

## **OTDK-DOLGOZAT**

**Kucséber László Zoltán**

**MA**

**2013**

**A MAGYARORSZÁGI KARTELLEK EMPIRIKUS MEGFIGYELÉSE**

**THE EMPIRICAL OBSERVATION OF THE HUNGARIAN CARTELS**

**Kucséber László Zoltán**

Kézirat lezárva: 2012. november 14.

## TARTALOMJEGYZÉK

|                                                                           |           |
|---------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>BEVEZETÉS.....</b>                                                     | <b>1</b>  |
| <b>1. RELEVÁNS FOGALMAK MAGYARÁZATA.....</b>                              | <b>4</b>  |
| 1.1. A kartell fogalma.....                                               | 4         |
| 1.2. Versenykorlátozó megállapodás .....                                  | 9         |
| 1.3. Összehangolt magatartás .....                                        | 9         |
| <b>2. A KUTATÁS MÓDSZERTANA .....</b>                                     | <b>12</b> |
| <b>3. A SZAKIRODALMI HÁTTÉR ÉS A HIPOTÉZISEK FELÁLLÍTÁSA.....</b>         | <b>13</b> |
| 3.1. A kartellek működése ágazati csoportosítás szerint .....             | 13        |
| 3.2. A kartellekben részt vevő vállalatok száma.....                      | 14        |
| 3.3. Ágazati szövetségek.....                                             | 15        |
| 3.4. Kartellek tipizálása .....                                           | 16        |
| 3.5. Közbeszerzési kartellek .....                                        | 17        |
| 3.6. Kartellek működésének időtartama.....                                | 18        |
| 3.7. A kartellek székhelye.....                                           | 20        |
| 3.8. A versenyhivatal által kivetett bírságok.....                        | 21        |
| <b>4. KUTATÁSOM EREDMÉNYEI ÉS A HIPOTÉZISEK ÉRTÉKELÉSE.....</b>           | <b>23</b> |
| <b>5. A VIZSGÁLT IDŐSZAKBÓL SZÁRMAZÓ NÉGY KARTELLESET BEMUTATÁSA.....</b> | <b>37</b> |
| <b>ÖSSZEFOGLALÁS.....</b>                                                 | <b>45</b> |
| <b>IRODALOMJEGYZÉK.....</b>                                               | <b>48</b> |

## TÁBLÁZAT- ÉS ÁBRAJEGYZÉK

|                    |                                                                           |    |
|--------------------|---------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>1. táblázat</b> | Gyakorisági táblázat - „A kartellekben részt vevő vállalatok száma” ..... | 26 |
| <b>2. táblázat</b> | A kartellekben részt vevő vállalatok száma ágazati bontásban.....         | 27 |
| <b>3. táblázat</b> | Keresztáblaelemzés (Ágazat- Típus).....                                   | 30 |
| <b>4. táblázat</b> | Khi négyzet teszt.....                                                    | 30 |
| <b>5. táblázat</b> | Korrelációs kapcsolat .....                                               | 32 |
| <b>1. ábra.</b>    | Kartellek számának alakulása 1999 és 2011 között .....                    | 24 |
| <b>2. ábra.</b>    | Kartellek működése ágazati csoportosítás szerint.....                     | 25 |
| <b>3. ábra.</b>    | Versenyjog szerinti kategorizálás.....                                    | 28 |
| <b>4. ábra.</b>    | Horizontális,- vertikális típusú csoportosítás.....                       | 29 |
| <b>5. ábra.</b>    | A kartellek működésének időtartama.....                                   | 31 |
| <b>6. ábra.</b>    | A kartellek székhelyei.....                                               | 33 |

## Bevezetés

*„Barátaink a versenytársaink.  
Ellenségeink a vevőink.”*

„E szavakkal hívta szövetségbe az 1992-től három éven keresztül működő nemzetközi lízing kartell vezetője társait a fogyasztók ellen. A mondat tömören foglalja össze, miért is tekinthetők a kartellek a fogyasztók legádázabb ellenségeinek, és felderítésük miért egyik legfőbb feladata minden versenyhatóságnak. A kartellező cégek azáltal, hogy felosztják a piacokat vagy megállapodnak az árakban és más értékesítési feltételekben, kiküszöbölik, illetve erősen korlátozzák az egymás közötti versenyt, így képesek egy monopóliumhoz hasonló módon működni, és magasabb árakat diktálni.” (*Bőséges zsákmány- Mekkora kárt okoznak a kartellek a magyar gazdaságban?* (2007) In: Versenytükör. Klsz. 12-15. o.).

Dolgozatom piacelméleti témakörbe sorolható. A bevezetőben ismertetem a vizsgálat célját, módszertanát, és a felhasznált irodalmakat. Azonban, mielőtt ezekre kitérek, a kartellek létrejöttének és működésének súlyosságát fogom kiemelni a következő adatokkal: „A GVH által 2002-t követően felderített húsz legnagyobb kartell a legóvatosabb becslés szerint is – 10 százalékos felárral számítva – reálértékben mintegy 64 milliárd forinttal rövidítette meg a fogyasztókat. Abban az esetben, ha a Connor<sup>1</sup> által megfigyelt magasabb – 49 százalékos – átlag felárat tekintjük mérvadónak, az okozott kár reálértéke meghaladja a 142 milliárd forintot. A középutas 25 százalékos felárral számolt kár 100 milliárd forint. Ha ez utóbbit a magyar lakosság egészére vetítjük, elmondható, hogy az elmúlt öt évben felderített kartellek minden magyar állampolgárt fejenként mintegy 10 ezer forinttal károsítottak meg. [...] Ha az autópálya kartell esetében becsült 28 százalékos árkülönbséget vetítjük ki a 2000 óta épült autópályákra, elmondható, hogy ezeken az építkezéseken az állam verseny mellett közel 220 milliárd forintot spórolhatott volna meg (kiegészítés: 2006-ig).” (Kovács Cs.,1995, 3. o.) A pénzben mérhető károk,- az extraprofit, amelyet a fogyasztók fizetnek meg - mellett, nem szabad elfeledkeznünk a nem számszerűsíthető károkról sem: „Továbbá a verseny önérték, a szabad vállalkozáshoz

---

<sup>1</sup> Connor John M. Professor of Industrial Economics: Purdue University, Senior Advisor: American Antitrust Institute

való jog az emberi szabadságjogok részét képezi. A verseny korlátozása pedig ezt a jogot csorbitja.” (Versenytükr. Klsz. [2007] 12-15. o.).

A *vizsgálat tárgya*: A kartellek természetéről, jellemzőiről igazán csak a bírósági, versenyhatósági döntésekből következtethetünk. A Gazdasági Versenyhivatal határozatai fontos információt tartalmaznak az adott kartellben részt vevő vállalatok számától egészen a kiszabott büntetési tételekig. Ezért a kutatásomat a GVH honlapján fellelhető közel kétszáz (195) határozat elemzésével kezdtem.

A *TDK dolgozat felépítése*: Az első fejezetben, a dolgozatban leggyakrabban előforduló fogalmakat szeretném magyarázni, kiegészíteni és szintetizálni. Ezek a következők: a kartell (megállapodás), versenykorlátozó megállapodás és az összehangolt magatartás. A harmadik fejezetben a kapcsolódó szakirodalmi források feldolgozása és a hipotézisek felállítása történik. A negyedik fejezetben a kutatásom eredményeinek bemutatása, elemzése, a megfogalmazott hipotézisek értékelése mentén történik. Az utolsó fejezetben a vizsgált időszakból származó négy eset általános leírása és az adott kartell létrejöttével, működésével, vagy megszűnésével kapcsolatos egy- egy fontos esemény, körülmény; illetve az eljárás során felmerült álláspontok, a Versenyhivatal konklúziójának kiemelése, bemutatása történik.

A vizsgálatom időtartamát alapvetően meghatározta az, hogy a GVH honlapján 1997-től 2011-ig találhatóak meg a határozatok, így a hipotézisek és az eredmények is erre az időszakra vonatkoznak.

A dolgozatban *alkalmazott módszertan*: leíró és következtető típusú statisztikai elemzést készítettem, amely a következőket tartalmazza:

- középérték, helyzet és szóródási mutatók,
- viszonyszám, gyakorisági eloszlások,
- keresztábrák elemzés, khi négyzet próba,
- korrelációelemzés,
- vegyes kapcsolat- szorosság (H)- mutató számítás.

Az elemzések során MS. Excel és SPSS 19.0. programcsomagokat használtam.

A kartellek kialakulását és működését vizsgáló ilyen típusú elemzés még nem történt Magyarországon,- az internetes szűréseim, a magyar nyelvű piacelméleti-szakirodalomban és a Versenytükr című szakfolyóiratban sem találtam ilyen típusú kutatásra vonatkozó utalást. Ezért a *felhasznált szakirodalomra* jellemző, hogy idegen nyelvű, illetve magyar nyelvű, de külföldi eredetű. A második fejezetemben legtöbbször hivatkoztam

szakirodalom, a Dennis W. Carlton, Jeffrey M. Perloff szerzők Modern Piacelmélet (2003) című műve, amely a kartellekkel közgazdasági szempontból egy egész fejezeten keresztül foglalkozik. A magyar szerzőtől felhasznált egyik fontosabb forrás a dolgozatom témája szempontjából a „A kartellek szerepe a verseny alakulásában 2006-2007” Bara Zoltán szerző által publikált cikk.

*A dolgozat megírásával kitűzött cél:* Olyan információk felmutatása a magyar versenyhivatal által felfedezett kartellekről, amelyek eredményesebbé tehetik a kartellekkel kapcsolatos piacelméleti kutatásokat, és ezáltal a kartellek elleni fellépést: a kartellek típusáról (kartelljogi és horizontális,- vertikális csoportosítás), működésének időtartamáról, földrajzi elhelyezkedésükről, az összejátszásban részt vevő vállalatok számáról. Továbbá ezek közötti összefüggéseket is vizsgáltam, mint az ágazat és a típus; az ágazat és az összejátszásban részt vevő vállalatok száma; a működés időtartama és a vállalatok számának kapcsolata.

# 1. Releváns fogalmak magyarázata

Az első fejezet célja a kartell, a versenykorlátozó megállapodás, valamint az összehangolt magatartás fogalmak definiálása a szakirodalom alapján.

## 1.1.Kartell fogalma

A kartell fogalmára a piacelméleti szakirodalomban számos példát találunk. Miután ezeket ismertettem, a jogi,- a szabályozás oldaláról is közelítek: a magyar versenyjogi, az európai versenyjogi és az OECD által használt fogalmak kerülnek bemutatásra. Ezután, a célom, hogy a különböző gazdasági és a versenyjogi fogalmakból kiragadjak egy-egy fontos elemet, majd pedig ezek szintetizálásával egy olyan „kartell-definíció” megalkotása a cél, amely egyben tartalmazza a fontosabb közgazdasági és a jogi kritériumokat is.

Carlton és Perloff (2003) a következő definíciót adja: „A vállalatok minden piacon ösztönözve vannak arra, hogy összehangolják termelési és árképzési tevékenységüket annak érdekében, hogy a piaci output korlátozásával és a piaci ár növelésével növeljék együttes és egyéni profitjukat. Az olyan vállalatszövetséget, amelyek explicit módon megegyezik tevékenységeinek összehangolásában, kartellnek nevezzük. A *„Piacelmélet – Modern megközelítés gyakorlati alkalmazásokkal”* című könyv a fogalommagyarázatában röviden adja meg a kartell fogalmát: „A termelőknek egy nemzeti-, vagy nemzetközi szinten szerveződő csoportja, amelyen belül egyezményt kötnek a tevékenységük összehangolására, rendszerint azzal a céllal, hogy korlátozzák a kibocsátást, és így növeljék a vállalatok profitját.” (L.Pepall et al., 2008, 151.o.). Kartell megállapodásról, mint versenykorlátozó magatartásformáról van szó, ha olyan szerződések<sup>2</sup> születnek, amelyekben a résztvevők jogi önállóságuk megtartása mellett, gazdasági önállóságukat meghatározott mértékben, rendszerint korlátozzák. Kartell megállapodások vonatkozhatnak árra (árkartell), termelés, illetve közös piacfelosztás, közös forgalmazási, kutatási tevékenységre (Kurtán L.,2001, 76.o). Massimo Motta (*Versenypolitika*) a következő fogalmat adja: „A közgazdaságtan azokat a helyzeteket tekinti összejátszásnak, amelyekben a vállalatok által alkalmazott árak magasabbak valamely viszonyítási alapként szolgáló versenyárnál.” A másik definíció: „A vállalatok monopolárhoz közeli árat határoznak meg.” (M. Motta, 2004, 143.o.).

---

<sup>2</sup> Nem a hagyományos értelemben vett szerződésekről van szó, jellemzően szóban vagy ráutaló magatartással jön létre a megállapodás.

Végül Daubner Katalintól idézem a kartell fogalmát: „Összejátszás (kollúzió) esetén az iparág vállalatai között olyan megegyezés születik az árra és/ vagy a termelt- eladott mennyiségre vonatkozóan, amely a kollúzióban résztvevők együttes profitjának növelésére irányul. [...] A kartellben bizonyos vállalati funkciókat egy központi szervhez helyeznek át. A vállalatok képviselői gyakran heves alkudozások végén, közös tárgyalásokon együttesen alakítják ki a kartell által követendő taktikai és stratégiai döntéseket.” (Kopányi M.–Daubner K., 2002, 262. o).

A meghatározó piacelméleti szakirodalmakban található definíciók ismertetése után a versenyjogi definíciókkal foglalkozom.

A nemzetközi és a magyar jogi szóhasználat a kartelleket illetően nem fedi át egymást teljes mértékben. „A hazai szakzsargon nem igazán különbözteti meg a versenykorlátozó megállapodást és a kartellt. Sokkal inkább szinonimaként használjuk e két kifejezést, míg a nemzetközi terminológia e két fogalmat két különböző jelenségre alkalmazza. Ennek megfelelően a magyarban a versenykorlátozó megállapodás vagy kartell lehet vertikális és horizontális is. Az angol kifejezés „*cartel*” azonban a horizontális megállapodásokra vonatkozik, a vertikális viszonylatban csak a vertikális megállapodás (*vertical agreement*) vagy vertikális korlátozás (*vertical restraint*) kifejezés bevett. Ennek megfelelően e kétféle megállapodás-típust a magyarban a kartelljog fogalma alá soroljuk, míg angolban az „*antitrust law*”<sup>3</sup> kategóriája alá.” (Szegedi A., 2006, 39.o).

A kartelljogi kézikönyv szűk és tág értelemben is megadja a megállapodás fogalmát: „Megállapodás szűk és legtágabb értelemben: A megállapodás kifejezést a kartelljogban alapvetően két értelemben használják. Szűk értelemben a megállapodás fogalma közel áll a köznapiban használt tartalmához: tényleges vagy hallgatóságos akaratmegnyilvánulás, amelynek megvalósulása érdekében a résztvevők közötti megállapodás jön létre, formájára és megnyilvánulására tekintet nélkül. Legtágabb értelemben a megállapodás átfogja az összes kartelljogilag releváns, vagyis tiltott cselekményt. A szűk értelemben vett megállapodás mellett ide tartozik az összehangolt magatartás és a vállalkozások társulása által hozott döntés is.” „Vannak azonban olyan megállapodások, amelyek tiltása a versenyjogi tilalom (kemény) magvát, lényegét jelenti. Ezen megállapodások esetén nincs szükség a piaci kontextus vizsgálatára, mivel versenyellenes célúak, valamint pont a versenyjog lényegi megsértése miatt, nem valószínű, hogy mentességben részesülnek. Az angol terminológiában ezeket a megállapodásokat „hardcore kartelleknek” nevezik. Ez a terminus kifejezi a fenti összefüggést, vagyis hogy

---

<sup>3</sup> Az antitrust law alatt az amerikai versenytörvényt értjük, míg magyar kartelljog pedig a 1996. évi LVII. törvény versenytörvény része.

ezek a megállapodások, a versenyjog lényegét, kemény magvát sértik.” (Nagy Csongor I., 2008, 752. o.).

