak a birtokában vannak. Ennek az információs egyensúlytalanságnak a leküzdésére teszi lehetővé az irányelv a bizonyítékok feltárását, ami – garanciákkal [arányossági teszt, *fishing expedition* kizárása (nem konkrét bizonyíték feltárására, hanem egy jelentős adathalmaz feltárására irányuló indítvány)] körbebástyázza – főszabály szerint azt jelenti, hogy a károsult felperes kérésére a bíróság gyakorlatilag bárkit kötelezhet arra, hogy a birtokában álló bizonyítékokat rendelkezésre bocsássa [kártérítési irányelv 5. cikk (1) bekezdés]. A károsult helyzetét könnyíti az a vélelem is, amely szerint a kartellezés következtében áremelkedés jön létre, e szabály magyar implementációja pedig – Európában egyedülállóként – 10%-os árnövekedést vélelmez. Megjegyzendő azonban, hogy továbbra is a közvetett károsultat terheli annak bizonyítása, hogy az árnövekedést milyen mértékben hárították tovább, ez pedig összetett gazdasági modellek elemzését, szakértők igénybevételét teszi szükségessé. Ennek segítésére a Bizottság közleményt (2019/C 267/07. számú közlemény) fogadott el, amelyben iránymutatással szolgál a nemzeti bíróságok számára a közvetett vevőre továbbhárított árnövekedés arányára vonatkozó becslések elvégzésének módjáról.

A versenyjogi jogsértéssel okozott kár pontos mértékének megállapítása jóval nehezebb, mint más károk esetén. Ezért a Bizottság közleményt és gyakorlati útmutatót bocsátott ki, segítséget nyújtva a kár mértékének megállapításához [2013/C 167/07. számú közlemény; Gyakorlati útmutató – A károk számszerűsítése az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. és 102. cik-

kének megsértése alapján indított kártérítési keresetekben (https://ec.europa.eu/competition/antitrust/actionsdamages/quantification_guide_hu.pdf]). Ezeknek megfelelően a versenykorlátozással okozott kár kiszámítására a számos közgazdaságtani módszert alkalmazható. Ismert az időbeli összehasonlító módszer (*before-and-after*), amelynek lényege, hogy a jogsértés hatása által érintett időszakban kialakult tényleges helyzetet hasonlítjuk össze az ugyanazon a piacon a jogsértés hatását megelőző vagy a hatások megszűntét követően előállt helyzettel. Másik eszköz a szimulációs módszer, amely szimuláció segítségével tételezi az érintett piac helyzetét a jogsértés bekövetkezése nélkül. A szimuláció szerinti fiktív piac jellemzőit hasonlíthatjuk össze a jelenlegi adatokkal. Lehetséges módszer az adott termékpiaci változások más, a jogsértéssel nem érintett földrajzi piacon történő vizsgálata (*yardstick*). A károk számítására használható a regressziószámítás, amely esetén azt vizsgálják, hogy egy adott termék árára (mint változóra) milyen hatással vannak egyéb változók (például a nyersanyag költsége, a kereslet alakulása stb.), az így kinyert adatokból pedig következtetéseket vonnak le a jogsértéssel okozott kár mértékére vonatkozóan.

7. Jogkövetkezmények

Az EUMSZ 101. és 102. cikkének rendelkezéseit megsértő vállalkozások közigazgatási és polgári jogi természetű szankciókra is számíthatnak. A közigazgatási jogi szankciók az alábbiak lehetnek: a jogsértés megállapítása; a jogsértés megszüntetése; adott magatartásra kötelezés; bírság kiszabása. Polgári jogi természetű jogkövetkezmények lehetnek a semmisség megállapítása (101. cikkbe ütköző magatartások esetén); kártérítés; az eredeti állapot helyreállítása, ideiglenes intézkedés elrendelése. Az Európai Bizottság csak vállalkozásokat szankcionálhat, természetes személyeket nem. Nincs uniós szintű büntetőjog, ezért a Bizottság nem alkalmazhat büntetőjogi szankciókat a vállalkozások vezetőivel szemben annak ellenére, hogy a vállalkozásokat sújtó bírságoknak nem feltétlenül van elrettentő erejük.

V. FEJEZET

A koncentrációk ellenőrzésére vonatkozó szabályozás

1. A szabályozás célja

A kartelleket és a vállalkozások gazdasági erőfölénnyel való visszaélését a versenyhatóságok *ex post* vizsgálják, vagyis a versenyellenes állapot bekövetkezte után. A vállalkozások közötti koncentrációk [közkeletű nevükön: fúziók; gyakran használt angol rövidítéssel: M&A (*mergers & acquisitions*), a magyar versenyjogi terminológia szerint: összefonódások] tekintetében ezzel szemben *ex ante* jellegű ellenőrzés érvényesül, a szabályozás célja ugyanis az, hogy a jövőben ne jöhessen létre olyan piaci struktúra, amely révén a verseny hatékonysága csorbul, ezáltal a fogyasztói és társadalmi jólét csökken.

2. Az ellenőrzés jogi eszközei egykor és ma

Az Európai Gazdasági Közösséget (EGK) megalapító Római Szerződés nem tartalmazott a vállalkozások koncentrációjára vonatkozó szabályokat. A versenykorlátozó összefonódások megakadályozásának eszközei az EUMSZ 101. és 102. cikkei voltak. Ezeket a rendelkezéseket azonban nem a fúziók ellenőrzésére optimalizálva alkották meg, alkalmazásuk korlátozott és bizonytalan volt. Korlátot jelentett az, hogy a 102. cikk nem tudta megakadályozni, hogy gazdasági erőfölényes helyzetben lévő vállalkozás jöjjön létre, a Bizottság csupán az elé gördíthetett akadályt, hogy a részt vevő gazdasági szereplő domináns pozíciója tovább erősödjön. A gyakorlatban a tervezett koncentrációk előtt gyakran megkeresték a Bizottságot a vállalkozások képviselői, és informális úton konzultáltak arról, hogy felvet-e versenyjogi aggályokat a tervük. E bizonytalan eljárások, lényegében jogon kívüli eszközök felszámolása, egy előrelátható engedélyezési rendszer kodifikálása érdekében 1973-tól kezdtek el rendelettervezeteket kidolgozni. Hosszas alkudozások eredményeként sikerült megalkotni az első, közösségi fúziós rendeletet (a Tanács 4064/1989/EGK rendelete), amely 1990-től volt hatályos. A jelenleg hatályos

jogforrás a 139/2004/EK rendelet (fúziós rendelet), amely 2004. május 1-jétől alkalmazandó. A tanácsi rendeletet az eljárás részletszabályait tartalmazó 802/2004/EK bizottsági rendelet egészíti ki.

Ugyan nem jogforrások, de a gyakorlatban itt is óriási szerepük van a Bizottság által kiadott közleményeknek.

3. A koncentráció fogalma, típusai és megvalósulási formái

A fúziós rendelet 3. cikke szerint vállalkozások összefonódása akkor jön létre, *ha az irányítás tartósan megváltozik* valamely okból. A koncentráció során valamilyen szervezeti és/vagy tulajdonosi változásban megnyilvánuló *gazdasági egység* jön létre.

A gazdasági társaságok megalakulásának, működésének és megszűnésének szabályrendszerét a *társasági jog* adja. A versenyjog saját szempontrendszerének érvényesítésével korlátokat szabhat; elképzelhető és gyakran elő is fordul a gyakorlatban, hogy egy társasági jogi szempontból jogszerű tranzakció versenyjogi szemüveggel nézve aggályos, akár tilalmazandó, amennyiben a piaci működéseket károsan befolyásolja.

A fúziós rendelet szerint az összefonódás három fő esetét különböztetjük meg, ezek: 1. az összeolvadás, 2. az irányításszerzés és 3. a közös vállalat.

Az *összeolvadás* vagy *egyesülés* (*merger* vagy szűkebb értelemben vett fúzió) egy olyan külső növekedési forma, amely esetén az irányítás tartósan megváltozik, mivel két vagy több előzőleg egymástól független vállalkozás vagy vállalkozásrész összeolvad.

Irányításszerzésről (*acquisition*) akkor beszélünk, ha az irányítás abból eredően változik meg tartósan, hogy egy vagy több személy, aki már irányít legalább egy vállalkozást, vagy egy vagy több vállalkozás akár értékpapírok vagy eszközök vásárlásával, akár szerződéssel vagy más úton, közvetlen vagy közvetett irányítást szerez egy vagy több más vállalkozás egésze vagy része felett.

Az összefonódás mindhárom formájánál központi kérdés az irányítás megszerzése. Az irányítást olyan jogok, szerződések vagy más egyéb eszközök alapozzák meg, amelyek akár külön-külön, akár együttesen lehetőséget adnak egy vállalkozás feletti meghatározó befolyás gyakorlására. Az irányítás több módon is megvalósulhat: *a)* ha a vállalkozás a másik vállalkozás többségi szavazati jogot biztosító üzletrészeivel, részvényeivel vagy a szavazati jogok több mint ötven százalékával rendelkezik; vagy *b)* jogosult a másik vállalko-

zás vezető tisztségviselői többségének kijelölésére, megválasztására vagy visszahívására; vagy c) szerződés alapján jogosult a másik vállalkozás döntéseinek meghatározó befolyásolására; vagy d) a másik vállalkozás döntéseinek meghatározó befolyásolására ténylegesen képessé válik (ez az ún. *de facto* irányítás). Nemcsak az engedélyköteles, ha az egyik vállalkozás a másik felett irányítást szerez, de az is, ha megváltozik az irányítás módja, módosul az ellenőrzési struktúra (pl. közös irányításból egyedi irányítás lesz vagy fordítva).

Közös vállalat (joint venture vagy JV) létrehozása során egy önálló gazdasági személy összes funkcióját tartósan ellátó közös vállalkozás (*full-function joint venture*) jön létre. A közös vállalat lényegében egy leányvállalkozási forma, a vállalkozások közötti különleges, szervezetenként rögzített együttműködés. A közös vállalatok egy több célra használható eszközt jelentenek az őket létrehozó „szülők” számára. A szülők közötti kapcsolat szorossága szerint különböztette meg egy 1993-ban kiadott bizottsági közlemény a fúziós rendelet hatálya alá tartozó *koncentratív* és az EUMSZ 101. cikke (a Római Szerződés szerinti 85., az EK-Szerződés szerinti 81. cikk) alapján megítélendő, lazább együttműködést takaró *kooperatív* közös vállalatokat. A „kooperatív–koncentratív” megkülönböztetés mára (a közösségi fúziós rendelet 1997-es módosításával) idejét múlttá vált, jelenleg azon az alapon, hogy a közös vállalat egy önálló gazdasági entitás összes funkcióját permanensen el tudja látni, ehhez rendelkezik a szükséges személyi és anyagi feltételekkel vagy sem, a *full-function–non-full-function* dimenzióban gondolkodik a Bizottság.

A fúziós rendelet 3. cikk (5) bekezdése felsorol olyan kivételes eseteket, amikor annak ellenére, hogy a koncentráció valamennyi tényállási eleme megvalósul, *mégsem minősül* a fúziós rendelet szerinti *összefonódásnak*. Ilyenek a hitelintézetek, más pénzügyi intézetek vagy biztosítótársaságok ún. portfólióbefektetései. Ezekben az esetekben ideiglenesen birtokolnak értékpapírokat, amelyeket továbbadási céllal szereztek, illetve az értékesítésük a vásárlás napját követő egy éven belül megtörténik. Ugyanígy nem minősül *összefonódásnak*, ha az irányítást egy állami tisztségviselő szerzi meg egy tagállam felszámolásra, csőd eljárásra, fizetéképtelenségre, a fizetések beszüntetésére, kényszeregyezésre vagy hasonló eljárásokra vonatkozó joga alapján. Amennyiben az irányítást pénzügyi holding társaságok végzik, további feltétel, hogy szavazati jogukat ne a vállalkozás versenyagatartásának meghatározására használják.

Annak alapján, hogy a termelési vagy szolgáltatási lánc azonos vagy különböző szintjén elhelyezkedő vállalkozások között jön-e létre az *összefonódás*, beszélhetünk *horizontális* és *vertikális* koncentrációkról. Horizontálisról akkor, ha azonos gazdasági szinten tevékenykedő, ezért egymással verseny-

helyzetben lévő cégek közötti (pl. egy síkűveggyárat megvesz egy float üveggyár); vertikálisról pedig akkor, ha egymás alatt és fölött lévő, *upstream-downstream* piacokon lévők esetében valósul meg az összefonódás (pl. az üveggyár megvásárolja a poharakat, üvegeket és üvegből készült műtárgyakat forgalmazó kereskedelmi hálózatot). *Konglomerátum* esetén más-más piacon tevékenykedő vállalkozások között jön létre szoros kapcsolat (pl. egy üveggyár megvesz egy festékgyárat).

4. A piaci koncentrációk gazdasági háttere

Minden gazdasági ágazatban van a vállalkozások számára egy optimális méret, amely mellett a leghatékonyabban tudnak működni (lásd *economies of scale*). Eddig a pontig a vállalkozások jellemzően terjeszkedni szeretnének, amelyet belső (pl. részvénykibocsátással alaptőkét emelnek) vagy külső növekedéssel tudnak elérni. Ez utóbbi esetben már működő gazdasági egységeket, vagyoni elemeket szerez meg és működtet valamilyen formában a cég. A kettő közötti határterület az a szituáció, amikor másik vállalkozással szorosán együttműködve valósít meg gazdasági növekedést.

A piaci koncentrációban részt venni szándékozó *vállalkozásoknak* érdemes *mérlegelniük* jó néhány szempontot, mielőtt belevágnának a tranzakcióba. Az *összefonódás melletti érv*, hogy egy már működő céget nem kell a „nulláról” felfuttatni, rövidebb idő alatt érhető el a korábbinál gazdaságilag hatékonyabb szint. Előny, hogy sokszor kockázatmentesebben lehet betörni egy előtte ismeretlen piacra; illetve hogy léteznek olyan, a piaci terjeszkedéshez nélkülözhetetlen technológiák, know-how-k, amiket másképp nem tudna megszerezni a vállalkozás. *Hátrány* lehet viszont, hogy nagyobb cégeknél szervezéstechnikai, személyi (átszervezési) problémák merülhetnek fel (pl. harc a korábbi vezetők között a pozícióért). Érdekes és egyben megfontolandó, hogy a statisztikák szerint a fúziók akár 50-70%-ban is sikertelenül végződnek, nem váltják be a korábban hozzájuk fűzött reményeket. A spekulatív célú felvásárlások kárvallottjai pedig a „kisemberek” (a racionalizálás miatt elbocsátott foglalkoztatottak vagy a kis részvénytulajdonosok).

Az előnyök és hátrányok mérlegelése során felmerülhet az is, hogy az összefonódás érintheti az adott állam kulcsfontosságú iparágát; vagy különböző államokban honos vállalkozások koncentrációi esetében a külföldi és a hazai tulajdon szembeállítására előfordulhat.

A vállalkozások koncentrációkkal kapcsolatos gondolkodásának főbb csomópontjai után érdemes felvázolni az *EU szempontrendszerét* is. Az egységes

belső piac fokozatos kiépülése az uniós vállalkozások újrászerveződésével, a vállalkozások koncentrációja számának növekedésével járt együtt. Mivel az összefonódásokkal javult az EU világpiaci versenyképessége az USA-val és a távol-keleti fejlett országokkal szemben, ezért egyfelől üdvözlendő volt e tendencia. Aggodalomra adott okot ugyanakkor, hogy ha a termelés vagy forgalmazás kevesebb cég kezébe kerül, az veszélyeztetheti a verseny dinamikáját, ami ugyanolyan káros lehet, mint egy, a fogyasztók szemszögéből „rosszul” működő monopólium, vagy egy, a részt vevő vállalkozások szempontjából jól működő kartell.

Az EU megfontolt válasza e dilemmára a vállalkozások összefonódásainak szoros, *ex ante* típusú szabályozással megvalósuló felügyelete lett: „zöld út” biztosítása a „radar alatti”, uniós léptékben kis jelentőségű fúzióknak; feltételekhez kötése azoknak, amelyek aggályokat vetnek fel, és *ad absurdum* megtiltása a piac meglévő szerkezetét jelentős mértékben és tartósan veszélyeztető koncentrációknak. A gyakorlatban nem egyszerű megállapítani, hogy mely fúziók esetében kell e harmadik megoldást választani. A versenyjogra általában igaz, hogy igényel egyfajta közgazdasági szemléletmódot, a fúziók megítélése kapcsán ez különösen érvényes.

5. A koncentrációk engedélyezésének feltételei

A koncentráció valamely fentiekben említett típusának megvalósulása még nem feltétlenül jelenti azt, hogy a tranzakció a fúziós rendelet hatálya alá esik. Van olyan összefonódás, amelynek versenyjogi szempontú vizsgálata a tagállami versenyhatóságok hatáskörébe tartozik. (Sőt, a kisebb jelentőségű ügyletek a tagállami versenyhatóságok „ingerküszöbét” sem érik el.) A továbbiakban felvázoljuk, hogy egy összefonódás mikor tartozik a Bizottság hatáskörébe, és mikor a tagállamokéba.

A *hatásköri elhatárolás forgalmi küszöbszámok alapján* történik. Ez azt jelenti, hogy amennyiben az összefonódásban érintett vállalkozások összesített forgalma meghalad egy bizonyos határértéket, akkor az ügylet uniós léptékűnek minősül, és azt előzetesen be kell jelenteni a Bizottságnak. A forgalom számításának elveit a fúziós rendelet 5. cikke fekteti le részletesen. Az uniós dimenzió forgalmi küszöbszámokhoz kötésének az az előnye, hogy objektív, kiszámítható mércét ad, mivel a forgalmi adatok a vállalkozások auditált üzleti könyveiből világosan kiolvashatók. Ha piaci részesedéshez kötnénk az uniós kompetencia megállapíthatóságát, az érintett piac meghatározásának korábban részletesen tárgyalt nehézségeibe ütköznénk, partalan viták tár-

gyául szolgálhatna az, hogy mi a releváns piac, és azon hogyan osztoznak a versenytársak. A forgalmi küszöbszámokhoz való igazítás hátránya viszont, hogy nem mindig lehet kiszűrni azokat az összefonódásokat, amelyek olyan versenypolitikai aggályokat vetnek fel, amelyeket uniós, és nem tagállami szinten célszerű megvizsgálni, vagy fordítva. Ezekre a problémákra korrekciós lehetőség a megújított, így a korábbinál sokkal rugalmasabb áttételi rendszer, amelyről a későbbiekben még szólni fogunk.

A Lisszaboni Szerződés hatálybalépésével, vagyis 2009. december 1-je után a versenyjogi terminológia néhány tekintetben megváltozott, például formálisan nem Közösségről, hanem Unióról beszélünk, ennek megfelelően a „közösségi” jelző is „uniós”-ra változott. Az EUMSZ-ben is megjelentek a szóhasználatra vonatkozó változások, a fúziós rendelet azonban ezt nem követte le.

A fúziós rendelet szerinti „közösségi” (Lisszabon után „uniós”) lépték bonyolult fogalmát a fúziós rendelet 1. cikkének (2) és (3) bekezdése adja meg:

„(2) Egy összefonódás akkor közösségi léptékű, ha:

a) az összes érintett vállalkozás összevont teljes világméretű forgalma meghaladja az 5 milliárd eurót, és

b) az érintett vállalkozások közül legalább két vállalkozás mindegyikének teljes közösségi szintű forgalma meghaladja a 250 millió eurót,

kivéve, ha az érintett vállalkozások mindegyike teljes közösségi szintű forgalmának több mint kétharmadát egy és ugyanazon tagállamban éri el.

(3) Egy összefonódás, amely nem éri el a 2. cikk szerinti küszöbértékeket, közösségi léptékű, ha:

a) az összes érintett vállalkozás összevont teljes világméretű forgalma meghaladja a 2,5 milliárd eurót; és

b) legalább három tagállam mindegyikében az összes érintett vállalkozás összevont teljes forgalma meghaladja a 100 millió eurót; és

c) a b) pont alapján számításba vett legalább három tagállam mindegyikében legalább két érintett vállalkozás mindegyikének a teljes forgalma meghaladja a 25 millió eurót; és

d) legalább két érintett vállalkozás mindegyikének a teljes közösségi szintű forgalma meghaladja a 100 millió eurót,

kivéve, ha az érintett vállalkozások mindegyike teljes közösségi szintű forgalmának több mint kétharmadát egy és ugyanazon tagállamban éri el.”

A fentieket összefoglalva tehát létezik egy világgpiaci és egy uniós küszöb; ehhez társul az ún. kétharmados szabály és a (3) bekezdés 5 feltételben megfogalmazott korrekciói arra az esetre, ha az összefonódás nem éri el az előző küszöbértékeket.

6. Az „egyablakos” eljárás

A fúziós rendelet 21. cikkének (3) bekezdése szerint a tagállamok nem alkalmazhatják versenyjogi nemzeti szabályait uniós léptékű összefonódásra. E központosított engedélyezési rendszer az EU-n belül megvalósítja az ún. *one-stop-shop rendszert*, az *egyablakos kiszolgálást*, amelynek lényege, hogy az ügyfél egy helyen megkap mindent, vagyis az uniós léptékű fúziót akkor sem kell a tagállami versenyhatósághoz bejelenteni, ha ez a tagállami versenyjog szerint egyébként kötelező. Ez a rendszer minden résztvevőnek előnyös: idő- és költségkímélő a vállalkozások számára, csökkenti az adminisztratív terheiket; emellett biztosítja a versenyhatóságok egységes jogalkalmazását is.

Az *ex ante* ellenőrzés keretében a vállalkozások az uniós léptékű összefonódást a megállapodás megkötése után, de még annak végrehajtása előtt be kell hogy jelentsék a Bizottságnak. A bejelentést (*notification*) a gyakorlatban a fúziós végrehajtási rendelethez mellékelt, ún. CO formanyomtatványon kell megtenni. A *bejelentési kötelezettség* elmulasztása komoly pénzbírságot vonhat maga után.

A fúziós rendelet 10. cikke szerint – a dinamikus gazdasági élet követelményeinek megfelelően – a Bizottság *szoros határidőkön* belül köteles az összefonódásokat elbírálni. Az uniós *fúziós eljárás kétfázisú*. Az első fázis lezárására a bejelentéstől számított 25 munkanap áll a Bizottság rendelkezésére. A második fázisra csak akkor kerül sor, ha az első fázis során versenyjogi aggályok merülnek fel. A második fázist főszabályként az első fázis lezárásától számított 90 munkanapon belül kell befejezni. Ha a Bizottság az előírt határidőket nem tartja be, azt úgy kell tekinteni, mintha engedélyezte volna az összefonódást.

