

A koordinatív hatások megjelenése a magyar joggyakorlatban

Bevezető

A koordinatív hatások vagy a hallgatólagos összejátszás jelensége a versenyjogi és versenypolitikai szakirodalom mindig aktuális kérdései közé sorolhatók. Ez egyrészt azért van így, mert számos, a témával kapcsolatos részlet, fogalom vagy meghatározás napjainkban is viták tárgyát képezi, másrészt a jellemzően oligopolisztikus piacokon felmerülő eseteket a jogalkalmazók fokozott figyelemmel kísérik. Tovább nehezíti a kérdés iránt érdeklődők helyzetét a joggyakorlat igencsak foghíjas mivolta, illetve a szakma által adott reakciók eltérő jellege. A témát közvetlenül vagy közvetetten érintő terjedelmes európai szakirodalom kísérletet tett a princípiumok és a premisszák viszonylagos tisztázására, mindez azonban a magyar jogirodalomban elmaradt. A szerző ezt a hiányt igyekszik pótolni a magyar joggyakorlat egyes jellemző eseteinek bemutatásával és az ezekből levonható konklúziók európai joggyakorlattal egyező vagy éppen eltérő elemeinek ismertetésével.

Fogalmak, értelmezési források

A GVH a fúziókra vonatkozó Általános Módszertana, szignifikánsan nem különbözik a horizontális összefonódások értékeléséről szóló Iránymutatás¹ rendelkezéseitől, azzal gyakorlatilag azonos elveken alapul.² A Módszertan leszögezi, hogy 2009 júliusa óta, a fúziók értékelése a „versenyhatástereszt” alapján történik.³ A váltás okai az

erőfölény teszthez kapcsolódó azon sajátosságokhoz vezethetők vissza, melyek szerint az EU joggyakorlata az erőfölényteszt hiányosságait az SIEC teszttel kompenzálta. Az erőfölény ezáltal tulajdonképpen mint *conditio sine qua non*, azaz elengedhetetlen feltételből egy lehetséges körülménnyé transzformálódott.⁴ Az Általános Módszertan kétséget kizáróan megfelel mind a Fúziós Rendelet⁵, mind az Iránymutatás rendelkezéseinek, azokkal teljes-séggel koherens rendszert alkot.

A GVH 2010. évi állásfoglalásaiban⁶ a közös erőfölény, illetve a hallgatólagos összejátszás meghatározása során a következő feltételrendszert alkalmazza: A közös erőfölény⁷ kialakulásának négy, *speciális*⁸ lehetősége van:

- irányítási viszonyon alapuló,
- megállapodáson alapuló,
- strukturális viszonyon alapuló,
- oligopolisztikus interdependencián alapuló.

Ezek a feltételek a közös erőfölény létrehozatalát vagy megerősítését segítik elő, kizárólagosan nem lehet sem alternatívának, sem konjunktívnek nevezni őket. Ennek az a pragmatikus oka, hogy a kritériumok külön-külön, együttesen meg főként *elősegítő* jellegűek, tehát a vizsgált állapot kialakulásának (vagy megerősödésének) lehetőségét növelik. Érdemes megemlíteni, hogy az Állásfoglalás az oligopolisztikus interdependenciát a többi lehetséges elősegítő feltételek közé sorolja.

Az oligopolisztikus interdependencia elmélet nem csupán egy, a több lehetséges erősítő lehetőség közül, hanem az oligopolisztikus piacok azon sajátos jellemzője, melyen a hallgatólagos összejátszás vagy összehangolás, illetve a

* PPKE-JÁK, Környezetjogi és Versenyjogi Tanszék, demonstrátor, hallgató.

¹ Iránymutatás a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről szóló tanácsi rendelet szerint a horizontális összefonódások értékeléséről (2004/C31/03) („Iránymutatás”).

² A Gazdasági Versenyhivatal Fúziókra Vonatkozó Általános Módszertana („Módszertan”).
http://www.gvh.hu/gvh/pdf_preview.jsp?pdf=domain2/files/modules/module25/14438D1BC585DFBE8.pdf&page=1.

³ A GVH 2009 nyaráig az „erőfölénytesztet” használta.

⁴ Általános Iránymutatás 1.1-1.2., illetve 1996. évi LVII. tv. A tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról („Tpv. 30. §.”).

⁵ A Tanács 139/2004/EK Rendelete a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről.

⁶ A Gazdasági Versenyhivatal Elvi Állásfoglalásai (egységes szerkezetben a korábbi években kiadott állásfoglalásokkal) („Állásfoglalás”).
<http://www.gvh.hu/domain2/files/modules/module25/13908B1C365CEFE2C.pdf>.

⁷ Az európai gyakorlat miatt indokolt lenne a szóhasználaton módosítani, a közös erőfölény kifejezés helyett a hallgatólagos összejátszás vagy a koordinatív hatások kifejezést használni.

⁸ Maga az állásfoglalás is *speciális* feltételeknek tartja az előbb említett feltételeket, ezért is használja a *különösen* kifejezést, azaz mint a hallgatólagos összejátszást megalapozó kiemelt, de nem kizárólagos lehetőségeket. Úgy gondolom, a felsorolás az előbb említettek miatt exemplifikatívnak tekinthető. 22.9. pont.

közös erőfölény alapszik. Ez az a követelmény, amely a leginkább befolyásolja közgazdaság-elméleti szinten a hallgatólagos összehangolás kialakulását, míg a többi feltétel más piaci struktúrák között is gyakran előfordulhat. Így például a megállapodás (jelen esetben mint megalapozó tényező) a Tpv. 11. §-a szerinti tiltott versenykorlátozó megállapodás hatálya alá is eshet.

Ennek bizonyítékeként értékelhető, hogy az Iránymutatás kiemeli az oligopolisztikus interdependenciát a többi feltétel közül és absztraháltabb szintre helyezi.⁹ Következésképpen, tekintettel az *interpretatio logica* alapelveire, racionálisabb lenne az oligopolisztikus interdependenciát kihangsúlyozni és a különös feltételek helyett egy generális, a piac jellegéből fakadó sajátosságként definiálni.

Az Állásfoglalás az interdependencián alapuló közös erőfölény kialakulásához vagy megerősödéséhez két kritériumot nevesít: (1) tényezők melyek alapján a vállalkozások egyként való viselkedése várható, (2) tényezők, melyek lehetővé teszik a tagok számára, hogy másoktól függetlenül viselkedjenek.¹⁰ Ez megfeleltethető, az Európai Bíróság *compagnie maritime belge* ügyben¹¹ definiált közös erőfölény fogalmának annyi különbséggel, hogy a GVH az „egyként viselkednek” kifejezést használja a „közös entitásként” és az „együtt viselkednek” kifejezések helyett.

Közös erőfölény, hallgatólagos összejátszás, koordinatív hatások

A fogalmak elhatárolása végett célszerű egy rövid definiatív részben összegezni a kifejezések közötti eltéréseket és esetleges egyezőségeket. Az EUMSZ 102. cikk szerint: „A belső piaccal összeegyeztethetetlen és tilos egy vagy több vállalkozásnak a belső piacon vagy annak jelentős részén meglévő erőfölényével való visszaélése, amennyiben ez hatással lehet a tagállamok közötti kereskedelemre.”¹²

A közös erőfölény (*collective dominance, joint dominance*) értelmezésekor a hangsúly az egy vagy több vállalkozás kifejezésen van, azaz hogy adott erőfölényes magatartást több, egymástól független vállalkozás gyakorol.¹³

Ahogy majd azt látni fogjuk, a Versenyhatóság az EU versenyjogával párhuzamosan a közös erőfölény vizsgálatáról áttért a koordinatív hatások elemzésére.