„A megállapodás fogalma az európai versenyjogban oly gyakran- autonóm, versenyjogi jelentést kap, így nem azonosítható a magyar polgári jog „szerződés” fogalmával. A megállapodás nem korlátozódik tehát sem a jogilag kötelező érvényű szerződésekre, sem az írásos, sem a kifejezett megállapodásokra, hiszen a fogalom leszűkítése a tilalom kijátszását rendkívül megkönnyítené.” A bírósági gyakorlatban kikristályosodott kulcsfogalom ebben a tekintetben a vállalkozások közötti „akarategyezés” (angol kifejezéssel: concurrence of wills) arra nézve, hogy a vállalkozások meghatározott piaci magatartást tanúsítanak. Amennyiben az akarategyezésnek tág értelemben vett megléte –akár szóban, akár írásban, akár ráutaló magatartással, vagy bármilyen más módon megállapítható, az EUMSZ 101. cikke értelmében vett megállapodás létrejött. (Kende T.–Szűcs T., 2011, 110. o.).

A jogi szakirodalmakban fellelhető információk után a témához kapcsolódó törvényi szövegek közlése következik. Elsőként a magyar versenyjogi, majd az európai uniós és végül az OECD ide vonatkozó törvényi szövegeit prezentálom.

A magyar versenyjog így fogalmaz a „kartelleket” illetően: „Tilos a vállalkozások közötti megállapodás és összehangolt magatartás, valamint a vállalkozások egyesülési jog alapján létrejött szervezetének, köztestületének, egyesülésének és más hasonló szervezetének a döntése, amely a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását célozza, vagy ilyen hatást fejthet, illetve fejt ki. Ez a tilalom vonatkozik különösen:

a) a vételi vagy az eladási árak meghatározására,

c) beszerzési források felosztására,

d) a piac felosztására,

[...]

f) a piacra lépés akadályozására.

Csekély jelentőségű a megállapodás, ha a megállapodást kötő feleknek és az azoktól nem független vállalkozásoknak az együttes részesedése az érintett piacon a tíz százalékot nem haladja meg, kivéve, ha az

a) a vételi vagy az eladási árak versenytársak közötti közvetlen vagy közvetett meghatározására, vagy

b) a piac versenytársak által történő felosztására vonatkozik.

[...]” (1996. évi LVII. törvény, a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról, IV. fejezet, A gazdasági versenyt korlátozó megállapodás tilalma).

Az Európai versenyjog EKSz 81. cikke: „A közös piaccal összeegyeztethetetlen és tilos minden olyan vállalkozások közötti megállapodás, vállalkozások társulásai által hozott döntés és összehangolt magatartás, amely hatással lehet a tagállamok közötti kereskedelemre, és amelynek célja vagy hatása a közös piacon belüli verseny megakadályozása, korlátozása vagy torzítása (...)” (Boytha Györgyné, 2007, 49. o.).

Az OECD 1998-ban elfogadott egy ajánlást a kőkemény kartellek elleni hatékony fellépésről. Az ajánlás a következőképpen fogalmazza meg a kőkemény kartellt: „versenyellenes megállapodás, versenyellenes összehangolt magatartás vagy versenyellenes egyezség a versenytársak között az árak rögzítésére, versenytárgyaláson történő összejátszásra (összejátszásra ajánlattétel során), kibocsátási korlátozások vagy kvóták meghatározására vagy piacok felosztására, illetve az ügyfelek, a szállítók, a területek vagy a kereskedelmi csatornák megosztására.” Továbbá az OECD 2002-es jelentésében kiemelte, hogy a kartellek világszinten nagyon jelentős, bár nehezen számszerűsíthető gazdasági kárt okoznak: becslések szerint az USA-ban nyomozást tárgyát képező 16 nagy kartellügy több mint 55 milliárd \$ kárt okozhatott.

Végül pedig arra voltam kíváncsi, hogy a Gazdasági Versenyhivatal milyen értelmezést ad: „A kartellek olyan megállapodások, amelyeket a versenytársak a verseny korlátozására, vagy kiküszöbölésére kötnek egymással, hogy magasabb árakat érjenek el. A kartell anélkül károsítja a fogyasztókat, hogy cserébe bármilyen társadalmi előnyt kínálna, így ez a legártalmasabb versenyjogi jogsértés. A kartellek elleni fellépés a versenyhatóságok leginkább elfogadott, és legerősebb szankciókkal párosuló tevékenysége. Éppen ezért a kartellek gyakran titokban működnek, így felderítésük és a jogsértés bizonyítása rendkívül nehéz; különleges erőfeszítéseket és jogosítványokat, kitartást, türelmet és szerencsét igényel.” (Beszámoló a GVH működéséről az Országgyűlés részére 2009.évi tevékenységéről. 2010, 88. o.).

A kartell fogalmának „multidiszciplináris” ismertetése után észrevehetjük, hogy mindegyik fogalomban található a kartellekre vonatkozó lényeges tulajdonság, viszont önmagában egyik fogalom sem teljes, mindegyiket ki lehet egészíteni, bővíteni. Ezért az ismertetett fogalmak mindegyikéből kiemelek egy-egy általam lényegesnek tartott pontot, majd megpróbálkozom kialakítani egy olyan kartell-fogalmat, amely tartalmazza az alábbi közgazdasági és a versenyjogi paramétereket is:

- A kartellek célja az együttes és egyéni profit növelése.
- Titokban működő vállalati szövetség.
- Jogi önállóságuk megtartása mellett, gazdasági önállóságukat meghatározott mértékben korlátozzák.
- A vállalatok által alkalmazott árak magasabbak valamely viszonyítási alapként szolgáló versenyárnál.
- Tényleges vagy hallgatólagos akarategyezséget takar.
- Szóban, írásban, vagy ráutaló magatartással jön létre.
- Csekély jelentőségű a megállapodás, ha a megállapodást kötő feleknek az együttes részesedése az érintett piacon a tíz százalékot nem haladja meg.

Végül az elemekből összeállítom, szintetizálom a következő fogalmat:

A *kartell (megállapodás)* egy olyan titokban működő vállalati szövetség, amelyben a tagok megőrzik a jogi önállóságukat, de gazdasági önállóságukat korlátozzák, tényleges vagy hallgatólagos akarategyezségeken keresztül – amely szóban, írásban, vagy ráutaló magatartással jön létre-, melynek célja az együttes és az egyéni profit növelése. A cél eléréséhez a következő tevékenységek a leggyakoribbak: a vételi vagy az eladási árak meghatározása, a kibocsátási korlátozások, a beszerzési források és a piac felosztása. Magatartásuk versenyellenes és egyben tiltott, súlyos gazdasági károkat okoz a működésük. Csekély jelentőségűnek számít a megállapodás, ha a megállapodást kötő feleknek az együttes részesedése az érintett piacon a tíz százalékot nem haladja meg.

„A versenykorlátozó megállapodások tilalma tulajdonképpen három, egymástól eltérő megnyilvánulási formát takar: a szorosan vett megállapodást, az összehangolt magatartást és a vállalkozások szövetségének döntését. A 81. Cikk (1) bekezdésében felsoroltak egyfelől elkülöníthetők, másfelől viszont ezek egymást átfedik.”

A GVH határozatainak elemzése közben, viszont a következő három versenyjogi esetet jegyeztem le: versenykorlátozó magatartás, összehangolt magatartás, illetve a kettő együtt: „Elképzeltetű ugyanis, hogy egy kartell egyszerre minősül megállapodásnak és összehangolt magatartásnak.” (Szegedi A., 2006).

A továbbiakban tehát két olyan fogalommal foglalkozom, amelyek az együttműködések kartelljogi típusú csoportosításához szükségesek: *versenykorlátozó megállapodás* és az *összehangolt magatartás*.

## 1.2. Versenykorlátozó megállapodás <sup>4</sup>

A versenytörvény IV. fejezete szerint minden versenyt korlátozó megállapodás tilos és semmis, hacsak nem esik kivétel alá.

A versenykorlátozó megállapodás megállapításához nem szükséges meghatározott formai követelményeknek való megfelelés, de az sem, hogy a megállapodást be nem tartó vállalkozásnak a többi vállalkozás részéről reálisan valamilyen szankcióval kelljen számolnia. A megállapodás feltétele az érintett vállalatok közötti akarategyezés. A megállapodás tényének megállapításához elegendő, ha az adott vállalkozások, bármilyen formában kifejezik azon közös akaratukat, hogy a piacon általuk meghatározott, magatartást tanúsítsanak. (Bara Z., 2009). Példa erre a következő eset: „A versenykorlátozó megállapodás több elemből tevődött össze. Az LCP Systems Kft. és az RRC Hungary Kft., mint a Qtek okostelefonok nagykereskedői 2006. július 17-én megegyeztek arról, hogy a jövőben egyeztetik egymással minimális áraikat. Konkrétan meghatározták azt az árat, amelyen a viszonteladóknak kínálják a Qtek-9000 termékeket. A megállapodás a GVH szerint súlyosan korlátozta a Qtek termékek két jelentős piaci szereplőnek számító nagykereskedője közötti árversenyt. A rendelkezésre álló bizonyítékok ugyanakkor azt mutatták, hogy az RRC Hungary Kft. nem tartotta magát a megállapodott árhoz, annál olcsóbban árusította a készüléket, így a megállapodás érdemi negatív hatást nem fejtett ki a piacon. A versenytörvény szerint azonban már azon megállapodás is tilalomba ütközik, amely a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását célozza, vagy ilyen hatást fejthet ki. Az, hogy utóbb egyik fél nem tartja magát a megállapodáshoz, nem teszi azt meg nem történtté.” (Beszámoló a GVH működéséről az Országgyűlés részére 2009.évi tevékenységéről.2010, 88. o.).

## 1.3. Összehangolt magatartás

Az összehangolt magatartás fogalma alatt az olyan eseteket értjük, amikor a felek közötti akarategyezés nem öltötte konkrét megállapodás formáját, de már olyan kapcsolatot jelent, amely alkalmas a piaci magatartások összehangolására, a verseny korlátozására. Olyan gondolati szinten megvalósuló együttműködés, amely tudatosan

---

<sup>4</sup> Ha az összefogás nem eredményezi a verseny kizárását és a felek az előnyöket a fogyasztókhoz is eljuttatják, úgy a korlátozás összességében hasznos lehet a társadalom és a versenyre általában ösztönzőleg hat.

helyettesíti a versenyző magatartást. Az összehangoltság megvalósulása rendszerint a körülmények értékeléséből, közvetlen bizonyítékok alkalmazásával állapítható meg. Az összehangolt magatartás a gyakorlatban a vállalkozások versenyt veszélyeztető kooperációját jelenti, amely a verseny, a verseny kockázatainak (azok egy részének) helyébe lép. (Boytha Györgyné, 2007).

Összehangolt magatartásnak minősül, ha két vagy több vállalkozás egymással- anélkül, hogy egymással megállapodást kötnének - tudatosan együttműködik annak érdekében, vagy azzal a hatással, hogy a versenyt kikényszerítő nyomásától megszabaduljanak, illetve azt enyhítsék. A megállapodás formáját magára nem öltő összehangolt magatartás esetében a felek kifejezetten nem nyilvánítják ki a közös szándékukat a piacon való, általuk követendő magatartást illetően, ugyanakkor lehetővé teszik magatartásaik összehangolását. (Bara Z.,2009).

A következő példa nagyon jól szemlélteti az összehangolt magatartás lényegét: „A Magyar Pékszövetség tevékenységének eredményeként ugyanis egyes sütőipari vállalkozások körében gyakorlattá vált a rendszeres információcsere. Emiatt a vállalkozások pontosan tudták, hogy versenytársaik mikor és milyen mértékben változtatnak áraikon, ezzel kiiktatták a legnagyobb bizonytalansági tényezőt a piacon. Azzal, hogy a cégek bizalmas, üzleti titoknak minősülő információkat osztottak meg egymással, összehangolták piaci magatartásukat, amit a versenytörvény tilt. Az összehangolt magatartás megállapításához a versenytörvény szerint elegendő, ha bebizonyosodik, hogy a vállalkozások között volt olyan kapcsolatfelvétel, melynek célja vagy hatása a vállalkozások piaci magatartásának befolyásolása azzal, hogy az érintettek felfedik követni kívánt piaci magatartásukat.” (Beszámoló a GVH működéséről az Országgyűlés részére 2009.évi tevékenységéről.2010, 90. o.).

A két versenyjogi fogalom közötti fő különbség, hogy a versenykorlátozó megállapodás esetén legyen a vállalkozások között „akaratgyezség” az együttműködésről. Ezzel szemben az összehangolt magatartás nem valósulhat meg azzal, hogy a felek e tekintetben tudatilag azonosultak, hiszen ez a fordulat csak akkor lesz befejezett, ha a magatartás a gyakorlatban manifesztálódik, azaz a felek ennek megfelelően cselekszenek, amíg csak az összejátszás „konszenzusos fázisában” vannak, addig nem valósul meg a jogsértés (Szegedi Z.,2006, 81.o.).

Tehát a versenykorlátozó megállapodás súlyosabb, mint az összehangolt magatartás.

Ezek alapján a következő hipotézist állítottam fel:

A vizsgált időszakban, a versenykorlátozó megállapodású kartellek dominálhattak, az összehangolt magatartás típusúakkal szemben.

A hipotézis értékelésére a negyedik fejezetben kerül sor.

## 2. A kutatás módszertana

A kartellek természetéről, jellemzőiről igazán csak a bírósági, versenyhatósági döntésekből következtethetünk. A Gazdasági Versenyhivatal határozatai<sup>5</sup> fontos információt tartalmaznak az adott kartellben részt vevő vállalatok számától egészen a kiszabott büntetési tételekig. Ezért a kutatásomat a GVH honlapján fellelhető közel kétszáz (195) határozat elemzésével kezdtem. A következő információkat igyekeztem kiszűrni:

1. kartellek működésének ágazati csoportosítása,
2. a kartellekben részt vevő vállalatok száma,
3. kartellek működésének időtartama,
4. milyen típusú volt a megállapodás (többszemponitú tipizálás),
5. az összejátszó vállalatoknak a székhelye melyik régióban található,
6. közbeszerzési kartellről van-e szó,
7. ágazati szövetségek érintettsége az adott esetben,
8. a kiszabott bírságok.

A vizsgálatom időtartamát alapvetően meghatározta az, hogy a Versenyhivatal honlapján 1997-től egészen 2011-ig találhatóak meg a határozatok.

Az elemzés során a különböző információkhoz számkódokat rendeltem, és ezeket vittem fel az MS. Excel programba. Excelben és SPSS programmal leíró és következtető statisztikai elemzést készítettem, amely a következőket tartalmazza:

- középérték, helyzet és szóródási mutatók,
- viszonyszám, gyakorisági eloszlások, alak-mutatószámok,
- keresztábrás elemzés és khi négyzet statisztika,
- korrelációelemzés,
- egyes kapcsolat- szorosság (H)- mutató.