2014-től közlemények módosításában öltött testet a bizottsági gyakorlat változása: *egyszerűsödött* az összefonódások bejelentésekor használatos űrlap és bővült az egyszerűsített eljárás alá tartozó ügyek köre, ami oda vezetett, hogy jelenleg az összes eljárás 60-70%-a ebbe a körbe tartozik.

A fúziós rendelet 11–13. cikkei az 1/2003/EK rendeletben meghatározottakhoz hasonló *vizsgálati jogosítványokkal* ruházzák fel a Bizottságot: jogosult a fúziós eljárás keretében információkat kérni a vállalkozásoktól, a tagállami kormányoktól és hatóságoktól; hajnali rajtaütést végezni, valamint ilyet a tagállami versenyhatóságokkal elvégeztetni.

Az *áttételi rendszer* célja a küszöbszámokon alapuló merev hatásköri elhatárolás korrekciója. Az áttétel irányulhat a Bizottságtól a tagállami versenyhatóságok felé, és fordítva is. Mindkét esetben az áttétel történhet a bejelentés

előtt és után. A fúziós rendelet pontosan lefekteti ezen variációk jogi feltételeit. Az áttétel egy kivétellel minden esetben a versenyhatóságok és a Bizottság mérlegelésén múlik.

A Bizottság ügyelosztásról szóló közleménye szerint a mérlegelésnél a következő szempontok játszanak szerepet. Egyrészt fontos, hogy a vizsgálatot a legjobb helyzetben lévő hatóság végezze el, vagyis az, amelynek területén a tranzakció kifejti a hatásait, rendelkezik az elbíráláshoz szükséges gyakorlattal, össze tudja gyűjteni a vizsgálathoz szükséges információkat, ismeri az érintett piacot, fel tudja mérni a tranzakció hatásait, stb. Másrészt törekedni kell arra, hogy az eljárást egyetlen hatóság folytassa le. Harmadrészt lényeges a jogbiztonság, az, hogy az áttételi eljárás legyen kiszámítható, bejelentés előtti áttétel esetén bejelentés utáni áttételre csak kivételes esetben kerüljön sor.

7. Az értékelés szempontjai

A közösségi (1989-es) fúziós rendelet (4064/1989/EGK) az összefonódás engedélyezhetőségének vizsgálata során az ún. *dominancia (vagy erőfölény) tesztet (dominance test)* alkalmazta. Eszerint „valamely összefonódást, amely olyan erőfölényt hoz létre vagy erősít meg, amelynek következményeként a közös piacon vagy annak egy jelentős részén a hatékony verseny jelentősen korlátozódna, a közös piaccal összeegyeztethetetlennek kell nyilvánítani”.

Elsősorban az oligopolisztikus piacokon lehetnek azonban olyan fúziók, amelyek bár nem hoznak létre vagy erősítenek meg erőfölényt, mégis korlátozzák a hatékony versenyt, ezért a hatályos fúziós rendelet 2. cikk (3) bekezdése szakított a dominanciateszttel, és a következőképpen fogalmaz: „Azt az összefonódást, amely *különösen* erőfölény létrehozása vagy megerősítése következményeként a közös piacon vagy annak egy jelentős részén a hatékony versenyt jelentősen akadályozná, a közös piaccal összeegyeztethetetlennek kell nyilvánítani.”

A fúziós rendelet megváltoztatásának nem volt célja a dominanciateszt (és a kapcsolódó joggyakorlat) totális elvetése; sokkal inkább olyan átalakításra törekedtek, ami révén lehetővé vált mind az egyoldalú, mind a kollektív piaci erő létrejöttének megakadályozása. Az új fúziós rendeletben az erőfölényre történő utalás azt a célt szolgálja, hogy a dominanciateszt több éves joggyakorlatára továbbra is támaszkodni lehessen.

Az új *SIEC-teszt* (a „significant impediment to effective competition”, vagyis a hatékony verseny jelentős akadályozása) elmozdulás az amerikai

versenyjogban alkalmazott *SLC-teszt* („substantial lessening of competition”) irányába, amely közvetlenül a versenyre gyakorolt hatást vizsgálja anélkül, hogy az erőfölény létrejöttének vagy megerősítésének tényét bizonyítani kellene előtte.

8. Az értékelés lehetséges kimenetelei

A bejelentett koncentrációval kapcsolatban a Bizottság különböző megállapításokra juthat.

- a) Megítélheti úgy, hogy nem tartozik a fúziós rendelet hatálya alá.
- b) A koncentráció összeegyeztethető a közös (belső) piaccal, mivel nem vet fel versenyjogi aggályokat. Ilyenkor az összefonódással szükségszerűen együtt járó kapcsolódó versenykorlátozásokra (*ancillary restraints*) is kiterjed az engedélye. Az esetek legnagyobb részében a Bizottság nem talál kivétnevelőt az összefonódásokban.
- c) Kötheti engedélyező határozatát különböző feltételekhez és kötelezettségekhez.
- d) Meg is tilthatja az összefonódást, ha az nem egyeztethető össze a belső piaccal, mert a belső piacon vagy annak jelentős részén a hatékony versenyt jelentősen akadályozná. Ez rendkívül ritka kivételnek számít.

A bizottsági határozat ellen *jogorvoslattal* lehet élni, amelyet a Törvényszék, majd a Bíróság bírál el. Bár a jogi lehetőség adott, nem mindig ezt az utat választják a vállalkozások; a pénz- és időpocsékló jogi viták helyett inkább módosítják a Bizottság által támasztott követelményeknek megfelelően a fúziós terveiket, feltételek teljesítését vállalják, mivel sokkal fontosabb számukra, hogy üzleti terveiket minél hamarabb kivitelezhessék. Az utóbbi években mindazonáltal a Törvényszék több bizottsági határozatot is megsemmisített, ez korábban nem volt jellemző.

Ha a Bizottság megítélése szerint az ügylet nem veszélyezteti a versenyt az érintett piacokon, a bejelentő felek *az összefonódást megvalósíthatják*.

VI. FEJEZET

Kereskedelmi jellegű állami monopóliumok, különleges státuszú és állami vállalatok

1. Az állam szerepe a belső piac alakításában

A tagállamok deklarált célja az egységes belső piac megvalósítása, amely érdekében igyekeztek leépíteni a nemzeti gazdasági érdekeik védelmére korábban saját maguk által életre hívott és alkalmazott vámokat, különböző kvótákat és mennyiségi korlátozásokat. A jól működő egységes belső piacot versenyellenes magatartásaikkal a tagállami vállalkozások is veszélyeztetik (pl. kartellek működtetésével, a piaci struktúrát károsan befolyásoló vállalati koncentrációk megvalósításával vagy meglévő domináns pozícióval történő visszaéléssel). A klasszikus versenyjogi szabályok e piaci fenyegetések ellen védenek. Az egységes belső piacot ugyanakkor nemcsak a vállalkozások, de az állam versenykorlátozó magatartásai is veszélybe sodorhatják. Az állam, amely egyik oldalról igyekszik megteremteni a hatásos verseny feltételeit, bizonyos aktusaival pont maga lesz e folyamat kerékkötője.

Az EUMSZ 101. és 102. cikkek címettjei a *vállalkozások*, ahogyan a fűzőkontroll is ezek koncentrációjáról szól. Az EUMSZ kereskedelmi jellegű állami monopóliumokra vonatkozó 37. cikke, a különleges vagy kizárólagos jogokkal felruházott és állami vállalatokról (közvállalkozásokról) szóló 106. cikk és az állami támogatásokra vonatkozó 107. cikk ezzel szemben a *tagállamok* magatartására vonatkozó rendelkezések. De a 101. és 102. cikkel összefüggésben is hárul feladat a tagállamokra. Ennek jogszabályi alapja az Európai Unióról szóló szerződés (a továbbiakban: EUSZ) 3. cikk (3) bekezdés, 4. cikk (3) bekezdés, valamint az EUMSZ belső piacról és a versenyről szóló 27. számú jegyzőkönyve.

2. Az *effet utile* szabály

Az EUSZ 3. cikk (3) bekezdés szerint az Európai Unió egy belső piacot hoz létre. Az EUMSZ belső piacról és a versenyről szóló 27. számú jegyzőkönyve szerint az EUSZ 3. cikkben meghatározott belső piac olyan rendszert foglal magában, amely biztosítja azt, hogy a verseny ne torzuljon. Az EUSZ 4. cikk

(3) bekezdés értelmében a tagállamok a Szerződésekből, illetve az Unió intézményeinek intézkedéseiből eredő kötelezettségek teljesítésének biztosítása érdekében egyrészt megteszik a megfelelő általános vagy különös intézkedéseket; másrészt segítik az Uniót feladatainak teljesítésében, és tartózkodnak minden olyan intézkedéstől, amely veszélyeztetheti az Unió célkitűzéseinek megvalósítását.

A Bíróság az Európai Közösséget létrehozó szerződés (EKSZ) 10. cikkéből [ez tartalmában az EUSZ 4. cikk (3) bekezdésnek feleltethető meg] következő, az *uniós jog hatékony érvényesülésére* vonatkozó (*effet utile* vagy *hasznos hatás*) szabályt a Bíróság C-267/86., Van Eycke-ítélete világosan elmagyarázza: „Ugyan a 81. cikk [a jelenlegi EUMSZ 101. cikk] önmagában csak a vállalatok viselkedésére, nem pedig a tagállamok törvényként vagy szabályozásként elfogadott intézkedéseire vonatkozik, a tagállamok mégsem hozhatnak vagy tarthatnak fenn olyan intézkedéseket (akár jogszabályokat), amelyek hatástalanná tennék a vállalatokra vonatkozó versenyszabályokat. Ez lenne a helyzet, ha egy tagállam a 81. cikkel ellentétes megállapodás, döntés vagy összehangolt magatartás elfogadását követelné meg vagy azt segítené elő, ha megerősítené ezek hatását, vagy ha azáltal, hogy magán gazdasági szereplőkre ruházza a gazdasági szektort érintő döntések meghozatalának jogát, szabályait megfosztaná jogszabályi karakterétől.”

A fentiek alapján az *effet utile* szabály alapvetően kétféle korlátot szab az államoknak: 1. egyrészt nem erősíthet meg, nem segíthet elő, illetve nem követelhet meg olyan vállalati magatartást, gyakorlatot, amely sértené a vállalkozásokra vonatkozó uniós versenyszabályokat; másrészt 2. nem delegálhat normaalkotó hatáskört a magánszférára úgy, hogy teljes mértékben, az állami kontrollt nélkülözve azokra bízna egy piac szabályozását.

Az uniós joggyakorlat szerint a versenykorlátozó magatartás és az azt követő állami intézkedés közötti kapcsolatnak kifejezettnek és szorosnak kell lennie. Ahhoz, hogy egy korábban már létező megállapodás hatásának megerősítéséről beszélhessünk, az szükséges, hogy az állam alkotta jogszabály egy korábbi megállapodás részét vagy egészét jogi formába öltse, és ennek teljesítésére ösztönözze vagy kényszerítse a vállalkozásokat.

Az *effet utile* szabálya nem támaszt lehetetlen követelményeket. Ha szigorúan, szűkítően értelmeznénk a fent tárgyalt rendelkezéseket, akkor eljuthatnánk oda, hogy minden olyan állami intézkedés versenykorlátozó hatású lenne, amely a piaci folyamatok elemeit szabályozza, és amennyiben a tagállamok közötti kereskedelem érintett, felmerülhetne az uniós jogba ütközése. Fontos tehát hangsúlyozni, hogy a versenyt általánosságban befolyásoló nemzeti jogszabály önmagában nem ellentétes az uniós versenyjoggal. Csak akkor aggályos a tagállam (általában jogalkotás formáját öltő) intézkedése,

amennyiben az EUMSZ 101. vagy 102. cikkbe ütköző módon ír elő követendő szabályokat a vállalkozások számára.

Az *effet utile elv* alapján a tagállami beavatkozás másik korlátja a jogszabályok megalkotására vonatkozó *delegáció tilalma*. Azokban az ügyekben, amelyek a tagállamok normaalkotó hatáskör átruházásáról szólnak, a kérdés mindig az, hogy az államhatalom kiterjesztéséről vagy legitimizált versenykorlátozó magatartásról van-e szó. A tagállamok a jogszabályok megalkotásának folyamatába szabadon bevonhatják az üzleti élet képviselőit (pl. szakmai kamarákat), ha közreműködésük megmarad a tanácsadás vagy véleményezés szintjén. De az *effet utile elv* alapján a döntéseket az államnak végső soron mindig magának kell meghozni, a piaci viszonyokat meghatározó tartalmú jogalkotást nem lehet minden ellenőrzés nélkül a piacon működő vállalkozásokra átruházni. A gyakorlatban olykor nehéz megítélni, hogy adott esetben állami vagy vállalati döntésről van-e szó. A bírói esetjog mindazonáltal értékes támpontokat nyújt e tekintetben is. Annak eldöntéséhez, hogy vállalati vagy állami döntéssel állunk-e szemben, az alábbi szempontokat kell vizsgálni: *a)* a testület összetételét, azt, hogy az üzleti élet vagy a közigazgatás képviselői vannak-e többségben; a miniszter vagy képviselője jelen van-e; ki nevezi ki a döntéshozásban részt vevő testületben a tagokat; *b)* a vállalkozások, a magánszféra képviselői milyen minőségben vannak jelen, független szakértőként vagy vállalataik érdekeinek képviselőjeként; *c)* azt, hogy a testület döntése során az egyéni érdekek dominálnak vagy a közérdek; *d)* ki hozza a végső döntést, van-e az állami tisztviselőknek a döntéshozatalt megakasztó joga (pl. miniszteri vétó).

Érdekes, hogy a Bizottság aktívan nem használta fel az EUSZ 4. cikk (3) bekezdését, az EUMSZ 27. számú jegyzőkönyvét és az EUMSZ 101. vagy 102. cikkét így, együttesen a tagállamokkal szemben. Leggyakrabban egy tagállami bíróság kérésére, előzetes döntéshozatali eljárás keretében került terítékre a fenti kérdések tisztázása. Az *effet utile* szabályhoz köthető kb. negyedszázad uniós jogesetei közül kilenc francia szabályozással volt kapcsolatos, ami nem véletlen, Franciaországban az állami szerepvállalás hagyományosan erős. Az utóbbi években meglehetősen ritkán került az Európai Unió Bírósága elé ilyen típusú ügy.

3. A kereskedelmi jellegű állami monopóliumok

Az állam által létrehozott monopóliumokkal az EUMSZ két helyen is foglalkozik: egyrészt a 37. cikkben, másrészt az ezután tárgyalandó 106. cikk (1) bekezdésében. Az EUMSZ 37. cikk a kereskedelmi jellegű állami monopóliu-

monokat szabályozza. E rendelkezések nemcsak versenyjogi szempontból relevánsak, hanem az áruk szabad mozgásával is összefüggenek, sőt az EUMSZ-ben nem is a versenypolitikával foglalkozó fejezetben kaptak helyet. Fontos megemlíteni azonban, hogy a 37. cikk csak az *áruk* szabad mozgásával kapcsolatos; a *szolgáltatások* tekintetében az EUMSZ 106. cikke alkalmazandó.

A 37. cikk szerint a tagállamok kötelesek úgy alakítani a kereskedelmi jellegű állami monopóliumaikat, hogy az áruk beszerzési és értékesítési feltételeire vonatkozóan a tagállamok állampolgárai között ne álljon fenn megkülönböztetés. A 37. cikkből többféle kötelezettsége is fakad az államnak: egyrészt nem hozhatnak létre az árukereskedelemben diszkrimináló új monopóliumot, másrészt fokozatosan át kell alakítaniuk („kiigazítaniuk”) a meglévőket. A kiigazítás a gyakorlatban leginkább azzal járt, hogy az árukereskedelmi monopóliumokat az államok fokozatosan, több éves periódus alatt, évről évre nagyobb importkvótát engedélyezve teljesen megszüntették. Harmadrészt megjegyzendő, hogy vezethet az állam passzivitása is a 37. cikk megsértéséhez.

A monopóliumnak *államinak* kell lennie, vagyis csak akkor alkalmazható a 37. cikk, ha a hatóságok képesek meghatározni, jelentősen befolyásolni, ellenőrizni a tagállamok közötti kereskedelmet. A 37. cikk hatósugarába tartozik minden olyan *terület*, amelyen keresztül a tagállam jogilag vagy ténylegesen, közvetlenül vagy közvetve felügyeli, meghatározza vagy érezhetően befolyásolja a tagállamok közötti importot vagy exportot. Nemcsak a közgazdasági értelemben vett monopóliumok esetén alkalmazható, hanem az állam által másokra (vállalatra vagy vállalatokra, vagy egy állam területi egységére, pl. megyére vagy helyi önkormányzatra) delegált (legtöbbször jogi) monopóliumokra is. Nem szükséges, hogy az import teljessége felett rendelkezzen; a döntő az, hogy a monopólium a termék külkereskedelmének olyan arányára kiterjedjen, amely alapján az képes az importot érzékelhető mértékben befolyásolni. A görög kőolajimport ügyében a főtanácsnok kifejtette, hogy az import 40%-ának állami fenntartása is elég ahhoz, hogy a piaci folyamatokat érzhető mértékben befolyásolni legyen képes (C-347/88., Európai Közösségek Bizottsága kontra Görögország ügyben adott főtanácsnoki indítvány).

A 37. cikkel kapcsolatos jogesetek a kereskedelem minden szintjéhez kapcsolódtak: voltak nagy- és kiskereskedelmi kizárólagos jogokkal, a termelésre vonatkozó monopóliumokkal kapcsolatos ügyek is. A 37. cikket alapvetően a Bizottság keltette életre, bár tagállami bíróságok előtt is hivatkozható rendelkezéseket tartalmaz. A 37. cikkel összefüggő feladatokat a Bizottságon belül a versenyügyekért felelős főigazgatóság látta el mindig is, de e terület igen alacsony prioritású a többihez képest. Mivel a korábbi állami monopóliumokat lényegében lebontották az EU régebbi tagállamai, az újonnan csatlakozó or-

szágokkal pedig a csatlakozási szerződésekben rendezik azt, hogy a kereskedelmi jellegű állami monopóliumokat hogyan igazítsák ki, ezért a 37. cikk jelentősége mára inkább jogtörténeti, mint gyakorlati.

4. A különleges vagy kizárólagos jogokkal felruházott vállalatok és az állami vállalatok

Az EUMSZ 106. cikk címzettjei a vállalkozások és a tagállamok is. Az (1) és a (2) bekezdés gyakorlati jelentősége abban áll, hogy kijelöli azokat a határokat, amelyek között mozogva a piaci szereplőknek kizárólagos és különleges jogok adományozhatók. Az (1) bekezdés lényegében az *effet utile* szabályt specifikálja a kizárólagos vagy különleges jogú vállalkozásokra és az állami vállalkozások körére. A (2) bekezdés gazdasági jellegű közszolgáltatások esetében korlátozásokkal ugyan, de lehetőséget teremt az EUMSZ-ben foglalt előírások, elsősorban a 102. cikk be nem tartására. A (3) bekezdés a Bizottságnak ad felhatalmazást arra, hogy határozatokat és irányelveket hozzon.

A 106. cikk rendeltetése az 1980-as évek végétől a liberalizáció és a dereguláció volt. A liberalizáció a versenyt kizáró vagy korlátozó kizárólagos, illetve különleges jogokat garantáló állami szabályok fokozatos leépítésével valósult meg a korábban kizárólag tagállami szinten szervezett közérdekű szolgáltatások (pl. a távközlés, energia, postai szolgáltatások, közlekedés) tekintetében.

4.1. A 106. cikk szerinti speciális vállalatok típusai

Az EUMSZ 106. cikk szerinti speciális vállalkozások lehetnek *a)* a közvállalkozások (állami vállalatok), *b)* a különleges vagy kizárólagos jogokkal felruházott vállalatok, *c)* az általános gazdasági érdekű szolgáltatások működtetésével megbízott vállalkozások (közüzemek), illetve *d)* a jövedelemtermelő monopóliumjellegű vállalkozások. E kategóriák a valóságban sokszor egybeesnek.

Az EUMSZ 345. cikke szerint az EUSZ és az EUMSZ nem sérthetik a tagállamokban fennálló tulajdoni rendet, ami azt jelenti, hogy nem jogszerűtlen *állami vállalatokat* (közvállalkozásokat) létesíteni vagy fenntartani. A „köz” (állam, esetleg önkormányzat) vállalataira ugyanakkor ugyanúgy vonatkoznak a versenyszabályok, mint a magánszféra vállalkozásaira. Az EU-jog által használt állami vállalat fogalom inkább gazdasági, mint jogi jellegű. Nem annak van jelentősége, hogy a vállalat közjogi vagy magánjogi szabályoknak

köszönheti-e a létezését, a döntő szempont az, hogy módjában áll-e az államnak a vállalkozás működését döntően befolyásolni.

A különleges vagy kizárólagos jogokkal felruházott vállalatok privilegizált jogi helyzetük miatt különösen közeli kapcsolatba kerülnek az állammal, ugyanakkor nem állami vállalatok. *Különleges* jogaik vannak például a kiemelt állami jelentőségű feladat ellátására koncessziót szerzett vállalkozásoknak. A *kizárólagos* jogokkal való rendelkezés ennél többet jelent, ezek a cégek az adott piacon monopolhelyzetet élveznek (pl. távközlési szolgáltatók, állami minőségellenőrző intézet).

Általános gazdasági érdekű szolgáltatások működtetésével megbízott vállalkozások (közüzemek) lehetnek például energiaelosztó vállalkozások. Az általános gazdasági érdek nem feltétlenül jelent általános uniós érdeket vagy több tagállamot érintő érdeket, az sem szükséges, hogy egy tagállam egészére vonatkozzon. Elegendő az, ha a lakosság egy körülhatárolható részének érdekét szolgálja. Általános gazdasági érdekű szolgáltatásnak tekinthető az a tevékenység, amely alapvető fontosságú egy nagyobb közösség számára. A közüzemek mindenkire nézve azonos feltételek mellett kötelesek szolgáltatásukat nyújtani, az állam által előírt keretek között, amit az állam ellenőriz is (pl. ivóvíz-szolgáltatás, közcélú telefonhálózat vagy országos villamosenergia-hálózat működtetése). Az általános gazdasági érdekű feladattal a vállalkozást kifejezetten, hatósági aktussal (pl. törvénnyel vagy kormányrendelettel) kell megbízni (pl. egy koncessziós szerződés nem alapozza meg e státuszt).

Jövedelemtermelő monopólium jellegű vállalkozásokkal az állam olyan tevékenységek végzését monopolizálja, amelyek célja az állami költségvetés részére jövedelem biztosítása. (A gazdálkodásból eredő nyereség átadása nem elegendő definíciós elem, mivel ilyen alapon minden állami tulajdonban lévő vállalat idetartozhatna.) Ilyen fiskális jelentőségű monopóliumokra példák a dohány-, gyufa- vagy égetettszesz-monopóliumok.