A koordinatív hatások (*coordinated effects*) a fúziók során fellépő olyan hatások, amelyek esetleges fennállása megkönnyítheti a hallgatólagos összejátszás létrehozását vagy megerősítését. A koordinatív hatások megértése végett célszerű interpretálni azt az állapotot, helyzetet, amelyet ezek a hatások esetlegesen létrehoznak vagy megerősítenek, azaz a hallgatólagos összejátszást.

A hallgatólagos összejátszás vagy más néven „*tacit collusion*” egy közgazdaság-elméleti fogalom. Olyan magatartást takar, amelynek következtében valamilyen alapként szolgáló versenyárnál magasabb árak alakulnak ki a piacon.¹⁴ A hallgatólagos összejátszás fogalmát több alternatív meghatározás szerint is definiálhatjuk. A lehetséges megoldások közül csak egy eset kerül kiemelésre. A hallgatólagos összejátszás egy a monopólium és a versenyző piac közti állapot. Ez az állapot *kötelezően nem kooperatív*, mert az explicit kooperációval létrejött összejátszás már a versenykorlátozó megállapodások kategóriájába esik.¹⁵ Tehát hallgatólagos összejátszás esetén, pontosan annak hallgatólagos mivolta miatt, *kizárt a közvetlen és kifejezett megállapodás*.

Az utóbbihoz közvetlenül kapcsolódik az oligopolisztikus interdependencia elmélet, amely tulajdonképpen arra a kérdésre adja meg a választ, hogy adott vállalkozásoknak miért van lehetőségük hallgatólagosan összejátszani.

„Az oligopolisztikus piac olyan piaci struktúrára utal, amelyen korlátozott számú nagy vállalkozás van jelen. Mivel bármelyik vállalkozás magatartása érzékelhető hatással van az általános piaci feltételekre, és így közvetetten az összes többi vállalkozás helyzetére, az oligopolisztikus vállalkozások egymástól függenek.”¹⁶ Így a korlátozott számú, nagyméretű vállalkozások magatartása közvetetten hatást gyakorol a többi piaci szereplő¹⁷ helyzetére. Az interdependencia ezért egy olyan kölcsönös függőségi viszony, amely a piaci struktúra jellemzőiből fakad, következésképpen az oligopolista magatartását versenytársain kívül a piac jellege is meghatározza.

Jogesetek elemzése

Az általános alapelvek ismertetése után a jogeseteken keresztül kerül bemutatásra a közös erőfölény magyar gyakorlata. A jogesetek elemzése időrendben történik, és kizárólag azok az esetek kerülnek bemutatásra, amelyeknél a közös erőfölény, a hallgatólagos összejátszás vagy a

⁹ Iránymutatás 25., illetve 39. pont.

¹⁰ Állásfoglalás: 22.9. pont.

¹¹ C-395/96 P C-396/96 P egyesített ügyek 25–59. pont.

¹² EUMSZ 102. cikk.

¹³ Az elmélet a joggyakorlat fejlődésén keresztül történő kialakulását lásd: Richard WHISH: *Competition Law*, Oxford University Press, 2009. 552–561.

¹⁴ Massimo MOTTA: *Competition Policy. Theory and Practice*, Cambridge University Press, 2004, 143. A közgazdaságtan szempontjából a végső eredmény a releváns, tehát a magasabb ár. A megállapodás kifejezett vagy hallgatólagos jellegének nincsen jelentősége. A magasabb ár fogalmát tágan kell értelmezni, azaz minden olyan állapot, akár kapacitáscsökkenés, árnövekedés vagy bármilyen más helyzet, mely a fogyasztói jólétet csökkenti.

¹⁵ Patrick MASSEY and Moore MCDOWELL: Joint Dominance and Tacit Collusion: Some Implications for Competition and Regulatory Policy, *European Competition Journal*, 2010, aug. 434–439., ill. MOTTA: i. m., 4. fejezet.

¹⁶ Iránymutatás. 25. pont.

¹⁷ Ebben az összefüggésben piaci szereplők alatt főként a versenytársakat kell érteni.

koordinatív hatások jelentős részét tették ki a Versenyhatóság elemzésének.^{18, 19}

Holcim-BAB-CeBeKa

A közös erőfölény magyarországi joggyakorlatának sarkalatos pontjai a Holcim-ügyek.²⁰ A vállalkozást több esetben is vizsgálta a Versenyhatóság, és minden esetben az építőipar nyersanyagpiacának tekinthető cement-, illetve betonpiac sajátos struktúrája, illetve a piaci szereplők magatartásának jellege miatt.²¹ A téma szempontjából a Holcim és a BAB, illetve a CeBeKa által véghezvitt vélelmezett irányításszerzés tekinthető kiindulópontnak,²² ugyanis ebben az ügyben fogalmazta meg a Versenyhatóság az oligopolisztikus interdependenciára és a közös erőfölényre vonatkozó nézeteit. Az előbbi feltételek meg egyeznek a későbbi állásfoglalás kritériumaival, ezen túl a négyes feltételrendszer, tagolva, bővebb kifejtésre is kerül.

Így tehát

1. Az irányítási kapcsolat tulajdonképpen gazdasági egységet, egyetlen szereplőként való megjelenést jelent.²³
2. A strukturális kapcsolatok különösen: irányítás szintjét el nem érő tulajdoni részesedés, harmadik vállalkozásban közös tulajdoni részesedés, személyi átfedés, szakmai szövetségen belüli kapcsolatok.²⁴
3. A megállapodásokkal kapcsolatban a GVH a Tpv.²⁵ vonatkozó rendelkezéseire hivatkozva csak annyit jegyez meg, hogy az erőfölényes magatartás és a versenykorlátozó megállapodás együttes alkalmazása nem kizárt.²⁶
4. Az oligopolisztikus interdependencia jellemzésére a Versenyhatóság nagyobb jelentőséget fordít, amelyben megemlíti, hogy a jelenség az oligopolisztikus piacok természetes velejárójának tekinthető, részletes elemzésben bemutatja a HHI²⁷ emelkedését, illetve meghatározza az oligopolisztikus piaci struktúra kialakulásának általános

követelményeit, melyek később az Állásfoglalásban is szerepelnek.²⁸

Ennél lényegesebb kiemelni, hogy a Versenyhatóság egy igen részletes elemzést szolgáltat a közös erőfölény kialakulásához szükséges két alapfeltétel értelmezéséhez. Ez gyakorlatilag megfeleltethető a *checklist approach* megoldásának.²⁹ Így a GVH, egyezően az akkori joggyakorlattal, példálózó módon a következő tényezőket sorolja fel: kínálati koncentrálttság, termékhomogenitás, szimmetrikus vállalkozások, piaci transzparencia, vevői erő megléte vagy hiánya, piacra lépési korlátok nagysága stb.³⁰

Figyelembe véve az általános feltételeket, a konkrét piaci elemzés is egyértelműen arra mutatott, hogy, a cementpiac szerkezete oligopolisztikus képet mutat. A GVH a tendenciát is figyelembe vevő, mélyreható analízise³¹ megmutatta, hogy 1996–2001 között a cementpiac igen nagyfokú koncentráción ment keresztül, amelynek következményeként egy de facto duopólium jött létre. A piacot irányító két vállalkozás, a Heidelberg és a Holcim közvetlen és közvetlenül gyakorlatilag az egész piacot lefedte, az érdemi verseny kihaltnak volt tekinthető. A vállalkozások mind az oligopolisztikus interdependencián alapuló, mind a strukturális kapcsolatokon alapuló közös erőfölény kialakítására képesek voltak.