Az egyes vizsgálati szempontoknál előforduló korlátokat, kiegészítéseket és az eredményeket a negyedik fejezetben részletesen ismertetem, elemzem.

---

<sup>5</sup> „A versenyfelügyeleti eljárásban hozott döntéseknek két típusa van: a határozat és a végzés. Határozatot a versenytanács hoz az ügyek érdemében: összefonódások engedélyezése tárgyában dönt, vagy jogsértést állapít meg vagy a jogsértés hiányát mondja ki. Minden egyéb döntés végzés formáját ölti, az eljárási kérdésekben hozott döntések is. 2005. november 1-jéig nem vált el a két döntéstípus, csak határozat formájában születtek döntések, a megkülönböztetésre az ekkor hatályba lépő Ket. (A közigazgatási hatósági eljárás és szolgáltatás általános szabályairól szóló 2004. évi CXL. törvény) elveivel összhangban került sor.”

### **3. A szakirodalmi háttér és a hipotézisek felállítása**

Ebben a fejezetben a korábban felsorolt szempontokhoz kapcsolódó szakirodalmi források rövid feldolgozása történik. A felhasznált szakirodalomra jellemző, hogy magyar nyelvű, de külföldi eredetű, illetve idegen nyelvű forrás. A fejezetben legtöbbször hivatkozott szakirodalom, a D. W. Carlton, J. M. Perloff szerzők Modern Piacelmélet (2003) című műve, amely a kartellekkel közgazdasági szempontból egy egész fejezeten keresztül foglalkozik. A magyar szerzőtől felhasznált egyik fontosabb forrás a dolgozatom témája szempontjából a „A kartellek szerepe a verseny alakulásában 2006-2007”, Bara Zoltán szerző által publikált cikk. A külföldi szakirodalomban nemcsak az egyszempontú, hanem a többszempontú jellemzések (pl. vállalatok száma a kartellben és a kartell működésének időtartama, stb.) hipotéziseinek felállításához is találtam információkat.

A következőkben tehát a hipotézisek felállításához szükséges szakirodalmi ismertetek, tények feldolgozása, majd a hipotézis megfogalmazása következik.

#### **3.1. Kartellek működése ágazati csoportosítás szerint**

Az ágazati vizsgálathoz a Versenystatisztika Adatbázis által használt TEAOR'03 szerinti nemzetgazdasági ágakat használtam a kategorizáláshoz. Voltak olyan esetek, amelyeket nem tudtam besorolni egyik kategóriába sem, ezért létrehoztam egy újabb csoportot (11-es kód).

A szektorok tehát a következők:<sup>6</sup>

- (1) Pénzügy,
- (2) Feldolgozóipar,
- (3) Villamosenergia,- gáz,- víz,- gőzellátás,
- (4) Építőipar,
- (5) Kereskedelem, javítás,
- (6) Szálláshely szolgáltatás, vendéglátás,
- (7) Szállítás, raktározás,
- (8) Ingatlanügyletek, gazdasági szolgáltatás,

---

<sup>6</sup> Kilences kódjelű szektor azért nincs, mivel a kódolásnál kimaradt.

(10) Bányászat,

(11) Egyéb szolgáltatás.

J. Connor és C. G. Helmers (Department of Agricultural Economics, College of Agriculture, Purdue University) tanulmányukban 1990 és 2005 között 283 felfedezett nemzetközi kartellt elemeztek. A 283 kartell közül 200 a gyártási iparág közül került ki. Ezek közül, több mint 38% a vegyiparból. A többi termelési ág közül egy sem érte el a 7 százalékot. A XX. század első felében a modern nemzetközi kartellek sokkal gyakrabban fordultak elő (minta 25%) a szolgáltatói szektorokban és kevesebb összejárás fordult elő a nyersanyag szektorban. (3%) (J. M. Connor– C. G. Helmers, 2006).

A forrás alapján az első hipotézisem a következő:

**H.1.** A legtöbb kartell a feldolgozóiparban, valamint a kereskedelemi, a gazdasági szolgáltatás szektorban a jöhetett létre.

### **3.2. A kartellekben részt vevő vállalatok száma**

Az elemzés során minden érintet vállalatot figyelembe vettem, azokat is, amelyek nem kaptak büntetést: a határozatokban pontosan szerepeltetve van az egyes vállalatok bűnössége, de a statisztikai kezelhetőség szempontjából, most ezektől a súlyoktól eltekintettem.

„Fraas és Greer (1977) által vizsgált 606 árrögzítés esetében, amelyek az USA Igazságügyi Minisztériuma elé kerültek (1910-1972), az érintett vállalatok átlagos száma 16,7 volt, míg a medián 8, a módusz<sup>7</sup> pedig 4 vállalat volt. Az esetek leggyakoribb fajtája 4 vállalatot érintett, és az esetek felében 8 vagy ennél kevesebb vállalat szerepelt.

#### **3.2.1. Az ágazat és a kartellben részt vevő szereplők száma**

Az első többszemponútú elemzés során arra keresem a választ, hogy mely ágazatokban létrejött kartellek esetén volt nagyobb illetve kisebb a közreműködő vállalatok száma, illetve ezen tényezők között milyen statisztikai összefüggés állhat fenn.

---

<sup>7</sup> Medián: az az ismértérték, amelynél az összes előforduló ismértértékek fele kisebb, fele nagyobb. Módusz: diszkrét ismértérték esetében a legnagyobb gyakoriságú ismértérték, folytonos ismértérték esetében a gyakorisági görbe maximumhelye. (Hunyadi L. – Vita L., 2008)

„A természetes erőforrások piacain a medián vállalatszám 13 volt. A gyáripárban ez a szám 7, az értékesítésben 11, az építőipárban 15, a pénzügyi intézmények esetén 4, a szállításban 4, a szolgáltatások területén pedig 8 volt.” (D. W. Carlton–J. M. Perloff, 2003, 163.o).

**H.2.** A Magyarországon felfedezett kartellekben részt vevő vállalatok száma a nemzetközi elemzéseknek megfelelően alacsony.

### **3.3. Ágazati szövetségek**

A következő források szerint, az ágazati szövetségeknek a kartellek létrejöttében jelentős szerepük van. Emiatt úgy döntöttem, hogy a határozatok elemzésénél erre létrehozok egy külön kategóriát és hipotézist is felállítok.

„Az ipari szövetségek csökkentik a találkozás és a tevékenységek összehangolásának költségeit a piacon lévő vállalatok számára, és ezáltal megkönnyítik a kartellek létrehozását és fenntartását. A legtöbb iparágban léteznek rendszeresen találkozó szövetségek. Amint azt Adam Smith megjegyezte, az ilyen találkozók könnyen árrögzítésre vonatkozó megállapodásokhoz vezethetnek, és a nagyméretű csoportok gyakran a kereskedelmi szövetségeken keresztül hangolják össze tevékenységüket. [...] Az Igazságügyi minisztérium árrögzítési eseteinek Hay és Kelley (1971) – féle vizsgálatában az ipari szövetségek 8-ból 7 esetben érintve voltak a 15-nél több vállalatot tartalmazó összejátszásokban, és minden esetben szerepük volt a 25 vállalatot meghaladó összejátszások esetében. Összességében az esetek 29 százaléka érintette az ipari szövetségeket. Fraas és Greer (1977) azt találták, hogy az összes árrögzítési eset 36 százaléka érintette az ipari szövetségeket. Továbbá a részt vevő vállalatok medián száma 16 volt azokban az esetekben, ahol ipari szövetség is szerepelt. Míg csupán nyolc az összes esetre vonatkozóan.” (D. W. Carlton–J. M. Perloff, 2003, 165.o).

„A vállalkozások által hozott döntés fogalmába nem csak az alakszerűen meghozott, formális határozatok, hanem az a formailag nem kötelező, de a tényleges magatartást befolyásolni képes ajánlatra is vonatkozik. Vállalkozások társulásának minősül a vállalkozások társadalmi szervezete (szövetsége, egyesülete), de egy konzorcium is.” (Bara Z., 2009). Kiegészítem a forrást: ide sorolhatók a kamarák és az ipartestületek is.

**H.3.** A kartellek jelentős részének létrehozásában és működésében a piachoz kapcsolódó egyéb intézmények (kamara, ipartestület, iparági szövetség, egyéb szakmai szervezetek) is szerepet játszottak.

### 3.4. Kartellek tipizálása

#### 3.4.1. Versenyjog szerinti kategorizálás

Versenyjog szerinti csoportosítás esetén tehát az alábbi három kategorizálást alkalmaztam:

1. Összehangolt magatartás,
2. Versenykorlátozó megállapodás,
3. Összehangolt magatartás és versenykorlátozó megállapodás.

A fogalmak jelentését, értelmezését, a két fogalom közötti fő különbséget az első fejezetben fejtettem ki. A következő fejezetben pedig az eredmények bemutatása következik.

#### 3.4.2. Horizontális, vertikális típusú megállapodások

A versenyre gyakorolt hatás szempontjából a versenykorlátozó megállapodás minősítésénél külön jelentőséggel bír, hogy a megállapodás versenytársak közötti (horizontális) vagy pedig eladó-vevő közötti (vertikális). A horizontális megállapodások általában közvetlenül a piaci szerkezet megváltoztatását okozzák vagy azzal azonos hatásúak, a vertikális korlátozások pedig a piacra lépési és piaci mobilitási lehetőségekre hathatnak negatívan. A hipotézisem felállításához Bara Zoltán cikkéből származó 2006-os adatok állnak rendelkezésemre „Összehasonlításként a 2006. évi adatok szerint a GVH 19 versenykorlátozás miatti eljárást indított, amelyből 15 igényelt hatósági beavatkozást, amelyből 12 horizontális, öt vertikális megállapodás miatt indult, kettő pedig mindkettőt tartalmazta.”

*Piacfelosztás (egyes kód):* A kartellek a piacokat vagy a fogyasztókat is feloszthatják aszerint, hogy egy vállalat egy adott területet vagy egy különálló fogyasztói csoportot lásson el, egy másik vállalat egy másik területet vagy fogyasztói csoportot és ezáltal egyik sem versenyez a másik területén vagy a másik fogyasztóiért. Az ilyen koordinációt könnyebb felügyelni, mint az ár koordinációját, és nincs szükség az árakra vonatkozó, formális egyetértésre. (S. Bishop – M. Walker, 2010, 204. o.)

*Vertikális kartell (kettes kód):* A termelési vagy értékesítési láncban akár feljebb, akár lejjebb elhelyezkedő vállalkozás által gyakorolt piaci erő általában negatívan hat a másik fél terméke iránti keresletre. A vertikális megállapodásokkal szembeni beavatkozás csak

akkor indokolt, ha a feleknek piaci ereje van, szemben a horizontális megállapodásokkal, ahol nem veendő számításba a felek piaci súlya.

Nyolc típust lehet megkülönböztetni: egyedüli márka kikötése, kizárólagos forgalmazás, kizárólagos vevőelosztás, szelektív forgalmazás, franchise, kizárólagos szállítás, árukapcsolás, valamint ajánlott és legmagasabb viszonteladási ár (R. Whish, 2010, 624. o.).

*Az árkartellek (hármaskód):* Olyan megállapodás, amelyben a vállalkozások az általuk érvényesítendő ár tekintetében fogadnak el megkötéseket. (Nagy Csongor I., 2008, 752. o.)

*Egyéb horizontális kartell (négyeskód):* Ebbe a csoportba minden további horizontális típusú megállapodás tartozik, amely nem piacfelosztó, és árkartell típusú.

### **3.4.3. Típus és ágazat**

A felderített kartellek iparági és típus szerinti kapcsolatának kereszttáblás vizsgálatát is elvégzem, ugyanis fontos tudnunk, hogy az egyes ágazatokban melyek a legjellemzőbb kartell típusok, és van-e tényleges összefüggés a két minőségi ismerv között. Az eredményeket a következő fejezetben ismertetem.

A bemutatott tipizálás után az alábbi (rész) hipotéziseket fogalmaztam meg:

**H.4.1.** A vizsgált időszakban, a versenykorlátozó megállapodású kartellek domináltak, az összehangolt magatartású típusúakkal szemben.

**H.4.2.** A GVH által elítélt kartellek többsége horizontális típusú, a vertikális kartellek száma alacsonyabb.

**H.4.3.** Az építőiparban nagyobb a piacfelosztó kartellek, míg a kereskedelem, a feldolgozóiparban az árrögzítő és vertikális kartellek aránya magasabb.

## **3.5. Közbeszerzési kartellek**

Az elemzés során a közbeszerzési kartelleket külön csoportként kezeltem. A közbeszerzésekre létrejött kartellek közvetlenül az államot károsítják meg. Az alábbiakban a versenyeztetés során leggyakrabban előforduló típusokat ismertetem.

„A kartellek, vagyis a versenykorlátozó megállapodások a korrupció mellett a közbeszerzéseket feleslegesen megdrágító legfontosabb tényezőt jelentik. Az ajánlattevők

azáltal, hogy egymás között megállapodnak a verseny kiküszöböléséről, a piac felosztásáról, akár 40 százalékkal is megdrágíthatják a közbeszerzést. A GVH ezért kiemelt feladatának tekinti a közbeszerzési kartellekkel szembeni fellépést, és 2002 óta több mint 20 kartellt derített fel.” (Gazdasági Versenyhivatal: Közbeszerzéses kartellekben jogerősen marasztalt vállalkozások listája, 2011).

A versenyeztetéssel kapcsolatos kartellek tehát a legsúlyosabb versenyjogi jogsértések körébe tartoznak. Általában az alábbi típusú versenyeztetéssel kapcsolatos kartelleket különbözteti meg a nemzetközi szakirodalom (Hargita Á.,2007, 25.o.):

*Színlelt ajánlat:* A megállapodásban részt vevő vállalkozások magasabb ajánlati árat adnak be, mint a nyeresre kiválasztott vállalkozás, vagy olyan ajánlatot adnak, mely a kiíró számára elfogadhatatlan (pl. Autópálya ügy).

*Ajánlat visszatarthatás:* A vállalkozások abban állapodnak meg, hogy nem tesznek ajánlatot, vagy visszavonják azt annak érdekében, hogy a kiválasztott vállalkozás nyerjen.

*Ajánlatok körforgása:* Ez a változat egy több pályázatra kiterjedő, kifinomult rendszert takar, melyben a vállalkozások abban egyeznek meg, hogy melyik alkalommal ki lesz a legjobb ajánlatot beadó.

*Piacfelosztó megállapodások:* A versenyeztetéssel kapcsolatos piacfelosztó megállapodások során a vállalkozások abban állapodnak meg, hogy meghatározott területeken vagy meghatározott kiírók esetében nem adnak be ajánlatot.

A Gazdasági Versenyhivatal 2002 óta 20 közbeszerzési kartellt fedezett fel. Az egyes években felfedezett közbeszerzési kartellek számáról, és a „GVH eredményének” megerősítéséről a következő fejezetben számolok be.

### **3.6. Kartellek működésének időtartama**

A kartellek működésének időtartamára három külföldi szakirodalomból származó forrást találtam:

„Eckbo (1976) 18 iparág 51 formális nemzetközi kartellszervezetét tanulmányozta. A leghosszabban működő kartell, amelyet azonosított az ún. „jód-kartell” volt, amely 61 éven át működött. Az élettartamok mediánja 5 év volt, átlaguk 6,6 év. Az általa sikeresnek minősített kartell közül csupán öt működött tíz évig, vagy annál hosszabb

ideig.<sup>8</sup> Az Európai Bizottság által leleplezett leghosszabb ideig működő kartellek a „Sorbates”- ügy estén 29 évig, az „Industrial Bags” esetén 20 évig, vagy tovább, a Fasteners ügyben pedig 21 évig működtek a kartellek.” (D. W. Carlton–J. M. Perloff, 2003, 160.o).