4.2. A tagállamok 106. cikk (1) bekezdés szerinti kötelezettségei

Az EUMSZ 106. cikk (1) bekezdése értelmében a tagállamok egyrészt a jövőben *nem hozhatnak létre* a Szerződésekkel ellentétes intézkedéseket; másrészt az (1) bekezdés az EUSZ és az EUMSZ adott tagállam vonatkozásában történő hatálybalépésének pillanatában meglévő intézkedések *fenntartásának tilalmát*, vagyis megszüntetését írja elő.

A tagállamok nemcsak tevőleges magatartással, de *passzivitással* is megsérthetik az EUMSZ 106. cikk (1) bekezdését, ekkor az állami intézkedés hiá-

nya keletkezeti a tagállam felelősségét. Az is a 106. cikkbe ütközik, ha az állam olyan helyzetet teremt, amelyben *a vállalkozások nem tudják elkerülni a jogsértő magatartást.*

A versenyellenes magatartást előíró állami aktus konkrét tartalma alapján lehet megítélni, hogy az elkövetett jogsértésért egyedül csak az államot terheli *felelősség*, vagy a vállalkozást is. Ha a vállalkozásnak marad cselekvési szabadsága, és az állami intézkedés csak megkönnyíti a versenyjogra vonatkozó szabályok megsértését, akkor a vállalkozás is felelősségre vonható.

4.3. A 106. cikk (2) bekezdés szerinti kivételek

A 106. cikk (1) bekezdése azon tagállamok érdekeit fejezi ki jobban, amelyek esetében kevésbé erős az állam gazdasági szerepvállalása; míg a (2) bekezdés azokét, amelyeknél elfogadott az állam erőteljesebb jelenléte (pl. Franciaország).

A 106. cikk (2) bekezdése egyrészt az általános gazdasági érdekű szolgáltatással megbízott vállalkozásokra, másrészt a jövedelemtermelő monopóliumjellegű vállalkozásokra vonatkozóan kivételt tesz, vagyis alanyi köre szűkebb, mint az (1) bekezdésé.

A Szerződésekkel az alábbi feltételek együttes fennállása esetén egyeztethető össze a magatartás:

- a) Az állami intézkedés eredményeként megvalósuló *korlátozás feltétlenül szükséges*. Csak akkor lehet sikeresen hivatkozni erre, ha a Szerződésen esett sérelem nélkül nem lehet a tagállami jogszabály által előírt általános gazdasági érdekű szolgáltatást ellátni. Azt nem kell bizonyítani, hogy a közszolgáltatást ellátó vállalkozás megszűnne az állami intézkedést eredményező korlátozás nélkül; elegendő azt bizonyítani, hogy a rábízott szolgáltatás ellátása ellehetetlenülne.
- b) Az előírásoknak megfelelően *el tudja látni közérdeket szolgáló feladatát*.
- c) A Szerződések érvényesülésének korlátozása *arányban* kell hogy álljon az általános gazdasági érdekű szolgáltatás fontosságával. Ha az általános gazdasági érdekű szolgáltatás kevésbé korlátozó eszközökkel is biztosítható, akkor azzal kell élni.

A Bizottság szerint fel sem merül a 106. cikk (2) bekezdése szerinti kivétel, amennyiben a szolgáltatás nem gazdasági jellegű (pl. igazságszolgáltatás, óvoda működtetése); vagy nem érinti a tagállamok közötti kereskedelmet (pl. városi uszoda támogatása), vagy csupán csekély mértékben.

VII. FEJEZET

Az állami támogatások uniós szabályai

1. Állami támogatás és a belső piac

Ahogy az előző fejezetben láttuk, az egységes belső piac létét nemcsak a magánszféra vállalkozásainak versenykorlátozó magatartásai fenyegetik, de az állami aktusok is. A támogatások a tagállami gazdaságpolitika eszközei, azok keretek közé szorítása a tagállamok szuverenitását is érinti. Adományozásukról sokszor erőteljes belpolitikai nyomás mellett születik döntés. Az Európai Unió szemszögéből a tagállami vállalkozások előnyben részesítése úgy vetődik fel, mint a tagállamon kívüliek diszkriminálása, a nehézségek más tagállamokba való „exportálása”. Az állami támogatás a kedvezményezettek költségeinek csökkentése révén a piaci önszabályozó mechanizmus legfontosabb elemét, az árat manipulálhatja. Életben tarthat egyébként életképtelen vállalkozásokat a támogatásban nem részesülők kárára, strukturális átszervezések halogatásához vezethet, elkényelmesíti a piaci szereplőket, vagyis veszélyezteti a hatásos versenyt. Rövid vagy középtávon hasznos lehet a vállalkozások (vagy egyes gazdasági ágazatok) szemszögéből, de hosszú távon sem a tagállam, sem az EU érdekeit nem szolgálja.

A tagállamok kötelezettsége ezért, hogy a tervezett támogatási szándékat a Bizottságnak bejelentsék, és megvárják annak pozitív döntését ahhoz, hogy a támogatásokat a vállalkozások megkaphassák.

A megengedhetőség (a belső piaccal való összeegyeztethetőség) megítélésakor a Bizottságnak egy jóval átpolitizáltabb közegben mozogva kell döntenie, mint a privát versenykorlátozásoknál: a tisztán versenypolitikai szempontok mellett más uniós politikák (pl. iparpolitika, regionális politika, foglalkoztatáspolitikai, szociális szempontok, környezetvédelem) is mérlegelésre kerülnek. Ezenfelül döntéseit nemzetközi szervezetek (Kereskedelmi Világszervezet – WTO) és nemzetközi megállapodások (Európai Szabadkereskedelmi Társulás – EFTA, EGT-megállapodás) nyomása alatt kell meghoznia.

2. Az állami támogatások csoportosítása

Az állami támogatásokat három nagy csoportba sorolhatjuk, de az egyes kategóriák között átfedések is lehetnek: *a)* regionális; *b)* ágazati és *c)* horizontális támogatások.

A *regionális* támogatás körülhatárolt régióhoz kapcsolódik, vagyis a kedvezményezettek egy földrajzilag meghatározott területen működő vállalkozások. Célja lehet új beruházás támogatása, munkahelyteremtéshez kapcsolódó beruházás segítése, de kivételesen magában foglalhat működési támogatást is.

Ágazati támogatások esetében egy-egy szektor kap előnyöket. Az úgynevezett érzékeny szektorokhoz (pl. acélipar, szénbányászat, közlekedés, gépjárműipar, hajóépítés, műszálpár) tartozó vállalkozások támogatására specifikus szabályok érvényesek.

A tagállamok által területi vagy ágazati megszorítás nélkül nyújtott támogatásokat nevezzük *horizontális* támogatásoknak. Ezeket nem kötelező bejelenteni a Bizottságnak, mert összeegyeztethetők a belső piaccal. Ilyenek a kis- és középvállalkozásoknak nyújtott; foglalkoztatási és oktatási; K&F; környezetvédelmi célú; vállalatok átstrukturálására és megmentésére nyújtott támogatások.

3. Jogforrások

A tagállamok támogatási kedvét keretek közé szorító uniós anyagi és eljárási joganyag részben írott, részben sokszor az írottal egyenrangúan fontos íratlan szabályokból áll, bár az utóbbi években megfigyelhető a *soft law* jogszabályi formákba öntése és a meglévő jogszabályok (pl. csoportmentességi rendeletek) egységesítése és racionalizálása.

Az állami támogatásokkal kapcsolatos *elsődleges jogforrást* az EUMSZ 107–109. cikkei és az ezekhez köthető bírósági ítéletek jelentik. Az anyagi jogi rendelkezések a 107. cikkben, míg az eljárási jogi a 108–109. cikkeken találhatók.

Az uniós jog más területein megszokott *másodlagos jogforrások*, az irányelvek és rendeletek az állami támogatások jogában sokáig kisebb jelentőséggel bírtak. Az állami támogatások szabályozási reformjának egyik fontos eleme volt e jogszabályoknak egy egységes csoportmentesítő rendelettel való felváltása. A jelenleg hatályos 651/2014/EU csoportmentesítő rendelet az állami támogatások jogának egyik sarokköve. Az eljárási vagy a csekély jelentőségű állami támogatásokról szóló szabályokat is egy bizottsági rendelet tartalmazza.

Az ún. *soft law* bár nem tekinthető jogszabálynak, gyakorlati jelentősége itt is nagy. Ebbe a körbe tartoznak a különféle elnevezésű dokumentumok (keret-szabályok, bizottsági levelek, közlemények, iránymutatások), amelyek egyrészt a támogatáskontroll eljárási részletszabályairól; másrészt arról szólnak, hogy a Bizottság a jövőben bizonyos típusú támogatásokat milyen feltételekkel fog engedélyezni. A *soft law* elfogadottságát és gyakorlati súlyát megalapozza az, hogy ezek tervezeteit megvitatja a Bizottság a tagállami szakértőkkel, és ezektől nem tér el, ellenkező esetben a fél a jogos várakozás védelmének elvére hivatkozhatna a Törvényszék vagy az Európai Unió Bírósága előtt.

4. A tiltott állami támogatás fogalma

A tiltott állami támogatás fogalmát a bírói esetjog és egy 2016-ban kiadott bizottsági közlemény segítségével az alábbi ismérvek mentén határozhatjuk meg: *a)* vállalkozásoknak juttatott kedvezményt foglal magában; *b)* tagállami forrásból finanszírozzák; *c)* szelektív; *d)* torzítja a versenyt, és *e)* érinti a tagállamok közötti kereskedelmet.

Az állami támogatás mindig valamilyen *vállalkozásoknak* juttatott *kedvezményt* foglal magában, amelynek legnyilvánvalóbb formája az, ha a vállalkozás bankszámlájára pénzt utal az állam (direkt pénztranszfer), de emellett kifinomultabb módszerek is léteznek: például a piaci viszonyokhoz képest kedvezőbb feltételekkel nyújtott állami hitel vagy garancia (ingyenes kezességnyújtás), adótartozás mérséklése vagy elengedése, exporthatározás, kedvezményesen biztosított ingatlanhasználat, állami megrendelések. A kedvezmény (viszonylatlan előny) juttatása nem feltétlenül aktív cselekmény, valamilyen egyébként jogos állami bevételtől való lemondás is annak minősülhet. A vállalkozás fogalmára az antitörzsszabályoknál alkalmazott definíció érvényes.

A támogatást *tagállami forrásból kell finanszírozni*. Az esetjogból kell eligazítást keresnünk arra vonatkozóan, hogy mi minősül tagállamnak, illetve az azt megjelenítő intézménynek. Az EUMSZ 107. cikk szerinti „tagállamok”-at nemcsak országos hatáskörű szervek (pl. kormány, minisztériumok, nemzeti törvényhozó fórum, bíróságok, versenyhatóság, távközlési hatóság), de regionális vagy helyi önkormányzatok, sőt állami befolyás alatt álló vállalkozások is megtestesíthetik. A támogatások adományozásáról mindazonáltal leggyakrabban országos szinten döntenek (pl. adójogszabályok formájában). Az olyan támogatások, amelyek az államháztartást nem terhelik meg, nem minősülnek a 107. cikk szerinti támogatásnak. Az uniós pénzekből társfinanszírozott projekteket érintő állami támogatások is a 107. cikk (1) bekezdés hatósugarába tartoznak.

Azok a kedvezmények viszont, amelyeket az állam a gazdaság egészének nyújt, és nem csak meghatározott szektoroknak, nem tartoznak az állami támogatás fogalmába (*szelektivitás követelménye*). A 107. cikk hatálya alól kikerülnek az általános intézkedések, amelyek mindenki számára automatikusan, egyenlő mértékben nyitva állnak, mint az általános adócsökkentés, a nemzeti valuta leértékelése vagy az árfolyamok csökkentése. Az infrastruktúra fejlesztésére szolgáló támogatások, amelyeket nemcsak a kedvezményezett vállalkozások, hanem mások is hasznosíthatnak, szintén nem esnek a 107. cikk alá (C-225/91., Matra SA-ítélet).

A tiltott támogatás *torzítja a versenyt*. A versenytorzítás nagysága a támogatás időtartamával és intenzitásával mérhető. Az intenzitás az állami hozzájárulás arányát fejezi ki, általában a projekt elszámolható költségeihez viszonyított százalékos formában. Az állami támogatás tényleges nagyságának megállapítása a támogatás formájától függően változó nehézségű kérdés: egy szubvenció mértéke egyértelmű (egyenlő az adott pénz értékével), de nagy szakismeretet igényel (pl. az állami garanciavállalás, kamatmentes hitel, adókedvezmény esetében). Egy támogatás csekély súlyát a támogatás összege határozza meg, és nem a kedvezményezett vállalkozás mérete, forgalma. A csekély súlyt definiáló rendelet a korábbi 100 ezer eurós összeghatárt 200 ezer euróra emelte. Ennek 3 éves időszakban kell teljesülnie.

Az állami támogatásnak európai dimenziójúnak kell lennie, azaz *érintenie kell a tagállamok közötti kereskedelmet* ahhoz, hogy a 107. cikk hatókörébe tartozzon.

5. Megengedett és megengedhető állami támogatások

A fentiekben tárgyalt első három feltétel [*a*] vállalkozásnak juttatott kedvezményt foglal magában; *b*) tagállami forrásból finanszírozzák; *c*) szelektív] együttes teljesülése esetén állami támogatásról van szó. Ha ezek a kritériumok kiegészülnek a másik kettővel [*d*] torzítja a versenyt és *e*) érinti a tagállamok közötti kereskedelmet], tiltott állami támogatásról beszélhetünk, amely az EUMSZ 107. cikk (1) bekezdés értelmében a belső piaccal összeegyeztethetetlen.

A 107. cikk (1) bekezdés szerint tiltott állami támogatások bizonyos feltételek teljesítése esetén ugyanakkor mégis megengedettek vagy megengedhetők. A kivételek rendszere folytán a gyakorlatban nem is lehet általános támogatástilalomról beszélni az EU-ban, sokkal inkább egy szerteágazó feltételrendszer melletti szisztematikáról. A tagállamok széles körben legitim módon nyújthatnak ugyanis támogatásokat: *a*) egyes különleges gazdasági szektorok-

ra vonatkozó rendelkezések alapján; *b*) a közszolgálati feladat kompenzálása esetén az EUMSZ 106. cikk (2) bekezdése szerint; *c*) az EUMSZ 107. cikk (2) bekezdésében foglalt esetekben; *d*) az EUMSZ 107. cikk (3) bekezdés értelmében a Bizottság engedélye alapján; illetve *e*) a Tanács döntéseihez kapcsolódó kivételek esetében.

Az EUMSZ 107. cikk azzal a fordulattal kezdődik, hogy „ha a Szerződések [EUSZ és EUMSZ] másként nem rendelkeznek”, vagyis a Szerződésekben külön nevesített esetekre, *egyes különleges gazdasági szektorokra*, így a közös mezőgazdasági politikára (CAP) tekintettel a mezőgazdaságra (EUMSZ 38–44. cikkek), a közlekedésre (EUMSZ 93. cikk), a szállításra (EUMSZ 94. cikk) eleve nem vonatkoznak e cikkek rendelkezései.

Az általános gazdasági érdekű szolgáltatás veszteségeit fedező támogatás a 107. cikk (1) bekezdés hatálya alá esik ugyan, de az a 106. cikk (2) bekezdés szerinti „*közszolgálati kivétel*” folytán megengedett. Megjegyzendő, hogy ezeket a támogatásokat is be kell jelenteni a Bizottságnak.

Bizonyos támogatások az EUMSZ 107. cikk (2) bekezdés alapján a tiltás alól eleve kivettek, a belső piaccal a Szerződések erejénél fogva összeegyeztethetők. Ezek az „*abszolút*” kivételek *a) a magánszemélyeknek nyújtott szociális jellegű támogatások*, ha azt a termék származásán alapuló megkülönböztetés nélkül nyújtják; *b) természeti katasztrófák* (pl. árvíz, vulkánkitörés, földrengés) *elhárítására nyújtott segélyek*; *c) Németországnak a megosztás által okozott gazdasági hátrányok kiegyenlítésére nyújtott támogatások*.

A Bizottság mérlegelése alapján megengedhetőnek minősülő állami támogatások a 107. cikk (3) bekezdése szerint *öt kategóriába* sorolhatók.

Ezek egyrészt az olyan térségek gazdasági fejlődésének előmozdítására nyújtott támogatások, ahol *rendkívül alacsony az életszínvonal vagy jelentős az alulfoglalkoztatottság*. A Lisszaboni Szerződés hatálybalépését követően automatikusan ebbe a kategóriába tartoznak egyes területek (pl. Guadeloupe, Francia Guyana, Martinique, Azori-szigetek, Madeira, Kanári-szigetek) a strukturális, gazdasági és társadalmi helyzetükre tekintettel.

Másrészt az akár egyetlen tagállam területén kivitelezett projekt által megvalósult *közös európai érdekű fontos tervek megvalósítására* nyújtott támogatások (ilyen lehet pl. a transzeurópai úthálózat kiépítése) vagy *egy tagállam gazdaságában bekövetkezett komoly zavar megszüntetésére* nyújtott támogatás.

Harmadrészt egyes gazdasági ágazatok vagy területek fejlődésének előmozdítására nyújtott (vagyis *szektorális és regionális*) támogatások. A szektorális támogatások akkor megengedettek, ha azok szelektívek, degresszívek, időlegesek, transzparenssek, és olyan helyzetbe hozzák a vállalkozást vagy iparágat, hogy az megállja a helyét a szabad piaci versenyben. A regionális támogatásnak szükségesnek és alkalmasnak kell lennie a fejlődés támogatására.

Negyedrészét a *kultúrát és a kulturális örökség megőrzését előmozdító* támogatások, ha azok az EU-n belüli kereskedelmi és versenyfeltételeket nem befolyásolják a közös érdekekkel ellentétes mértékben (pl. az európai filmek támogatása annak érdekében, hogy a hollywoodi szuperprodukciók költségvetésével fel tudják venni a versenyt).

Végül az EUMSZ 107. cikk (3) bekezdés e) pontja alapján a támogatás olyan egyéb fajtái is összeegyeztethetőnek tekinthetők a belső piaccal, amelyeket a *Tanács a Bizottság javaslata alapján, minősített többséggel hozott határozatával határoz meg*. A 108. cikk (2) bekezdés alapján a Tanács egyhangúlag úgy dönthet, hogy a hatályos szabályokba ütköző támogatás rendkívüli körülményekre tekintettel mégis megengedhető.

A pozitív elbírálás általános feltételei

Ahhoz, hogy a Bizottság a belső piaccal összeegyeztethetőnek tekintse a támogatást, az alábbi feltételeknek kell eleget tennie: *a) gazdaságilag szükségesnek kell lenni, vagyis hasonló eredményt a támogatás nélkül nem lehetne elérni; b) időben korlátozottnak; c) a versenykorlátozás nagyságának és időtartamának az elérendő céllal arányosnak kell lenni; valamint d) szolgáljon a vállalkozás támogatása valamely uniós érdeket is, ne csak a vállalkozását vagy a tagállamét.*

A támogatások elbírálásakor a versenypolitikán túli szempontok (pl. iparpolitika) mellett a klasszikus antitröszt és a fúziós jogalkalmazáshoz hasonlóan az ezredforduló óta felértékelődött a közgazdasági érvek jelentősége is. A támogatásoknak a versenyre gyakorolt pozitív és negatív hatásainak elemzésében a főközgazdász és csapata is segítséget nyújt.

6. Eljárási kérdések

6.1. Az eljárás résztvevői

Az uniós dimenziójú állami támogatásokkal kapcsolatos jogalkalmazásban részt vevők között a *Bizottságnak* van központi szerepe. Az Európai Bizottság jogosult arra vonatkozó döntést hozni, hogy egy állami támogatás megengedhető, vagy meg kell tiltani azt. Az *állami szervek* (tipikusan a pénzügyminisztérium vagy gazdasági minisztérium erre szakosodott szervezeti egysége, Magyarországon jelenleg a Miniszterelnökségen belül működő Támogatásokat Vizsgáló Iroda) feladatai alapvetően adminisztratív jellegűek, és céljuk a Bizottság ellenőrző munkájának a segítése. A Brüsszelben folyó eljárás érde-

kessége, hogy a támogatások érintettjei, vagyis a *vállalkozások* nem vesznek részt félként az engedélyezésben. A *tagállami bíróságoknak* az állami támogatásokkal kapcsolatos eljárásokban sokkal kisebb szerepük van, mint a többi versenyjogi tárgyú ügyben, ez annak köszönhető, hogy a vonatkozó rendelkezések túlnyomórészt nem közvetlenül hatályosak, vagyis a felek nem hivatkozhatnak a bennük foglalt jogokra és kötelezettségekre a tagállami bíróságok előtt. A 108. cikk (3) bekezdés azon része bír csak közvetlen hatállyal, amely szerint a tagállam addig nem hajthatja végre az állami támogatást, amíg arra a Bizottságtól engedélyt nem kapott. A Bizottság és a tagállami bíróságok a támogatáskontroll területén különálló, de egymást kiegészítő szerepet játszanak: a Bizottság feladata érdemben megítélni az állami támogatások belső piaccal való összeegyeztethetőségét, a tagállami bíróságok feladata pedig a zároló hatás érvényesülésének biztosítása. A magánjogi jogérvényesítés az állami támogatások jogában egyáltalán nem jellemző.

6.2. Jogellenes és összeegyeztethetetlen támogatások

Fontos megkülönböztetni az állami támogatások jogában a *jogellenes (unlawful)* és a *belső piaccal összeegyeztethetetlen (incompatible)* támogatásokat. *Jogellenességről* akkor beszélünk, ha a támogatást a tagállam a vonatkozó formális szabályokat megsértve, előzetes bejelentés nélkül vagy a Bizottság döntését be nem várva adja, függetlenül attól, hogy az EUMSZ 107. cikk anyagi jogi szabályaiba ütközik-e. A jogsértő támogatások kamattal megnövelt értékét az utóbbi időben a Bizottság következetesen *visszafizetetti*. (A visszakövetelést a támogatás nyújtásától számított tíz éven belül lehetséges elrendelni.)

Ezzel szemben akkor *összeegyeztethetetlen* a belső piaccal egy állami támogatás, ha az EUMSZ 107. cikk érdemi, anyagi jogi rendelkezéseivel ellentétes.

6.3. Előzetesen bejelentett, létező és be nem jelentett támogatások

Eltérő eljárás keretében folyik az *előzetesen bejelentett*, a *létező* és a *be nem jelentett* állami támogatások bizottsági vizsgálata.

