



Pázmány Law Working Papers
2026/4

SCHLETT ISTVÁN OLIVÉR

**A nagyobb fokú gazdasági megközelítés
hatása a versenykorlátozó megállapodások
esetében**

Pázmány Péter Katolikus Egyetem
Pázmány Péter Catholic University Budapest

<http://jak.ppke.hu>

<http://www.plwp.eu/>

ISSN: 2062-9648

A nagyobb fokú gazdasági megközelítés hatása a versenykorlátozó megállapodások esetében

Schlett István Olivér

Absztrakt

A jelen tanulmánynak a célja megállapítani, ha a nagyobb fokú gazdasági megközelítés megoldotta-e az Európai Unió működéséről szóló szerződés (a továbbiakban az „EUMSZ”) 101. cikke első bekezdésének sokáig vitatott elemeit, pontosabban azt, hogy mely magatartások minősíthetők versenykorlátozónak és melyek nem, illetve tágabb értelemben mit véd a versenyjog e cikke és milyen célokat akar elérni. Mivel az EUMSZ nem tartalmazza ezek teljes körű meghatározását, a vállalkozások saját maguk kell eldöntsék, hogy mely megállapodások minősülnek versenyellenesnek és melyek megengedettek. Ez viszont nem bizonyult egyszerű feladatnak a gyakorlatban és nagyon sok vitára adott okot. A 2000-es évek végén megjelent, ún. nagyobb fokú gazdasági megközelítés („more economic approach”) célja éppen az volt, hogy tisztázza a versenyjogi fogalmakat és egységesítse ezeket egy koherens rendszer keretén belül. A jelen tanulmány következtetéseket fog levonni azzal kapcsolatban, hogy kb. 20 év távlatából nézve elérte-e a célját a Bizottság által bevezetett reform, vagy csak további kérdések forrása lett.

Bevezetés

Az EUMSZ 101. cikk (1) bekezdése szerint¹ „A belső piaccal összeegyeztethetetlen és tilos minden olyan vállalkozások közötti megállapodás, vállalkozások társulásai által hozott döntés és összehangolt magatartás, amely hatással lehet a tagállamok közötti kereskedelemre, és amelynek célja vagy hatása a belső piacon belüli verseny megakadályozása, korlátozása vagy torzítása...” Annak ellenére, hogy a fogalmazás az 1957-ben elfogadott Római Szerződésig megy vissza, bizonyos elemei továbbra is élénk vitát generálnak. Az egyik alapkérdés természetesen az, hogy mi a célja a törvényhozónak a versenyellenes magatartások megtiltásával, vagy más szóval, mit véd pontosan a 101. cikk rendelkezése. Ez nem csak egy elméleti kérdés, mert ennek alapján kapnak értelmet és kerülhetnek azonosításra más fogalmak a cikkből. Az olyan fogalmak, mint a „vállalkozások társulásainak a döntése” vagy „összehangolt magatartás” mára már nem keltenek különösebb nehézségeket. Más fogalmak viszont, mint pl. „a verseny megakadályozása, korlátozása vagy torzítása” (más szóval a versenyellenes magatartás) már fejtörést okozhatnak. Mikor minősül egy magatartás versenyellenesnek és mikor nem? Noha a törvényhozó példázó jelleggel felsorolt pár tiltott magatartást, a lista korántsem limitált².

A 90-es évek végén a Bizottság több olyan döntést hozott³, amely élénk kritikát generált az Egyesült Államokban, ahol a versenyjog már a 70-es években átment egy reformon a Chicagói Iskola elveinek a következtében. Az amerikai szakértők véleményei szerint a Bizottság elemzései túl formálisak voltak, illetve idejét múlt gazdasági elméleteken alapultak⁴. Miután 2002-ben a Bizottság több fúziós ügyben hozott döntését semmisnek nyilvánították az uniós bíróságok többnyire hibás gazdasági elemzésre

¹ A rendelkezés – kisebb tartalmi eltérésekkel – az előző szerződésekben is szerepelt, eltérő számozás alatt. A Római szerződés rendelkezései között a 85. cikknek felelt meg, majd a Maastrichti szerződés nyomán a 81. cikk számozást kapta.