Valerie Y. Suslow 1988-ban megvizsgálta a kartellek stabilitását az üzleti ciklusokon keresztül. A „Cartel contract duration: empirical evidence from international cartels” című tanulmányában (V. Y. Suslow, 1988) 72 nemzetközi kartell-megállapodást vett szemügyre, amelyek 47 iparágat érintettek az 1920-1939-es időszakban. A kartellek 75 százaléka legalább 2 évig, 20 százaléka több mint 10 évig működött. Az egyetlen időszakon át működő kartellek 40 százaléka érintett vegyi anyagokat, és csupán 6 százaléka fémeket. A több időszakon át működő kartelleknek ezzel szemben 46 százaléka érintett fémeket, és csupán 17 százaléka vegyi anyagokat.

Egy Oindrila De (University of East Anglia) által készített tanulmány az Európai Unió versenyhatósága által 1990 és 2007 között felderített kartellek működési időtartamára koncentrál: „A bizottság három kategóriába sorolta a kartellek működési idejét: rövid időszak (kevesebb mint egy év), közepes időszak (egyől öt évig) és hosszú időszak (több mint öt év). Ha egy kartell hat hónapon túl működött, akkor azt egy éves működésnek számították. 30 eset közepes idejű volt (1-5 év) és a kartell esetek többsége (55) több mint öt évig működött. A kartellek átlagos működési ideje 8,93 év, a medián 7 év.”(Oindrila De, 2010, 9. o.).

### **3.6.1.A kartellek működésének időtartama és a kartellben részt vevő vállalatok számának kapcsolata**

Ha magas a részt vevő vállalatok száma a kartellben feltételezhetjük, hogy

- a versenyhivatal könnyebben felfedezi,
- a sok vállalat miatt nehezebb fenntartani a megállapodást.

A következőkben azt szeretném kideríteni, hogy fennáll-e az az összefüggés, hogy a kartellben részt vevő vállalatok számának növekedésével a kartellek működési időtartama csökken, azaz a két változó között korreláció áll fenn.

Hipotézisem felállításához a következő forrás áll rendelkezésemre: „Hay és Kelley (1974) azt találták, hogy a legtöbb olyan árrögzítő szövetség, amelyik 10 vagy annál több évig

---

<sup>8</sup> Eckbo sikeres kartell definíciója: a kartell az árat legalább a termelési határköltségének a háromszorosára emelje.

működött, kevés vállalatot tartalmazó piacon fordult elő, ahol az értékesítés nagy része a legnagyobb vállalatoktól származott. Azokban az esetekben, amikor a szövetség nagyszámú vállalatot érintett, a kartellt általában nagyon hamar fölfedezték, különösen azért mert a szövetségek néhány nagyszabású találkozójának egyes részletei jelentek meg a helyi újságokban. Posner (1970) ezzel szemben azt találta, hogy a felfedezett kartellek között a nagyméretűek ugyanannyi ideig álltak fenn, mint a kicsik. Azt találta, hogy a 10 vagy annál kevesebb vállalatot tartalmazó szövetségek 52 százaléka működött 6 vagy annál több évig, míg a nagyobb szövetségek közül ez 64,5 százalékról mondható el. Feltehetőleg a kormányzat annál könnyebben fedez fel egy szövetséget, minél több vállalat vesz benne részt. A szövetségeket általában kívülállóktól és nem az igazságügyi minisztérium nyomozóitól származó infók szokták leleplezni.” (D. W. Carlton–J. M. Perloff, 2003, 167.o).

Az ismertetett tanulmányok alapján az alábbiakat feltételezem:

**H.5.** A GVH által felfedezett, hazai kartellek működési időtartama más, nemzetközi vizsgálatoknak megfelelő, azaz nincs magyar sajátosság a működési tartamot illetően. A kartellben részt vevő vállalatok számának növekedésével a kartellek működési időtartama csökken, azaz a két változó között korreláció áll fenn.

### **3.7. A kartellek székhelye**

A versenyhivatal határozatai arra nyújtottak lehetőséget, hogy a megbüntetett cégek székhelyeit mérjem fel. Természetesen az ismert és nagy vállalatok esetén következtethetünk arra, hogy milyen földrajzi területen működik a vállalat, de ilyen nagy mennyiségű eset és szereplő szám esetén nehéz lenne felmérni a működési területet.

Az elemzést megkönnyítendő regionális beosztást használtam. Budapest és Közép-Magyarország régiót egy kód alá vontam. Szükséges volt bevezetnem az „országos” kategóriát is. Ha az adott kartell legalább három régióban működött, akkor az országos besorolás alá került. Ha egy kartell két régióban működött, akkor abba a régióba került besorolásra, amelyikből több vállalat származott. A nyolc kategória a következő:

- (1) Budapest és Közép-Magyarország,
- (2) Észak-alföldi régió,
- (3) Dél-alföldi régió,

- (4) Észak-magyarországi régió,
- (5) Közép-dunántúli régió,
- (6) Nyugat-dunántúli régió,
- (7) Dél-dunántúli régió,
- (8) országos kategória.

„Korábbi tapasztalatok azt mutatják, hogy gyakrabban találkozunk kartellekkel kisebb földrajzi területeken. Posner (1970) által elemzett esetek közel felében (47,4 százalékában) a szövetségek helyi vagy regionális piacokon alakultak ki, 37,6 százalékban országos szinten és 8,7 százalék érintette a külkereskedelmet is. Minél kisebb egy piac földrajzi kiterjedése, annál valószínűbb, hogy néhány vállalat jelentős piaci részesedéssel rendelkezik.” (D. W. Carlton–J. M. Perloff, 2003, 165.o).

A felállított kategóriák és a forrás alapján a következőképp fogalmaztam meg a székhelyekre vonatkozó hipotézisemet:

**H.6.** A kartell szövetségek legalább felének a székhelye budapesti és Pest megyei lehet, közel azonos aránnyal rendelkezhet a többi régió, az országos megállapodások száma pedig csekély.

### **3.8. A versenyhivatal által kivetett bírságok**

A határozatok elemzése közben lehetőségem volt felmérni az egyes esetekben kiszabott bírságokat, büntetéseket. Az eredményeket a következő fejezetben közlöm.

A hatályos versenyjogi szabályok szerint a GVH versenyfelügyeleti bírságot szabhat ki azzal a vállalkozással szemben, amely a versenytörvénybe ütköző magatartást tanúsít. Ennek megfelelően a jogsértő vállalkozás a következő magatartásokért kötelezhető pénzbírság megfizetésére:

- fogyasztói döntések tisztességtelen befolyásolása,
- gazdasági versenyt korlátozó megállapodás,
- gazdasági erőfölénnyel való visszaélés.

A fentiekhez hozzá kell tenni, hogy a tisztességtelen verseny tilalma megsértésének tényállásait is a versenytörvény tartalmazza, azonban azok megszegése miatti eljárás lefolytatása nem a GVH, hanem a bíróság hatáskörébe tartozik. Ami magát a

bírságkivetést illeti, a versenyhivatalnak egyes, a versenytörvényben nevesített szempontokat kell különösen figyelembe vennie (pl.: a jogsérelem súlya, a jogsértő állapot időtartama, a jogsértéssel elért előny). Ehhez jelent támpontot az a következő két közlemény, melyet a GVH elnöke és a Versenytanács elnöke – a versenytörvényben foglalt felhatalmazásuk alapján – adott ki.

„A kartellben részt vevőkre kiszabható szankciók a következők:

– *versenyjogi bírság*: A Versenytörvény rendelkezései szerint a GVH megállapíthatja a jogsértést, eltilthatja a vállalkozást a magatartás további folytatásától, és bírságot szabhat ki, melynek legmagasabb összege a határozat meghozatalát megelőző üzleti évben elért nettó árbevétel 10 százaléka lehet.

– *büntetőjogi szankció*:

A vállalatvezetők egyéni, büntetőjogi felelősségre vonásának lehetőségét a Btk. 2005-ös módosítása alapozta meg, igaz, két irányból is korlátozottan: csak a közbeszerzési eljárások (vagy koncessziós pályáztatás) során elkövetett, és a legsúlyosabb, ún. kőkemény kartellek közül is csupán két fajta versenykorlátozás vonhat maga után börtönbüntetést: az árörögzítés és a piacfelosztás. A bíróság a kartellező cég vezetőjét akár ötéves szabadságvesztésre ítélni.

– *közbeszerzési szankció*: A közbeszerzésekről szóló 2003. évi CXXIX. törvény 61. §-a szerint az ajánlatkérő az ajánlati felhívásban előírhatja, hogy az eljárásban nem lehet ajánlattevő vagy a közbeszerzés értékének tíz százalékát meghaladó mértékben igénybe venni kívánt alvállalkozó, aki öt évnél nem régebben meghozott jogerős és végrehajtható versenyfelügyeleti határozatban vagy a versenyfelügyeleti határozat bírósági felülvizsgálata esetén a bíróság jogerős és végrehajtható határozatában megállapított jogszabálysértést követett el.

– *kártérítés*.”

(Hargita Á., 2007, 25. o.)

## **4. Kutatásom eredményeinek bemutatása és a hipotézisek értékelése**

### **Bevezetés**

A negyedik fejezetben a kutatásom eredményeinek bemutatása, elemzése a megfogalmazott hipotézisek értékelése mentén történik.

A kartellek kialakulását és működését vizsgáló ilyen típusú elemzés még nem történt Magyarországon. Az internetes szűréseim, a magyar nyelvű piacelméleti-szakirodalomban és a Versenytükör című szakfolyóiratban sem találtam ilyen típusú kutatásra vonatkozó utalást (Természetesen a versenyhivatal bizonyára rendelkezhet hasonló belső felhasználásra szánt elemzésekkel.). Az előző fejezetben többször is hivatkoztam, Bara Zoltán „A kartellek szerepe a verseny alakulásában 2006-2007” cikkében a GVH kartellekkel szembeni (politikájának) hatékonyságának elemzése mellett a 2006-2007- es években elítélt kartellek tipizálását végezte el.

### **4.1. Évente felderített kartellek száma**

A megvizsgált közel kétszáz versenyhivatali határozat közül 81 olyan eset volt, amikor a GVH nem mentette fel az eljárás alól a vizsgált vállalkozásokat. Tehát nem az alapján soroltam be egy –egy esetet, hogy kiszabott-e a versenyhivatal bírságot, mivel, volt több olyan eset is, ahol megállapították a szabályszegést, de nem szabtak ki bírságot. Ezek alapján 81 kartell esetről tudok beszámolni a vizsgált periódusból! A statisztikai vizsgálatok során így a mintaelemszám 81 volt.

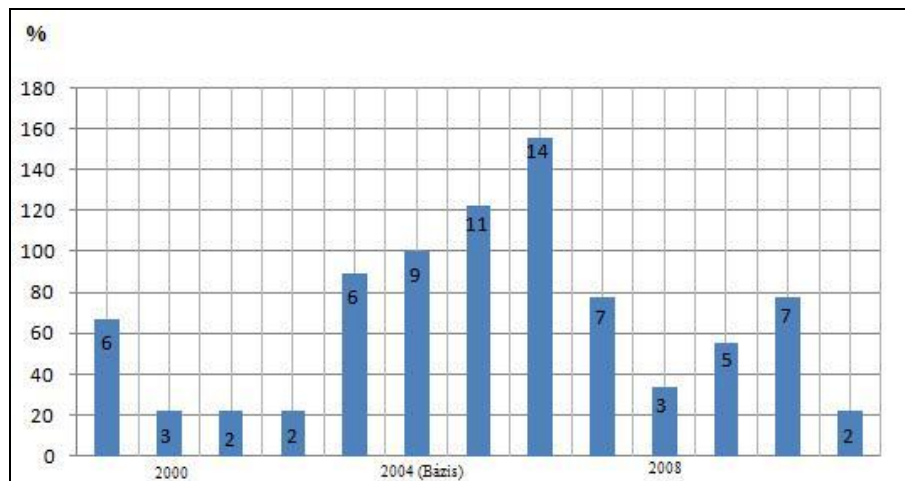
Az elemzést egy kiegészítéssel kezdem. Az első ábra azt mutatja, hogy az adott években, hány esetet nyilvánítottak kartellnek, a felfedezés éve minden esetben legalább egy évvel korábban történt.

Számos kartell van, amelyik kevesebb mint egy évig működött, illetve egy bizonyos célért pl. egy adott közbeszerzés elnyerésért jött létre; viszont a kartellek többsége több mint egy évig működött. Előfordult Magyarországon is „visszaeső” kartell. (*Visszaeső Építész Kamara.* In: Versenytükör (2008) 7. o.). Elemzésemben a visszaeső cégek alkotta kartellek, ismételt felderítés után külön esetként lettek számításba véve. Ilyen esetre példa az Építész Kamara esete, amelyet 2005-ben és 2007-ben is megbírságoltak, ugyanis

Díjszámítási Szabályzata alkalmas lehet az építész szolgáltatók versenyének indokolatlan korlátozására. Szintén visszaeső „trió” a Synergon Informatikai Rendszereket Tervező és Kivitelező Rt.; az SAP Hungary Rendszerek, Alkalmazások és Termékek az Adatfeldolgozásban Informatikai Kft.; és az ORACLE Hungary Kft., amelyek két, három közbeszerzési eljárásban is megállapodtak egymással. (Gazdasági Versenyhivatal: Közbeszerzéses kartellekben jogerősen marasztalt vállalkozások listája, 2011).

A vizsgált időszakban tehát 81 kartellt, évente átlagosan hatot fedezett fel a versenyhivatal, nyesett átlag <sup>9</sup> (95%) esetén ez a szám három. A módusz, a leggyakoribb elem a kettő, tehát a vizsgálat alá vont évek többségében évente kettő kartellt azonosítottak.

A legtöbb kartellt 2003 és 2007 között fedezték fel, a legtöbbet, tizennégyet 2006-ban.



**1. ábra: Kartellek számának alakulása 1999 és 2011 között**

Forrás: saját szerkesztés a GVH adatai alapján

A diagramon bázis viszonyszámokkal illusztráltam az évente felfedezett kartellek számának alakulását. Bázisnak az európai uniós csatlakozás évét, 2004-et választottam.

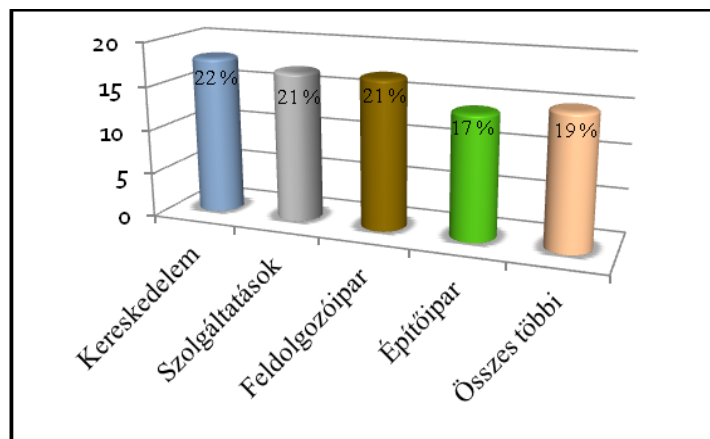
Az ábra legfontosabb tanulsága, hogy a csatlakozás előtti és utáni két-három évben jelentősen emelkedett a felderített esetek száma.