Létező támogatásoknak minősülnek: *a)* az állami támogatásokra vonatkozó uniós rendelkezések hatálybalépése előtt már hatályosult támogatások; *b)* az EU-hoz újonnan csatlakozott államok tekintetében a csatlakozásuk előtt már

életben lévő támogatások; *c*) a Bizottság vagy a Tanács által korábban már engedélyezett egyedi támogatások és támogatási programok; *d*) az olyan jogellenes támogatások, amelyek vonatkozásában az odaadásuktól számított, a vitatásukra rendelkezésre álló tízéves jogvesztő határidő eltelt; illetve *e*) az olyan állami intézkedések is, amelyek korábban nem estek az EUMSZ 107. cikk (1) bekezdés hatálya alá, később azonban, a belső piac egy fejlettebb stádiumában már igen. A létező támogatások esetében a támogatás eltörlésére vagy EU-konform módosítására észszerű határidőt kell az adott tagállam számára szabni. A létező támogatásokat visszaható hatállyal nem fizetetheti vissza a Bizottság.

A Bizottság a csoportmentesség nyomán mentesült támogatásokat mint létező támogatásokat utólag rendszeresen ellenőrzi.

6.4. A bejelentett támogatások vizsgálata

Az EUMSZ 108. cikk (3) bekezdés értelmében *minden tervezett állami támogatást be kell jelenteni* a tagállamoknak a Bizottságnál. A tagállam a támogatás megengedhetőségét nem vélelmezheti.

A bejelentésnek a támogatásra *zároló hatása* van, vagyis nem teljesülhet mindaddig, amíg arról a Bizottság nem dönt. A támogatást akkor lehet jogszerűen folyósítani a vállalkozásoknak, ha *a*) a Bizottság engedélyezi a támogatást; vagy *b*) a Bizottság tiltó határozatát utóbb a Bíróság megsemmisíti; vagy *c*) ha a formai szempontból kifogástalan bejelentés óta eltelt két hónap, a tagállam a támogatás végrehajtásáról értesíti a Bizottságot, és az értesítés kézhezvétele után 15 munkanapon belül a Bizottság nem emel kifogást.

A Bizottság *informális* úton kész *segítséget* nyújtani a tagállamoknak arra vonatkozóan, hogy valóban szükséges-e a notifikáció.

A *bejelentést megelőző szakasz* nagyon fontos annak megítélése során, hogy az adott ügy egyszerűsített eljárás körében lesz-e megítélhető, vagy a hosszadalmasabb főeljárás keretében kell eljárni. A Bizottság arra törekszik, hogy a bejelentést megelőző előzetes egyeztetések végén egy tájékoztató jellegű előzetes értékelést adjon a tagállamoknak. Az előzetes vizsgálódásnak az a célja, hogy a Bizottság egy körülbelül helytálló, „első ránézésre” korrekt véleményt tudjon alkotni a támogatásról.

A Bizottság a 2018-ban publikált ún. *best practice* kódexe elfogadásával bevezette a *kölcsönösen elfogadott tervezés* intézményét. Ezzel a vizsgálat kiszámíthatóságát kívánja növelni a bonyolultabb, összetettebb kérdéseket felvető ügyekben.

A Bizottságot a tagállamoknak a *végrehajtás előtt* és olyan időben *kell értesíteni*, hogy annak kellő ideje legyen véleményt formálni.

Bizonyos esetekben *nem szükséges a támogatásokat előzetesen bejelenteni*.

a) A nem egyedileg, hanem támogatási programok keretében nyújtott támogatásoknál csak a programot tartalmazó jogszabályt kell jóváhagyni a Bizottsággal, az abból fakadó egyedi támogatásokat külön-külön nem.

b) A csekély jelentőségű támogatások notifikációja sem szükséges. Azt, hogy mi minősül ilyennek, a Bizottság rendeletben határozta meg.

c) Mentessülnek a bejelentési kötelezettség alól a Bizottság csoportmentesítési rendelete alá tartozó támogatások is.

d) Nem kell bejelenteni a létező támogatási program eredeti költségvetésének legfeljebb 20%-os mértékű emelését sem. Az ennél nagyobb mértékű emelés azért engedélyköteles, mert azt a fennálló támogatási program módosításának tekintik.

Bizonyos esetekben (pl. a tagállam és a Bizottság megállapodása alapján, amennyiben egy ügy egyértelmű; likviditási nehézségek áthidalására korlátozódó, legfeljebb 10 millió euró összegű egyedi megmentési támogatásoknál; létező, már engedélyezett támogatási program legfeljebb hat évvel történő meghosszabbításakor) elegendő egy kevesebb információt tartalmazó, *egyszerűsített bejelentési űrlap* kitöltése. Ekkor a Bizottság igyekszik 25 napon vagy egy hónapon belül dönteni a támogatás belső piaccal való összeegyeztethetőségéről.

Ha nem egyszerűsített bejelentés történt, a Bizottságnak az általa szükségesnek ítélt információkat tartalmazó bejelentés beérkezésétől számított *két hónap* áll rendelkezésére arra, hogy az előzetes értékelést elvégezze, ezalatt el kell döntenie, hogy szükséges-e az EUMSZ 108. cikk (2) bekezdés szerinti formális följárás megindítása, vagy ebben az első fázisban is engedélyezhető a támogatás, mert az nem esik a 107. cikk (1) bekezdés alá, vagy mert teljesíti a kivételek valamelyikét, vagy a korábban jóváhagyott támogatási programba illeszkedik.

A megfelelő indokolással ellátott határozatát a Bizottság megküldi az érintett tagállamnak, illetve közlésezi a Hivatalos Lap C sorozatában.

Az EUMSZ 108. cikk kétféle eljárási módot biztosít a Bizottság számára: a folyamatos felülvizsgálati eljárást az (1) és (2) bekezdések alapján, illetve az előzetes, preventív vizsgálatot a (3) bekezdés szerint. Mindkét esetben lehetőség van a (2) bekezdés szerinti följárás megindítására. A följárásnak az a célja, hogy egy kontradiktórius eljárás keretében minél több szempontot figyelembe véve hozhassa meg a végső döntést. A véleményeket az eljárás

résztevői (a tagállam; a kedvezményezett vállalkozás; az érintett vállalkozások, tipikusan a kedvezményezett versenytársai) főszabályként írásban fejtik ki, szóbeli meghallgatásra ritkán kerül sor.

Az eljárás megindításától 18 hónap áll a Bizottság rendelkezésére az ügydöntő határozatának meghozatalára, de a határidő be nem tartásának jogkövetkezményei nincsenek. Mind az előzetes eljárás, mind a főljárás tekintetében csak akkor érvényesülnek a fent említett határidők, ha a támogatás nem jogellenes.

A formális főljárást a Bizottság az alábbi határozatokkal zárhatja le: *a)* megállapítja, hogy a bejelentett intézkedés nem minősül állami támogatásnak; *b)* a támogatást engedélyezi; *c)* az engedélyezést feltételek teljesítésétől függővé teszi, illetve kötelezettségeket ír elő e feltételek teljesítésének ellenőrzésére; *d)* megtiltja a támogatás hatálybalépését (ekkor az érintett államnak vissza kell vonnia vagy meg kell változtatnia a támogatást).

6.5. A be nem jelentett támogatások vizsgálata

A be nem jelentett támogatásokra vonatkozó eljárás lényegében megegyezik azzal, amelyet az előzetesen bejelentett támogatások esetében követ a Bizottság. Különbség, hogy *a)* az eljárás itt hivatalból (*ex officio*) vagy panaszra indul, és nem kérelemre; *b)* nincsenek határidők; *c)* a támogatást nem engedélyező, „negatív” határozat visszafizetési kötelezettséget is tartalmaz; *d)* a Bizottság kötelező érvényű határozatokat hozhat információ kéréséről, a támogatás felfüggesztéséről vagy annak visszaköveteléséről.

6.6. A létező támogatások ellenőrzése

Az EUMSZ 108. cikk (1) bekezdése alapján a Bizottság a tagállammal együttműködve, folyamatosan ellenőrzi a létező támogatásokat, vagyis egy *ex post* típusú ellenőrzést folytat. A cikk szövegezéséből és logikájából az következik, hogy a folyamatos ellenőrzés a támogatási programokra terjed ki, nem az egyedi támogatásokra.

Amennyiben a belső piac működésével ellentétes a támogatás, a Bizottság megfelelő intézkedéseket javasolhat, amelynek menete a következő. Először ajánlást bocsát ki, amelyben javasolja, hogy a tagállam vagy módosítsa, vagy szüntesse meg a támogatást. Az ajánlásban eljárási jellegű intézkedést is kérhet, például azt, hogy készítsen jelentést a támogatás hatásairól. Ha az aján-

lásban foglaltakat a tagállam teljesíti, értesíti a Bizottságot, amely e tényt rögzíti. Ha a tagállam nem teljesíti a Bizottság ajánlásait, és a Bizottság változatlanul szükségesnek ítéli a módosításokat, akkor megindítja a főeljárást.

6.7. Jogorvoslat

Ami a *támadható aktusok körét* illeti, az előzetes eljárást és a főeljárást lezáró határozatok, illetve a főeljárást megindító határozat is megtámadható. Be nem jelentett támogatásnál a Bizottság „hallgatása” esetén (amikor nem hoz érdemi döntést) is Bírósághoz lehet fordulni.

A Bizottság döntései ellen bírósághoz az eljárás résztvevői fordulhatnak, *kereshetőségi joggal* az alábbiak rendelkeznek: az érintett tagállam; az érintett vállalkozás, amely a kedvezményezettje volt az állami támogatásnak; a Tanács, más tagállamok; valamint a közvetlenül és egyedileg érintett harmadik felek. A perindításra az EUMSZ 270. cikke két hónapos határidőt állapít meg.

Ha a *Bizottság hozzájárul* a támogatáshoz, akkor a Tanács, más tagállamok és az egyedileg érintett vállalkozások léphetnek fel. Amennyiben a *Bizottság nem járul hozzá* a támogatáshoz, az érintett tagállam és az érintett (kedvezményezett) vállalkozás nyújthat be fellebbezést. A *tagállammal szemben* a Bizottság vagy bármely másik tagállam a Törvényszékhez fordulhat, (pl. ha a tagállam nem veszi figyelembe a bejelentés zároló hatását; vagy ha nem tesz eleget a Bizottság negatív tartalmú döntésének). Az állami támogatással kapcsolatos vitás ügyekben a *Törvényszék jár el*, kivéve ha egy tagállam támadja meg a Bizottság határozatát, ilyenkor a *Bíróságnál* kell benyújtani a fellebbezést. A Törvényszék döntése ellen jogkérdésben a Bírósághoz lehet fellebbezni. A Bíróság vagy elutasítja a keresetet, vagy a Törvényszék ítéletét (részben vagy egészben) hatályon kívül helyezi, nem módosíthatja azt.

VIII. FEJEZET

Az Európai Unió fogyasztóvédelmi szabályai és azok versenyjogi aspektusai

1. Bevezetés

Ahogy az az előző fejezetekben láthattuk, az uniós versenyjog hagyományos két területe a klasszikus antitrösztjog és a tagállamokra vonatkozó versenyjogi szabályok. Emellett az uniós versenyjog felosztható a versenykorlátozások jogára és a tisztességtelen verseny elleni joganyagra. Utóbbin belül két nagy szabályanyagot különíthetünk el: a vállalkozások egymás közötti jogviszonyaira (*B2B: Business to Business*, a vállalkozások egymás közötti viszonya), valamint a vállalkozások és a fogyasztók közötti jogviszonyokra (*B2C: Business to Customer*; a vállalkozás és a fogyasztó közötti viszony) vonatkozó szabályokat.

A fentiek közül a *vállalkozások és a fogyasztók közötti jogviszonyok* kapcsán érhető tetten a versenyjog és a fogyasztóvédelem kapcsolódása, mivel a fogyasztói döntések tisztességtelen módszerek révén történő befolyásolása egyúttal a versenyt is torzítja, egyben sérti a tisztességes versenytársak érdekeit is. A tisztességes verseny hatékonyságához elengedhetetlen, hogy a versenyjogi jogviszonyokban a vállalkozás indokolt, kiszámítható döntéseket hozzon, és ezzel párhuzamosan a vevő, szolgáltatást igénybe vevő pozícióba kerülő fogyasztó is tisztességtelen befolyásolástól mentesen, észszerűen döntsön.

A fogyasztóvédelem történeti előzményei már az ókorban fellelhetők voltak, azonban a mai értelemben vett fogyasztóvédelem a 20. századra alakult ki. A mai szabályozás gyökerei az Amerikai Egyesült Államokból erednek, az Európai kontinensen viszont csak az 1970-es években került előtérbe, szoros összefüggésben az Európai Gazdasági Közösség (EGK) tevékenységével. Az integráció elmélyülése ugyanis a pozitív gazdasági eredményei mellett megteremtette annak lehetőségét is, hogy a versenyjog B2B jogviszonyokra vonatkozó szabályainak koherens érvényesülése miatt a vállalkozások felismerjék, hogy amíg a piacon a versenytársaikkal az azonos szabályozási környezetből adódó lehetőségekkel, feltételekkel indulhatnak, addig a fogyasztóhoz képest előnyösebb pozícióban vannak. A profit növelése érdekében pedig a saját gazdasági érdekeiket a fogyasztók kárára is tudják érvényesíteni. Ezért *e jogviszonyokra a gazdasági erő aszimmetriája jellemző*. A vállalkozások általában

magasabb szintű szakmai, illetve jogi ismeretekkel bírnak. A laikusnak tekinthető fogyasztók ebben az egyenlőtlen jogviszonyban kiszolgáltatottak, mivel érdekérvényesítési képességük minimális, és nem rendelkeznek olyan ismeretekkel, amilyenekkel a vállalkozások.

Ezért a fogyasztóvédelem elsősorban arra hivatott, hogy a gazdálkodók és a fogyasztók között kialakult egyenlőtleniséget kiegyenlítse saját eszközrendszerével, anyagi és eljárásjogi szabályok létrehozásával, annak érdekében, hogy a fogyasztó a megalapozott döntéséhez szükséges információval bírjon.

2. Az uniós fogyasztóvédelmi jog kialakulása

Az Európai Közösségek az 1970-es években kezdett foglalkozni fogyasztóvédelmi kérdésekkel, ekkor még leginkább *soft law* jellegű intézkedések születtek a fogyasztók védelmének érdekében. Az 1970-es évek végén a Tanács irányelvet fogadott el az élelmiszer-biztonság körében, így például az egyes élelmiszerek árának feltüntetéséről, majd az 1980-as évekre megszületett az első irányelv, amely a megtévesztő reklámot tiltotta (1984), valamint a termékfelelősségi irányelv (1985).

Az alapítószerződések közül az Egységes Európai Okmány (1986/1987) volt az első, amely immáron *önálló cím alatt* helyezte el a fogyasztóvédelmi jellegű szabályokat, azonban a Maastrichti Szerződés (1992/1993) *nevesítette közösségi politikaként* [Maastrichti Szerződés 3. cikk (1) bekezdés t) pont]. Ezt követte az Amszterdami Szerződés (1997/1999), amely tartalmazta azt a követelményt, miszerint minden más közösségi politika és tevékenység meghatározásakor és végrehajtásakor *a fogyasztóvédelmet, annak követelményeit is figyelembe kell venni* [Amszterdami Szerződés 153. cikk (korábbi 129a. cikk) (2) bekezdés, jelenleg EUMSZ 12. cikk].

A fenti fejlődés eredménye elsődleges jogforrási szinten egyrésről az Európai Unió Alapjogi Chartájának 38. cikkében tükröződik, amelyben rögzítésre került az az előírás, amely szerint az *Európai Unió politikáiban a fogyasztók védelmének magas szintjét kell biztosítani*.

Másrésről a Lisszaboni Szerződéssel (2007/2009) az EK-Szerződésből létrehozott EUMSZ 169. cikk (1) bekezdése tartalmazza: „A fogyasztói érdekek érvényesülésének előmozdítása és a fogyasztóvédelem magas szintjének biztosítása érdekében az Unió hozzájárul a fogyasztók egészségének, biztonságának és gazdasági érdekeinek védelméhez, valamint a tájékoztatáshoz, oktatáshoz és az érdekeik védelmét célzó önszerveződéshez való jogaik megerősítéséhez.”

Ezen célok eléréséhez és a belső piac megfelelő működése érdekében az EU megosztott hatáskörben fogadhat el a fogyasztóvédelemmel kapcsolatos, jogharmonizációt célzó szabályokat, valamint tagállami politikákat támogató, kiegészítő és figyelemmel kísérő intézkedéseket [EUMSZ 169. cikk (2) bekezdés]. A tagállamoknak lehetőségük van szigorúbb védintézkedések fenntartására vagy bevezetésére, amennyiben azok összeegyeztethetők az alapító-szerződésekkel.

A fenti, elsődleges jogforrási rendelkezések nyomán számos másodlagos, az EU intézményei által elfogadott jogforrás született, amelyek a fogyasztóvédelem harmonizációját célozzák.

Továbbá 1995-től az Európai Bizottságon belül külön szervezeti egység, a Jogérvényesítési és Fogyasztópolitikai Főigazgatóság lett a felelős a fogyasztóvédelem mint szakpolitika kialakításáért és végrehajtásáért.

A 2000-es évektől a belső piac további egységesítésére tett intézkedések jegyében felülvizsgálták az addig született fogyasztóvédelmi témájú irányelveket. A korszerűsítés során a teljes jogharmonizációra törekedtek, ez a célkitűzés jelenik meg például a 2011-ben elfogadott, a fogyasztók jogairól szóló irányelvben is.

A fogyasztóvédelem legújabb szabályozási fejleményeit az új technológiák vállalkozások és fogyasztók általi egyre elterjedtebb használata indokolja. Az Európai Bizottság 2015-ben fogadta el a digitális egységes belső piac megvalósításáról szóló stratégiáját. Ebben célkitűzésekként többek között az e-kereskedelem akadályainak felszámolása, az adatvédelmi szabályok egységesítése jelenik meg, azonban központi eleme a fogyasztóvédelmi szabályok újabb korszerűsítése és egyszerűsítése.

A fentiek eredményeként 2018. április 11-én bocsátotta ki az Európai Bizottság „Új megállapodás a fogyasztói érdekekért” címmel közleményét. Az új megállapodás, vagyis a fogyasztóvédelmi *New Deal* célja, hogy fokozottan érvényre juttassa az uniós fogyasztóvédelmi jogokat, és fellépjen Uniószerthe a növekvő számú jogsértésekkel szemben, valamint korszerűsítse az uniós fogyasztóvédelmi előírásokat a piaci fejlemények fényében. A közleményhez kapcsolódóan a Bizottság két irányelv javaslatát is közzétette: a képviseleti keresetekről szóló javaslatot, valamint a gyakran ún. *Omnibus* irányelv néven említett, az uniós fogyasztóvédelmi szabályok hatékonyabb végrehajtásáról és korszerűsítéséről szóló javaslatát (az irányelveket lásd a 3.4. pontban). Ez utóbbi a meglévő irányelvek közül négy jelentősebb irányelv módosítását végezte el, beemelve a szabályozásba a digitális tartalomra, illetve a digitális szolgáltatásra vonatkozó keretrendszert. Emellett a szankciók körében jelentősen megemelte a fogyasztóvédelmi bírságok mértékét, a pénzbírság maximális összegét a kereskedő által az érintett tagállamban/tag-

államokban elért árbevétel legalább 4%-ára emelve. Az Omnibus irányelvben foglalt rendelkezések 2022. május 28-tól alkalmazandók a tagállamokban (a módosítás tényét az adott jogforrás mellett jelöljük a fogyasztóvédelmi keret bemutatása során).

A következőkben a másodlagos jogforrások segítségével létrehozott uniós fogyasztóvédelmi jogi keretet mutatjuk be, majd ezen belül a versenyjogi szempontból legjelentősebb egyes jogforrásokat részletezzük.

3. Az uniós fogyasztóvédelmi jogi keret

A fogyasztóvédelmi jogi keretet alkotó jogforrásokat az alábbiak szerint csoportosíthatjuk.

3.1. A tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatok visszaszorítását célzó jogszabályok

a) Irányelv a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatokról – UCP irányelv: az Európai Parlament és a Tanács 2005. május 11-i 2005/29/EK irányelve 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 (módosította az ún. Omnibus irányelv).

b) A megtévesztő és összehasonlító reklámról szóló irányelv: az Európai Parlament és a Tanács 2006. december 12-i 2006/114/EK irányelve a megtévesztő és összehasonlító reklámról.

c) A termékek árának feltüntetéséről szóló irányelv: az Európai Parlament és a Tanács 1998. február 16-i 98/6/EK irányelve a fogyasztók számára kínált termékek árának feltüntetésével kapcsolatos fogyasztóvédelemről (módosította az ún. Omnibus irányelv).

3.2. A fogyasztói szerződésekkel kapcsolatos kérdésekre vonatkozó uniós fogyasztóvédelmi jogszabályok

a) A fogyasztók jogairól szóló irányelv: az Európai Parlament és a Tanács 2011. október 25-i 2011/83/EU irányelve a fogyasztók jogairól, a 93/13/EGK tanácsi irányelv és az 1999/44/EK európai parlamenti és tanácsi irányelv mó-

dosításáról, valamint a 85/577/EGK tanácsi irányelv és a 97/7/EK európai parlamenti és tanácsi irányelv hatályon kívül helyezéséről (módosította az ún. Omnibus irányelv).

b) A szerződésekben alkalmazott tisztességtelen feltételekről szóló irányelv: a Tanács 1993. április 5-i 93/13/EGK irányelve a fogyasztókkal kötött szerződésekben alkalmazott tisztességtelen feltételekről (módosította az ún. Omnibus irányelv).

c) A fogyasztói adásvételi szerződésről és kapcsolódó jótállásról szóló irányelv: a témában 1999-ben elfogadott irányelv helyébe a 2022. január 1-jétől alkalmazandó, következő irányelv lépett: az Európai Parlament és a Tanács 2019. május 20-i (EU) 2019/771 irányelve az áruk adásvételére irányuló szerződések egyes vonatkozásairól, az (EU) 2017/2394 rendelet és a 2009/22/EK irányelv módosításáról, valamint az 1999/44/EK irányelv hatályon kívül helyezéséről; valamint ehhez társul az Európai Parlament és a Tanács 2019. május 20-i (EU) 2019/770 irányelve a digitális tartalom szolgáltatására és digitális szolgáltatások nyújtására irányuló szerződések egyes vonatkozásairól.

d) A hibás termékekért való felelősségre vonatkozó irányelv: a Tanács 1985. július 25-i 85/374/EGK irányelve a hibás termékekért való felelősségre vonatkozó tagállami törvényi, rendeleti és közigazgatási rendelkezések közéletéről (módosítva 1999-ben).