Ezt alátámasztja többek között az is, hogy a piaci sajátosságokon kívül, mint például a magas belépési korlátok, a gyakorlatilag 100%-os termékhomogenitás vagy a termék árrugalmatlansága, a Magyar Cementipari Szövetség (a vállalkozások közös érdek-képviselői szerve) közvetlenül növelte a piaci transzparenciát. A Versenyhatóság tudatosan kiemeli, hogy a Magyar Cementipari Szövetség tagja annak az Európai Cementipari Szövetségnek, amely működése alatt kialakulhatott az úgynevezett „Európai Cementkartell”. A Versenyhivatal egyezően az európai joggyakorlattal és a későbbi Iránymutatással, hangsúlyosan figyelembe vette és értékelte a *piaci múltat (market history)*.³²

18 Érdemes ezt megemlíteni, hiszen számos esetben történt utalás koordinatív hatások vagy közös erőfölény esetleges fennállására, ám a nem hivatkozott eseteknél ezek a tényezők csak járulékos jelleggel bírtak és a GVH általában egy rövid jellemzéssel lezárta a felmerülő kérdéseket. Lásd pl.: Primagáz–Intergáz fúzió Vj-146-096/2009.; vagy Vj-182/2001/22.; illetve Vj-173/2005/41.

19 A témához közvetlenül kötődik a Vj-127/2001/71. sz. ügy, Raffinerie Tirlementoise S. A.–Financiere-Franklin Roosevelt S. A. S. Ennek elemzését ezúttal mellőzzük, mert nem tartalmaz elvi eltérést a következőkben bemutatandó joggyakorlattól.

20 Holcim-ügyek alatt a szerző négy olyan jogesetet ért, melyeknél minden esetben felmerült a hallgatóságos összejátszás, a közös erőfölény vagy a jogutódja mint eljárás alá vont szerepelt. Eszerint: Vj-16/2001/104.; Vj-17/2001/89.; Vj-73/2001/65., illetve Vj/153-397/2009. számú ügyek.

21 A cementpiaci vizsgálatok az EU szintjén is igen jellemzők.

Lásd bővebben: <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/10/1696&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en>.

22 A GVH a cementpiaci sajátosságokat már a Vj-16/2001/104. sz. ügyben is megemlíti, elvi jelentősége azonban a hivatkozott vélelmezett irányítás-szerzéssel foglalkozó ügynek van.

23 Vj-17/2001/89 120. pont.

24 Uo. 121. pont.

25 A GVH az eset vizsgálatakor az 1990. évi LXXXVI. törvény a tisztességtelen piaci magatartás tilalmáról (Vtv.) és a Tpv.-t párhuzamosan alkalmazta.

26 Uo. 122.

27 A Herfindahl–Hirshman Index.

28 Állásfoglalás 22.9. pont és Vj-17/2001/89. 126–128. pont.

29 Egy adott eset értékelése szempontjából figyelembe kell venni a közös erőfölényt, illetve a hallgatóságos összejátszást erősítő és gyengítő hatásokat. Előbbi pozitív, utóbbi negatív egységnek kell venni, és amennyiben a pozitív tényezők meghaladják a negatív tényezőket, a hallgatóságos összejátszás vagy a közös erőfölény kialakulásának (megerősödésének) lehetősége nagyobb. Lásd bővebben: Fabio POLVERINO: *Assessment of coordinated effects in merger control: Between Presumption and Analysis*, 2006, University of Chicago Law School 9–16.

30 Vj-17/2001/89. 129–138. pont.

31 Uo. 143–176. pont.

32 Iránymutatás 43. pont.

Fontos még, hogy az említett vállalkozások között strukturális kapcsolat állt fenn a Bécemben tulajdonolt részesedés miatt. Továbbá a Cementipari Szövetségen kívül is végeztek a vállalkozások „közös érdekérvényesítést”, nevezetesen minisztériumi szinten egyeztettek egy jövőbeni piacvédelmi intézkedés bevezetéséről.³³ Ezt a magatartást a Versenyhatóság joggal tekintette *együttes piaci viselkedésnek*. A közös erőfölény kialakulását megakadályozó vagy a kialakult közös erőfölényt destabilizáló tényezők tulajdonképpen irrelevánsak voltak. A vertikálisan integrált inkumbensek egyértelműen ki tudták elégíteni a keresleti igényeket, az import aránya nem érte el a 23%-ot, amit ráadásul tovább torzít az a tényező, hogy az importőrök egy része szintén a duopolisták vállalatcsoportjához tartozott. Ezáltal a korrigált érték valójában csak 17% volt. Érdeemes megjegyezni, hogy a piacon igazi maverick firm nem volt fellelhető, illetve a növekvő tendenciát mutató importarány ellenére, a magas kihasználatlan kapacitásoknak köszönhetően a duopolisták a jövőben is maximálisan teljesíteni tudták a keresleti igényeket.³⁴

Az előbb elemzett eset kiemelt jelentőséggel bír a közös erőfölény magyarországi joggyakorlatának és a Versenyhatóság későbbi jogalkalmazásának tekintetében. Ezzel az ügygel³⁵ fektette le ugyanis a GVH azokat az alapokat, teremtette meg értékelési preferenciáit, amelyek a most következő jogesetek elemzésénél is többnyire hivatkozási bázisként szolgálnak.

Henkel–Unilever

A 2004-es *Henkel–Unilever* mosószerpiacon végbe-
menő fúziós döntés³⁶ a soron következő olyan ügy³⁷, ahol a GVH érdemben értékelte az esetlegesen fennálló közös erőfölény lehetőségét. A Versenyhatóság az érintett piac meghatározásakor a fogyasztói magatartásokat és a Tpv-t.-nek megfelelően³⁸ a termék fő jellemzőit, így az árat, felhasználást és a minőséget vette górcső alá. Ez alapján generálisan kialakítható volt egy általános és egy speciális termékpiac. A mosószerpiac árkatagóriák alapján is

diverzifikált volt, hiszen négy alpiac is mutatkozott, nevezetesen: a prémium, a közép-, az alacsony és az alsó árkatagóriájú mosószerek alpiaca.³⁹ Az árkatagóriák (egyben minőségi mutatók is) azonban nem generáltak elkülöníthető termékpiacokat, hiszen a fogyasztók árérzékenysé-
gük miatt gyakran vándoroltak az egyes csoportok között. Így kialakult egy ún. *helyettesítési lánc*⁴⁰, amelynek köszönhetően az általános mosószerek piaca egységesnek volt tekinthető.

Kiemelendő, hogy a speciális és általános mosószerek helyettesíthetősége nem kölcsönös, azaz míg a speciális mosószerek funkcionális szempontból⁴¹ helyettesítői az általános mosószereknek, ez fordítva már nem igaz.