<sup>9</sup> Nyessett átlag (trimmed mean): A nyessett átlag adott számú legkisebb és legnagyobb ismérértékének az adathalmazból való kihagyás után számított átlaga. (Hunyadi – Vitai, 2002, 99. o.)

## 4.2. A hipotézisek értékelése

**H.1.** A kartell esetek előfordulása néhány szektorra koncentrálódhat és a legtöbb kartell a feldolgozóiparban illetve a kereskedelem, a gazdasági szolgáltatás szektorban a jöhetett létre.

Az eredmény a következő: A legtöbb kartell átlagosan a szálláshely szolgáltatás, vendéglátás szektorban, a módusz szerint a kereskedelmi szektorban (18 eset) alakult ki. Az átlag eredményét figyelmen kívül hagyom, mivel, ebben a szektorban egy kartell sem fordult elő. 17-17 kartellt fedeztek fel a feldolgozóiparban, és az egyéb szolgáltatás kategóriában, az építőiparban tizenegyet. Egy kartellre sem bukkantak a bányászatban és a vendéglátás iparágban, csupán egyre pedig a villamosenergia,- gáz,- víz,- gőzellátás szektorban.



**2. ábra: Kartellek működése ágazati csoportosítás szerint**

Forrás: saját szerkesztés a GVH adatai alapján

Tehát a vállalatok kartellesedése a feldolgozóipari, kereskedelmi, az építőipari és az „egyéb szolgáltatás” szektorokban a legjellemzőbb.

Az eredmények alapján alátámasztom a hipotézist; a kartellesedés valóban a szolgáltatási szektorban jellemzőbb, különösen a kereskedelemben és az építőiparban, az iparban a feldolgozóipari kartellek jellemzőek.

**H.2.** A Magyarországon felfedezett kartellekben részt vevő vállalatok száma a nemzetközi elemzéseknek megfelelően alacsony.

Átlagosan hét vállalat vett részt a megállapodásban. Elhagyva a kiugró értékeket, (nyesett átlag) az esetek 95 százalékának átlaga így hat vállalat/ kartell. A leggyakoribb érték az egy, a sokaság közepe négy. A  $Q_1$  kvartilis kettő, azaz a kartellek 25 százaléka kevesebb mint kettővállalatos, a  $Q_3$  szerint pedig az esetek 25 százalékában több mint kilencszereplős kartellekről van szó. A legkevesebb szereplő, az egy vállalat alkotta kartell, a maximum érték pedig a 42 szereplőből álló összejátszás. 2001. január 31-én, Nyíregyházán 42 sütőipari vállalkozás az „Ipartestületi ülésen”, az árak emelésére vonatkozó megbeszélést folytatott, és ettől kezdődően tisztességtelen piaci magatartást folytatott.

Kitérek az úgynevezett „egyszereplős kartellekre” is: ebben az esetben nem a „klasszikus kartellról” van szó, hanem egy olyan megállapodásról, amikor egy cég, vagy kamara (lásd. ágazati szövetségek) megállapodik a partnereivel, de végül csak a „kitervelőt” büntetik. Például, a GEKKO Garden Kft. a 2001 és 2008 között a franchise vevőivel megkötött ún. együttműködési megállapodásának alkalmazásával a gazdasági verseny korlátozására alkalmas magatartást tanúsított (Gazdasági Versenyhivatal, Határozatok).

**1. táblázat: Gyakorisági táblázat –  
„A kartellekben részt vevő vállalatok száma”**

| Osztályközök határai |          | Osztályközép | Abszolút   | Relatív   |
|----------------------|----------|--------------|------------|-----------|
|                      |          |              | gyakoriság |           |
| $x_{i0}$             | $x_{i1}$ | $x_i$        | $f_i$      | $g_i$ (%) |
| 1                    | 3        | 2            | 35         | 43        |
| 4                    | 6        | 5            | 15         | 19        |
| 7                    | 10       | 8,5          | 11         | 14        |
| 11                   | 20       | 15,5         | 12         | 15        |
| 21                   | 27       | 24           | 4          | 5         |
| 28                   | 34       | 31           | 2          | 2         |
| 35                   | 42       | 38,5         | 1          | 1         |

Forrás: saját szerkesztés a GVH adatai alapján

Először képletek segítségével alakítottam ki az osztályközök számát és a hosszát. Az eredmény viszont nem megfelelő, mivel az esetek nagy többsége (51 eset) egy osztályközbe került. Mivel tehát a sokaság jelentős része az eloszlás egyik felénél összpontosul, nem egyenlő hosszúságú szakaszokat és a sűrűsödési szakaszon kisebb

osztályköz hosszúságokat vettem. Megállapítottam, hogy az esetek 43 százalékában, a kartellekben részt vevő vállalatok száma egy és három közötti. Szintén jelentős, 19 százalékos gyakorisága van, a hat és az öt közötti vállalatszámnak.

Milyen összefüggés van az ágazatok és az egyes kartellben szereplő vállalatok száma között?

**2. táblázat: A kartellekben részt vevő vállalatok száma ágazati bontásban**

| Ágazat                 | N    | Átlag | Szórás      | Medián |
|------------------------|------|-------|-------------|--------|
| 2 (Feldolgozóipar)     | 17   | 10,88 | 7,952       | 8      |
| 4 (Építőipar)          | 14   | 6,54  | 5,174       | 5      |
| 5 (Kereskedelem)       | 24   | 7,58  | 9,198       | 5      |
| 11 (Szolgáltatások)    | 26   | 4,63  | 7,632       | 1      |
| $\Sigma$               | 81   | 7,12  | 8,071       | 4      |
| <b>H-mutató értéke</b> |      |       |             |        |
|                        | Eta  |       | Eta Squared |        |
| Ág.*Váll. száma        | ,283 |       | ,080        |        |

Forrás: saját szerkesztés a GVH adatai alapján

A feldolgozóipari kartellekben a medián értéke nyolc, az építőiparban és a kereskedelemben öt, a szolgáltatási szektorban pedig egy volt. A kartellek ágazat típusa 8 százalékban magyarázza az egyes kartellekben részt vevő vállalatok számának szóródását. A kapcsolat szorosság „H” mutató szerint csak laza kapcsolat van a kartellek ágazat típusa és a szereplők száma között.

A hipotézist alá tudom támasztani, az eredményeim szerint a kartellekben részt vevő vállalatok száma a nemzetközi elemzéseknek megfelelően alacsony, egy és öt közötti a kooperáló vállalatok száma, ezt a gyakorisági tábla és a helyzeti közéértékek is alátámasztják.

**H.3.** A kartellek jelentős részének létrehozásában és működésében a piachoz kapcsolódó egyéb intézmények (kamara, ipartestület, iparági szövetség, egyéb szakmai szervezetek) is szerepet játszottak.

Összesen 25 olyan eset fordult elő, amelyben érintve voltak „iparági szövetségek” részben vagy egészben. A vizsgált időszakban minden évben volt ilyen típusú kartell, a legtöbb 2005 és 2006-ban 4-4 eset.

A hipotézist alátámasztom, valóban jelentős (~30%) az olyan kartell esetek száma, amelyekben szerepe volt ágazati szövetségnek.

A kartellek tipizálására vonatkozóan az alábbi részhipotéziseket fogalmaztam meg:

**H.4.1.** A vizsgált időszakban, a versenykorlátozó megállapodású kartellek dominálhattak, az összehangolt magatartás típusúakkal szemben.

**H.4.2.** A GVH által elítélt kartellek többsége horizontális típusú, a vertikális kartellek száma alacsonyabb.

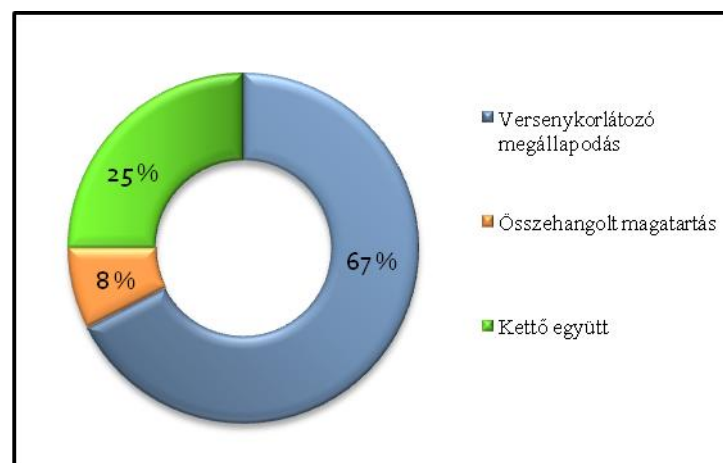
**H.4.3.** Az építőiparban nagyobb a piacfelosztó kartellek, míg a kereskedelem, a feldolgozóiparban az árrögzítő és vertikális kartellek aránya magasabb.

A versenyjog szerinti kategorizálás esetén az alábbi három besorolást alkalmaztam:

- Versenykorlátozó megállapodás (egyes kód),
- Összehangolt magatartás (kettes kód),
- Összehangolt magatartás és versenykorlátozó megállapodás (hármass kód).

A számtani átlag eredménye szerint az összehangolt magatartású kartellek a jellemzőek, de mivel ebből a típusból csupán hat eset fordult elő, ebben az esetben nem releváns ez a mutató. A módusz, az „egyes kód”, azaz a versenykorlátozó megállapodás, amely 54 esetben fordult elő. 20 olyan megállapodás volt, amelyeket a GVH „összehangolt magatartás és versenykorlátozó megállapodás” szerint ítélt el.

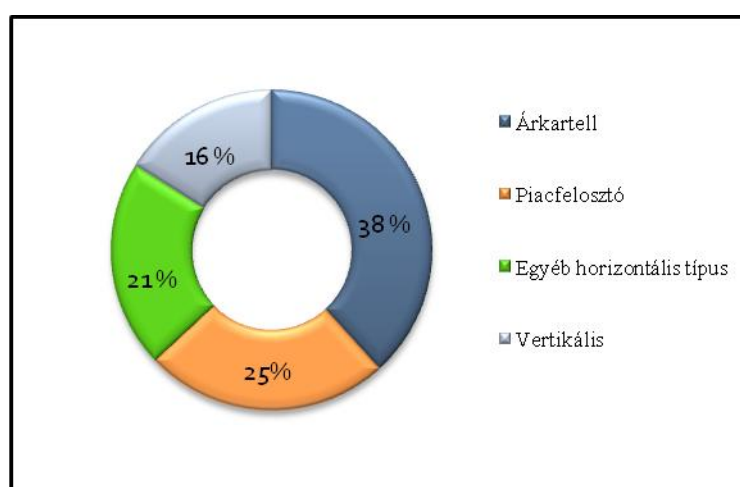
A feltételezésem, hogy sokkal több a versenykorlátozó megállapodás, mint az összehangolt magatartás, igazolták az eredmények.



**3. ábra: Versenyjog szerinti kategorizálás**  
Forrás: saját szerkesztés a GVH adatai alapján

A másik csoportosítás horizontális és vertikális kartellek (kettes kód) típus szerint történt. A horizontális kategóriát három csoportra bontottam: „árral” (hármaskód), piacfelosztással (egyes) kapcsolatos és az egyéb horizontális kartellek (négyes kód). Az eredmények: az átlag, és a módusz szerint is a legtöbb eset árkartell típusú (30 eset). Piacfelosztó típusból 20, az egyéb horizontális típus 17, vertikális típusú kartellból 13 fordult elő.

A kapott statisztikai eredmények alátámasztják, a feltételezésem, a kartellek meghatározó része horizontális típusú, ezen a csoporton belül, az árkartellek száma jelentős, a vertikális megállapodások száma pedig elhanyagolható.



**4. ábra: Horizontális,- vertikális típusú csoportosítás**

Forrás: saját szerkesztés a GVH adatai alapján

A felderített kartellek iparági (ágazati) és típus szerinti kapcsolatának kereszttáblás vizsgálatára is szükség van, ugyanis fontos tudnunk, hogy az egyes iparágakban melyek a legjellemzőbb kartell típusok, ill. van-e tényleges összefüggés a két minőségi ismerv között. Az elemzés elvégzéséhez újra kellett kódolnom egyes adatokat, beintegráltam a kevés elemszámmal rendelkező osztályokat a nagyobb elemszámmal rendelkezőkbe. Így négy ágazattípus maradt: feldolgozóipar (kód: 2), építőipar (4), kereskedelem (5) és az „egyéb szolgáltatás”(11).

| 3. táblázat: Keresztábraelemzés (Ágazat- Típus) |    |                |       |       |       |       |        |
|-------------------------------------------------|----|----------------|-------|-------|-------|-------|--------|
|                                                 |    |                | Típus |       |       |       | Σ      |
|                                                 |    |                | 1     | 2     | 3     | 4     |        |
| Ágazat                                          | 2  | Elemszám       | 3     | 6     | 8     | 1     | 18     |
|                                                 |    | % arány ágazat | 16,7% | 33,3% | 44,4% | 5,6%  | 100,0% |
|                                                 | 4  | Elemszám       | 4     | 1     | 5     | 3     | 13     |
|                                                 |    | % arány ágazat | 30,8% | 7,7%  | 38,5% | 23,1% | 100,0% |
|                                                 | 5  | Elemszám       | 9     | 2     | 7     | 6     | 24     |
|                                                 |    | % arány ágazat | 37,5% | 8,3%  | 29,2% | 25,0% | 100,0% |
|                                                 | 11 | Elemszám       | 3     | 2     | 13    | 7     | 25     |
|                                                 |    | % arány ágazat | 12,0% | 8,0%  | 52,0% | 28,0% | 100,0% |
|                                                 | Σ  | Elemszám       | 19    | 11    | 33    | 17    | 80     |
|                                                 |    | % arány ágazat | 23,8% | 13,8% | 41,3% | 21,3% | 100,0% |

Forrás: saját szerkesztés a GVH adatai alapján

A feldolgozóiparban az esetek több mint 40 százaléka „árkartell típusú” volt. Közel 30 százalékot tett ki a vertikális típus, amely ebben az ágazatban a legjelentősebb. A keresztábra elemzés szerint az építőiparban az ár meghatározással kapcsolatos kartellek az összes esetnek közel 40 százalékat tették ki, jelentős a piacfelosztó magatartású megállapodás is. A kereskedelmi szektorban a leggyakoribb a piacfelosztás (37,5 %), majd az árkartellek. Az egyéb szolgáltatások csoportban nagy dominanciája van az árkartell típusnak. Az eredmények nem támasztják alá a **H.4.3.** hipotézist.

4. táblázat: Khi-négyzet teszt

|                              | Érték               | df | Asymp. Sig.<br>(2-sided) |
|------------------------------|---------------------|----|--------------------------|
| Pearson khi-négyzet teszt    | 14,915 <sup>a</sup> | 9  | ,093                     |
| Likelihood Ratio             | 14,653              | 9  | ,101                     |
| Linear-by-Linear Association | 3,839               | 1  | ,050                     |
| N                            | 80                  |    |                          |

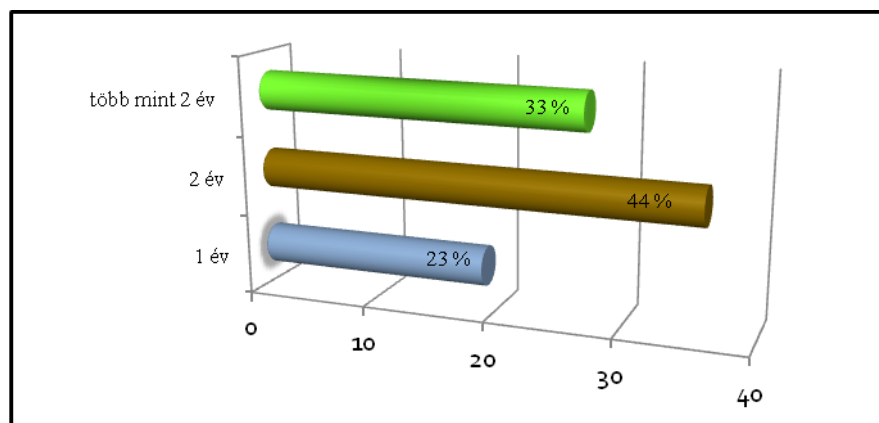
a. 8 cells (50,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,79.