3.3. Az utazásra és az üdülési jogra (timeshare) vonatkozó jogszabályok

a) Az utazási csomagokról és az utazási szolgáltatásegyüttesekről szóló irányelv: az Európai Parlament és a Tanács 2015. november 25-i (EU) 2015/2302 irányelve az utazási csomagokról és az utazási szolgáltatásegyüttesekről, valamint a 2006/2004/EK rendelet és a 2011/83/EU európai parlamenti és tanácsi irányelv módosításáról, továbbá a 90/314/EGK tanácsi irányelv hatályon kívül helyezéséről.

b) A szálláshelyek időben megosztott használati jogáról, a hosszú távra szóló üdülési termékekről szóló irányelv: az Európai Parlament és a Tanács 2009. január 14-i 2008/122/EK irányelve a szálláshelyek időben megosztott használati jogára, a hosszú távra szóló üdülési termékekre, ezek viszontértékesítésére és cseréjére vonatkozó szerződések egyes szempontjai tekintetében a fogyasztók védelméről.

3.4. További, eljárási kérdéseket szabályozó jogforrások

a) *A fogyasztók kollektív érdekeinek védelmére irányuló képviseleti keresetekről szóló irányelv*: a 2009-es *jogsértési irányelvet* váltja a *New Deal* jegyében 2023. június 25-től az Európai Parlament és a Tanács 2020. november 25-i (EU) 2020/1828 irányelve a fogyasztók kollektív érdekeinek védelmére irányuló képviseleti keresetekről és a 2009/22/EK irányelv hatályon kívül helyezéséről.

b) *Rendelet a felelős nemzeti hatóságok közötti együttműködésről*: az Európai Parlament és a Tanács 2017. december 12-i (EU) 2017/2394 rendelete a fogyasztóvédelmi jogszabályok végrehajtásáért felelős nemzeti hatóságok közötti együttműködésről és a 2006/2004/EK rendelet hatályon kívül helyezéséről.

c) *Omnibus irányelv*: az Európai Parlament és a Tanács 2019. november 27-i 2019/2161 irányelve a 93/13/EGK tanácsi irányelvnek, valamint a 98/6/EK, a 2005/29/EK és a 2011/83/EU európai parlamenti és tanácsi irányelvnek az uniós fogyasztóvédelmi szabályok hatékonyabb végrehajtása és korszerűsítése tekintetében történő módosításáról.

Az alábbiakban a fenti fogyasztóvédelmi jogi keret legfontosabb, a versenyjog szempontjából releváns szabályaira térünk ki.

4. Az egyes fogyasztóvédelmi szabályok versenyjog szempontjából releváns rendelkezései

4.1. UCP irányelv

4.1.1. Az irányelv legfőbb jellemzői

Az UCP irányelv (Irányelv a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatokról/ Unfair Commercial Practices Directive) jelentősége abban áll, hogy a *teljes harmonizáció* elvén alapszik a korábbi irányelvek által megvalósított minimum harmonizáció helyett, egységes uniós normarendszer kialakulását célozva.

Az egyes tagállamok tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatokról szóló jogszabályai, valamint a megtévesztő reklámra vonatkozó rendelkezései között korábban ugyanis feltűnő eltérések voltak. Az eltérések pedig bizonytalanságot eredményeznek mind az alkalmazandó jog meghatározásában, mind a fogyasztói jogok terén, megingatva ezzel a fogyasztók belső piacba vetett bizalmát. Mindez akadályát képezte a négy szabadság közül az áruk és szol-

gátlások határon átnyúló szabad mozgása, illetve a letelepedés szabadsága, valamint a torzulásoktól mentes verseny megvalósulásának.

A UCP irányelv célja, hogy hozzájáruljon a belső piac megfelelő működéséhez, és hogy a fogyasztók gazdasági érdekeit sértő tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatokra vonatkozó törvényi, rendeleti és közigazgatási tagállami rendelkezések közelítése révén *magas szintű fogyasztóvédelmet* valósítson meg. Azonban a tagállamok nem fogadhatnak el az irányelvben foglaltaknál korlátozóbb intézkedéseket, még a magasabb szintű fogyasztóvédelem biztosítása érdekében sem (C-299/07., Galatea BVBA-ítélet). Mindazonáltal a teljes harmonizáció nem zárja ki, hogy a tagállamok a nemzeti jogban bizonyos termékek főbb tulajdonságait meghatározzák, amelyek tekintetében a mulasztás jelentősnek minősülne vásárlásra való felhívás esetén. Azt is tisztázza, hogy a UCP irányelv nem sértheti az uniós jog azon rendelkezéseit, amelyek a kereskedelmi gyakorlatok területén a fogyasztók védelmét illetően kifejezetten a tagállamok hatáskörébe utalják a számos szabályozási lehetőség közötti választást.

Az irányelvi szabályozásban foglalt követelményekkel összhangban a *tagállamok maguk is* szabályozhatják a kereskedelmi gyakorlatokat, sőt be is tilthatnak egyes kereskedelmi gyakorlatokat, különösen az egészség, a biztonság vagy a környezet védelme érdekében. Továbbá a fogyasztók jogos érdekeit védő rendelkezéseket fogadhatnak el az olyan agresszív vagy megtévesztő marketing vagy értékesítési gyakorlatokra vonatkozóan, amelyeket a kereskedő a fogyasztó otthonának kéretlen meglátogatásakor folytat, vagy amelyek keretében a kereskedő kirándulásokat szervez, amelyek célja vagy hatása bizonyos termékek népszerűsítése, illetve ezek fogyasztóknak történő értékesítése. Ezeknek a rendelkezéseknek arányosnak, megkülönböztetéstől mentesnek és a fogyasztóvédelem szempontjából indokoltnak kell lenniük.

Az irányelv jellegét tekintve *horizontális*, mivel *közvetlenül védi a fogyasztó gazdasági érdekeit* az üzleti vállalkozásoknak a fogyasztókkal szemben folytatott tisztességtelen kereskedelmi gyakorlataitól. Közvetetten pedig a jogszerűen eljáró üzleti vállalkozásokat is védi az ezen irányelvet be nem tartó versenytársaiktól, így biztosítva a tisztességes versenyt az általa összehangolt területeken.

4.1.2. Az irányelv hatálya

A UCP irányelv *hatálya* a fentiek alapján kiterjed az üzleti vállalkozásoknak a fogyasztókkal szemben folytatott tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatára a termékhez kapcsolódó kereskedelmi ügylet lebonyolítását megelőzően, a le-

bonyolítás során, valamint az ügyletkötést követően is. Az utólagos hatásra példa, amikor az olasz versenyhatóság (AGCM) bírságot szabott ki egy távközlési vállalatra azért, mert késleltette és megakadályozta, hogy ügyfelei másik szolgáltatóhoz térjenek át (PS1268, TELE2-ostruzionismo migrazione).

Az irányelv azonban *nem alkalmazható* a kizárólag a versenytársak gazdasági érdekeit sértő esetekre és a kereskedők egymás közötti ügyleteire (C-304/08., Plus Warenhandelsgesellschaft-ítélet), így ezeket a situációkat a tagállamok továbbra is maguk szabályozhatják. Mivel korábban a tagállamok nagy részében a tisztességtelen versenyt tiltó generálklauzula a B2C mellett a B2B viszonyokat is lefedte, ezért ezzel az irányelvvel az uniós jogalkotás megbontotta a vállalkozásra és a fogyasztóra vonatkozó egységes szabályozási keretet.

Az irányelv *hatálya nem terjed ki* a szerződések jogára, a termékek egészségi és biztonsági jellemzőire alkalmazandó szabályokra, a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat károsultjai által indított egyéni keresetekre, a szellemi tulajdonjogokra, valamint a letelepedés feltételeire és az engedélyezési rendszerekre vonatkozó uniós és nemzeti szabályokra sem.

Kiemelendő a UCP irányelv *szubszidiárius* jellege, amely alapján a különböző ágazatokat szabályozó irányelvek rendelkezései elsőbbséget élveznek a UCP irányelv általános tilalmaihoz képest. Ezért az egyéb uniós szabályokban lefektetett konkrétabb előírások rendszerint kiegészítik a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatokról szóló irányelv általános előírásait, jellemzően annak megakadályozására, hogy az ágazati jogszabályokban előírt tájékoztatást a kereskedők félrevezető vagy agresszív módon adják, kivéve, ha ezt a szempontot az ágazati szabályok kifejezetten szabályozzák.

4.1.3. Fontos fogalmak

Az irányelv használatában *fogyasztó* az a természetes személy, aki az irányelv szabályozási körébe tartozó kereskedelmi gyakorlatok során kereskedelmi, ipari, kézműipari vagy szakmai tevékenységén kívül eső célok érdekében jár el. A fogyasztóvédelmi rendelkezések kapcsán az irányelv viszonyítási alapjául a megfelelően tájékozott, figyelmes és körültekintő ún. *átlagfogyasztó* szolgál, amelynek fogalmát az Európai Bíróság (a Bizottsággal folytatott konstruktív vita következményeként) alakította ki (pl. C-210/96., Gut Springenheide és Tusky-ítélet; C-342/97., Handel-ítélet; C-220/98., Esteé Lauder-ítélet).

A kereskedelmi ügyletek másik fontos szereplője a *kereskedő*, aki az a természetes vagy jogi személy, aki a kereskedelmi gyakorlatok során kereskedelmi, ipari, kézműipari vagy szakmai tevékenységével összefüggő célok

érdekében jár el, valamint aki a kereskedő nevében vagy javára jár el. A meghatározás tehát nemcsak azon kereskedőket foglalja magában, akik saját nevükben tevékenykednek, hanem azon személyeket, köztük fogyasztókat is, akik egy másik kereskedő nevében vagy javára járnak el. Ennek alapján valamely kereskedő egy másik kereskedővel egyetemlegesen felelőssé tehető a UCP irányelv által előírt szabályoknak ez utóbbi által az előbbi nevében elkövetett megsértéséért.

A jótekonysági vagy más etikai célú szervezetek attól függően minősülhetnek kereskedőnek, hogy *folytatnak-e kereskedelmi tevékenységet* (pl. bizonyos etikai normáknak megfelelő termékek értékesítése). Amikor kereskedőként tevékenykednek, kereskedelmi tevékenységeik tekintetében mindig eleget kell tenniük a UCP irányelv rendelkezéseinek. Például a termék származási helyével vagy etikai vonatkozásaival kapcsolatos információknak nem szabad megtevésztőnek lenniük. Továbbá egy szervezet nonprofit szerkezete közömbös annak értékelése szempontjából, hogy kereskedőnek minősül-e vagy sem. Emellett egy közérdekű feladatokkal, például kötelező egészségbiztosítási alap kezelésével megbízott közjogi szerv is minősülhet kereskedőnek (C-59/12., BKK Mobil Oil-ítélet). Ugyanez vonatkozik a hatóságokra is, amelyek szintén attól függően minősülhetnek kereskedőnek, hogy végeznek-e kereskedelmi tevékenységet.

Az üzleti vállalkozásoknak a fogyasztókkal szemben folytatott *kereskedelmi gyakorlatai* alatt a kereskedő által kifejtett tevékenység, mulasztás, magatartási forma vagy megjelenítési mód, illetve kereskedelmi kommunikáció értendő – beleértve a reklámot és a marketinget is –, amely közvetlen kapcsolatban áll valamely terméknek a fogyasztó részére történő eladásösztönzésével, értékesítésével vagy szolgáltatásával. A meghatározás során az egyedüli kritérium, hogy a kereskedő *gyakorlata közvetlenül kapcsolódjon* egy termék vagy szolgáltatás fogyasztóknak történő *reklámozásához, eladásához vagy szolgáltatásához* (C-388/13., UPC Magyarország-ítélet).

Az irányelv alkalmazásában *termék* alatt értendő az áru vagy szolgáltatás, ideértve az ingatlantulajdont, valamint az Omnibus irányelvvel történt módosításnak köszönhetően a digitális szolgáltatást és digitális tartalmat, valamint a jogokat és kötelezettségeket is.

A fogyasztóval szembeni hatalmi helyzet kihasználása nyomásgyakorlásra, akár fizikai erőszak alkalmazása vagy azzal való fenyegetés nélkül oly módon, amely jelentősen korlátozza a fogyasztónak a tájékozott döntés meghozatalára való képességét, *nem megengedett befolyásolásnak minősül*.

Az *ügyleti döntés* a fogyasztó minden olyan döntése, hogy vásároljon-e, és ha vásárol, akkor hogyan és milyen feltételek mellett, egy összegben vagy részletekben fizessen-e, a terméket megtartsa vagy elidegenítse-e, a termékkel

kapcsolatos szerződéses jogát gyakorolja-e. A fogalom kiterjed az ehhez a döntéshez közvetlenül kapcsolódó döntésekre, így különösen az üzletbe való belépésre vonatkozó döntésre is (C-281/12., Trento Sviluppo-ítélet).

Az Omnibus irányelvnek köszönhetően az *online piac* fogalma is szabályozásra került, amely olyan szolgáltatás, amely a kereskedő által vagy a kereskedő nevében működtetett szoftvert, többek között weboldalt, valamely weboldal egy részét vagy valamely alkalmazást alkalmaz, és amelynek révén a fogyasztók távollevők közötti szerződést köthetnek más kereskedőkkel vagy fogyasztókkal.

4.1.4. A tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatok elkövetési magatartásai

A UCP irányelv a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatok szabályozását lépcsőzetes módon írja elő, ahol az első lépcsőben *generálklauzulaként* a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat alkalmazásának általános tilalmát mondja ki. Ezt követően határozza meg ezek *különös típusait*, végül az I. mellékletében sorolja fel a *minden körülmények között* tisztességtelennek minősülő magatartásokat – ez az ún. feketelista.

A UCP irányelv generálklauzulája értelmében a kereskedelmi gyakorlat *tisztességtelen*, amennyiben:

- a) ellentétes a szakmai gondosság követelményeivel, és
- b) a termékkel kapcsolatban jelentősen torzítja vagy torzíthatja azon átlagfogyasztó gazdasági magatartását, akihez eljut vagy aki a címzettje, illetve – amennyiben a kereskedelmi gyakorlat egy bizonyos fogyasztói csoportra irányul – a csoport átlagtagjának a gazdasági magatartását.

A generálklauzula alapján a kereskedelmi gyakorlat tilalmazott tisztességtelenségének megállapítására *kétlépcsős tesztet* alkottak. A szakmai gondosság egy a fogyasztóval szembeni, olyan elvárható minimális szakismereti és gondossági szintet takar, amely tevékenységi körét, illetve a tisztességes piaci gyakorlatot és a jóhiszeműség általános alapelvét tekintve észszerű. Azonban ha egy kereskedelmi gyakorlat a fogyasztóval szemben folytatott megtévesztő gyakorlatnak való minősítés 6. cikk (1) bekezdésében foglalt összes kritériumának megfelel, nem szükséges azt vizsgálni, hogy egy gyakorlat a szakmai gondosság követelményével is ellentétes-e (C-435/11., CHS Tour Services-ítélet).

Az általános tilalom megállapítása a legszélesebb körben elterjedt kétféle kereskedelmi gyakorlatra vonatkozó szabályok útján történik, ezek a *megtévesztő kereskedelmi gyakorlatok* és az *agresszív kereskedelmi gyakorlatok*.

A fentiek alapján a UCP irányelv értelmében a *különösen tisztességtelen* kereskedelmi gyakorlatok formái a következők.

GENERÁLKLAUZULA		
I. MEGTÉVESZTŐ KERESKEDELMI GYAKORLATOK		II. AGRESSZÍV KERESKEDELMI GYAKORLATOK (8. cikk)
a) megtévesztő tevékenységek (6. cikk)	b) megtévesztő mulasztások (7. cikk)	a) zaklatás, kényszerítés és nem engedett befolyásolás alkalmazása (9. cikk)
c) I. melléklet szerinti FEKETELISTA		b) I. melléklet szerinti FEKETELISTA

I/a) Megtévesztő kereskedelmi gyakorlatok – megtévesztő tevékenységek

A UCP irányelv 6. cikke alapján megtévesztő a kereskedelmi gyakorlat, ha hamis információt tartalmaz, és ezáltal valótlan, vagy *bármilyen módon* – ideértve a megjelenítés valamennyi körülményét – félrevezeti vagy *félrevezetheti az átlagfogyasztót*. *Akkor is* ilyennek minősül, *ha az információ* az alábbi elemek közül egy vagy több tekintetében tényszerűen *helytálló*, feltéve bármelyik esetben, hogy ténylegesen vagy valószínűsíthetően arra készíti a fogyasztót, hogy olyan üzleti döntést hozzon, amelyet egyébként nem hozott volna meg:

- a termék létezése vagy természete;
- a termék lényeges tulajdonságai (pl. a hozzáférhetőség, a kivitelezés, az összetétel, a tartozékok, az ügyfélszolgálat és a panaszkezelés stb.);
- a kereskedő kötelezettségvállalásainak mértéke; az ár vagy az ár kiszámításának módja vagy különleges árkedvezmény megléte;
- valamely szolgáltatás, alkatrész, csere vagy javítás szükségessége; a kereskedő vagy képviselőjének személye, sajátosságai és jogai (pl. személyazonossága és vagyona, képesítései, engedélye stb.); a fogyasztó jogai (pl. csere vagy visszatérítés joga, vagy azon kockázatok, amelyekkel szembesülhet).

Megtévesztőnek minősül a kereskedelmi gyakorlat akkor is, ha az tényszerű összefüggésében, sajátosságaira és körülményeire figyelemmel az átlagfogyasztót ténylegesen vagy valószínűsíthetően olyan üzleti döntés megho-

zatalára készíti, amelyet egyébként nem hozott volna meg, és amely magában foglalja a következőket:

- a termék marketingje, ideértve az összehasonlító reklámot, amely annak bármely más termékkel, védjeggyel, kereskedelmi névvel vagy egy versenytárs bármely más megkülönböztető jelzésével történő összetévesztését eredményezi;

a kereskedő által a magára nézve kötelezőnek elismert magatartási kódexben szereplő kötelezettségvállalások be nem tartása, amennyiben: a kötelezettségvállalás nemcsak szándék, hanem egyértelmű, ellenőrizhető elkötelezettség, és a kereskedő a kereskedelmi gyakorlat során jelzi, hogy rá nézve a kódex kötelező;

azok a gyakorlatok, amelyek keretében egy árut az egyik tagállamban akként forgalmazznak, hogy az megegyezik egy más tagállamokban forgalmazott áruval, miközben az utóbbi áru összetételében vagy jellemzőiben jelentős eltérések vannak, kivéve, ha ezt jogszerű és objektív tényezők indokolják.

A C-281/12., Trento Sviluppo-ügyben az előzetes döntéshozatal iránti kérelmével a bíróság arra kereste a választ, hogy valamely kereskedelmi gyakorlatot a UCP irányelv 6. cikke (1) bekezdésének értelmében *meztévesztőnek* kell-e minősíteni pusztán abból az okból, hogy e gyakorlat hamis információt tartalmaz vagy félrevezetheti az átlagfogyasztót, vagy pedig ezen túl az is szükséges, hogy az említett gyakorlat valószínűsíthetően arra készítse a fogyasztót, hogy olyan ügyleti döntést hozzon, amelyet egyébként nem hozott volna meg. A Bíróság kimondta, hogy a két említett feltételnek együttesen kell fennállnia, tehát valamely kereskedelmi gyakorlatot a UCP irányelv 6. cikke (1) bekezdésének értelmében *meztévesztőnek* kell minősíteni, amennyiben egyrészt e gyakorlat hamis információt tartalmaz vagy félrevezetheti az átlagfogyasztót, és másrészt az említett gyakorlat valószínűsíthetően arra készíti a fogyasztót, hogy olyan ügyleti döntést hozzon, amelyet egyébként nem hozott volna meg.

I/b) Meztévesztő kereskedelmi gyakorlatok – meztévesztő mulasztások

Meztévesztőnek minősül az a kereskedelmi gyakorlat, amely a ténybeli körülmények alapján – figyelembe véve annak valamennyi jellemzőjét és feltételét, valamint kommunikációs eszközeinek korlátait is – az átlagfogyasztó tájékozott ügyleti döntéséhez szükséges jelentős információkat

- hagy ki,
- hallgat el,

- homályos, érthetetlen, félreérthető vagy időszerűtlen módon bocsátja rendelkezésre, vagy
- ha nem nevezi meg az adott kereskedelmi gyakorlat kereskedelmi célját, amennyiben az a körülményekből nem derül ki, amennyiben bármelyik esetben ténylegesen vagy valószínűsíthetően azt eredményezi, hogy az *átlagfogyasztó olyan üzleti döntést hoz, amelyet egyébként nem hozott volna.*

Itt említendő a *vásárlásra felhívás*, amely során az alábbiakra vonatkozó információ minősül *jelentősnek*, amennyiben az a körülményekből nem tűnik ki:

- a termék lényeges tulajdonságai, a kommunikációs eszköznek és a terméknek megfelelő mértékben;
- a kereskedő postai címe és azonosítási adatai;
- az adóval növelt ár, vagy az ár kiszámításának módja, valamint adott esetben az összes felmerülő költség;
- a fizetés, a szállítás és a teljesítés feltételei, amennyiben azok eltérnek a szakmai gondosság által támasztott követelményektől;
- a visszalépési, valamint az elállási vagy felmondási jogot biztosító termékek és ügyletek esetén ezen jog megléte;
- az online piacokon kínált termékek esetében az, hogy a terméket kínáló harmadik fél kereskedő-e vagy sem, a harmadik fél által az online piac szolgáltatója számára adott nyilatkozat alapján,
- valamint a terméket ténylegesen használó, megvásárló fogyasztók általi termékértékelésekhez való hozzáférés biztosítása és annak módja.

A C-122/10., Ving Sverige-ügyben a Bíróság azt vizsgálta, hogy kizárólag az alsó árnak a vásárlásra való felhívásban történő megadása önmagában tekinthető-e *megettévesztő mulasztásnak*. A Bíróság erre nemleges választ adott. A nemzeti bíróság feladata annak meghatározása, hogy az alsó ár megadása elegendő-e ahhoz, hogy az ár feltüntetésére vonatkozóan az említett rendelkezésben előírt követelményeket teljesültnek lehessen tekinteni. E bíróságnak különösen azt kell megvizsgálnia, hogy a végső ár kiszámítási módjának elhagyása nem akadályozza-e a fogyasztót abban, hogy tájékozott üzleti döntést hozzon, illetve éppen olyan üzleti döntést hoz, amelyet egyébként nem hozott volna meg. Szintén figyelembe kell vennie az alkalmazott kommunikációs eszköz korlátait, a termék jellegét és tulajdonságait, valamint minden olyan egyéb intézkedést, amelyet a kereskedő annak érdekében tett, hogy az információt eljuttassa a fogyasztókhoz.