A mosószerpiac 2004-es szerkezete egy többszereplős versenyző piac jellemzőit mutatta, ha kizárólag a piaci szereplők számát vesszük figyelembe. Az Unileveren és a Henkelen kívül ugyanis a Procter & Gamble, a Reckitt-Benckiser, az EVM, a Biopon üzletág, áruházláncok saját márkás termékeikkel és egyéb piaci szereplők is fellelhetők voltak. A struktúrát azonban igencsak torzítja az a tény, hogy az elkülönített Biopon üzletág a fúzió célvállalkozása (társasága, *target company*) és az Unilever csoport része volt. A döntésben pontos piaci részesedésre vonatkozó adatok üzleti titok védelme miatt nem található, de a részadatokból kétséget kizáróan megállapítható, hogy a fúzió eredményeképpen a Henkel piaci részesedése 30-35%-ról 45-50%-ra emelkedett volna. Ehhez még hozzá kell tenni, hogy a Procter & Gamble is hasonló piaci részesedéssel bírt (35-40%), így a piac 70-90%-át lefedő duopolium kialakulása evidens. A Procter & Gamble jelezte a Versenyhatóságnak, hogy a fúziót követően a Henkel részesedése aggályos mértéket öltene, illetve hogy az összefonódásból semmilyen a verseny szempontjából védendő érték nem származik.⁴²

A P&G véleményével ellentétben a fúzió unilaterális⁴³ hatásait a GVH nem tartotta problémásnak, hiszen érvelése szerint pusztán az első és második piaci szereplő közti „helycseréről” van szó.⁴⁴ Ezzel párhuzamosan a már említett világosan kialakuló duopol piacszerkezet olyan vállalkozá-

33 Vj-17/2001/89. 160. pont.

34 Vj-17/2001/89 173–174. pont.

35 Illetve a Vj-16/2001/104. sz. ügy.

36 Vj-205/2004/12.

37 A GVH az Unilever-ügy előtt a szintén Holcim-ügyekhez tartozó Vj-73/2001/65. sz. ügyben is értékelte a közös erőfölény lehetőségét, a konkrét piaci elemzés szempontjából azonban ugyanazokat a tényezőket emelte ki a cementpiaccal kapcsolatosan, amit a szerző által előbbiekből ismertett ügy már tartalmazott, így nem volt indokolt az említés szintjét meghaladó bemutatás.

38 Tpv-t. 14. §.

39 Vj-205/2004/12 sz. ügy 13–14. pont.

40 A helyettesítési lánc vagy lánchelyettesítés definícióját a GVH *Az összefonódás által érintett piac meghatározásának irányadó szempontjai* című szakmai felhasználóknak készült ismertető 6.4. pontja tartalmazza: „Lánchelyettesítésről akkor beszélünk, ha az A és B területek, illetve B és C területek között egyaránt kimutatható és kellő mértékű helyettesítés révén közvetve C terület termékei is kellő mértékű versenynyomást gyakorolnak A terület termékeire.” Tehát jelen piacon a prémium, közép-, alacsony (alsó) árkatagóriában értelmezendő a reláció.

41 Ahogy a GVH is kiemeli, ez csupán csekély jelentőséggel bír, hiszen az árkülönbség miatt nem vélelmezhető racionális fogyasztói magatartásnak a szignifikánsan drágább mosószer általános felhasználása. Vj-205/2004/12. sz. ügy 35. pont.

42 Uo. 26–29. pont.

43 Az unilaterális vagy nem egyeztetett hatások a fúzió során fellépő olyan hatások, amelyek egy adott vállalkozás egyéni erőfölényes státuszának kialakulását eredményezik. A jogalkalmazó vélelmezi, hogy az 50%-os piaci részesedést elérő vállalkozás erőfölényes helyzetbe kerül, de egyes piaci feltételek fennállása esetén akár már 40%-os piaci részesedés esetén is megakadályozhatóvá válik az összefonódás. Iránymutatás: 17., ill. 24–38. pont, illetve részletesen: SZILÁGYI Pál: *Az összefonódások egyoldalú hatásainak megítélése az Európai Unió versenyjogában*, doktori értekezés, 2011, PPKE-JÁK.

44 Uo. 44. pont.

sok részvételével jött volna létre, amelyek ráadásul szimmetrikusak is. Az európai joggyakorlatból is egyértelműen kiderül, hogy a duopol piaci struktúra kialakulásának vizsgálatát a Bizottság különös figyelemmel kíséri.⁴⁵ Az európai jogfejlődés kétségtelenül megmutatta, hogy a közös erőfölény (vagy a hallgatóságos összejátszás) meglétéhez nem szükséges a 100%-os piaci lefedettség.⁴⁶

Amennyiben kizárólag akkor lenne lehetőség egy oligopolisztikus interdependencián vagy más „kapcsolaton” alapuló közös erőfölény megállapítására, ha az együttes piaci részesedések elérnék a 100%-os értéket, az indokolatlan kritérium növelné az elsőfajú hibák számát,⁴⁷ így károsítva a versenyt.

Az is egyértelmű, hogy egy 80-90%-os piaci részesedés, amely a piaci erő egyik legfontosabb (de nem kizárólagos) mutatószáma, elegendő piaci hatalommal ruházza fel birtokosait ahhoz, hogy versenytársaiktól, vevőiktől és végső soron fogyasztóiktól függetlenül viselkedjenek. A piac egyéb szereplői között fennmaradó 10, illetve 20% ezért, főként ha szétaprózódott, nem kompenzálhatja a struktúrából eredő hátrányokat.

Egy gyakorlati példával érzékelhetőbbé válik a fennmaradó piaci részesedés jellegének fontossága. Egy adott piacon a duopolisták által birtokolt rész mondjuk 80% (közel egyenlő arányban), a fennmaradó 20% pedig négy kis szereplő között oszlik meg (nem egyenlő arányban), akkor a struktúra a következőt fogja mutatni. A duopolisták könnyedén elérhetik a közös erőfölényes állapotot, mert a maradék széttagolt 20% aszimmetrikus kis vállalkozások között oszlik meg, így kvázi lehetetlenné téve az akár hallgatóságos összejátszással történő kompenzációt is. Ha azonban a fennmaradó 20%-ot egyetlen vállalkozás birtokolja, ez a vállalkozás viselkedhet maverick firmként, és például a kialakult árszint alatt árazhat. Ez esetben már olyan tényezők is jelentőséget nyernek a modellben, mint a több piacra kiterjedő hálózat vagy a szabad kapacitások mértéke. Azt kell látnunk, hogy egy koncentráltabb szerkezetű „húsz százalék” nem azonos egy szétaprózódott „húsz százalékkal”. Természetesen a kon-

centrált „húsz százalék” esetében sem egyszerű egy ilyen mértékű vélhető közös erőfölényt kiegyenlíteni, de az esetleges tényezők legalább a kompenzáció lehetőségének esélyét megteremtik.⁴⁸

A felmerült kérdések mellett a GVH mégis engedélyezte a fúziót, a közös erőfölény kialakulását negatívan befolyásoló tényezők fennállása miatt. Először is az említett piaci szereplők értékesítésének nagy részét a szuper- és hipermarketek teszik ki. Ezek a piaci szereplők képesek olyan ki-egyenlítő vevői erőt képviselni, mely versenyre ösztönzi a duopólium mindkét tagját.⁴⁹