Forrás: saját szerkesztés a GVH adatai alapján

A szignifikanciaszint nagyobb, mint 0,05, ami azt jelenti, hogy a két változó között nincs szignifikáns kapcsolat.

**H.5.** A GVH által felfedezett, hazai kartellek működési időtartama más, nemzetközi vizsgálatoknak megfelelő, azaz nincs magyar sajátosság a működési tartamot illetően. A kartellben részt vevő vállalatok számának növekedésével a kartellek működési időtartama csökken, azaz a két változó között korreláció áll fenn.

Az általam vizsgált esetekben a legrövidebb ideig működő kartell a néhány hónapig (ezekben az esetekben egy évnek minősült a statisztikai számításaim során) a leghosszabbak pedig több mint tíz évig működtek. A sokaság terjedelme tizenegy. Átlagosan három évig, a módusz szerint pedig két évig működtek a kartellek. A ferdeség mérőszáma közepes baloldali aszimmetriára utal. A vizsgált eloszlás gyakorisági görbéje az azonos szórású normális eloszlás gyakorisági görbéjénél kissé lapultabb. Az esetek közel fele, 44 százaléka két évig működött. 21 százaléka az eseteknek egy évig, 21 százaléka pedig három és négy évig működött. Az esetek 88 százaléka szerint a kartellek kevesebb mint öt évig működtek.



**5. ábra: A kartellek működésének időtartama**

Forrás: saját szerkesztés a GVH adatai alapján

A leghosszabb ideig működő kartellek több mint tíz évig működtek, például a tízszerreplős lapterjesztők versenykorlátozó magatartása, vagy a „Magyar Országos és Budapesti Fodrász, Fogtechnikus, Kéz-, Lábápoló és Műkөрөmépítő, Szíkvízkészítő, Kelmefestő- Vegytisztító Szakmai Ipartestület” a gazdasági verseny korlátozásának tilalmába ütköző magatartást tanúsított, amikor 1997-től 2008-ig „Ajánlás” elnevezéssel az internetes honlapján minimum árakat tett közzé a fogtechnikusi szolgáltatásokra vonatkozóan. További példa: egy huszonöt pénzintézetből álló csoport egységesen alkalmazandó bankközi jutalék mértéket és struktúrát határozott meg, amelyet versenykorlátozó megállapodásnak és összehangolt magatartásnak minősítette a GVH.

Az „időtartam” és a „kooperáló vállalatok számának” kapcsolatát is vizsgálom.

**5. táblázat: Korrelációs kapcsolat**

|           |                    | szereplők | időtartam |
|-----------|--------------------|-----------|-----------|
| szereplők | Pearson korreláció | 1         | ,113      |
|           | Sig. (2-tailed)    |           | ,314      |
|           | N                  | 81        | 81        |
| időtartam | Pearson korreláció | ,113      | 1         |
|           | Sig. (2-tailed)    | ,314      |           |
|           | N                  | 81        | 81        |

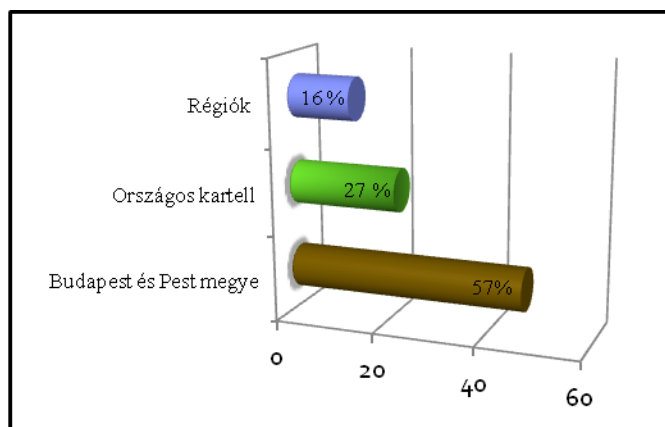
Forrás: saját szerkesztés a GVH adatai alapján

A kapcsolat szorosságának és irányának megállapításához korrelációs számítást végeztem. A Pearson féle korreláció értéke 0,113, ami azt jelenti, hogy a két változó között gyenge pozitív kapcsolat ( $0 < r < 0,2$ ) van, az eredmény nem szignifikáns.

A vizsgált kartellek az átlag szerint három, a medián, a módusz szerint kettő évig, az esetek közel felében (44%) egy és három évig működtek. A hipotézist nem igazolom, ugyanis a Magyarországon feltárt kartellek a szakirodalomban közölt adatoknál rövidebb ideig működtek. A hipotézis második felét is elvetem, ugyanis a két változó között nagyon gyenge kapcsolat mutatható csak ki: a vizsgált esetekben a vállalati szám növekedésével, a kartellek működési ideje nem feltétlenül csökken.

**H.6.** A kartell szövetségek legalább felének a székhelye budapesti és Pest megyei lehet, közel azonos aránnyal rendelkezhet a többi régió, az országos megállapodások száma pedig csekély.

Az átlag (3,6) szerint a legtöbb kartell a Dél-alföldön jött létre, viszont ez az eredmény elvethető, mivel a módusz szerint, Budapesten és Pest-megyében jött létre a legtöbb összejátszás (39 eset) a vállalatok között. A második legtöbb értékkel az országos minősítés rendelkezik (22 esettel). A legtöbb kartell vidéken az Észak-alföldi régióban (4 eset) jött létre. Az esetek közel felében budapesti, és Pest megyei a kartellekben részt vevő vállalatok száma.



**6. ábra: A kartellek székhelyei**

Forrás: saját szerkesztés a GVH adatai alapján

Az országos kartellek nagyobb aránnyal rendelkeznek, mint vártam, ezzel párhuzamosan a többi régió összesített aránya is alacsonyabb a vártnál. A megfogalmazott hipotézist így részben tudom alátámasztani.

#### **4.3. Közbeszerzési kartellek**

Összesen 20 közbeszerzési kartellról tudok beszámolni, az eredményeim megfelelnek a GVH által közölt adatoknak. 2002 és 2011 között legalább egy közbeszerzési kartell, 2004 és 2006-ban négy kartell is előfordult. A három legnagyobb büntetéssel zárult közbeszerzési kartell: (Nemzeti Autópálya Rt. autópálya építése M3, M7, M7-M70 szakaszai): Strabag Építő Részvénytársaság, Hidépítő Részvénytársaság, Betonút Szolgáltató és Építő Részvénytársaság; Útgazdálkodási és Koordinációs Igazgatóság - vidéki főútvonalak rekonstrukciója (277,8 millió forint). Épker Kft. Fővárosi és Pest Megyei Nyugdíjbiztosítási Igazgatóság székházának felújítása 227 millió forint (Gazdasági Versenyhivatal: Közbeszerzéses kartellekben jogerősen marasztalt vállalkozások listája, 2011).

#### **4.4. Kiszabott bírságok**

A legnagyobb bírság több mint 7 milliárd forint értékű volt, amely kétszer is előfordult az időszakban. A legkisebb forintosítható érték a kétszázezer volt (a pénzbüntetés nélküli, azaz nulla összegű bírságok is a számítások részét képezik a továbbiakban). A számtani átlag értéke 452 millió forint, a szórás közel másfél milliárd forint, a módusz értéke nulla; ezek az értékek ebben az esetben nem tükrözik megfelelően a valóságot, az általam készített nyesett átlag, (amelyből kihagytam a kiugró értékeket), is irreálisan magas átlagos büntetési tételeket feltételez. A legmegfelelőbb mutató a medián, az alsó és a felső kvartilisek. A medián szerint a sokaság 50 százaléka 6 millió felett, a másik 50 százalék ez alatt helyezkedik el.

A legkevesebb büntetést, 200 ezer forintot a GVH a Magyar Növényvédő Mérnöki és Növényorvosi Kamara (Budapest) ellen versenykorlátozó megállapodás tilalmának megszegése miatt szabta ki. A Magyar Ingatlanszövetség „Ingatlanközvetítői szolgáltatások díjszabása” és „Az értékbecslési tevékenység iránydíjszabása” címet viselő dokumentumai a tagoknak szóló díjajánlást tartalmaztak; a GVH nem pénzbüntetést szabott ki: „A megnevezett dokumentumokat a határozat kézhezvételétől számított harminc napon belül távolítsa el a honlapjáról, tegye közzé a honlapján jelen versenytanácsi határozatot, és hívja fel a honlap látogatóinak figyelmét a korábbi díjajánlások jogellenes voltára.”

#### **4.5. A fejezet összefoglalása**

Az utolsó fejezetben a GVH határozatainak statisztikai elemzéséből nyert adatokat ismerttettem, amelyekkel értékeltem a megfogalmazott hipotéziseket. A fejezetet az eredmények rövid összefoglalásával zárom.

A GVH évente átlagosan hat kartellt fedezett fel, nyesett átlag (95%) esetén ez a szám három. A legtöbb kartellt 2003 és 2007 között fedezték fel, a legtöbbet, tizennégyet 2006-ban. Az Európai Unióhoz való csatlakozás előtti és utáni két-három évben jelentősen emelkedett a felderített esetek száma.

A kartellesedés a szolgáltatási szektorban jellemzőbb, különösen a kereskedelemben és az építőiparban, az iparban a feldolgozóipari kartellek jellemzőek.

Megvizsgáltam, hogy hány vállalat vett részt az egyes megállapodásokban: Átlagosan hét, nyesett átlag (az esetek 95 százalékának átlaga) esetén hat vállalat. A legkevesebb

szereplő, az egy vállalat alkotta kartell, a maximum érték pedig a 42 szereplőből álló összecsúszás. Az esetek 43 százalékában, a kartellekben részt vevő vállalatok száma egy és három közötti. Szintén jelentős, 19 százalékos gyakorisága van, a hat és az öt közötti vállalatok számára.

A feldolgozóipari kartellekben a medián nyolc, az építőiparban és a kereskedelemben öt, a szolgáltatási szektorban pedig egy volt. A kartellek ágazat típusa 8 százalékban magyarázza az egyes kartellekben részt vevő vállalatok számának szóródását.

A kapcsolat szorosság „H” mutató szerint csak laza kapcsolat van a kartellek ágazat típusa és a szereplők száma között.

Jelentős azon esetek száma, amelyben érintve voltak „iparági szövetségek” részben vagy egészben (összesen 25 kartell). A vizsgált időszakban minden évben volt ilyen típus, a legtöbb 2005 és 2006-ban, négy-négy eset.

A kartelleket kétféleképpen csoportosítottam: először versenyjogi kategória szerint. 54 esetben fordult elő versenykorlátozó megállapodás. 20 olyan megállapodás volt, amelyeket a GVH „összehangolt magatartás és versenykorlátozó megállapodás” szerint ítélt el.

Az másik típusú csoportosítás eredményei: az átlag, és a módusz szerint is a legtöbb eset árkartell típusú (30 eset). Piacfelosztó típusból 20, az egyéb horizontális típus 17, vertikális típusú kartellból 13 fordult elő.

A kartellek meghatározó része horizontális típusú, ezen a csoporton belül, jelentős az árkartellek száma, a vertikális megállapodások száma pedig elhanyagolható. Az árkartell típusú megállapodások az építőiparban és a feldolgozóiparban voltak a legjelentősebbek. A piacfelosztás a kereskedelmi szektorban volt a leggyakoribb. Vertikális típusú megállapodások elsősorban a feldolgozóiparra jellemzőek (az esetek legalább 30 százaléka).

Felmértem a kartellek működésének idejét is. A vizsgált kartellek átlagosan három évig (módusz: kettő) működtek. Az esetek közel fele, 44 százaléka két évig működött. 21 százaléka az eseteknek egy évig, 21 százalék pedig három és négy évig működött. Az esetek 88 százalékában a kartellek kevesebb mint öt évig működtek. A leghosszabb ideig működő kartellek több mint tíz évig működtek.

Az „időtartam” és a „kooperáló vállalatok számának” kapcsolatának szorosságát és irányát korrelációelemzéssel számoltam ki. A Pearson féle korreláció értéke 0,113, ami azt jelenti, hogy a két változó között gyenge pozitív kapcsolat van.

A határozatokból a kartellben részt vevő vállalatok székhelyeit volt lehetőségem meghatározni. Budapesten és Pest-megyében jött létre a legtöbb összejátszás (39 eset) a vállalatok között. A második legtöbb értékkel az országos minősítés rendelkezik (22 esettel). A legtöbb kartell vidéken az Észak-alföldi régióban (4 eset) jött létre.

Összesen 20 közbeszerzési kartellról tudok beszámolni, az eredményeim megfelelnek a GVH által közölt adatoknak. 2002 és 2011 között legalább egy közbeszerzési kartell, 2004 és 2006-ban négy kartell is előfordult.

A GVH által kiszabott büntetési tételeket is rögzítettem, melyekből leíró statisztikát készítettem. További kutatásokhoz szükséges lesz ezeknek az ismerete. A legnagyobb bírság több mint 7 milliárd forint értékű volt, amely kétszer is előfordult az időszakban. A legkisebb forintosítható érték a kétszáz-ezer volt. A medián szerint a sokaság 50 százaléka 6 millió felett, a másik 50 százalék ez alatt helyezkedik el.

## **5. A vizsgált időszakból származó négy kartellest bemutatása**

Az eredmények ismertetése során néhány, a kiugró, extrém paraméterekkel bíró esetekre már kitértem egy-egy sorban, lábjegyzetben, például egy tizenkét éven keresztül Magyarországon is működő nemzetközi kartellre; egy országos vertikális kartellre; egy 42 szereplős ágazati szövetség által létrehozott kartellre és egy több mint 7 milliárd forint bírsággal végződött közbeszerzési megállapodásra.

Ezen esetek (illetve a versenyhivatali határozat) elemzésére és teljes körű ismertetésére ebben a fejezetben sem kerül sor. A fejezettel kitűzött célom, a dolgozatomhoz illeszkedően, néhány, a vizsgált időszakból származó eset általános leírása és a kartell létrejöttével, működésével, vagy megszűnésével kapcsolatos egy- egy fontos esemény, körülmény; illetve az eljárás során felmerült álláspontok, a Versenyhivatal konklúziójának kiemelése, bemutatása.

Az esetek forrásai a Versenyhivatal határozatai, illetve annak indoklásai, amelyek megtalálhatóak a GVH honlapján.

### **5.1. Magyarországon 12 évig működő nemzetközi kartell**

Az első eset forrása a Versenyhivatal Vj-102/2004/174 határozata.

#### *Szereplők és tényállás*

A kartellben a következő vállalatok vettek részt: az ABB Power Technologies Management Ltd. (Svájc) I. rendű, az ABB Switzerland Ltd. (Svájc), az Areva T&D Holding S.A. (Franciaország), az Areva T&D S.A. (France), a Siemens AG (Németország), a VA Tech T&D GmbH (Ausztria) VI. rendű, az ABB Kft. (Budapest), az Areva Hungária Villamos Kapcsolóberendezések Kft. (Kunszentmiklós), a Siemens Rt. (Budapest), a Tessag Hungária Kft. (Budapest), valamint az Alstom Holding S.A. (France).