² C-209/7 – *Beef Industry Development and Barry Brothers* („BIDS”), 23. pont.

³ IV/M.877 - *Boeing/McDonnell Douglas*, 1997, Comp/M.2220 – *General Electric/Honeywell*, 2001.

⁴ Hal Varian: Economic Scene. In Europe, GE and Honeywell ran afoul of 19th century thinking, *New York Times*, 2001 június 28., George Priest, Franco Ramoni: *Antique Antitrust. The GE/Honeywell Precedent*, *Wall Street Journal*, 2001 június 21.

vonatkozva⁵, a Bizottság egy nagyfokú reformot hajtott végre, amelynek célja az volt, hogy a versenyjogi döntései keretén belül nagyobb hangsúlyt fektessen a gazdasági elemzésre (more economic approach vagy röviden MEA)⁶ és az elemzett magatartást a piacra gyakorolt konkrét hatásai alapján vizsgálja (effect based approach). Az egyik célja ennek az irányzatnak éppen az volt, hogy pontosítsa gazdasági szemszögből, hogy mi a versenyjog célja, illetve milyen magatartások minősülnek versenyellenesnek.

A reform az EU versenyjogának mindhárom pillérére hatást gyakorolt: érintette a versenyellenes megállapodásokra, az erőfölénnyel való visszaélésre, valamint a fúziókontrollra vonatkozó szabályozást is. Ugyanakkor fontos hangsúlyozni, hogy a reform e területeket nem azonos mértékben érintette. A MEA különösen jelentős hatást gyakorolt a horizontális és vertikális összefonódások megítélésére, mivel megjelenésére nagyrészt az ilyen típusú ügyekben hozott bizottsági döntésekkel szembeni kritikák következtében került sor. A versenyellenes megállapodások esetében a reform kezdetben a vertikális megállapodásokkal⁷ indult, - ahol feltételezhetően a hatásvizsgálat fontosabb szerepet játszott-, azonban a horizontális megállapodások⁸ megítélésére is kihatással volt -különösen a kartellmegállapodásokra-, ahol a versenyellenes célelemzés volt általában a döntő.

A jelen tanulmányban azt fogjuk vizsgálni, hogy konkrétan hogyan nyilvánult meg ez a reform és milyen hatásokat váltott ki a versenyellenes magatartások esetében. Végül, több mint 20 év távlatából, következtetéseket fogunk levonni a reform sikerességéről is.

1. A nagyobb fokú gazdasági elemzés reformjának az előzményei a versenyellenes magatartások esetében

A Bizottság álláspontja

A reformot megelőző években több olyan vélemény is megfogalmazódott, amely szerint a Bizottság túl formális alapon elemzi a vertikális megegyezéseket⁹. A kritika szerint a Bizottság elemzései régi, elavult gazdasági elméleteken alapulnak, amelyek már meghaladottak voltak.

A kritikák nem voltak alaptalanok. Figyelembe kell venni, hogy az EUMSZ 101. cikke (és ennek előző verziói) nem tartalmaz semmilyen olyan magyarázó rendelkezést, amely alapján azonosítani lehetne azt, hogy mi minősül pontosan versenyellenes magatartásnak, melyik az a magatartás, amely sérti a versenyt és miért minősül károsnak. Ennek következtében a Bizottság tág hatáskört kapott arra, hogy ezt saját belátása szerint értelmezze. Az európai versenyjog első 40 évében a Bizottság több közleményt is kiadott, mint például az első versenyellenes megállapodásokra vonatkozó közleményt¹⁰, az első *de*

⁵ C-342/99 – *Airtours plc v. Bizottság*, T-310/01 – *Schneider Electric SA v. Bizottság*, C-5/02 *Tetra Laval BV v. Bizottság*.

⁶ A magyar szakirodalom a fogalmat „közgazdaságibb” szemléletre is fordította. Lásd Tóth Tihamér: *Uniós és magyar versenyjog*, Wolters Kluwer kiadó, Budapest, 2020, 77. o.

⁷ A vertikális megállapodások olyan megállapodások, amelyeket a termelési vagy értékesítési lánc eltérő szintjein működő vállalkozások kötnek egymással, például gyártók és forgalmazók, illetve nagykereskedők és kiskereskedők.