Emellett egy „közös” áremelés esetén a jelen levő importőrök kibocsátásnöveléssel, a potenciális importőrök piacra lépéssel csökkenthetik a struktúrából adódó versenyhátrányt. Ezt alátámasztva a Versenyhivatal utal a mosószeres kiváló mobilitási tulajdonságaira (viszonylag könnyen és hosszú úton is szállíthatók), illetve arra, hogy mind a potenciális, mind az inkumbens importőrök nagy, nemzetközi háttérrel rendelkező, tőkeerős multinacionális vállalkozások.⁵⁰ Kiemeli továbbá, hogy az eddigi piaci gyakorlat is az előbb említetteket tükrözte, hiszen mind a fuzionáló vállalkozások, mind a Reckitt-Benckiser számos terméket külföldön gyártott és Magyarország területén értékesített.⁵¹

A Versenyhatóság mellékesen megemlítette, hogy a Procter & Gamble kérelme, miszerint a fúzió engedélyezése káros versenyhatásokkal járhat, az összejátszás kialakításának további gyengítő tényezőjeként értékelhető.⁵² Ezen a ponton érdemes megemlíteni az olcsó duma (*cheap talk*)⁵³ fogalmát. Az elmélet lényege, hogy egyes vállalatok áremelési szándékaikat jelző modelleken (*signalling models*)⁵⁴ keresztül kommunikálják versenytársaiknak. Az olcsó dumán belül megkülönböztetünk magán-, illetve nyilvános bejelentéseket, aszerint hogy egy adott közlemény kizárólag a versenytársaknak közvetlenül szól vagy nyilvánosan a piac többi szereplője is tudomást szerezhet róla.⁵⁵ A stratégiának az összejátszást erősítő hatása abban áll, hogy a kommunikációs forma segítségével a vállalkozások növelhetik a piaci transzparenciát, ezzel kiszámítha-

45 Ennek okát, illetve az empirikus és a formális bizonyítást lásd: Stephen DAVIES and Matthew OLCZAK: *Tacit collusion, firm asymmetries and numbers: evidence from EC merger cases*, 2010, 9. 13–19., ill. 28.

Davies és Olczak az európai joggyakorlatot elemezve arra jutott, hogy a Bizottság legtöbb esetben a duopolisztikus piac szerkezetet vizsgálja a közös erőfölény vagy a hallgatóságos összejátszás kialakulásának/megerősödésének szempontjából. Ennek szemléltetésére a szerzők megalkották az „oligopólium-háromszöget” (*oligopoly triangle*).

46 Lásd pl. T-102/96. sz. ügy: Gencor kontra Bizottság, C-68/94. sz. ügy: Franciaország és mások kontra Bizottság (Kali und Salz), T-342/99. sz. ügy: Airtours kontra Bizottság.

47 Elsőfajú hibának nevezzük, amikor a Versenyhatóság egy versenyellenes magatartást tévesen értelmez, és ezért nem avatkozik be. Másodfajú hiba esetén a jogalkalmazó egy versenyre jótékony (vagy semleges) magatartást hibásan értékeli és ezért indokolatlanul beavatkozik a piac működésébe. A másodfajú hibák elszaporodása esetén a túlzott beavatkozás értelemszerűen csökkenti a vállalkozások aktivitását, illetve a verseny minőségét.

48 Más kérdés, hogy amennyiben a maverick firm stratégiája hatékonyan működött, nem alakíthatja át a piaci struktúrát duopóliumból triopóliummá?

49 Vj-205/2004/12. 48. pont.

50 Uo. 46–49. pont.

51 Uo. 20. pont.

52 Uo. 48. pont.

53 A cheap talkkal kapcsolatos elemzést, a témához szorosan nem kötődő, de igen részletesen lásd: Utpal BHATTACHARYA and Amy DITTMAR: *Costless versus Costly signalling: Theory and Evidence*, 2008, 1–38.

54 A piaci jelzések és a kommunikáció szerepét részletesen lásd: Miguel A. FONSECA és Hans Theo NORMANN: *Explicit vs. Tacit Collusion*, 2011.

55 MOTTA: i. m. 160–164.

tóvá téve a piaci magatartásokat. A taktikának pontosan a lehetséges előnyében rejlik a hátránya, hiszen adott bejelentés éppúgy lehet igaz, mint hamis.⁵⁶ Éppen ezért ez a faktor a kiszámíthatóság és így közvetetten az összejátszás ellen is hathat.⁵⁷

A modell a jövőbeni áremelésekre és a piaci transzparencia növelésére koncentrál. Indokolt lehet azonban elgondolni egy olyan lehetőséget is, amelyben egy adott vállalkozás a hatósággal való kommunikációja során tanúsít stratégiai magatartást. Az áremelésre fókuszáló alapmodellnek járulékos velejárója a kiszámíthatatlan jelleg. Ha a kommunikáció más, közvetlenebb csatornákon is folyik, a versenytársak között a kiszámíthatóság mértéke nő, míg az egyéb piaci szereplők (pl. vevők, fogyasztók és végső soron beavatkozóként a hatóság) tekintetében stagnál. Vegyük az elemzett esetet, és távolodjunk el az árazás és a transzparencia kérdéskörétől. A P&G azt kommunikálta a hatóságnak, hogy ellenzi a fúziót. A hatóság döntésében három érv alapján engedélyezte a fúziót: kiegyenlítő vevői erő, nagy szabad kapacitással rendelkező importőrök és a P&G megjegyzése.

Ezt érdemes összevetni a Farrell és Rabin által felvázolt modellel, amely szerint a kommunikáció instabil, mivel egyáltalán nem biztos, hogy a vállalkozás „igazat mond”. Felmerül a kérdés: miért kellene elfogadni egy adott vállalkozás hatósággal történő kommunikációját 100%-osan stabilnak?

Ha visszaforgatjuk az idő kerekét, láthatjuk, hogy a hallgatolagos összejátszás és a koordinatív hatások kezdeti megítélésekor a már említett *checklist approach* igen nagy befolyással bírt. Ezt a modellt alkalmazva jelen esetben egy 3-2-es eredmény született volna negatív végeredménnyel, azaz a közös erőfölény kialakítása jelentékeny nehézséggel járna. Ha azonban nem értékeljük a P&G véleményét, az eredmény 2-2, és a hatóság súlyozással, mérlegeléssel döntött volna.

Azt igyekeztem érzékeltetni az imént, hogy egy „beavatkozó” vállalkozás véleményét fokozott gondossággal kell vizsgálnia a Versenyhatóságnak, főként akkor, ha a fúzió által létrehozott helyzet kedvező lehet a beavatkozó szempontjából.⁵⁸ Ezért is fontos, hogy a joggyakorlat által kialakított pozitív és negatív tényezők mérlegelése érdemi közgazdasági elemzéssel párosuljon.

Összegezve tehát, a Versenyhivatal elegendőnek tartotta a kiegyenlítő vevői erőt és a jelentékeny importőrök piaci szerepét (illetve a P&G véleményét) ahhoz, hogy engedélyezze a fúziót. A Versenyhatóság döntése összességében helytállónak tekinthető. Az elemzett eset kiválóan megmutatta, hogy az új fúziós rendelet⁵⁹, illetve a *more economic approach* megjelenése párhuzamosan hatott mind az európai, mind a magyar joggyakorlatra. A Versenyhivatal értékelése tendencia-központúnak ítéltető, hiszen statikus, kizárólag *formal based* analízist követve, pusztán a piaci struktúrából valószínűleg más eredményre jutott volna.