A Bíróság ebben az ügyben a *vásárlásra való felhívás* fogalmát úgy határozta meg, mint amely a reklám különleges formája, annál ugyanakkor szű-

kebb fogalom, amelyhez a UCP irányelv szerinti fokozott tájékoztatási kötelezettség kapcsolódik. A vásárlásra való felhívás fogalmának kizárólag a nem megszorító értelmezése van összhangban az irányelv egyik fő céljával, amely a magas szintű fogyasztóvédelem biztosítása. Ahhoz, hogy valamely kereskedelmi kommunikáció vásárlásra való felhívásnak minősüljön, nem szükséges, hogy magában foglalja a vásárlás konkrét lehetőségét, vagy ilyen lehetőség közelében vagy alkalmával jelenjen meg. A vásárlásra való felhívás már azzal megvalósul, ha a reklámozott termékre és annak árára vonatkozó információ elegendő ahhoz, hogy a fogyasztó ügyleti döntést hozzon (C-122/10., Ving Sverige-ítélet).

I/c) A feketelistás megtévesztő kereskedelmi gyakorlatok

A UCP irányelv I. mellékletében található a „feketelista”, vagyis a *megtévesztő kereskedelmi gyakorlatok* azon formái, amelyek *minden körülmény között tisztességtelennek minősülnek*. A tagállamok kötelesek ezt a listát alkalmazni, és a lista kizárólag az irányelv Európai Parlament és az Európai Unió Tanácsának bevonásával végzett felülvizsgálata útján módosítható.

Ezek a következők:

- *Bizalmi jegyek és kódexek*. Például annak valótlan állítása, hogy a kereskedő a magatartási kódex aláírója. (A magatartási kódex az a megállapodás vagy szabálygyűttes, amely meghatározza azon kereskedők magatartását, akik egy vagy több sajátos kereskedelmi gyakorlat vagy üzletág vonatkozásában e kódexet magukra nézve kötelezőnek ismerik el.) Ilyennek minősül a bizalmi jegy, minőségi jegy vagy annak megfelelő jelzés megjelenítése a szükséges engedély nélkül. Továbbá annak valótlan állítása, hogy egy magatartási kódexet valamely közjogi vagy egyéb szervezet jóváhagyott.
- *Csalogató reklám*. Termékek adott áron való megvásárlására történő felhívás, a kereskedő azon megalapozott feltételezésének elhallgatásával, hogy azokat vagy az azokat helyettesítő termékeket a kínált áron, a termék és az ajánlati ár figyelembevételével észszerű időtartamon belül és mennyiségben nem fogja tudni sem leszállítani, sem más kereskedőtől beszerezni.
- *Bait-and-switch reklám*. Egy termék adott áron történő megvásárlására való felhívás, majd
 - a reklámozott termék fogyasztóknak való bemutatásának visszautasítása, vagy
 - a termékre vonatkozó rendelés felvételének vagy a termék észszerű időben való szállításának visszautasítása, vagy

- = a termék egy hibás példányának bemutatása egy másik termék eladásösztönzésének a szándékával.
- *Korlátozott idejű ajánlatok.* A fogyasztók azonnali döntéshozatalra kényszerítésének céljából hamisan annak állítása, hogy a termék csak nagyon korlátozott ideig kapható, vagy csak különleges feltételek mellett, nagyon korlátozott ideig lesz kapható, és ezáltal a fogyasztók megfosztása a tájékozott döntéshez szükséges időtől vagy alkalomtól.
Az értékesítés utáni *szolgáltatás nyelvének problémája* (pl. magyar marketing, spanyol értékesítés utáni szolgáltatás). Értékesítés utáni szolgáltatás biztosításának vállalása a fogyasztók részére úgy, hogy őket az ügylet megkötése előtt a kereskedő nem azon tagállam hivatalos nyelvén tájékoztatta az elérhetőségéről, amelyben letelepedett, majd ezután a szolgáltatást csak egy másik nyelven teszi hozzáférhetővé, anélkül hogy a fogyasztót erről világosan tájékoztatná, még mielőtt ő az ügylet mellett döntene.
- *Jogszerűen nem forgalmazható termékek reklámja:* annak valótlan állítása vagy olyan benyomás keltése, hogy a termék jogszerűen forgalmazható.
A fogyasztó jogaival kapcsolatban megtévesztő látszat keltése („csak Önnek”): a fogyasztók törvényes jogára vonatkozóan olyan látszat keltése, mintha az a kereskedő ajánlatának sajátossága lenne.
- *A szerkesztői reklám (advertorial/vegyes üzenetek).* Az írott és elektronikus sajtóban szerkesztői tartalom használata a termék eladásösztönzésére, amikor a kereskedő fizetett az eladásösztönzésért, ez azonban a fogyasztó számára nem derül ki világosan a tartalomból, a képekből vagy a hangokból. Új eleme a szabályozásnak: a keresési eredmények megadása a fogyasztó online keresési lekérdezése alapján, anélkül hogy egyértelműen felfednék a fizetett hirdetéseket vagy a kifejezetten a termékeknek a keresési eredmények közötti magasabb rangsorolását célzó fizetést.
A biztonság mint marketingérv, illetve a biztonsági kockázatoktól való félelem nem megengedett kihasználása. Jelentős tények hamis állítása a fogyasztó, illetve családja személyes biztonsága fenyegetettségének természetére és mértékére vonatkozóan, abban az esetben, ha a fogyasztó nem vásárolja meg a terméket.
Csalétek („ismert márka, vagy mégsem?”). Egy bizonyos gyártó által gyártott termékhez hasonló termék reklámozása oly módon, hogy a fogyasztó szándékos megtévesztés révén azt gondolja, hogy – a valóságtól eltérően – a terméket ugyanaz a gyártó gyártotta.
- *Piramiselve épülő olyan eladásösztönző rendszer létrehozása,* működtetése vagy támogatása, amelyben a fogyasztó annak lehetőségével számol,

hogy jövedelemre tesz szert, amely elsősorban más játékosoknak a rendszerbe való belépéséből ered, nem pedig a termékek eladásából, illetve fogyasztásából. Egy piramiselvre épülő rendszer azonban csak akkor minősül tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatnak, ha a rendszer előírja a fogyasztó számára, hogy pénzügyi ellenszolgáltatást nyújtson annak érdekében, hogy olyan jövedelemre tegyen szert, amely elsősorban más játékosoknak a rendszerbe való belépéséből ered, nem pedig a termékek eladásából, illetve fogyasztásából (C-515/12., „4finance” UAB-ítélet).

- Az üzlet más helyre költöztetésével vagy felszámolásával kapcsolatban tett valótlan állítások („Teljes végkiárusítás”). E körben annak valótlan állítása, hogy a kereskedő felhagy a kereskedéssel, illetve üzlethelyiséget változtat.
- *A nyeresési esély növelésével való kecsegtetés:* annak állítása, hogy a termékek megkönnyítik a szerencsejátékokban való nyerést.
A gyógyvító hatással kapcsolatos valótlan állítások: annak valótlan állítása, hogy a termék alkalmas betegségek, illetve az emberi szervezet működési zavarainak vagy rendellenességeinek gyógyítására.
- *Piaci információ:* téves tényszerű információ szolgáltatása a piaci feltételekről, illetve a termék fellelhetőségének lehetőségeiről, azzal a szándékkal, hogy a fogyasztót a terméknek a szokásos piaci feltételeknél kevésbé kedvező feltételek melletti megvásárlására bírják rá.
- *Nyeremények:* a kereskedelmi gyakorlat során verseny meghirdetése vagy az eladásösztönzés során nyeremény felajánlása anélkül, hogy a meghirdetett vagy azoknak megfelelő díjak (nyeremények) valóban kiosztásra kerülnének.
- *Ingyenes ajánlatok látszatának keltése:* a termék „ingyenes, „díjtalan”, „térítésmentes” vagy hasonló jelzőkkel való leírása, ha a fogyasztónak a kereskedelmi gyakorlat elfogadásának és a termék szállításának, illetve szállíttatásának elkerülhetetlen költségén felül bármit is fizetnie kell.
- *Meg nem rendelt termékek:* a reklámanyagban számla vagy más hasonló, fizetési igényt megfogalmazó dokumentum küldése, amely tévesen azt a benyomást kelti a fogyasztóban, hogy már megrendelte a reklámozott terméket.
- *Fogyasztónak álcázott hivatásos kereskedő:* annak valótlan állítása vagy olyan hamis benyomás keltése, hogy a kereskedő nem a saját kereskedésével, vállalkozásával, mesterségével vagy szakmájával kapcsolatos célból jár el, vagy hamis módon fogyasztóként való fellépés.
- *Értékesítés utáni szolgáltatás („európai garancia”):* azon hamis benyomás keltése, hogy egy termékkel kapcsolatos értékesítés utáni szolgáltatás elérhető egy attól eltérő tagállamban, mint ahol a terméket eladták.

Továbbá rendezvényekre szóló jegyek viszonteladása fogyasztók részére, ha a kereskedő azokat automatizált eszközökkel vásárolta meg, hogy megkerülje az egy személy által megvásárolható jegyek számára vonatkozó korlátozásokat vagy a jegyvásárlásra alkalmazandó bármely más szabályt.

Idetartozik a fogyasztói értékelések manipulálása is, így annak állítása is, hogy a termék értékelését olyan fogyasztók nyújtották be, akik ténylegesen használták vagy megvásárolták a terméket, anélkül hogy észszerű és arányos lépésekre kerülne sor annak ellenőrzésére, hogy az értékelések ilyen fogyasztóktól származnak. Valamint a termékek népszerűsítése érdekében valótlan fogyasztói értékelések vagy ajánlások benyújtása, illetve más jogi vagy természetes személy megbízása ezzel, vagy fogyasztói értékelések vagy közösségi médiában történő ajánlások valótlan bemutatása.

II/a) Agresszív kereskedelmi gyakorlatok

Agresszívnek minősül az a kereskedelmi gyakorlat, amely ténybeli összefüggésében – figyelembe véve valamennyi jellemzőjét és körülményét – zaklatás, kényszerítés (ideértve a fizikai erőszak alkalmazását is), illetve nem megengedett befolyásolás útján ténylegesen vagy valószínűsíthetően jelentősen korlátozza az átlagfogyasztónak a termékkel kapcsolatos választási szabadságát vagy magatartását, és ezáltal ténylegesen vagy valószínűsíthetően az átlagfogyasztót olyan üzleti döntés meghozatalára készíti, amelyet egyébként nem hozott volna.

Annak meghatározásakor, hogy egy kereskedelmi gyakorlat alkalmaz-e zaklatást, kényszerítést (beleértve a fizikai erőszakot is), illetve nem megengedett befolyásolást, a következőket kell figyelembe venni:

- kereskedelmi gyakorlat időzítése, helye, jellege és alkalmazásának időtartama;
fenyegető vagy gyalázkodó szóhasználat vagy magatartás;
bármely, a kereskedő által ismert konkrét szerencsétlenség vagy a fogyasztó ítélőképességét súlyosan korlátozó körülmény kihasználása, amelyet a kereskedő a fogyasztó termékkel kapcsolatos döntésének befolyásolása céljából tesz;
- bármely súlyos vagy aránytalan, nem szerződéses akadály, amelyet a kereskedő támaszt, amikor a fogyasztó a szerződéses jogaival kíván élni, beleértve a szerződés megszüntetésének, illetve egy másik termékhez vagy másik kereskedőhöz való áttérésnek a jogát;
bármely jogellenes cselekmény megtételével való fenyegetés.

II/b) A feketelistás agresszív kereskedelmi gyakorlatok

A UCP irányelv I. mellékletében a *minden körülmény között tisztességtelennek minősülő agresszív kereskedelmi gyakorlatok* „feketelistája” is szabályozásra került.

- *Vásárlásra kényszerítés*: azon benyomás keltése a fogyasztóban, hogy nem hagyhatja el az üzlethelyiséget, amíg a szerződés létre nem jött.
- *Agresszív házaló eladás*: a fogyasztó személyes felkeresése a lakhelyén, figyelmen kívül hagyva annak távozásra és vissza nem térésre felszólító kérését, kivéve azon feltételek esetén és abban a mértékben, amelyet a nemzeti jog a szerződéses kötelezettség végrehajtásának érdekében jogszerűnek ismer el.
Tartós, nem kívánt sürgetés: telefonon, faxon, e-mailen vagy más távközlési eszközön keresztül tartósan és nem kívánt módon a fogyasztó sürgetése, kivéve azon feltételek esetén és abban a mértékben, amelyet a nemzeti jog a szerződéses kötelezettség végrehajtásának érdekében jogszerűnek ismer el.
- *Kártérítési igények*: biztosítási kötvénnyel kapcsolatosan kártérítési igényt érvényesíteni kívánó fogyasztótól olyan dokumentumok bemutatásának megkövetelése, amelyek az igény érvényességének megítélése szempontjából észszerűen nem tekinthetők irányadónak, vagy a vonatkozó írásbeli megkeresésre a válaszadás rendszeres elmulasztása azzal a céllal, hogy ez a fogyasztót visszatartsa szerződéses jogainak gyakorlásától.
- *Gyermekeket megcélzó, közvetlen rábeszélés*: a reklámban a gyermekek közvetlen felszólítása a reklámozott termékek megvásárlására, vagy arra, hogy győzzék meg szüleiket vagy más felnőttet, hogy vásárolja meg számukra a reklámozott termékeket.
- *Nem kért értékesítés*: azonnali vagy halasztott fizetés követelése a kereskedő által szállított termékekért, illetve azok visszaszállításának vagy megőrzésének követelése, ha azokat a fogyasztó nem kérte.
- *Érzelmi nyomás*: a fogyasztó kifejezetten arról való tájékoztatása, hogy amennyiben nem vásárolja meg az adott terméket, illetve szolgáltatást, veszélybe sodorja a kereskedő munkáját és megélhetését.
- *Nyeremény*: Olyan hamis benyomás keltése, hogy a fogyasztó már megnyert, meg fog nyerni vagy meghatározott cselekmény megtétele révén fog megnyerni egy nyereményt, vagy egyéb előnyhöz fog jutni, miközben valójában:
= nincs nyeremény vagy egyéb előny, vagy

- = a nyeremény vagy egyéb előny érvényesítésével kapcsolatos cselekmény megtétele ahhoz a feltételhez kötött, hogy a fogyasztó pénzt fizessen vagy költségek viselését vállalja. Ez utóbbi esetet a Bíróság a C-428/11., Purely Creative és társai ügyben kiegészítette azzal, hogy ezen eset megállapításához:
- nincs jelentősége annak, hogy a fogyasztó által viselendő költség – mint például a postai bélyeg költsége – a nyeremény értékéhez képest elhanyagolható, vagy hogy a kereskedő részére semmilyen előnnyel nem jár;
 - nincs jelentősége annak sem, hogy a nyeremény érvényesítésével kapcsolatos cselekmények több, a kereskedő által a fogyasztónak ajánlott módon is megtehetőek, amelyek közül legalább egy ingyenes, mivel az ajánlott módok közül egy vagy több feltételezi, hogy a fogyasztó a nyeremény tárgyáról vagy a nyeremény megszerzésének feltételeiről való tájékozódással összefüggésben költséget visel.

4.1.5. A tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatok leküzdésének eszközei

A UCP irányelv 11. cikke a tagállamok számára kötelezettségként írja elő, hogy a fogyasztók érdekében biztosítsák a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatok leküzdésére, valamint az irányelv rendelkezései betartásának kikényszerítésére alkalmas *megfelelő és hatékony eszközöket*. Ideértve azokat a *jogi rendelkezéseket*, amelyek lehetővé teszik azon személyek vagy szervezetek (a versenytársakat is beleértve) számára, amelyeknek a nemzeti jog alapján jogos érdekük fűződik a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatok leküzdéséhez, hogy:

- *bírósághoz forduljanak* az ilyen tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatok miatt; és/vagy
- az ilyen tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat ügyében olyan *közigazgatási hatóság* előtt eljárást indítsanak, amely hatáskörrel rendelkezik a panaszok elbírálására vagy megfelelő bírósági eljárás kezdeményezésére.

A fenti jogorvoslati eszközök közül a tagállamok szabadon dönthetik el, hogy melyik álljon rendelkezésre, valamint hogy lehetővé tegyék-e a bíróságok vagy a közigazgatási hatóságok számára, hogy megköveteljék a panaszok intézéséhez az egyéb meglévő eljárások előzetes lefolytatását. E jog-

orvoslati eszközök attól függetlenül rendelkezésre állnak, hogy az érintett fogyasztók abban a tagállamban vannak-e, amelyben a kereskedő üzleti tevékenységét folytatja, vagy egy másik tagállamban.

Újdonság a jogorvoslatok kapcsán az az előírás, amely szerint a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatok által megkárosított fogyasztók számára arányos és hatékony jogorvoslati lehetőségeket kell biztosítani, ideértve a fogyasztó által elszenvedett károk megtérítését, és adott esetben az árcsökkenést vagy a szerződés felmondását. Ezen jogorvoslatok nem érintik az egyéb jogorvoslati lehetőségeket; alkalmazásuk feltételeit és hatásait a tagállamok határozhatják meg. A tagállamok adott esetben figyelembe vehetik a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat súlyosságát és jellegét, a fogyasztó által elszenvedett károkat és más releváns körülményeket.

A fentiekén túl a tagállamok feladata, hogy hatékony, arányos és visszatartó erejű *szankciókat* állapítsanak meg az irányelv végrehajtásaként elfogadott nemzeti rendelkezések megsértésének esetére, és meghozzanak minden szükséges intézkedést e szankciók végrehajtásának biztosítására.

4.1.6. A UCP irányelv kapcsolódása az EUMSZ 101–102. cikkeivel

A korábbi fejezetekben láthattuk, hogy az EUMSZ 101. cikkének (1) bekezdése bizonyos körülmények között tiltja az olyan vállalkozások közötti megállapodásokat, vállalkozások társulásai által hozott döntéseket és összehangolt magatartásokat, például a beszerzési vagy eladási árak vagy egyéb üzleti feltételek rögzítését, amelyek célja vagy hatása a belső piacon belüli verseny megakadályozása, korlátozása vagy torzítása. Lényeges tulajdonsága, hogy kettő vagy több vállalkozás minden versenyellenes célú vagy hatású összejátszó magatartása tiltott és automatikusan érvénytelen. Az EUMSZ 102. cikke bizonyos körülmények között tiltja, hogy egy vagy több vállalkozás visszaéljen meglévő erőfölényével. Lényeges tulajdonsága, hogy a visszaélő magatartást akkor is tiltja, ha egyetlen vállalkozás van erőfölényben. Ilyen visszaélés lehet például az egyenértékű ügyletek esetén eltérő feltételek alkalmazása az üzletfelekkel szemben, ami által azok hátrányos versenyhelyzetbe kerülnek, vagy tisztességtelen beszerzési vagy eladási árak közvetlen vagy közvetett kikötése.

Noha ezek a gyakorlatok bizonyos körülmények között tiltottak a versenyszabályok értelmében, a UCP irányelv értelmében nem minősülnek automatikusan tisztességtelennek. A *versenyszabályok megsértését azonban figyelembe kell venni a UCP irányelv értelmében vett tisztességtelenség vizsgálatakor.*

Ilyen helyzetekben a UCP irányelv 5. cikke (2) bekezdésének általános kikötése az irányadó a kereskedelmi gyakorlat tisztességtelen mivoltának megítéléséhez.

4.2. A megtévesztő és összehasonlító reklám

Az eredetileg 1984-ben elfogadott, a megtévesztő és összehasonlító reklámra vonatkozó tagállami törvényi, rendeleti és közigazgatási rendelkezések közéletéről rendelkező irányelvet számos módosítás követően 2006-ban váltotta fel az Európai Parlament és a Tanács 2006/114/EK irányelve (a megtévesztő és összehasonlító reklámról szóló irányelv).

A szabályozás indoka, hogy a megtévesztő és a meg nem engedett összehasonlító reklám a belső piacon belül a verseny torzulásához vezethet. Az összehasonlító reklám azonban, amennyiben jelentős, lényeges, ellenőrizhető és jellemző tulajdonságokat hasonlít össze, és nem megtévesztő, megbízható eszköz lehet arra nézve, hogy tájékoztassa a fogyasztókat a fogyasztók előnyére. Az összehasonlító reklám fogalmának olyan széles értelmezése kívánatos, hogy az összehasonlító reklám minden fajtájára kiterjedjen. Ezért az irányelv célja, hogy megvédje a kereskedőket a megtévesztő reklámmal és annak tisztességtelen következményeivel szemben, továbbá meghatározza azokat a feltételeket, amelyekkel az összehasonlító reklám megengedett.

4.2.1. Fogalom meghatározások

A *reklám* egy kereskedelmi, ipari, kézműipari vagy szabadfoglalkozású tevékenység keretében bármilyen formában, az árucikkek vagy szolgáltatások – beleértve az ingatlanokat, a jogokat és kötelezettségeket – értékesítésének előmozdítása érdekében megfogalmazott állítás.

A reklám igen változatos formákat ölthet, és így semmiképpen nem korlátozódik a klasszikus reklám formáira. A reklám fogalma kifejezetten magában foglal bármilyen formájú közlést, beleértve a közvetett közlési formákat is, különösen ha ezek alkalmasak lehetnek a fogyasztók gazdasági magatartásának befolyásolására, és ekképpen kihatással lehetnek azon versenytársra, amelynek nevére vagy árucikkeire ún. *metatagek* utalnak. A reklám például magában foglalja valamely *domain*név használatát, valamint metatagek valamely weboldal metaadataiban történő használatát. Azonban önmagában egy domainnév bejegyztetése nem minősül reklámnak (C-657/11., Belgian Electronic Sorting Technology-ítélet).

Ehhez képest *meztévesztő reklám* minden olyan reklám, amely bármilyen módon – beleértve a megjelenítését is – meztéveszti vagy meztévesztheti azokat a személyeket, akik felé irányul, vagy akiknek a tudomására juthat, és meztévesztő jellege miatt befolyásolhatja e személyek gazdasági magatartását, vagy amely ugyanilyen okok miatt kárt okoz vagy kárt okozhat valamely versenytársnak. Továbbá *összehasonlító reklámnak* minősül minden olyan reklám, amely közvetlenül vagy közvetve felismerhetővé tesz valamely versenytársat, vagy a versenytárs által kínált árukat vagy szolgáltatásokat.