⁸ A horizontális megállapodások olyan megállapodások, amelyeket egymással versenyző, a termelési, szolgáltatási vagy értékesítési lánc azonos szintjén működő vállalkozások kötnek.

⁹ Berry Hawk: *System failure: Vertical restraints and EC competition law*, *Common market law review*, 973, 1995. Valentin Korah: *EEC Competition policy. Legal form or economic efficiency*. *Current legal problems* 85, 1986

¹⁰ *Bekanntmachung über Vereinbarungen, Beschlüsse und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, die eine zwischenbetriebliche Zusammenarbeit betreffen* [1968], megjelent az EGK Hivatalos Közlönyének a C75/3. számában.

minimis szabályra vonatkozó közleményt, amely megújításra került időnként¹¹, bizonyos megállapodásokra alkalmazandó egyéni mentesítésre vonatkozó közleményt¹² stb.

A logika azt diktálta volna, hogy a Bizottság az első ilyen jellegű közleményében prioritásként kezelje a versenyellenes megállapodásokra vonatkozó rendelkezés céljának a meghatározását és emellett tisztázza, hogy ennek fényében hogyan lehetne beazonosítani, hogy mi jogszerű és mi nem. Valamiért a Bizottság abból a (hibás) feltételezésből indult ki, hogy az érintett személyek számára egyértelmű, hogy melyek ezek a magatartások és csak bizonyos speciális eseteket kell részletesebben elemezni. Az ebben a periódusban kiadott iránymutatásokban a Bizottság célja az volt, hogy fehér és fekete „listák” alapján minél részletesebben megszabja, hogy mely magatartások minősülnek versenyellenesnek és melyek megengedettek. Ez a hozzáállás két következménnyel járt:

Egyrészt, bármennyire is részletesen próbálta a Bizottság kidolgozni ezeket a „puha törvényeket” („soft law”), valójában képtelenség volt azt hinni, hogy a gazdasági és jogi realitások nem szülnék olyan helyzeteket, amelyek nem voltak elemezve ezekben. Más szóval, a gyakorlat mindig új és új szituációkat teremt és abban az esetben, ha nincsenek pontosan lefektetve azok az elvek, amelyek megmagyarázzák az egész rendelkezés célját, igen nehéz példázódó jellegű, hasonló vagy kevésbé hasonló szituációk alapján analógiákat levonni;

Másrészt, mivel a vállalkozások nem tudták pontosan behatárolni, hogy egyes rendelkezések/magatartások megengedettek vagy sem, hajlamosak voltak úgy megszerkeszteni a szerződéseket, hogy azok teljes mértékben fedve legyenek a Bizottság „puha törvényeinek” a rendelkezései alapján. Ez a magatartás jogbiztonságot adott, de cserébe a szabad gazdasági szellemet és a gazdasági szempontból vett újító rendelkezések bevezetését lassította. Ez igaz volt annak ellenére, hogy abban az időben a 17/1962-es Rendelet értelmében minden közösségi szintű megállapodást be kellett jelenteni a Bizottságnak és ennek következtében ez vagy elfogadásra került vagy nem. Mivel az ellenőrzési rendszer központosított volt, a Bizottság el volt árasztva ilyen típusú kérelmekkel, ezért hónapokig vagy évekig kellett várni egy válaszra. Amennyiben viszont a válasz negatív lett volna, akkor a felek újra kellett gondolják a megállapodás rendelkezéseit, ezzel időt és energiát veszítve.

A Bizottság a „puha törvények” mellett éves szinten közölte versenypolitikai jelentéseit. Ezekben a Bizottság beszámolt az adott év legfontosabb versenyjogi eseteiről, de véleményeket is megfogalmazott a versenyjogi politikát illetően. Ezekben a jelentésekben megfogalmazott vélemények jogilag nem kötelezőek, viszont mégis nagyon hasznosak, mert belátást nyújtanak arra, hogy a gyakorlatban a

¹¹ Bekanntmachung der Kommission vom 27. Mai 1970 über Vereinbarungen, Beschlüsse und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen von geringer Bedeutung [1970], megjelent az EGK Hivatalos Közlönyének a C64/1. számában.