Strabag–Cemex

Az ügyben a Strabag és a Cemex összefonódása⁶⁰ képezte a vizsgálat tárgyát, amely végül kizárólag úgy vált engedélyezhetővé, hogy a Strabag az előzetesen vállalt feltételeket teljesítette. A Versenyhatóság a transzportbeton piacát tekintette érintett piacnak, amelynek különös jellemzője, hogy nem rendelkezik ésszerű helyettesítő termékkel.⁶¹ Ezenkívül korlátozott mobilitás jellemzi és nehezen szállítható.⁶² Éppen ezekből a tulajdonságaiból fakadóan a piac kisebb területi részegységekre bontható, melyeken belül még különösebb kockázat nélkül szállítható a transzportbeton. A termék mobil, illetve fix gyártóüzemekben is előállítható, a mobil egységek részesedése azonban marginális.⁶³ Fontos tényező továbbá, hogy a gyártók fix egységeikkel az egész földrajzi piacot lefedték.

A GVH 13 kis földrajzi piacot határozott meg. Az így kialakított geográfiai struktúra szerint Kaposvár és Nyíregyháza esetében merültek fel koordinatív hatásokkal kapcsolatos aggályok. Az ezeken a területeken kialakult piaci struktúra, szerkezet duopolistákat hozott létre, melynek köszönhetően a fuzionáló vállalkozások és (Kaposvár esetében) a Heidelberg, illetve (Nyíregyháza esetében) a Holcim együttes piaci részesedése 90% körüli értéket mutatott.⁶⁴ A Versenyhivatal röviden megemlíti, hogy a termékhomogenitásból fakadó transzparenciát csökkent a megrendelők „eltérő alkuereje, a szállítás költségigénye és az eltérő egysegáron történő értékesítés.”

Nézeteim szerint az eltérő alkuerő nem értelmezhető kiegyenlítő vevői erőnek. A kiegyenlítő vevői erő definícióját az Iránymutatás tartalmazza, miszerint: „Ebben az össze-

56 Egy esetleges hamis nyilvános bejelentés értelemszerűen fogyasztóvédelmi intézkedésekre adhat okot.

57 A bővebb elemzést lásd: Joseph FARRELL, Matthew RABIN: Cheap Talk, *The Journal of Economic Perspectives*, 10. évfolyam, No. 3.; 1996, 103–118.

58 Egyértelmű, hogy az esetben kialakult duopol szerkezet kedvezőtlenebb, mint az egyéni erőfölényes pozíció, hiszen így a vállalkozás nem szorul koordinációra. Viszont ha az adott vállalkozás valószínűsíteni tudja, milyen döntés fog születni az eljárás végén, a reális lehetőségek közül egy esetleges hallgatolagos összejátszás kialakítása kifizetődő lehet.

59 A szerző új fúziós rendelet alatt a 4064/89-es rendeletet felváltó 139/2004-es szabályozást érti.

60 Vj-146/2008/68 sz. ügy.

61 Uo. 15. pont, illetve Vj-110/2006 9. pont.

62 Uo. 16. pont.

63 Illetve Uo. 20. pont.

64 Uo. 41. pont.

*függésben kiegyenlítő vevői erőn a vevőnek az eladóval szemben a kereskedelmi tárgyalások során érvényesíthető alkupozícióját kell érteni, amely a vevő méretéből, az eladó által neki tulajdonított üzleti jelentőségből és alternatív szállítókra történő átállási képességéből adódik.*⁶⁵

Az a tény, hogy a vevőknek eltérő az alkuereje, nem csökkenti az összejátszás esélyét.⁶⁶ A vevői erőnek kizárólag akkor van kompenzáló hatása, ha adott vevő kellően nagy ahhoz, hogy ellensúlyozni tudja a gyártók összejátszásból fakadó előnyeit, tehát képes legyen destabilizálni az összejátszást azzal, hogy „megversenyezteti” a vállalkozásokat. Az eltérő alkupozícióval rendelkező vevők akkor képesek erre, ha a nagyméretű vevők arányaiban nagyobb piaci hatalommal bírnak, mint a kisméretűek. Ez a szektor jellegzetességeiből fakadóan vélelmezhető. Szükséges azonban hozzáfűzni, hogy a földrajzi piac tulajdonságai miatt a nagyméretű vevők relevanciája sem tűnik jelentősnek, hiszen a transzportbeton rossz szállíthatósága miatt az átállítás nem reális. Tehát a megfelelő kérdés jelen esetben az, hogy az adott földrajzi alpiacon fellelhető olyan vevői erő, ami képes kompenzálni a duopolisták 90%-os (!) piaci részesedését. Az sem tekinthető adekvát érvnek, hogy Nyíregyháza környékén a Strabag–Cemex és a Holcim mellett két további versenytárs is található a piacon, mert ezek összesített piaci részesedése csupán 10% körüli.⁶⁷

A GVH következetesen alkalmazta az ügy elemzése során a nagyméretű szabad kapacitások meglétének ellensúlyozó erejét mint érvet. Az értékelés szerint Nyíregyháza esetében a két versenytárs az értékesítéshez viszonyítva kétszeres, a Holcim négyszeres kapacitással rendelkezett, míg Kaposvár esetében a Heidelberg kétszeres kapacitással bírt. Mindkét esetben a fuzionáló Strabag–Cemex is rendelkezett Nyíregyházán és környékén négyszeres, Kaposváron kétszeres kapacitással.⁶⁸ A probléma a következő: A szabad kapacitások értékelése korántsem egyértelmű, ugyanis az értelmezhető mind negatív, mind pozitív tényezőként. Massimo Motta érvelése szerint a nagyméretű szabad kapacitás arra ösztönözheti a vállalkozásokat, hogy megszegve az összehangolás feltételeit többletkibocsátással és ennél fogva árcsökkentéssel növeljék bevételeiket.

Ezzel ellentétben ha az összejátszás többi szereplője is rendelkezik szabad kapacitásokkal, a büntetés is nagyobb

lehet, ami viszont erősíti az összehangolást.⁶⁹ Jelen ügyben a vállalkozások kapacitásainak mértéke közelített egymáshoz, csak éppen nem minden esetben egy és ugyanazon piacon. Azt kijelenthetjük, hogy a *multi market contact* ebben az esetben a büntetést erősítette, hiszen egy adott kis földrajzi piacon történő ellenszegülő magatartás a többi földrajzi piacon büntetéssel járhat, így az összesített megtorlási piacon büntetéssel lehet. A Strabag–Cemex ráadásul kölmértéke nagyobb lehet. A Strabag–Cemex ráadásul közel az összes említett földrajzi piacon érintkezett vagy a Holcimmal, vagy a Heidelberggel.⁷⁰

Ellensúlyozó tényezőnek vélte a Versenyhivatal a Betonpartner piacra lépését, illetve a „nagyobb megrendelések esetén” a mobil keverőtelepek helyettesítő funkcióját. A Betonpartner részesedése a transzportbeton összesített piacán 10%, a Strabag–Cemexé 35%, míg a Holcimé és a Heidelbergé 20-20%.⁷¹ Országos szinten a hallgatólagos összejátszás kialakulása a piaci részesedéseket alapul véve valószínűtlennek tűnik, hiszen az összesített részesedések aszimmetrikus képet mutatnak. Az sem feltételezhető azonban, hogy a Betonpartner képes jelenlegi kis földrajzi piacain kívül ellensúlyként működni. Ennek oka az említett vállalkozások országos lefedettsége, több piacra kiterjedő termelési és értékesítési hálózata és a szintén fennálló nagyméretű szabadkapacitások megléte.