4.2.2. A meztévesztő reklámra vonatkozó szabályok

Az irányelv 3. cikke *objektív minimumkövetelményeket* rögzít a *reklám meztévesztő jellegének megállapításához*. Ehhez figyelembe kell venni a reklám minden elemét, különösen a reklámba foglalt bármely olyan információt, amely a következőkre vonatkozik:

- a) az áruk vagy szolgáltatások *jellemzői* (mint a hozzáférhetőség, természet, kivitelezés, összetétel, a gyártás vagy szolgáltatás módszere és időpontja, adott célra való alkalmasság, felhasználás, mennyiség, pontos leírás, földrajzi vagy kereskedelmi eredet, vagy a használatból várható eredmények, vagy az árun vagy szolgáltatáson végrehajtott vizsgálat vagy ellenőrzés eredménye és főbb jellemzői);
- b) az ár vagy az ár megállapításának módja, és azok a feltételek, amelyekkel az árut szállítják vagy a szolgáltatást nyújtják;
- c) a *reklámozó természete*, sajátosságai és jogai, mint azonossága és vagyona, képesítései és ipari, kereskedelmi vagy szellemi tulajdonjogai, vagy díjai és kitüntetései.

A fentieket is figyelembe véve meztévesztő a reklám különösen akkor, ha *meztévesztő az átlagfogyasztó számára*. Valaminek a kihagyása is meztévesztővé teheti a reklámot, tehát a *fontos körülményről való tájékoztatás elmulasztása* is megvalósít meztévesztő reklámozást. Emellett meztévesztő az a reklám is, amely meggyőzi a fogyasztókat arról, hogy elérik az említett reklám által hirdetett *meztakarításokat*, ha mindennapi szükségleti cikkeik vásárlását a reklámozónál, nem pedig annak említett versenytársánál végzik, illetve abban a téves feltevésben vásárolnak, hogy a reklámozó valamennyi áruja olcsóbb, mint versenytársának áruai. Végezetül ilyennek minősül az az eset is, ha a reklámban összehasonlított termékek objektív különbségeket mutatnak, amelyek alkalmasak arra, hogy jelentősen befolyásolják a vásárló döntését (C-159/09., Lidl-ítélet).

4.2.3. Az összehasonlító reklám jellemzői

Az irányelv rendelkezései alapján a megtévesztő reklám tilos, azonban az összehasonlító reklám bizonyos feltételek teljesülése esetén megengedett. Így különösen ha

- a) a reklám *nem* megtévesztő;
- b) azonos szükségleteket kielégítő vagy azonos rendeltetésű árukat vagy szolgáltatásokat hasonlít össze;
- c) *tárgyilagosan* hasonlítja össze ezen áruk és szolgáltatások egy vagy több jelentős, lényeges, ellenőrizhető és jellemző tulajdonságát, amelybe az ár is beletartozhat;
- d) *nem rontja vagy becsmérli* valamely versenytárs védjegyének, kereskedelmi nevének, más megkülönböztető jelzéseinek, áruinak, szolgáltatásainak, tevékenységeinek vagy körülményeinek a hírét;
- e) eredetmegjelöléssel rendelkező termékeknel minden esetben azonos megjelölésű termékekre vonatkozik;
- f) nem használja ki tisztességtelen módon valamely versenytárs védjegyének, kereskedelmi nevének vagy egyéb megkülönböztető jelzéseinek vagy a versenytárs termékek eredetmegjelölésének a hímevét;
- g) az árut vagy szolgáltatást nem egy védett védjeggyel vagy védett kereskedelmi névvel ellátott áru vagy szolgáltatás utánzataként vagy másolataként mutatja be;
- h) *nem idézi elő* a piacon a kereskedőknek, a reklámozónak és versenytársának vagy a reklámozó és versenytársa védjegyének, kereskedelmi nevének, egyéb megkülönböztető jelzéseinek, áruinak vagy szolgáltatásainak az *összetévesztését*.

A Bíróság immáron állandó ítélkezési gyakorlata értelmében a különféle összevethető termékek előnyeinek objektív kiemeléséhez és ezáltal a fogyasztók érdekében az áruforgalmazók és szolgáltatásnyújtók közötti verseny ösztönzéséhez hozzájáruló összehasonlító reklám megengedhetőségéhez megkövetelt feltételeket a *lehető legkedvezőbb módon kell értelmezni*, teljes mértékben biztosítva azt, hogy az összehasonlító reklámot ne lehessen versenyellenes és tisztességtelen, illetve a fogyasztók érdekeit sértő módon alkalmazni (C-112/99., Toshiba Europe-ítélet; C-356/04., Lidl Belgium-ítélet; C-159/09., Lidl-ítélet).

Példaként hozható a különböző méretű vagy kategóriájú üzletekben árusított termékek árát összehasonlító reklám, amely az irányelv 4. cikke értelmében csak akkor tekinthető megengedettnek, ha az e cikkben foglalt valamennyi feltétel teljesül, illetve a reklám *tárgyilagosan* hasonlítja össze az árakat, és a reklám *nem* megtévesztő.

Az összehasonlítás tárgyilagosságát torzíthatja az, ha a reklámozó által összehasonlított árakat különböző méretű vagy kategóriájú üzletekből nyерik. Ilyen például, amikor a reklámozó a cégének nagyobb méretű vagy magasabb kategóriájú üzleteiben alkalmazott árakat hasonlítja össze a versenytárs cégek kisebb méretű vagy alacsonyabb kategóriájú üzleteiben alkalmazott árakkal anélkül, hogy ez a reklámból kitűnne.

Az ilyen reklám továbbá alkalmas a fogyasztó gazdasági magatartásának befolyásolására, mivel ekkor abban a téves feltevésben dönt a vásárlásról, hogy az érintett termékeknek a versenytárs cégek üzletei helyett a reklámozó cég bármely üzletében való megvásárlásával részesülni fog a reklámban hirdetett árkülönbség előnyében. Ezért az ilyen összehasonlító reklám egyben *megtévesztő is* lehet, kivéve ha a fogyasztót megfelelően tájékoztatják. Tehát a reklámra vonatkozó *lényeges információ nem hallgatható el, és nem bocsátható rendelkezésre homályos, érthetetlen, félreérthető vagy időszerűtlen módon* (C-562/15., Carrefour Hypermarchés-ítélet).

A Bíróság álláspontja szerint a nemzeti bíróságok feladata annak felülvizsgálata, hogy azon fogyasztók tekintetében, akikre irányul, a reklámnak lehet-e megtévesztő jellege, figyelemmel az adott eset körülményeire. Ebben a tekintetben az említett bíróságoknak egyrészt figyelembe kell venniük, hogy a *szokásosan tájékozott, észszerűen figyelmes és körültekintő átlagos fogyasztó* hogyan észleli a szóban forgó reklám tárgyát képező termékeket vagy szolgáltatásokat. Másrésztől a reklámba foglalt információkat, és általában az ügy minden releváns elemét, így a reklám minden összetevőjét (C-159/09., Lidl-ítélet).

Egy másik ügyben a Bíróság megerősítette, hogy a kereskedők védelme tekintetében a megtévesztő reklám és a meg nem engedett összehasonlító reklám *két önálló jogsértésnek minősül*, ezért a megtévesztő reklám tiltása és szankcionálása érdekében nem szükséges, hogy utóbbi reklám meg nem engedett összehasonlító reklámnak is minősüljön (C-52/13., Posteshop-ítélet).

4.2.4. Tagállami eszközök a helyes magatartásokra

Az irányelv alapján a tagállamok feladata, hogy biztosítsák a megfelelő és hatékony eszközöket a megtévesztő reklám leküzdésére és az összehasonlító reklámra vonatkozó rendelkezések betartására. Ezek az eszközök magukban foglalják azokat a jogi rendelkezéseket, amelyek lehetővé teszik azoknak a személyeknek vagy szervezeteknek, amelyeknek a nemzeti jog alapján jogos érdekük fűződik a megtévesztő reklám megtiltásához vagy az összehasonlító reklám szabályozásához, hogy

- bírósághoz forduljanak az ilyen reklám miatt; vagy
- az ilyen reklám ügyében olyan közigazgatási hatóság előtt eljárást indítanak, amely hatáskörrel rendelkezik a panaszok elbírálására vagy a megfelelő bírósági eljárás kezdeményezésére.

A fentiek közül az egyes tagállamok dönthetik el, hogy melyik álljon rendelkezésre, és hogy feljogosítják-e a bíróságokat vagy a közigazgatási hatóságokat arra, hogy megköveteljék a panaszok intézéséhez egyéb meglévő eljárások előzetes lefolytatását.

A bíróságok vagy a közigazgatási hatóságok hatáskörébe tartozik ennek megfelelően az is, hogy *gyorsított eljárás keretében elrendeljék* a megtévesztő vagy a meg nem engedett összehasonlító reklám *megszüntetését*, vagy az e reklám megszüntetésének elrendeléséhez szükséges megfelelő bírósági eljárást megindítsák. Erre tényleges veszteség vagy hátrány, illetve a reklámozó részéről felmerülő szándék vagy gondatlanság bizonyítékának hiányában is van lehetőség.

Abban az esetben pedig, amennyiben a megtévesztő reklámot vagy a meg nem engedett összehasonlító reklámot *még nem tették közzé*, de a közzététel küszöbön áll, elrendeljék a *közzététel megtiltását*, vagy a közzététel megtiltásának elrendeléséhez szükséges bírósági eljárást megindítsák. A bíróságok, illetve a közigazgatási hatóság hatáskörébe tartozik, hogy megköveteljék a *reklámozótól*, hogy *bizonyítékot* mutasson be a reklámban szereplő tényállítások hitelességéről.

Az irányelv alapján a tagállamok rendelkezéseket tarthatnak fenn vagy fogadhatnak el, amelyek a megtévesztő reklám tekintetében *a kereskedők és versenytársak számára átfogóbb védelmet* biztosítanak, kivéve az összehasonlítást illetően az összehasonlító reklámra nézve.

Továbbá az alapítószerződések rendelkezéseivel összhangban *a szakmai szolgáltatások reklámjaiban* alkalmazott összehasonlításokra vonatkozó tilalmakat vagy korlátozásokat tarthatnak fenn vagy fogadhatnak el, akár közvetlenül, akár az adott tagállam joga alapján a szakmai szolgáltató tevékenység gyakorlásának szabályozásáért felelős testület vagy szervezet által.

4.2.5. A megtévesztő és összehasonlító reklámról szóló irányelv és a UCP irányelv kapcsolódási pontjai

A megtévesztő és összehasonlító reklámról szóló irányelv az üzleti vállalkozások közötti kapcsolatokat szabályozza. Azonban az összehasonlító reklámra vonatkozó szabályai továbbra is általános vizsgálatot írnak elő a teljes harmonizáció kritériuma alapján annak megállapítására, hogy az összehasonlító

reklám jogszerű-e az üzleti vállalkozások és fogyasztók közötti ügyletekben is. A UCP irányelv 6. cikke (2) bekezdésének a) pontja alapján megtevesztő az a gyakorlat, amely többek között *összehasonlító reklámon keresztül* valamely terméknek bármely más termékkel, védjeggyel, kereskedelmi névvel vagy egy versenytárs bármely más megkülönböztető jelzésével történő összetévesztését eredményezi. Ugyanakkor a megtevesztő és összehasonlító reklámról szóló irányelv 4. cikkének a) pontja értelmében az összehasonlító reklám nem tiltott, amennyiben az nem megtevesztő a UCP irányelv 6. és 7. cikkeinek értelmében.

Ily módon a két irányelv hivatkozik egymásra.

A megtevesztő és összehasonlító reklámról szóló irányelv 4. cikkében lefektetett jogszerűsége vonatkozó vizsgálat üzleti vállalkozások közötti és az üzleti vállalkozások és fogyasztók közötti ügyletekre egyaránt érvényes feltételei meglehetősen tágak, és kiterjednek a tisztességtelen verseny néhány szempontjára is (pl. védjegyek becsmérése). Ezért a megtevesztő és összehasonlító reklámról szóló irányelv az ilyen vizsgálatra üzleti vállalkozások és fogyasztók közötti ügyletekre vonatkozóan a UCP irányelv értelmében határoz meg feltételeket, illetve további követelményeket ír elő az üzleti vállalkozások közötti ügyletekben a kereskedőkre, többnyire a versenytársakra nézve.

Azokban a tagállamokban, amelyek a UCP irányelvben foglalt rendelkezéseket teljeskörűen (Ausztria és Svédország) vagy részben (Dánia, Franciaország, Olaszország) kiterjesztették az üzleti vállalkozások közötti ügyletekre, a UCP irányelv rendelkezései – a nemzeti jogba történő átültetést követően – az üzleti vállalkozások közötti ügyletekben felváltják a megtevesztő és összehasonlító reklámról szóló irányelv vonatkozó rendelkezéseit.

5. A fogyasztóvédelmi szerződési jog releváns szabályai

5.1. A fogyasztók jogairól szóló irányelv

A fogyasztók jogairól szóló (2011/83/EU) irányelv 2014. június 13-tól alkalmazandó *a fogyasztók és a kereskedők/üzleti vállalkozások között kötött minden szerződésre*. Ideértve például az adásvételi, az üzlethelyiségen kívüli, a távollevők közötti és az üzlethelyiségen belüli szerződéseket is. Az Omnibus irányelvvel történt módosítást követően 2022. május 28-át követően a kereskedő *digitális tartalomszolgáltatásaira* is kiterjed az irányelv hatálya, amelyért a fogyasztó személyes adatokat szolgáltat, vagy ilyen adatok szolgáltatását vállalja a kereskedő részére.

Az irányelv teljes körű harmonizációt céloz, különösen az üzlethelyiségen kívüli és a távollevők közötti szerződéskötést megelőző tájékoztatási követelményekre, valamint az elállási jogra nézve, miközben lehetővé teszi a tagállamok számára, hogy további, a szerződéskötést megelőző tájékoztatásra vonatkozó követelményeket fogadjanak el vagy tartsanak fenn az üzlethelyiségen belüli szerződések esetében. Az irányelv immáron az online piacokon kötött szerződésekre vonatkozó egyedi kiegészítő tájékoztatási követelményeket is tartalmazza.

A UCP irányelv és a fogyasztók jogairól szóló irányelv kapcsolódási pontjai

A fogyasztók jogairól szóló irányelv 5. cikkének (4) bekezdése értelmében valójában a tagállamok a szerződéskötést megelőző tájékoztatásra vonatkozóan olyan követelményeket fogadhatnak el vagy tarthatnak fenn, amelyek túlmutatnak a UCP irányelven, ha ezek a nemzeti követelmények kizárólag az üzlethelyiségen belüli értékesítésre vonatkoznak, és csak a szerződéskötést megelőző tájékoztatási követelményeket érintik, ellentétben a reklámozással és marketinggel.

Szintén az Omnibus irányelvvel bevezetett módosításnak köszönhetően a fogyasztók jogos érdekeinek az *agresszív vagy megtévesztő marketing- vagy értékesítési gyakorlatokkal* szembeni védelme céljából a tagállamok elfogadhatnak olyan szabályokat, amelyek az általános 14 napos *elállási időszakot 30 napra hosszabbítják meg*. Ez a lehetőség azon szerződések esetében áll fenn, amelyeket egy kereskedő által a fogyasztó otthonában tett kéréstlen látogatások vagy egy kereskedő által szervezett olyan kirándulások keretében kötöttek, amelyek célja vagy hatása termékek fogyasztók számára történő népszerűsítése vagy értékesítése volt. Ezeknek a szabályoknak arányosnak, megkülönböztetéstől mentesnek és a fogyasztóvédelem szempontjából indokoltnak kell lenniük.

A fogyasztók jogairól szóló irányelv és a UCP irányelv ki is egészítik egymást. A UCP irányelv I. mellékletének 21. pontja tiltja a reklámanyagban számla vagy más hasonló dokumentum küldését, amely tévesen azt a benyomást kelti a fogyasztóban, hogy már megrendelte a reklámozott terméket. A fogyasztók jogairól szóló irányelv kiegészíti a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatokról szóló UCP irányelvet az ilyen gyakorlat következményeit illetően. A 27. cikk értelmében ugyanis az áruk, víz, gáz, villamos energia, távfűtés vagy digitális tartalom nem kért szállítása, illetve szolgáltatások nem kért nyújtása esetében a fogyasztó mentesül bármely ellenszolgáltatás nyújtása alól, *a fogyasztói válasz hiánya* az ilyen kéréstlen szállítást vagy szolgáltatásnyújtást követően *nem jelent beleegyezést*.

5.2. A szerződésekben alkalmazott tisztességtelen feltételekről szóló irányelv

A szerződésekben alkalmazott tisztességtelen feltételekről szóló 93/13/EGK irányelv az üzleti vállalkozások és fogyasztók közötti szerződésekre vonatkozik, és azokkal *a szerződéses feltételekkel foglalkozik, amelyekről előre nem állapodtak meg egyedileg* (pl. előre megfogalmazott standard kikötések). Az irányelv által létrehozott védelmi rendszer azon az elven alapszik, hogy a fogyasztó az eladóhoz vagy szolgáltatóhoz képest hátrányos helyzetben van mind tárgyalási lehetőségei, mind pedig információs szintje tekintetében, amely helyzet az eladó vagy szolgáltató által előzetesen meghatározott feltételek elfogadásához vezet, anélkül hogy a fogyasztó befolyásolni tudná ezek tartalmát (C-168/05., Mostaza Claro-ítélet; C-243/08., Pannon GSM-ítélet).

Az irányelv 3. cikke értelmében egyedileg meg nem tárgyalt szerződési feltétel abban az esetben tekintendő tisztességtelen feltételnek, *ha a jóhiszeműség követelményével ellentétben* a felek szerződésből eredő jogaiban és kötelezettségeiben *jelentős egyenlőtlenséget idéz elő a fogyasztó kárára*. Egy szerződési feltétel minden olyan esetben egyedileg meg nem tárgyalt feltételnek tekintendő, ha azt már előzetesen megfogalmazták, és ezért a fogyasztó nem tudta annak tartalmát befolyásolni, különösen az előzetesen kidolgozott szabványszerződések esetében. Az a tény, hogy egy feltétel bizonyos elemeit vagy egy kiragadott feltételt egyedileg megtárgyaltak, nem zárja ki ennek a cikknek az alkalmazhatóságát a szerződés többi részére, ha a szerződés átfogó megítélése arra enged következtetni, hogy a szerződés mégiscsak egy előre kidolgozott szabványszerződés. Olyan esetekben, amikor egy eladó vagy szolgáltató arra hivatkozik, hogy egy szabványfeltételt egyedileg megtárgyaltak, a bizonyítási teher az eladón vagy szolgáltatón van.

Az irányelv egyébként a tisztességtelen feltételekre vonatkozó nemzeti jogszabályoknak csak részleges és minimális harmonizációját végzi el, elismerve a tagállamok azon lehetőségét, hogy a fogyasztók számára az irányelvben előírtaknál magasabb szintű védelmet biztosítsanak (C-484/08., Caja de Ahorros-ítélet).

A fogyasztók hátrányos helyzetére tekintettel az irányelv 6. cikkének (1) bekezdése annak előírására kötelezi a tagállamokat, hogy a fogyasztókkal kötött szerződésekben alkalmazott *tisztességtelen feltételek* a saját nemzeti jogszabályok rendelkezései szerint *nem jelentenek kötelezettséget a fogyasztóra nézve*. Amint az az ítélkezési gyakorlatból következik, olyan kógens rendelkezésről van szó, amely arra irányul, hogy a szerződő felek jogai és kötele-

zetségei tekintetében a szerződés által megállapított formális egyensúlyt a szerződő felek egyenlőségét helyreállító, valódi egyensúlyjal helyettesítse (C-168/05., Mostaza Claro-ítélet).

Kölcsönhatás a UCP irányelv rendelkezéseivel

A Bíróság a C-453/10. Pereničová és Perenič-ügyben egy olyan hitelmegállapodással foglalkozott, ahol a feltüntetett díj éves százalékos mértéke alacsonyabb volt a díj tényleges mértékénél, ebben tisztázta ezen irányelvek közötti kapcsolat bizonyos elemeit. A Bíróság megállapította, hogy a szerződéses feltételekben megadott ilyen hibás, illetve hamis információ *meztévesztőnek minősül* a szerződésekben alkalmazott tisztességtelen feltételekről szóló irányelv értelmében, ha az az átlagfogyasztót olyan ügyleti döntés meghozatalára készíti vagy készítheti, amelyet egyébként nem hozott volna meg.

Annak megállapítása, hogy egy ilyen kereskedelmi gyakorlat tisztességtelen, olyan tényező, amelyre hivatkozni lehet a szerződésekben alkalmazott tisztességtelen feltételekről szóló irányelv szerinti tisztességtelen gyakorlatok vizsgálatakor. Azonban egy kereskedelmi gyakorlat tisztességtelen jellegének megállapítása nem gyakorol közvetlen hatást arra, hogy valamely szerződés a 93/13/EGK irányelv 6. cikkének (1) bekezdése szempontjából érvényes-e.

Továbbá (még uniós tagsága idején) az Egyesült Királyság fogyasztóvédelmi hatósága a CRE-E/17562, OFT kontra Ashbourne Management Services ügyben megállapította, hogy a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatokról szóló irányelvvel ellentétes egy tisztességtelen feltételt beletenni a szerződésbe, és az is tisztességtelen, hogy azt érvényesíteni akarták azzal, hogy a feltétel értelmében bizonyos összegek megfizetését követelték. Megjegyzendő, hogy csak néhány tagállam fogyasztóvédelmi hatósága rendelkezik hasonló hatáskörrel a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatokkal szemben annak érdekében, hogy a kereskedő elleni bírósági eljárás indítása nélkül megtiltsa azokat a nem egyeztetett standard szerződési feltételeket, amelyeket tisztességtelennek minősít.

Felhasznált irodalom

- Boytha Györgyné – Hargita Árpád – Sárai József – Tóth Tihamér (szerk.): *Versenyjogi esetek – Az Európai Biróság gyakorlata*. Osiris, Budapest, 2000
- Boytha Györgyné – Tóth Tihamér: *Versenyjog*. PPKE JÁK, Budapest, 2010
- Boytha Györgyné: *Versenyjogi ismeretek*. Szent István Társulat, Budapest, 1998
- Boytha, Györgyné (szerk.): *Versenyjogi jogsértések esetén érvényesíthető magánjogi igények*. HVG-ORAC, Budapest, 2009
- Csépai Balázs – Krámer Dániel – Lánchidi Péter: A közösségi versenyjog alkalmazásának eljárási reformja. *Külgazdaság Jogi Melléklet*, 48. 2004/3. 33–47.
- Csépai Balázs – Krámer Dániel: A közösségi versenyjogi reform hatása Magyarországon. *Jogtudományi Közlöny*, 54. 2004/11. 398–407.
- Dán Judit – Gombos Katalin – Kertészné Váradi Szilvia: *Bevezetés az Európai Unió versenyjogába*. JATEPress, Szeged, 2014
- Dán Judit: A belső piac működését segítő, határokon átnyúló együttműködések. In: Gombos Katalin – Simon Károly László (szerk.): *Hatóságok közötti határon átnyúló együttműködés polgári ügyekben*. Dialóg Campus, Budapest, 2020. 141–189.
- Dán Judit: A bírósági felülvizsgálat örökzöld kérdései a GVH gyakorlatában. In: Gombos Katalin (szerk.): *A versenyjog legújabb fejleményei európai uniós kitekintéssel*. Dialóg Campus, Budapest, 2017. 75–95.
- Darázs Lénárd: *A kartellek semmissége*. Complex, Budapest, 2009
- Darázs Lénárd: *Vertikális kartellek*. Complex, Budapest, 2007
- Fazekas Judit: Fogyasztói jogok – Fogyasztóvédelemhez való jog. In: Lamm Vanda (szerk.): *Emberi jogi enciklopédia*. HVG-ORAC, Budapest, 2018. 304–308.
- Fox, Eleanor M.: We protect competition, you protect competitors. *World Competition*, 26. 2003/2. 149–165.
- Fuglinszky Ádám: A versenyjogi jogsértések esetén alkalmazható polgári jogi jogkövetkezmények. In: Kisfaludi András (szerk.): *Versenyjogi jogsértések – magánjogi jogkövetkezmények*. ELTE Eötvös, Budapest, 2012. 1–65.