¹² 1983/83-as Bizottsági Rendelet a Szerződés 85(3). cikke alkalmazásáról bizonyos kizárólagos forgalmazási megállapodásokra [1983] megjelent az EGK Hivatalos Közlönyének az L 173/1. számában; 1984/83-as Bizottsági Rendelet a Szerződés 85(3). cikke alkalmazásáról bizonyos kizárólagos beszerzési megállapodásokra [1983], megjelent az EGK Hivatalos Közlönyének az L173/5. számában; 4087/88-as Bizottsági Rendelet a Szerződés 85(3). cikkének alkalmazásáról bizonyos franchise megállapodásokra [1988], megjelent az EGK Hivatalos Közlönyének az L359/46. számában; 2779/72-es Bizottsági Rendelet a Szerződés 85(3). cikkének alkalmazásáról bizonyos szakosítási megállapodásokra [1972], megjelent az EGK Hivatalos Közlönyének az L292/23. számában; Bizottsági közlemény egyes alvállalkozói megállapodások a Szerződés 85(1) cikk szerinti értékeléséről, [1979], megjelent az EGK Hivatalos Közlönyének a C1/2. számában.

Bizottság mit tekintett a versenyjog által elérendő célnak. Nem meglepő módon, az első jelentések szerint a közösségi versenyjog célja a közös piac létrehozása és védelme¹³. Ez a cél teljesen érthető, hiszen abban az időben a Római Szerződés egyik legnagyobb vívmányáról beszélünk, amely csak fokozatosan tudott létrejönni, ezért folyamatos figyelmet igényelt. Semmi értelme nem lett volna lebontaniuk az országos határokat a tagállamoknak, ha azokat mesterségesen, megegyezések által újra létrehozták volna a vállalkozások.

Egy másik cél, amely főleg a 70-es évek olajválsága alkalmával jelent meg, az az infláció csökkentése,¹⁴ illetve a piac struktúrájának a megőrzése a kis és középvállalkozások támogatása által, „amelyek léte nélkülözhetetlen egy jól működő modern piacgazdaságban”¹⁵. A kkv-ék támogatása, mint cél, megjelenik a 80-as évek jelentésében is¹⁶. A Bizottság szerint ezeket támogatni kell annak érdekében, hogy sikeresen tudjanak versenyezni a nagyobb vállalkozásokkal. Egy másik versenyjogi cél a Bizottság szerint az a tág értelemben vett társadalom és a szűkebb értelemben vett fogyasztók érdekeinek a védelme¹⁷, illetve a tisztességes verseny („fair competition”) biztosítása. A tisztességes verseny alatt a Bizottság azt értette, hogy a versenyben álló vállalkozásoknak egyenlő esélylehetőségek kell legyenek biztosítva („equality of opportunity for all commercial operators”). Ugyancsak a tisztességes verseny feltételének tekintette a Bizottság a kkv-k támogatását, illetve munkások, felhasználók és fogyasztók legitím érdekeinek a védelmét¹⁸.

Egy másik jelentésben a Bizottság az individuális gazdasági szabadságot és egyéb demokratikus értékek védelmét nevezi meg, mint a versenypolitika célját. A gondolatmenet alapján a versenyjog a demokratikus államokban működő fékek és egyensúlyok elvéhez hasonlóan jár el a piacgazdaságban. Egyfelől megteremti az individuális cselekvési szabadságot a vállalkozásoknak és ösztönzi a gazdasági kezdeményezést, másfelől figyel arra, hogy a kisebbség versenyellenes magatartása ne sértse a többség jogait¹⁹.

Amint látható, a Bizottság versenypolitikai céljai igen szerteágazóak voltak és hűen reflektálták a Freiburgi Iskola által fémjelzett ordoliberalis felfogást²⁰, amely szerint az állam kell biztosítsa a kereteket, amelyek között a szabadpiac működik. E kereteken belül, az államnak kötelessége megvédeni a magántulajdont és tiszteletben tartani a vállalkozások privát autonómiáját, vagyis cselekvési szabadságát, amely a szabad verseny egyik alapfeltétele. E felfogás szerint a versenyjog célja nem közvetlenül a fogyasztói jólét megteremtése (amely közvetett cél csupán), hanem az egészséges piaci struktúra védelme (a „tisztességes” piaci verseny). Ebbe beletartozott a kkv-k védelme is a nagyobb piaci erővel rendelkező társaikkal szemben, vagyis a gyengék védelme az erősekkel szemben. Az ordoliberalis felfogás szerint a hangsúly az individuális vállalkozások döntési szabadságán van, az állam

¹³ Az Európai Bizottság első versenypolitikai jelentése, 1972, 11. o.; Az Európai Bizottság második versenypolitikai jelentése 1972, 15 o; Az Európai Bizottság kilencedik versenypolitikai jelentése, 1979, 9. o.