Azt gondolom, ebben az ügyben a GVH több esetben indokolatlanul túlbecsülte a szabad kapacitások korrekciós hatását. Gyakorlati példával élve: hiába van egy adott vállalkozásnak négy- vagy ötszörös kapacitása, amennyiben a keresleti oldal nem képes azt felvenni. Mivel a transzportbeton az építőipar előpiaca,⁷² ezért csakis akkor van valódi jelentősége a szabad kapacitások nagyságának, ha az utópiac fejlődési tendenciáinak megfelelően a kereslet jelentősen megnövekszik. Egy túlkínálati piac esetében az árak értelem szerűen esökkennek, de ez a folyamat is csak addig releváns, míg a keresleti oldal képes azt kezelni. Attól, hogy példának okáért a transzportbeton ára drasztikus mértékben a felére esökken, nem feltétlenül lesz több építőipari beruházás.⁷³

Úgy hiszem, a szabad kapacitások megfelelő értékeléséhez szükséges lett volna egy részletes építőipari elemzés elkészítése. A GVH az elemzett faktorokat értékelve arra a döntésre jutott, hogy sem Nyíregyháza, sem Kaposvár esetén nem volt valószínűsíthető közös erőfölény

65 Iránymutatás 64–68. pont.

66 A tagállami versenyhatóság használhat eltérő kifejezéseket a jogesetek értékelése során, a GVH ebben az ügyben megállapított vevői erő fogalma azonban túlzottan eltér az európai joggyakorlattól.

67 Vj-146/2008/68. sz. ügy 43. pont.

68 Uo. 42. pont.

69 MOTTA: i. m. 155. Motta még hozzáfűzi, további befolyásoló tényezőnek tekinthető a vállalkozások szimmetrikus-aszimmetrikus mivolta, hiszen

70 Amely piacokon a fuzionáló vállalkozás nem érintkezik a Holcim–Heidelberg párossal, ott a Betonpartner, illetve több kisebb vállalkozás is megtalálható. Ezeknek a piacoknak a struktúrája a közös erőfölény vagy a hallgatólagos összejátszás szempontjából nem tekinthető problémásnak. Ilyen piac például Székesfehérvár.

71 Vj-146/2008/68. sz. ügy 17. pont.

72 Az egyes előbeszerzési és utópiacokról lásd: WHISH i. m. 33–36.

73 Az építőanyag ára kétségtául befolyásolja a beruházási tendenciát, de számos olyan egyéb fontos feltétel is közrehat, mint például az adminisztrációs költségek vagy adók nagysága.

létrejötté vagy annak megerősödése. Az eset vizsgálatának elején említett előzetes feltétel a Salgótarján és környékén létrejövő unilaterális hatást hivatott ellensúlyozni azzal, hogy a Cemex salgótarjáni üzemét leválasztotta a fuzionáló vállalkozásokról, így kialakítva a versenyző piacot.⁷⁴

A Versenyhivatal kötelezettségvállalással engedélyezett egy olyan összefonódást, amelyben két földrajzi alpiacon gyaníthatóan fennálltak a hallgatólagos összejátszás feltételei. Kijelenthető, hogy a GVH közel sem egyértelmű tényezőket értelmezett összejátszás ellen hatónak, így határozata igen vitatható.

A Versenyhatóság döntése során nem kísérte kellő figyelemmel a vállalkozások valós piaci helyzetét, országos lefedettségét és nem alkalmazott kellő mélységű kapcsolódó piaci vizsgálatot. Annak tudatában, hogy az építőipar elő-, illetve kapcsolódó piacának tekinthető cementpiacon már kialakult egy kartell, indokolt lett volna részletesebb értékelés alkalmazása.

Megállapítható továbbá, hogy a Strabag és a Heidelberg által közösen irányított Pécs–Siklós körzetében található vállalkozást kizárólag az unilaterális hatások szempontjából vette figyelembe a GVH.⁷⁵ E szerint a piacon további hat vállalkozás és a Heidelberg külön vállalkozással is jelen vannak, tehát az egyéni erőfölényes pozíció kialakítása nem valószínű.

A döntés egyáltalán nem tartalmazza a közösen tulajdonolt vállalkozás koordinatív hatásokra gyakorolt befolyását. Ahogy azt Csorba Gergely is kiemeli⁷⁶, az összejátszásra való képességet növeli, ha az esetlegesen összejátszó vállalkozások kereszttulajdonlasi vagy strukturális kapcsolattal rendelkeznek. A fent elemzett Holcim–BAB–CeBeKa-ügy 121. pontja általános megállapításai között is külön említette a strukturális kapcsolatok jelentőségét.

Úgy gondolom, a GVH a koordinatív hatások által felvetett kérdéseket nem rendezte és számos összejátszást elősegítő hatást nem megfelelően értékelt. Mindez véleményem szerint a Versenyhatóság elemzési módszerének „kiragadó jellegéből” fakad. Amennyiben a döntés kellő mértékben fókuszált volna a fúzió által létrehozott piaci helyzet

egészére, figyelembe véve az egyes földrajzi alpiacokon kialakuló duopol szerkezetet, illetve a több piacot is érintő kapcsolati és strukturális rendszert, vélhetően nem ilyen határozat született volna.^{77, 78}

Holcim–VSH

A negyedik és egyben utolsó vizsgálandó jogeset, a Holcim–VSH⁷⁹-fúzió.⁸⁰ Mindkét vállalkozás több, az építőiparhoz kapcsolódó piacon is tevékenységet folytat, a koordinatív hatások szempontjából azonban kizárólag a cementpiac releváns.⁸¹ Mind a Versenyhatóság, mind a vállalkozások a cementpiacon belül a szürke cement piacát határozták meg érintett termékpiacnak. A szürke cement kiválóan szállítható,⁸² szállítása többnyire közúton történt. Az árak általában egyeztetés útján, egyéni árajánlatokon keresztül alakultak ki, a környező országok átlagárai közel azonosak voltak. Az összefonódás előtti piaci állapot szerint a piac vezetője a Heidelberg volt 45-55%-os részesedéssel, ezt követte a Holcim 25-30%-kal, míg VSH 5-15%-kal rendelkezett. Jól látható, hogy a fuzionáló vállalkozások egy szimmetrikus duopóliumot alakítottak ki, két országos lefedettségű duopolistával. A vevői oldal több beszállítóval is kapcsolatban állt, az esetleges váltást azonban megnehezítette a termékek közötti eltérés, a hosszú távú szerződések és a vállalkozások eltérő elhelyezkedéséből adódó szállítási költség növekedése.⁸³ A Versenyhivatal végül strukturális és magatartás alapú kötelezettségvállalások mellett és egy független piaci szereplő, a CTR holding önjáró vállalatát transzformálásával engedélyezte az összefonódást.⁸⁴

Összegzés

Az előbbi rész egy rövid összefoglalója az ügy legfontosabb körülményeinek. Az eset elemzését ezúttal mellőzzük, mert a Holcim–VSH-fúzió olyan kimagasló jelentőséggel bír a magyar joggyakorlat szempontjából, hogy a részletes piacismertetés helyett célszerűbb felhívni a figyelmet a GVH értelmezése és a jelenkor versenyjogi paradigmáinak egyezőségére. Az eset már a 2009 nyarától alkalmazott, Módszer-

74 Vj-146/2008/68. sz. ügy 57–62. pont. A kötelezettségvállalások és előzetes feltételek fajtáiról és alkalmazhatóságukról lásd: Nicholas PETIT: Remedies for Coordinated Effects Under The European Union Merger Regulation, *Competition Law International*, Vol. 6, No. 2, 2011.