- Gombos, Katalin – Szűcs, Anikó Edit: State aid in the times of COVID-19 pandemic. *Hungarian Yearbook of International Law and European Law*, 9. 2021/1. 74–90.
- Gombos Katalin: A versenyjog legújabb fejleményei – európai uniós kitekintéssel. In: Gombos Katalin (szerk.): *A versenyjog legújabb fejleményei európai uniós kitekintéssel*. Dialóg Campus, Budapest, 2017. 9–18.
- Gombos Katalin: Versenypolitika. In: Ördög Tibor (szerk.): *Az Európai Unió szakpolitikai rendszere*. Ludovika, Budapest, 2022
- Jerney Leona: A kartelljogi jogsértések magánjogi jogkövetkezményei. In: Gombos Katalin (szerk.): *A versenyjog legújabb fejleményei európai uniós kitekintéssel*. Dialóg Campus, Budapest, 2017. 49–56.
- Kende Tamás – Szűcs Tamás (szerk.): *Az Európai Unió politikái*. Osiris, Budapest, 2000
- Khemani, R. S.: Objectives of Competition Policy (Háttéranyag az OECD Versenyjogi és Politikai Bizottságának a versenypolitika céljairól folytatott kerekasztalvitájához)
- Korah, Valentine: The interface between intellectual property and antitrust. *Fordham Antitrust Law Journal*, 69. 2002/3. 801–839.
- Miskolczi Bodnár Péter: *A versenytörvény magyarázata*. KJK–KERSZÖV, Budapest, 2002
- Miskolczi Bodnár Péter: Versenyjogsértéssel okozott károk megtérítése – egy a magyar jog számára iránymutató irányelv átültetése. In: Gombos Katalin (szerk.): *A versenyjog legújabb fejleményei európai uniós kitekintéssel*. Dialóg Campus, Budapest, 2017. 19–47.
- Nagy, Csongor István: *Competition Law in Hungary*. Wolters Kluwer, Hague, 2016
- Nagy Csongor István: *Kartelljogi kézikönyv. A közösségi és a magyar kartelljog kézikönyve*. HVG-ORAC, Budapest, 2006
- Rose, Vivien – Bailey, David: *European Union Law of Competition*. Oxford University Press, Oxford, 2013
- Sárai József: Változási irányok a közösségi versenyjogban és ezek várható hatása. *Külgazdaság – Jogi melléklet*, 44. 2000/4. 43–58.
- Simon Emese Réka: Versengő alapjogok. In: Gombos Katalin (szerk.): *A versenyjog legújabb fejleményei európai uniós kitekintéssel*. Dialóg Campus, Budapest, 2017. 57–63.
- Szűcs Anikó Edit: Az alapjogok érvényesülésének követelménye az Európai Unió Bizottságának helyszíni vizsgálata során. *Acta Humana*, 6. 2018/2. 119–127.
- Szűcs Anikó Edit: Judicial Review of the Merger Decisions of the European Commission. *Pro Publico Bono – Magyar Közigazgatás*, 6. 2018/1. 272–289.

- Tóth Tihamér: A versenytörvény újdonságai az összefonódások ellenőrzése és a kártérítési perek tekintetében. *Jogtudományi Közlöny*, 72. 2017/5. 243–255.
- Tóth Tihamér: Állami támogatások versenyjoga a vírusválság idején. *Európai Tükör*, 23. 2020/3. 55–73.
- Tóth, Tihamér: Are unfair commercial practices as dangerous as cartels? The recent fining policy of the Hungarian Competition Authority. *Global Competition Litigation Review*, 14. 2021/3. 102–110.
- Tóth Tihamér: *Az Európai Közösség versenyjoga*. JATEPress, Szeged, 1996
- Tóth Tihamér: *Az Európai Unió versenyjoga*. Complex, Budapest, 2007
- Tóth Tihamér: *Az Európai Unió versenyjoga*. Wolters Kluwer, Budapest, 2014
- Tóth, Tihamér: Competition cases from the European Union – Hungary. In: Kokkoris, Ioannis (szerk.): *Competition cases from the European Union*. Sweet & Maxwell, London, 2010. 629–672.
- Tóth Tihamér: Jogharmonizáció a magyar versenyjog elmúlt harminc évében. *Állam- és Jogtudomány*, 61. 2020/2. 72–92.
- Tóth Tihamér: *Unió és magyar versenyjog*. Wolters Kluwer, Budapest, 2020
- Varian, Hal R.: Mikroökonómia középfokon. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 2001
- Vörös Imre: *Az európai versenyjogok kézikönyve*. Logod, Budapest, 1996
- Vörös Imre: Európai jog – magyar jog: konkurencia vagy koegzisztencia. *Jogtudományi Közlöny*, 66. 2011/7–8. 369–401.
- Whish, Richard: *Competition Law*. LexisNexis, London, 2003
- Whish, Richard – Bailey, David: *Competition Law*. Oxford University Press, Oxford, 2015

Felhasznált jogesetek

Európai Unió Bírósága – Bíróság

- C-56/64. és 58/64. Établissements Consten S.à.R.L. és Grundig-Verkaufs-GmbH kontra az Európai Gazdasági Közösség Bizottsága, ECLI:EU:C:1966:41.
- C-5/69. Franz Völk kontra S.P.R.L. Ets J. Vervaecke, ECLI:EU:C:1969:35.
- C-41/69. ACF Chemiefarma NV kontra az Európai Közösségek Bizottsága, ECLI:EU:C:1970:71.
- C-44/69. Buchler & Co. kontra az Európai Közösségek Bizottsága, ECLI:EU:C:1970:72.
- C-45/69. Boehringer Mannheim GmbH kontra az Európai Közösségek Bizottsága, ECLI:EU:C:1970:73.
- C-48/69. Imperial Chemical Industries Ltd. kontra az Európai Közösségek Bizottsága, ECLI:EU:C:1972:70.
- C-22/71. Béguelin Import Co. kontra S.A.G.L. Import Export, ECLI:EU:C:1971:113.
- C-6/72. Europemballage Corporation és Continental Can Company Inc. kontra az Európai Közösségek Bizottsága, ECLI:EU:C:1973:22.
- C-6/73. és C-7/73. Istituto Chemioterapico Italiano S.p.A. és Commercial Solvents Corporation kontra az Európai Közösségek Bizottsága, ECLI:EU:C:1974:18.
- C-40–48/73., C-50/73., C-54–56/73., C-111/73, C-113/73. és C-114/73. Coöperatieve Vereniging Suiker Unie UA és társai kontra az Európai Közösségek Bizottsága, ECLI:EU:C:1975:174.
- C-15/74. Centrafarm BV és Adriaan de Peijper kontra Sterling Drug Inc., ECLI:EU:C:1974:114.
- C-71/74. Nederlandse Vereniging voor de fruit- en groentenimporthandel, Nederlandse Bond van grossiers in zuidvruchten en ander geïmporteed fruit „Frubo” kontra az Európai Közösségek Bizottsága és Vereniging de Fruitunie, ECLI:EU:C:1975:61.
- C-27/76. United Brands Company és United Brands Continentaal B V kontra az Európai Közösségek Bizottsága, ECLI:EU:C:1978:22.

- C-85/76. Hoffmann-La Roche & Co. AG kontra az Európai Közösségek Bizottsága, ECLI:EU:C:1979:36.
- C-19/77. Miller International Schallplatten GmbH kontra az Európai Közösségek Bizottsága, ECLI:EU:C:1978:19.
- C-31/80. NV L'Oréal és SAL'Oréal kontra PVBA „De Nieuwe AMCK”, ECLI:EU:C:1980:289.
- C-100/80. SA Musique Diffusion française és társai kontra az Európai Közösségek Bizottsága, ECLI:EU:C:1983:158.
- C-107/82. Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft AEG-Telefunken AG kontra az Európai Közösségek Bizottsága, ECLI:EU:C:1983:293.
- C-240-242/82., 261/82., 262/82., 268/82. és 269/82. Stichting Sigarettenindustrie és társai kontra az Európai Közösségek Bizottsága, ECLI:EU:C:1985:488.
- C-123/83. Bureau national interprofessionnel du cognac kontra Guy Clair, ECLI:EU:C:1985:33.
- C-193/83. Windsurfing International Inc. kontra az Európai Közösségek Bizottsága, ECLI:EU:C:1986:75.
- C-75/84. Metro SB-Großmärkte GmbH & Co. KG kontra az Európai Közösségek Bizottsága, ECLI:EU:C:1986:399.
- C-311/84. Centre belge d'études de marché – Télémarketing (CBEM) kontra SA Compagnie luxembourgeoise de télédiffusion (CLT) és SA Information publicit  Benelux (IPB), ECLI:EU:C:1985:394.
- C-31/85. ETA Fabriques d'Ébauches kontra SA DK Investment és társai, ECLI:EU:C:1985:494.
- C-267/86. Pascal Van Eycke kontra Société anonyme ASPA, ECLI:EU:C:1988:427.
- C-347/88. Az Európai Közösségek Bizottsága kontra G r gorsz g, ECLI:EU:C:1990:470.
- C-41/90. Klaus H fner  s Fritz Elser kontra Macrotron GmbH, ECLI:EU:C:1991:161.
- C-225/91. Matra SA kontra az Európai Közösségek Bizottsága, ECLI:EU:C:1993:239.
- C-241/91. P.  s C-242/91. P. Radio Telefis Eireann (RTE)  s Independent Television Publications Ltd (ITP) kontra az Európai Közösségek Bizottsága, ECLI:EU:C:1995:98.
- C-49/92. P. Az Európai Közösségek Bizottsága kontra Anic Partecipazioni SpA, ECLI:EU:C:1999:356.
- C-53/92. Hilti AG kontra az Európai Közösségek Bizottsága, ECLI:EU:C:1994:77.
- C-250/92. G ttrup-Klim és társai Grovwareforeninger kontra Dansk Landbrugs Grovareselskab AmbA, ECLI:EU:C:1994:413.

- C-364/92. SAT Fluggesellschaft mbH kontra Eurocontrol, ECLI:EU:C:1994:7.
- C-393/92. Commune d'Almelo és társai kontra NV Energiebedrijf IJsselmij, ECLI:EU:C:1994:171.
- C-73/95. P. Viho Europe BV kontra az Európai Közösségek Bizottsága, ECLI:EU:C:1996:405.
- C-343/95. Diego Cali & Figli Srl kontra Servizi ecologici porto di Genova SpA (SEPG), ECLI:EU:C:1997:160.
- C-210/96. Gut Springenheide GmbH és Rudolf Tusky kontra Oberkreisdirektor des Kreises Steinfurt – Amt für Lebensmittelüberwachung, ECLI:EU:C:1998:369.
- C-215/96. és 216/96. Carlo Bagnasco és társai kontra Banca Popolare di Novara soc. coop. arl. (BNP) (C-215/96. sz. ügy) és Cassa di Risparmio di Genova e Imperia SpA (Carige) (C-216/96. sz. ügy), ECLI:EU:C:1999:12.
- C-306/96. Javico International és Javico AG kontra Yves Saint Laurent Parfums SA (YSLP), ECLI:EU:C:1998:173.
- C-395/96. P. és C-396/96. P. Compagnie maritime belge transports SA (C-395/96. P.), Compagnie maritime belge SA (C-395/96. P.) és Dafra-Lines A/S (C-396/96. P.) kontra az Európai Közösségek Bizottsága, ECLI:EU:C:2000:132.
- C-342/97. Lloyd Schuhfabrik Meyer & Co. GmbH kontra Klijsen Handel BV, ECLI:EU:C:1999:323.
- C-180/98–C-184/98. Pavel Pavlov és társai kontra Stichting Pensioenfonds Medische Specialisten, ECLI:EU:C:2000:428.
- C-220/98. Estée Lauder Cosmetics GmbH & Co. OHG kontra Lancaster Group GmbH, ECLI:EU:C:2000:8.
- C-279/98. P. Cascades SA kontra az Európai Közösségek Bizottsága, ECLI:EU:C:2000:626.
- C-286/98. P. Stora Kopparbergs Bergslags AB kontra az Európai Közösségek Bizottsága, ECLI:EU:C:2000:630.
- C-112/99. Toshiba Europe GmbH kontra Katun Germany GmbH, ECLI:EU:C:2001:566.
- C-309/99. J. C. J. Wouters, J. W. Savelbergh és Price Waterhouse Belastingadviseurs BV kontra Algemene Raad van de Nederlandse Orde van Advocaten, Raad van de Balies van de Europese Gemeenschap részvételével, ECLI:EU:C:2002:98.
- C-475/99. Firma Ambulanz Glöckner kontra Landkreis Südwestpfalz, ECLI:EU:C:2001:577.
- C-205/03 P. Federación Española de Empresas de Tecnología Sanitaria (FENIN) kontra az Európai Közösségek Bizottsága, ECLI:EU:C:2006:453.

- C-222/04. Ministero dell'Economia e delle Finanze kontra Cassa di Risparmio di Firenze SpA, Fondazione Cassa di Risparmio di San Miniato és Cassa di Risparmio di San Miniato SpA., ECLI:EU:C:2006:8.
- C-356/04. Lidl Belgium GmbH & Co. KG kontra Etablissementen Franz Colruyt NV, ECLI:EU:C:2006:585.
- C-168/05. Elisa María Mostaza Claro kontra Centro Móvil Milenium SL., ECLI:EU:C:2006:675.
- C-217/05. Confederación Española de Empresarios de Estaciones de Servicio kontra Compañía Española de Petróleos SA., ECLI:EU:C:2006:784.
- C-280/06. Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato kontra Ente tabacchi italiani – ETI SpA és társai és Philip Morris Products SA és társai kontra Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato és társai, ECLI:EU:C:2007:775.
- C-501/06. P., C-513/06. P., C-515/06. P. és C-519/06. P. GlaxoSmithKline Services Unlimited kontra az Európai Közösségek Bizottsága (C-501/06. P.) és Az Európai Közösségek Bizottsága kontra GlaxoSmithKline Services Unlimited (C-513/06. P.) és European Association of Euro Pharmaceutical Companies (EAEP) kontra az Európai Közösségek Bizottsága (C-515/06. P.) és Asociación de exportadores españoles de productos farmacéuticos (Aseprofar) kontra az Európai Közösségek Bizottsága (C-519/06. P.), ECLI:EU:C:2009:610.
- C-261/07. és C-299/07. VTB-VAB NV kontra Total Belgium NV (C-261/07.) és Galatea BVBA kontra Sanoma Magazines Belgium NV (C-299/07.), ECLI:EU:C:2009:244.
- C-97/08. P. Akzo Nobel NV és társai kontra az Európai Közösségek Bizottsága, ECLI:EU:C:2009:536.
- C-243/08. Pannon GSM Zrt. kontra Erzsébet Sustikné Györfi, ECLI:EU:C:2009:350.
- C-304/08. Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs eV kontra Plus Warenhandels-gesellschaft mbH, ECLI:EU:C:2010:12.
- C-484/08. Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Madrid kontra Asociación de Usuarios de Servicios Bancarios (Ausbanc), ECLI:EU:C:2010:309.
- C-159/09. Lidl SNC kontra Vierzon Distribution SA., ECLI:EU:C:2010:696.
- C-122/10. Konsumentombudsmannen kontra Ving Sverige AB, ECLI:EU:C:2011:299.
- C-32/11. Allianz Hungária Biztosító Zrt. és társai kontra Gazdasági Versenyhivatal, ECLI:EU:C:2013:160.
- C-435/11. CHS Tour Services GmbH kontra Team4 Travel GmbH, ECLI:EU:C:2013:574.

- C-657/11. Belgian Electronic Sorting Technology NV kontra Bert Peelaers és Visys NV, ECLI:EU:C:2013:516.
- C-59/12. BKK Mobil Oil Körperschaft des öffentlichen Rechts kontra Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs, ECLI:EU:C:2013:634.
- C-281/12. Trento Sviluppo srl és Centrale Adriatica Soc. coop. arl kontra Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, ECLI:EU:C:2013:859.
- C-515/12. „4finance” UAB kontra Valstybinė vartotojų teisių apsaugos tarnyba és Valstybinė mokesčių inspekcija prie Lietuvos Respublikos finansų ministerijos, ECLI:EU:C:2014:211.
- C-52/13. Posteshop SpA – Divisione Franchising Kipoint kontra Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato és Presidenza del Consiglio dei Ministri, ECLI:EU:C:2014:150.
- C-286/13. P. Dole Food Company, Inc. és Dole Fresh Fruit Europe, anciennement Dole Germany OHG kontra Európai Bizottság, ECLI:EU:C:2015:184.
- C-388/13. Nemzeti Fogyasztóvédelmi Hatóság kontra UPC Magyarország Kft., ECLI:EU:C:2015:225.
- C-562/15. Carrefour Hypermarchés SAS kontra ITM Alimentaire International SASU, ECLI:EU:C:2017:95.
- C-99/17. P. Infineon Technologies AG kontra Európai Bizottság, ECLI:EU:C:2018:773.
- C-307/18. Generics (UK) Ltd. és társai kontra Competition and Markets Authority, ECLI:EU:C:2020:52.
- C-306/20. SIA „Visma Enterprise” kontra Konkurences padome, ECLI:EU:C:2021:935.

Európai Unió Bírósága – Törvényszék

- T-2/89. Petrofina SA kontra az Európai Közösségek Bizottsága, ECLI:EU:T:1991:57.
- T-7/89. SA Hercules Chemicals NV kontra az Európai Közösségek Bizottsága, ECLI:EU:T:1991:75.
- T-65/89. BPB Industries Plc. és British Gypsum Ltd. kontra az Európai Közösségek Bizottsága, ECLI:EU:T:1993:31.
- T-141/89. Tréfileurope Sales SARL kontra az Európai Közösségek Bizottsága, ECLI:EU:T:1995:62.
- T-29/92. Vereniging van Samenwerkende Prijsregelende Organisaties in de Bouwnijverheid és társai kontra az Európai Közösségek Bizottsága, ECLI:EU:T:1995:34.

- T-7/93. Langnese Iglo GmbH kontra az Európai Közösségek Bizottsága, ECLI:EU:T:1995:98.
- T-24/93. Compagnie maritime belge transports SA és Compagnie maritime belge SA, Dafa-Lines A/S, Deutsche Afrika-Linien GmbH & Co. és Nedlloyd Lijnen BV kontra az Európai Közösségek Bizottsága, ECLI:EU:T:1996:139.
- T-77/94. Vereniging van Groothandelaren in Bloemkwekerijprodukten, Florimex BV, Inkoop Service Aalsmeer BV és M. Verhaar BV kontra az Európai Közösségek Bizottsága, ECLI:EU:T:1997:70.
- T-86/95. Compagnie générale maritime és társai kontra az Európai Közösségek Bizottsága, ECLI:EU:T:2002:50.
- T-213/95. és T-18/96. Stichting Certificatie Kraanverhuurbedrijf (SCK) és Federatie van Nederlandse Kraanbedrijven (FNK) kontra az Európai Közösségek Bizottsága, ECLI:EU:T:1997:157.
- T-102/96. Gencor Ltd. kontra az Európai Közösségek Bizottsága, ECLI:EU:T:1999:65.
- T-62/98. Volkswagen AG kontra az Európai Közösségek Bizottsága, ECLI:EU:T:2000:180.
- T-313/02. David Meca-Medina és Igor Majcen kontra az Európai Közösségek Bizottsága, ECLI:EU:T:2004:282.
- T-24/05. Alliance One International, Inc., korábban: Standard Commercial Corp. és társai kontra Európai Bizottság, ECLI:EU:T:2010:453.

A versenyjog az Európai Unió egyik legmarkánsabb, egyben legeredményesebb, napjainkban is dinamikusan fejlődő területe. Jelentőségét e jogterület célja adja, amely szerint törekedni kell arra, hogy az egységes belső piac kialakítása érdekében tett erőfeszítéseket se a magánszféra vállalkozásai, se maguk a tagállamok ne veszélyeztessék versenykorlátozó tevékenységükkel vagy intézkedéseikkel. Az e cél érdekében hozott versenyjogi szabályok elősegítik az Európai Unió belső piacának megfelelő működését, és egyben hatékonyan szolgálják az uniós polgárok, vállalkozások és az egész társadalom jólétének biztosítását.

A mű bepillantást enged az uniós versenyjog klasszikus antitröszt szabályaiba, a gazdasági erőfölénnyel való visszaéléssel kapcsolatos előírásokba, a fúziókontroll anyagi és eljárásjogi szabályrendszerébe, az állami támogatások jogába, valamint a fogyasztóvédelmi versenyjog területébe. Mindezek mellett a versenyjog alapfogalmairól, közgazdaságtani alapjairól és szabályozási jellemzőiről tematikus rendben olvashat e kötetben az olvasó. Áttekintést kap továbbá a piaci formákról, a piacvizsgálat versenyjogi jelentőségéről, megismerheti a magyar és az uniós versenyjog szabályozási területei közötti különbségeket és az uniós versenyjog sajátosságait, a versenyjog jogforrásait és az uniós versenyjogot alkalmazó intézményeket.

A kötet, amely kitekint az Európai Unió Bírósága esetjogára is, hasznos segítője lehet felsőoktatási tanulmányokat végző hallgatók felkészülésének, szakvizsgára készülőknek. A mű közérthetően magyarázza meg az időnként bonyolultnak tűnő versenyjogi fogalmakat, olvasmányosan, sok példával szemlélteti a legfontosabb ismereteket. Arra törekszik, hogy az Európai Unió versenyjogát röviden, jól áttekinthetően, érthetően mutassa be, ezért minden olyan érdeklődőnek is ajánlható, aki az uniós versenyjog alapjait szeretné megismerni.



9 789635 940295



Wolters Kluwer

Mert fontos, hogy jól döntsön!