A Versenytanács megállapította, hogy az alább felsorolt vállalkozások versenykorlátozó megállapodást kötöttek, amelynek végrehajtása céljából összehangolták magatartásaikat a legalább 72 kV feszültségű gázszigetelésű elektromos kapcsolóberendezések, illetve a kapcsolódó alállomások piacán, amely magatartás alkalmas volt a piaci verseny

korlátozására a magyarországi piacon: az ABB Power Technologies Management Ltd. I. rendű és az ABB Switzerland Ltd. II. rendű eljárás alá vontak vonatkozásában 1991. január 1-től és 2004. április 30-ig; az Alstom Holding S.A. esetén 1991-től 2004-ig; a VA Tech T&D GmbH vonatkozásában 1998-tól 2004-ig; a Siemens AG V. rendű eljárás alá vont vonatkozásában 2001-től 2004. -ig.

Az eljárás megindítását megelőzően az ABB Power Technologies Management Ltd., ill. az ABB Switzerland Ltd. 2004. áprilisában egy beadvánnyal fordult a Gazdasági Versenyhivatalhoz, amelyben a tudomására hozta (a bírság teljes elengedése érdekében), hogy az ABB, az Alstom S.A. Holdings, a Siemen AG, valamint a VA Tech T&D GmbH vállalkozások – egy nemzetközi kartell tagjaiként – felosztották maguk között a 70 kV-nál nagyobb feszültségű gázszigetelésű kapcsolóberendezések európai piacát. A GVH vállalta, hogy amennyiben az ABB az engedékenységi politikában lefektetett minden feltételnek megfelelően szolgáltat információkat a kartellról, akkor a bírság teljes elengedésében fog részesülni.

#### *A kartell működése*

A kartellben működött egy „Irányító Bizottság” és egy „Munkacsoport”. Az Irányító Bizottság évente csak egyszer – általában tavasszal – találkozott a célból, hogy jóváhagyja a kartell működésének folytatását, meghatározza a közös stratégiát és tisztázza a Munkacsoporton belüli nézeteltéréseket. Ezeket a találkozókat a megállapodás “közgyűléseknek” nevezte. Az egyes találkozók között az érintettek e-mailben tartották egymás között a kapcsolatot. A feladót, illetve a címzetteket kódszámok jelölték. A projekteket kreditrendszer szerint osztották fel, amelynek célja annak biztosítása volt, hogy a kartelltagok a projektekből saját piacrész-arányos kvótáiknak megfelelően, azaz piaci részesedésük megőrzését lehetővé tévő mértékben, részesüljenek.

A Versenytanács összesen több mint 700 millió forint bírságot szabott ki az ügyben.

## **5.2. A 42 szereplős, ágazati szövetség által létre hívott kartell**

A következő eset elemzésének forrása a GVH Vj-34/2003/73 jelű határozata.

A Magyar Pékszövetség jogsértést követett el "Ipartestületi ülés"-ek megszervezésével; valamint a Szabolcs-Szatmár-Bereg megyében működő sütőipari vállalkozások részére 2002. április 19-én küldött, az árak emelésére felhívó levéllel.

### *Az ipartestületi ülések és a Pékszövetség levele*

Az első rendű eljárás alá vont, az általa szervezett rendezvényeken egyeztető szerepet játszott a Heves megyében 2002. év folyamán végrehajtott sütőipari áremelésekben.

Nyíregyházi Ipartestületi ülés: az ülés egyik napirendi pontja az "áremelési helyzetkép". A megnövekedett költségek miatt az áremelést egymástól függetlenül, de közel megegyező időpontban, február második felében szükségesnek tartják végrehajtani. Ennek mértéke térségenként változó, de átlagosan 15-20 % körüli." Az ülésen résztvevő vállalkozások kisebb része már az ülést megelőzően, többségében azonban az ülést követően (jellemzően február második felében) emelték áraikat.

Az Egri Ipartestületi ülés egyebek mellett ismertette azt, hogy milyen mértékű költségnövekedés következett be. Több meghallgatott tanú úgy nyilatkozott, hogy az ülésen az árak emelésének szükségességéről is beszéltek.

Az I. rendű eljárás alá vont "Kasi Zoltán alelnök" aláírással 2002. április 19-én levelet küldött valamennyi Szabolcs-Szatmár-Bereg megyében működő sütőipari vállalkozás részére, függetlenül, attól, hogy azok az Ipartestület tagjai voltak vagy sem. A levél szerint "A 2002. január 1-el bekövetkezett költségnövelő tényezők miatt elindított megbeszéléseink, tárgyalásaink elhúzódtak mostanáig. Valószínűleg Ön is értesült már arról, hogy egyes multinacionális cégek tudomást nem véve a költségnövekedésről nem fogadták be áremelési szándékunkat. Április hónapban szándékukat megváltoztatták, és beszállítóiktól 10 %-os áremelkedést fogadtak el, melynek érvényesítése április 15 - április 29 időszakban a fogyasztók felé is bekövetkezik. Szabolcs-Szatmár-Bereg megyében is éljenek a lehetőséggel, vegyék fel a kapcsolatot környező kollégáikkal és április 29-től legalább a fenti mértékben érvényesítsék beszállítói áraikban a megnövekedett költségeiket. Ha az azonos piacra beszállító pékségek korrekten elbeszélgetnek egymással, akkor biztos vagyok benne, hogy a szakma minden dolgozójának javát szolgáló eredmények születnek."

### *Versenyhatóság álláspontja*

A Versenytanács álláspontja szerint az a körülmény, hogy az ülésen résztvevő vállalkozások egy része már az ülést megelőzően jelezte áremelési szándékát, vonatkozásukban sem zárja ki a megbeszélés versenyt korlátozó jellegét. Az ülésre ugyanis az ő esetükben is az áremelési folyamat idején került sor: már jelezték vevőik felé, hogy árat kívánnak emelni, de az emelt árak még nem léptek életbe (nem lettek elfogadva).

„Az összehangolt magatartás megállapításához elegendő a vállalkozások közötti olyan kapcsolatfelvétel, amelynek célja vagy hatása a vállalkozások jövőbeni piaci magatartásának befolyásolása oly módon, hogy a vállalkozások közül egyesek vagy valamennyi vállalkozás felfedi(k) a jövőben követendő piaci magatartásukat, csökkentve ezáltal a versenyfolyamatban rejlő bizonytalanságot, ami a hatékony verseny egyik meghatározó mozgatórugója.”

#### *Az eljárás alá vont vállalkozások álláspontja*

A Pékszövetség Kifogásolta, hogy az eljárásban nem került sor a piac érdemi vizsgálatára: a költségek és árak viszonyának, a vizsgált időszakban bekövetkezett költségnövekedéseknek, a szakma jövedelmezőségének elemzésére, illetve a kereskedelemnek az árak alakításában betöltött szerepe értékelésére. Ezek tekintetében kifejtette, hogy a szakma kifejezetten alacsony jövedelmezőségű, ami nem kis részben abból adódik, hogy a kereskedelmi láncok még az indokolt áremeléseket sem hajlandók elfogadni.

#### *A Versenyhivatal döntése*

A Versenytanács a jogsérelem súlyának értékelésénél tekintettel volt arra, hogy az összehangolt magatartás információcserén alapult, ami alapján véve nem az áremelés mértékére és konkrét időpontjára irányult, hanem annak indokoltságára, szükségességére. Ezt az is jelzi, hogy a jogsértő magatartással érintett vállalkozások által érvényesített áremelések és az emelt árak is kisebb-nagyobb mértékben eltértek egymástól, vagyis a verseny nem szűnt meg közöttük. Az előzőek egyben a jogsértés piaci hatását is jelentősen korlátozták. A GVH kizárólag a Pékszövetség számára- figyelmeztető jelleggel - egymillió forint bírságot szabott ki.

### **5.3. Országos, vertikális kartell**

#### *A kartell szereplői a következők:*

Unilever Magyarország Kft. (Budapest), Puskás és Társa Kft. (Gyöngyöstarján), "J. A." Mobil Expressz Bt. (Kaposvár), Eis Trade Kft. (Szécsény), Mir-Ker Kft. (Győr), Vértés Food Kft. (Tatabánya), G és K Food Kft. (Sándorfalva), Nanuk Kft. (Miskolc.), Lektor Bt. (Karcag), Uni-Flock Kft. (Dunakeszi), Unikornis 2000 Kft. (Nyíregyháza), Antics Kft. (Szekszárd), Sáfrán és Társa Kft. (Kiskunlacháza), Ice Team Kft. (Veszprém), Gandalf-

Ker Kft. (Szombathely), Kapital Kft. (Kecskemét), Szita és Társai Kft. (Keszthely) és a Thérminusz Kft. (Kaposvár). (GVH Kommunikációs Osztály [2006] Indokolatlanul korlátozta a márkán belüli versenyt az Unilever )

### *Koncessziós szerződések*

Az eljárás alá vont vállalkozások között létrejött koncessziós megállapodások azon része, mely szerint a koncessziós forgalmazó kötelezi magát, hogy megállapodásban erre meghatározott időtartam alatt a termékhez hasonló, azokat helyettesíteni, pótolni, vagy azokkal versenyezni képes más árukat máshol/máshová (másik koncessziós területén, külföldön) nem forgalmazza/szállítja versenykorlátozásra alkalmas és ezáltal a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló többször módosított 1996. évi LVII. törvény 11. §-ába ütköző (A magyar versenytörvény és az európai versenyjogi szabályok vonatkozó rendelkezései szerint jogellenes, ha vállalkozások olyan vertikális megállapodásokat kötnek, mely szerint a szállító vevője nem szolgálhatja ki olyan vevőit, akik őt szállítási igényeikkel megkeresik.).

A koncessziós forgalmazók kötelezték magukat arra, hogy a szerződés hatálya alatt a szóban forgó Unilever jégkrémekhez hasonló, azokat helyettesíteni, pótolni, vagy, azokkal versenyezni képes más árukat nem vásárolnak, nem állítanak elő és nem forgalmaznak, továbbá a termékeket kizárólag a koncessziós forgalmazó területén adják el, máshol/máshová (másik koncessziós forgalmazó területére, illetve külföldre) azokat nem értékesítik. A forgalmazók e kötelezettsége a koncessziós megállapodások bármely okból történő megszűnését követő két évig fennáll. A koncessziós szerződések szerint az Unilever vállalta, hogy a koncessziós forgalmazó területén, kiskereskedők részére történő viszonteladás céljára más harmadik személynek nem ad el a szóban forgó termékekből.

### *Az Unilever álláspontja*

Azzal kapcsolatban, hogy miért nem forgalmazhat a koncessziós forgalmazó más, konkurens márkákat, előadták, az Unilever által átadott üzleti titkok, know-how, továbbá a koncessziós forgalmazók tevékenységének megkezdéséhez és annak folytatásához nyújtott folyamatos és sokrétű anyagi és egyéb segítség maximálisan indokolják azt, hogy az Unilever nem járulhat hozzá ahhoz, hogy saját termékei mellett a koncessziósok más gyártók jégkrém termékeit is forgalmazzák. Megítélésük szerint hatásában ez a kikötés nem versenykorlátozó, mivel számos kereskedő és több kereskedelmi csatorna biztosítja a

horizontális, márkák közötti verseny intenzív működését - így ez a vertikális korlátozás önmagában nem tekinthető jogsértőnek.

#### *A Versenyhivatal döntése*

A GVH e döntése is jelzi a piac szereplői felé, hogy szerződéseik megkötésekor körültekintően kell eljárniuk, a vállalkozások csak olyan megállapodásokat köthetnek, melyek a feleket indokolatlanul nem korlátozzák piaci tevékenységük végzése közben. A szóban forgó versenyfelügyeleti eljárásban a GVH Versenytanácsa határozatában azt is jelezni kívánta, hogy a közvetlenül érintettek helyett nem csak a hatóság, de a szállítók sem dönthetik el, mely tevékenység végezhető el gazdaságosan. A GVH Versenytanácsa mostani döntésekor nem szabott ki bírságot sem az Unilever Magyarország Kft-re, sem a forgalmazókra, mert úgy ítélte meg, hogy a kérdéses megállapodások csak csekély mértékben veszélyeztették a versenyt. A megállapodások ugyanis a márkán belüli, azaz az Unilever által gyártott jégkrémek, illetve a kérdéses jégkrémeket forgalmazó vállalkozások közötti verseny korlátozására irányultak. (GVH [2004] Vj-156/2004/68 jelű határozat).

#### **5.4. Egy közbeszerzési eset, amelyet az egyik szereplője jelentett fel**

A következő esettanulmányt a GVH Kommunikációs Osztályának „Elrettentő mértékű bírság kartellezésért” (2010) című cikke alapján készítettem. „Kőkemény” kartellben való részvétel miatt a mai tárgyalásán 7 milliárd 178 millió forint bírságot szabott ki a Gazdasági Versenyhivatal (GVH). A megbírságolt négy, illetve egy további vállalkozás magyarországi vasútvonalak, vasúti vonalszakaszok felújítására, átépítésére, rehabilitációjára kiírt közbeszerzési eljárások kapcsán előzetesen megállapodott a piac majdani felosztásáról, annak elveiről és egyes esetekben a győztes személyéről. Bírsággal nem sújtott, de a megállapodásban résztvevő ötödik vállalkozás engedékenységi kérelemmel élt a GVH felé, azaz olyan bizonyítékokat szolgáltatott, amely elengedhetetlen volt a jogsértés feltárásához. A GVH gazdasági versenyt korlátozó megállapodás tilalmának megsértése miatt összesen tizenhét vállalkozással szemben folytatott eljárást, melyben a versenyhatóság bizonyítottan látta, hogy öt építőipari vállalkozás, így a Colas Dunántúli Út- és Vasútépítő Zrt., a MÁVÉPCCELL Mély-Magas és Vasútépítő Kft., a MÁV MTM Mélyépítő Tervező Magasépítő Kereskedelmi és Ügyviteli Szolgáltató Rt. f.a., a Szentesi Vasútépítő Kft. és a Vasútépítők Pályatervező, Kivitelező és

Iparvágányfenntartó Kft. kartellezésben vett részt 2004-2005-ben. Az eljárásban vizsgált további 12 vállalkozással szemben a GVH az eljárást megszüntette, mert a rendelkezésére álló bizonyítékok alapján nem találta bizonyíthatónak a versenykorlátozó megállapodásokban való részvételüket.”

#### *A felosztott tenderek*

A jogsértő vállalkozások a feltárt bizonyítékok szerint 2004. november 29-i találkozójukon általános piacfelosztó megállapodást fogadtak el. Ennek lényege az volt, hogy megállapodtak a 2004-es Kecskemét - Kiskunfélegyháza tender, a 2004-ben kiírandó Rákospalota - Újpest tender, a 2005-ben kiírandó Cegléd - Szolnok tender, az ugyancsak 2005-ben kiírandó győri tender, és a szintén 2005-ben kiírandó 2005-ös Zalaegerszeg - Ukk tender és a jelenleg is kivitelezés alatt álló Ukk (bez) - Boba delta (bez)vágányszakasz rehabilitációjára kiírt tender egymás közötti felosztásáról. Ezek közül a piacfelosztás elveit a találkozókor már kiírásra került Kecskemét - Kiskunfélegyháza tender kapcsán részletesen meghatározták, míg a további kiírandó tenderek vonatkozásában arról határoztak, hogy ezen munkákból mindenki arányosan részesül majd. A potenciálisan kiírandó tenderek a két zalai tender, a Cegléd - Szolnok vonalon kiírandó egy tender, az Újpest - Rákospalota vonalon kiírandó egy tender és a Győr állomás részleges átépítésére kiírandó egy tender voltak.