75 Vj-146/2008/68. sz. ügy 38. pont e).

76 CSORBA Gergely és MCLEAN Aliz: Koordinatív horizontális hatások vizsgálatának keretrendszere, *Versenytükrök* 2011/1. 5., illetve Kai Uwe KÜHN: *An Economists' Guide through the Joint Dominance Jungle*, 2001. 19–20.

77 A két problematikus duopólium esetleges megszüntetése azáltal, hogy a GVH kötelezte volna a Strabagot vagy a Cemexet egyes termelési egységeik értékesítésére, a piac egésze szempontjából támogatható döntés lett volna.

78 A Strabag végül elállt az összefonódástól az osztrák adóhatóság hosszú vizsgálati ideje miatt.
<http://www.origo.hu/gazdasag/hirek/20090703-nem-veszi-meg-a-magyar-cemexet-a-strabag.html>.

79 Vychodoslovenske stavebne hmoty a.s. a továbbiakban: VSH.

80 Vj/153-397/2009.

81 A Versenyhatóság ugyan három érintett piacot definiált, a transzportbetonpiacon vertikális, a cementpiacon koordinatív hatások, míg az aggregátumok piacán nem merültek fel versenyre káros hatások. Vj/153-397/2009 56. pont.

82 Akár 300 km-es körzetben is, de 200 km felett az ár 10%-át már a szállítási költség teszi ki. 35. pont.

83 Vj/153-397/2009 35–45. pont.

84 A Holcim és a VSH értékesítette egy harmadik vállalkozásban fennálló részesedését a CTR számára, továbbá kötelezettséget vállalt öt éven keresztül szállítási tevékenység végzésére.

tanban is említett SIEC teszt alapjain nyugszik. A GVH döntésének metodikája, felépítése és struktúrája gyakorlatilag megegyezik az Európai Bíróság Airtours- és a Sony-BMG-ügyben felállított standardjaival⁸⁵. A Holcim-VSH-fúziót megelőző döntésekben fellelhető néhány disszonancia az eset kapcsán teljességgel letisztult.

A Módszertan bevezetése előtt alkalmazott erőfölényteszt „közös erőfölényre koncentráló” alapelvét az európai joggyakorlattal egyetemben felváltotta a koordinatív hatásokra és a hallgatólagos összejátszás kialakulásának lehetőségére koncentráló elemzés. Míg a 2009-es Strabag-Cemex-ügyben a szóhasználat a közös erőfölény kifejezést részesítette előnyben, a 2011-es Holcim-VSH-összeolvadásban már áttért a koordinatív hatások terminus technicusára. Lényeges eltérést azonban nem a szóhasználat, sokkal inkább az elemzési metodika mutat.

Az európai joggyakorlat kinyitott egy kaput az Airtours-üggyel, és a Sony/BMG döntésén keresztül az ABF/GBI határozattal bezárt.⁸⁶ A magyar gyakorlat, parallel haladva az unióval, az erőfölényteszt hiányosságából eszkalálódott problémákat a SIEC teszt alkalmazásával oldotta meg. Ugyan a magyar joggyakorlatra már a versenyhatástereszt bevezetése előtt is jellemző volt az alapos piac- és közgazdasági elemzés (a Strabag-Cemex-ügy ezért is tűnik ki), a SIEC egyértelműen hatékonyabban ötvözi a mélyebb közgazdasági elemzést és a jogi stabilitást. Ezt követi az Iránymutatás, a Módszertan és maga a Holcim-VSH-döntés is.⁸⁷ Úgy vélem, az elemzés négy ügy egyértelműen bemutatta a magyar joggyakorlat koordinatív hatásokkal kapcsolatos kezdeti problémáit, és vitathatatlanul megmutatta a hazai versenyjog dinamikus, evolutív jellegét.

85 Olyannyira, hogy a GVH szó szerint hivatkozta a Sony/BMG-ügy vonatkozó szakaszát, lásd: Vj/153-397/2009 92. pont, a teljes logikai ívet lásd uo. 83–94. pont.
86 Andrea AMELIO, Pablo ASBO, Miguel de LA MANO, Ruben MAXIMIANO and Viktor PORUBSKY: ABF/GBI Business: coordinated effects baked again, *Competition Policy Newsletter*, 2009, num. 1. 96.
87 Figyeljük meg, hogy a Holcim-VSH-fúzióban a GVH, a Bizottság ABF/GBI ügyben hozott döntéséhez hasonlóan, konkrét kötelezettségvállalással sokkal kompenzálta a felmerült versenytorzító hatásokat.

Versenytükör

2012/2. (VIII. évfolyam, 2. szám)

A Versenytükör a Gazdasági Versenyhivatal
szakmai folyóirata

Megjelenik:

évente két alkalommal,
a nyári és a téli hónapokban

Kiadja:

a Gazdasági Versenyhivatal
Versenykultúra Központja

A kiadásért felel a szerkesztőbizottság:

Tóth András, főszerkesztő,
Bara Zoltán,
Kovács András,
Szilágyi Pál,
Tóth Tihamér

A folyóirat ingyenes.
Megrendelni és lemondani
az alábbi e-mail címre

küldött üzenettel lehet: versenytukor@gvh.hu

A Versenytükör egyes számai elérhetők
és letölthetők a
www.gvh.hu Kiadványok/Versenytükör/Lapszámok
oldalról

A www.gvh.hu Kiadványok/Versenytükör/Szerzőknek
oldalról letöltött módszertani útmutató alapján
készült publikálásra szánt írások
a versenytukor@gvh.hu e-mail címre küldhetők

Tartalom

Tóth András: Előszó	3
---------------------------	---

Tanulmányok

Bónis Csilla–Zsohár Ágnes: Viselkedés-gazdaságtan és versenypolitika	4
Dömötörfy Borbála Tünde: Árdiszkrimináció és párhuzamos kereskedelem a gyógyszeriparban: innovatív iparágak versenyjogi megítélése	9
Hegymegi-Barakonyi Zoltán–Horányi Márton: A Gazdasági Versenyhivatal határozatainak kötőereje polgári perekben	18
Simon Barnabás: A koordinatív hatások megjelenése a magyar joggyakorlatban	22
Tóth András: A nemzeti versenyhatóságok szerepe a gazdasági válság kezelésében	31
Udvary Sándor: Some Remarks on Class Action in Antitrust Cases in the US and EU	36

Esetek

Nedeczky Anna: Mindent a maga idejében, avagy – a csatlakozást követően – a párhuzamos jogalkalmazásból adódó problémák a Toshiba és társai – C-17/10. sz. ügy kapcsán	42
Pánczél Márk: Régi-új szabályok és értelmezési kérdések a gépjárműszektorban a C-158/11. sz. ügy kapcsán	48
Tárczy Edit Zsuzsanna: Vásárlásra való felhívás – az Európai Unió Bíróságának megállapításai	52
Tóth Tihamér: Állami versenykorlátozások és esélyegyenlőség: a görög lignitbányászati jogokról született ítélet	57

Szemle

Szilágyi Pál: Maggiolino, Mariateresa: Intellectual property and antitrust: a comparative economic analysis of US and EU law	63
--	----