A versenykorlátozó megállapodásban résztvevő vállalkozások elsődleges célja az volt, hogy a fenti közbeszerzési eljárások nyertesei közülük kerüljenek ki. A megállapodás része volt, hogy az abban résztvevő többi tagot alvállalkozóként vonják be vagy a projekt megvalósítása során, vagy egy másik közbeszerzési eljárásban közülük jelöljék meg a tender nyertesét. Így a vizsgált magatartások célja egyben az is volt, hogy a többi potenciális, akár más tagállamban honos pályázót kiiktassák, ezzel stabilizálják magyarországi piaci részesedésüket és egyben gátolják az új belépők piacon való megjelenését. Mindemellett cél volt a projektek elnyeréséért folytatott verseny - negatív-hatásainak mérséklése vagy kizárása. Ilyen lehet például a verseny eredményeképpen létrejövő, a vállalkozások számára kisebb profittal járó árszínvonal alacsony volta.

#### *GVH rajtaütése és döntése*

A versenyhatóság vizsgálata 2007. november 20-án kezdődött, amikor a GVH munkatársai ún. hajnali rajtaütést tartottak több eljárás alá vontnál, majd a versenyhatóság - újabb hajnali rajtaütések révén - az eljárást kiterjesztette újabb vállalkozások magatartásának vizsgálatára. A versenyfelügyeleti eljárás tárgya több, az Európai Unió

Hivatalos Lapjában közzétett, más tagállamokban honos vállalkozás számára is nyitva álló, uniós forrásokból finanszírozott közbeszerzési eljárás volt. A ténylegesen kiírt tenderek összértéke 24 milliárd forint volt.

A GVH döntése alapján a Colas-csoporthoz tartozó Colas Zrt. 1,5 milliárd Ft, a Swietelsky- csoporthoz tartozó MÁVÉPCELL Kft. 2,1 milliárd Ft, a MÁV MTM Rt. f.a. 178 millió Ft, a STRABAG-csoporthoz tartozó Szentesi Vasútépítő Kft. 3,4 milliárd Ft versenyfelügyeleti bírságot köteles megfizetni.

A Vasútépítők Kft. nem kapott bírságot, mivel a cég az eljárás során az ún. engedékenységi politika keretében együttműködött a GVH-val. Ezen együttműködés révén ugyanis a versenyhatóság olyan információkhoz jutott hozzá, amelyek által a fent ismertetett komplex jogsértés bizonyíthatóvá vált. Mint azt a most lezárt eljárás is mutatja, megfelelően működik a kartellek feltárását elősegítő engedékenységi politika, hiszen általa súlyos bírságtól mentesülhet a hatósággal együttműködő vállalkozás.

A kiszabott bírság összegének meghatározása során a GVH figyelemmel volt arra, hogy a kiszabandó bírságnak egyrészt arányosnak kell lennie az elkövetett jogsértéssel, másrészt elrettentő erőt is kell hordoznia. A bírságkiszabás során a GVH a súlyosító körülmények között értékelte azt, hogy a feltárt versenykorlátozó magatartások - piacfelosztó és árrögzítő jellegüknél fogva, közbeszerzési eljárások keretében elkövetve - különösen súlyos jogsértésnek minősülnek, hosszabb időtartamúak voltak és Magyarország teljes területét lefedték. E körben - a Strabag-csoporthoz tartozó Szentesi Kft. esetében - nem tekintett el a versenyhatóság attól a körülménytől sem, hogy a jogsértő vállalkozást magában foglaló vállalkozás-csoport egyéb tagjai több alkalommal is résztvevői voltak a jelen eljárásban feltárttal azonos jellegű, jogsértő összejátszásnak.

## Összefoglalás

A kartellezés félrevezeti a piaci folyamatokat, korlátozza a versenyt. A kartellek, nemcsak a versenytársainak okoz komoly károkat, hanem az adott ország minden egyes polgára számára. A Versenytükör 2007-es Különszáma a kartellek által érvényesített felárak alapján következőképpen becsüli a károkat: „A középútas 25 százalékos felárral számolt kár 100 milliárd forint. Ha ez utóbbit a magyar lakosság egészére vetítjük, elmondható, hogy az elmúlt öt évben (2001-2006) felderített kartellek minden magyar állampolgárt fejenként mintegy 10 ezer forinttal károsítottak meg.[...] Ha az autópálya kartell esetében becsült 28 százalékos árkülönbséget vetítjük ki a 2000 óta épült autópályákra, elmondható, hogy ezeken az építkezéseken az állam verseny mellett közel 220 milliárd forintot spórolhatott volna meg (kiegészítés:2006-ig).” (Kovács Cs., 1995, 3. o.)

### **A dolgozat újszerűsége, egyedisége**

Dolgozatom feltáró jellegű kutatás. A GVH közel kétszáz határozatának elemzéséből generáltam adatokat, amelyekből leíró és következtető típusú statisztikát készítettem. A magyar és a külföldi piacelméleti szakirodalom alapján hipotéziseket állítottam fel, amelyeket összevetettem az eredményeimmel.

A kartellek kialakulását és működését vizsgáló ilyen típusú elemzés még nem történt Magyarországon,- az internetes szűréseim, a magyar nyelvű piacelméleti-szakirodalomban és a Versenytükör című szakfolyóiratban sem találtam ilyen volumenű kutatásra vonatkozó utalást. Az előző fejezetekben többször is hivatkoztam, Bara Zoltán „A kartellek szerepe a verseny alakulásában 2006-2007” cikkében a GVH kartellekkel szembeni (politikájának) hatékonyságának elemzése mellett a 2006-2007- es években elítélt kartellek tipizálását végezte el.

Az első fejezetben a kartell fogalmát „multidiszciplinárisan”, az elméleti közgazdaságtani irodalom, majd a versenyjog fogalom-meghatározásai alapján ismertettem. Ezután mindegyikből kiemeltem egy-egy fontos paramétert, majd pedig ezeket szintetizáltam. Egy olyan „kartell-definíció” megalkotása volt a célom, amely egyben tartalmazza a fontosabb közgazdasági és a jogi kritériumokat is.

## A kutatás további lehetséges irányai, célok

A további kutatásom egyik elemeként tekintek a következőkben röviden ismertetett cikkekre.

„Hány kartell van? A válasz fontos a versenypolitika hatékonyságának megítélésében. A finn *Jyväskylä Egyetem* (Cartels Uncovered) „Fedetlen kartellek” című művében a Hidden Markov modell választ ad a kérdésre.

A modell adatok generálásából azonosítja a kulcsfontosságú politikai paramétereit a különböző versenypolitikai rendszereknek, amit fel lehet használni idősoros vagy panel adatokhoz. Az adatok a finn legális gyáripari kartellek 1951 és 1990 közötti működéséből származnak és megbecsüli a kartellek számát egy olyan államban, ahol nem folyt aktív versenypolitika. Arra utalnak a becsléseik, hogy a periódus végére minden iparágban kartelleledést lehet megfigyelni.” (A.Hyytinen et al.,2010).

## A kutatás eredményei, következtetések

Az első fejezetben a feldolgozott szakirodalom elemzése után, sikerült megalkotnom egy olyan definíciót, amelyik teljes körűen tartalmazza mind a közgazdasági, mind a versenyjogi kritériumokat:

A *kartell* (megállapodás) egy olyan titokban működő vállalati szövetség, amelyben a tagok megőrzik a jogi önállóságukat, de gazdasági önállóságukat korlátozzák, tényleges vagy hallgatólagos akarategyezésen keresztül – amely szóban, írásban, vagy ráutaló magatartással jön létre-, melynek célja az együttes és az egyéni profit növelése. A cél eléréséhez a következő tevékenységek a leggyakoribbak: a vételi vagy az eladási árak meghatározása, a kibocsátási korlátozások, a beszerzési források és a piac felosztása. Magatartásuk versenyellenes és egyben tiltott, súlyos gazdasági károkat okoz a működésük. Csekély jelentőségűnek számít a megállapodás, ha a megállapodást kötő feleknek az együttes részesedése az érintett piacon a tíz százalékot nem haladja meg.

Az első fejezetben további két olyan fogalommal foglalkoztam, amelyek az „együtműködések” kartelljogi típusú csoportosításához szükségesek: a *versenykorlátozó megállapodás* és az *összehangolt magatartás*. Meghatároztam a két versenyjogi fogalom közötti fő különbséget: a versenykorlátozó megállapodás esetén legyen a vállalkozások között „akarategyezés” az együtműködésről. Ezzel szemben az összehangolt magatartás nem valósulhat meg azzal, hogy a felek e tekintetben tudatilag azonosultak, hiszen ez a

fordulat csak akkor lesz befejezett, ha a magatartás a gyakorlatban manifesztálódik, azaz a felek ennek megfelelően cselekszenek.

A magyar piacelméleti szakirodalom eddig nem rendelkezik konkrét információkkal (csupán feltételezések) a Magyarországon működött (a GVH által már elítélt) kartellek olyan tulajdonságairól, mint a kartellek típusa (kartelljogi és horizontális,- vertikális csoportosítás), működésének időtartama, földrajzi elhelyezkedése, az összejátszásban részt vevő vállalatok száma. Továbbá ezek közötti esetleges összefüggéseket is vizsgáltam, mint az ágazat és a típus; az ágazat és az összejátszásban részt vevő vállalatok száma; a működés időtartama és a kartellben részt vevő vállalatok számának kapcsolata.

Dolgozatom fő célkitűzését teljesítettem: hipotéziseket állítottam fel, amelyek értékelése alapján bemutattam az eredményeimet (összefoglalása a **4.5.** pontban). Az adatbázis, az adatok alkalmasak további kutatások, tanulmányok elkészítéséhez is.

## Irodalomjegyzék

### Szakirodalom

- Ari Hyytinen, Frode Steen, Otto Toivanen (2010): *Cartels Uncovered*. Helsinki Center of Economics Research, Helsinki
- Bara Zoltán: *A kartellek szerepe a verseny alakulásában 2006-2007*. In: Vezetéstudomány, 2009. 5. szám, 2-17 o.
- Boytha Györgyné (2007): *Versenyjog* (Egyetemi jegyzet). PPKE JÁK, Budapest.
- Dennis w. Carlton, Jeffrey M. Perloff (2003): *Modern Piacelmélet*. Panem kiadó, Budapest, 165. o.
- Hargita Árpád: *Közbeszerzés vagy közbe szerzés?* In: Versenytükör. 2007. 3. szám.25.o.
- Hunyadi László – Vita László (2008): *Statisztika I*. Aula Kiadó, Budapest
- Hunyadi László– Vitai László (2002): *Statisztika közgazdászoknak*. Kiadó, Budapest, 99. o.
- John M. Connor, C. Gustav Helmers (2006): *Statistics on modern private internationale cartels 1990-2005*. Dept. of Agricultural Economics Purdue University, 9. o.
- Kende Tamás- Szűcs Tamás (2011): *Bevezetés az EU-politikáiba*. Complex-Walters Kluwe Csoport, Budapest, 110. o.
- Kopányi Mihály (Szerkesztő) – Daubner Katalin (szerző, 10. fejezet) (2002): *Mikroökonómia*. KJK KerszövJogi és Üzleti Kiadó, Budapest. 262. o.
- Kovács Csaba: Ellenségek szövetsége: *A kartell*. In: *Ökotáj*, 1995. 10. szám. 3. o.
- Visszaeső Építész Kamara. In: Versenytükör, 2008. 2.szám, 7. o.
- Kurtán Lajos (2001): *Piacgazdaságtan*. ELTE Eötvös Kiadó, Budapest, 2007. 76.o.
- L.Pepall- D. J. Richards- G. Norman (2008): *Piacelmélet – Modern megközelítés gyakorlati alkalmazásokkal*. HVG- ORAC Lap- és Könyvkiadó, Budapest. 151.o.
- Massimo Motta (2004): *Versenypolitika- Elmélet és Gyakorlat*. Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központ, Budapest, 2007. 143.o.
- Nagy Csongor István (2008): *Kartelljogi Kézikönyv, A közösségi és a magyar kartelljog joggyakorlata*, HVG- ORAC Lap és Könyvkiadó, Budapest.
- Oindrila De: *Analysis of Cartel Duration: Evidence from EC Prosecuted Cartels*. Centre for Competition Policy and University of East Anglia, Norwich, 9. o.
- Richard Whish (2010): *Versenyjog*. HVG- ORAC Lap- és Könyvkiadó, Budapest, 624. o
- Simon Bishop – Mike Walker (2010): *Az Európai Közösségi Versenyjog Közgazdaságtana*. Gazdasági Versenyhivatal, Versenykultúra Központ, Budapest, 2011. 204. o.

Szegedi András (2006): *Kartelltilalom az Európai Közösség jogában* (Doktori Disszertáció). ELTE ÁJK, Budapest.

V. Y. Suslow (1988): *Cartel contract duration: empirical evidence from international cartels*. University of Michigan.

Versenytükrör (2007): *Bőséges zsákmány- Mekkora kárt okoznak a kartellek a magyar gazdaságban?* Klsz. 12-15. o.

### **Internetes források / Gazdasági Versenyhivatal határozatok, beszámolók**

Beszámoló a GVH működéséről az Országgyűlés részére 2009.évi tevékenységéről.

Budapest, 2010, 88. o.

Gazdasági Versenyhivatal, Döntések. Letöltés helye:

[http://gvh.hu/gvh/alpha?do=2&pg=13&m20\\_act=3&st=1&m244\\_curr=2](http://gvh.hu/gvh/alpha?do=2&pg=13&m20_act=3&st=1&m244_curr=2)

Közbeszerzéses kartellekben jogerősen marasztalt vállalkozások listája. Letöltés helye:

<http://gvh.hu/domain2/files/modules/module25/18787A50F603F378A.pdf>

GVH Vj-156/2004/68 jelű határozat

[http://www.gvh.hu/gvh/alpha?do=2&pg=11&st=1&m5\\_doc=4125](http://www.gvh.hu/gvh/alpha?do=2&pg=11&st=1&m5_doc=4125)

GVH Vj-34/2003/73 jelű határozat

[http://www.gvh.hu/gvh/alpha?do=2&pg=11&st=1&m5\\_doc=3672](http://www.gvh.hu/gvh/alpha?do=2&pg=11&st=1&m5_doc=3672)

GVH Vj-102/2004. jelű határozat

[http://www.gvh.hu/domain2/files/modules/module25/pdf/print\\_Vj102-2004\\_h.pdf](http://www.gvh.hu/domain2/files/modules/module25/pdf/print_Vj102-2004_h.pdf)

GVH Kommunikációs Osztály (2010) „Elrettentő mértékű bírság kartellezésért” -

[http://www.gvh.hu/gvh/alpha?do=2&pg=11&st=1&m5\\_doc=6544](http://www.gvh.hu/gvh/alpha?do=2&pg=11&st=1&m5_doc=6544)

GVH Kommunikációs Osztály (2006) „Indokolatlanul korlátozta a márkán belüli versenyt

az Unilever” [http://www.gvh.hu/gvh/alpha?do=2&pg=11&st=1&m5\\_doc=2251](http://www.gvh.hu/gvh/alpha?do=2&pg=11&st=1&m5_doc=2251)