¹⁴ Az Európai Bizottság ötödik versenypolitikai jelentése, 1976, 13. o.;

¹⁵ Az Európai Bizottság hetedik versenypolitikai jelentése, 1978, 9-10 o.

¹⁶ Az Európai Bizottság tizenegyedik versenypolitikai jelentése, 1981, 16. o.

¹⁷ Az Európai Bizottság első versenypolitikai jelentése, 1972, 12. o.

¹⁸ Az Európai Bizottság első versenypolitikai jelentése, 1972, 13. o., Az Európai Bizottság kilencedik versenypolitikai jelentése 1980, 9. o.

¹⁹ Az Európai Bizottság tizenötödik versenypolitikai jelentése 1986, 25. o.

²⁰ Alison Jones, Brenda Sufrin: EU Competition Law, Text, Cases and Materials, Oxford University Press, 2015, 37. o. A Bizottság is elismerte a későbbi években, hogy a döntési gyakorlatát ezekben az években az ordoliberalis eszmék döntően befolyásolták. Lásd Philippe Lowe: Consumer welfare and efficiency – New guiding principles of competition policy? A szerző a Bizottság Versenypolitikai Főigazgatóságának igazgatója volt és egy 2007-es beszédében hangzott el az elismerés. A beszéd tartalma letölthető a következő linken: https://competition-policy.ec.europa.eu/about/news/competition-speeches-archive-1995-2020-2020-01-01_en

által teremtett játékszabályok tiszteletben tartásával. E mellett, kritikus volt a piaci erőpozícióval szemben is, függetlenül attól, hogy ez egy monopolhelyzetben levő vállalkozás vagy több vállalkozás kooperációja formájában jelenik meg²¹.

Mivel a megemlített célok között nem létezett egy pontos hierarchia, gazdasági és jogi szempontból is bizonytalanság alakult ki a magatartások elbírálását illetően.

A Bizottság döntési gyakorlata

1964 és 1998 között a Bizottság 331 döntést hozott a versenyellenes megállapodások terén²². Megfigyelhető, hogy ebben a periódusban döntések többsége nem horizontális kartellügyekre vonatkozott, hanem a vertikális megállapodásokra. A Bizottság döntései főleg a kezdeti években nemigen részletezték az ügyekben, hogy pontosan miért is kellett versenyellenesnek minősíteni az adott magatartást. Más szóval, az ügyekben a kérelmélet nagyon röviden, egy pár mondatban vagy egyáltalán nem szerepel. A mai szemmel nézve ezek a döntések igen rövidek (10-15 oldal általában) és nagyon felületesen magyarázzák el a kérelméletet, vagyis azt, hogy miért volt szükség jogsértőnek nyilvánítani az adott magatartást. Ma ezeknek az ügyeknek a nagyrésze elérhető a Bizottság weboldalán²³. A következőkben bemutatunk néhány ügyet annak érdekében, hogy érzékeltessük az elmondottakat.

Az első publikált eset a *Grosfillex* ügy 1964-ből²⁴, amelyben a Bizottság fel volt kérve, hogy a 17/62-es Rendelet értelmében hagyja jóvá a Grosfillex cég és ennek svájci forgalmazója, a Fillistorf közötti forgalmazási szerződést. Ennek értelmében a forgalmazó magára vállalta, hogy Svájc területén forgalmazza a Grosfillex vállalat higiéniai cikkeit. A forgalmazónak nem volt szabad árukat eladni a forgalmazási területen kívül, illetve nem volt szabad konkurens javakat gyártania vagy forgalmaznia a megadott területen. Cserébe, a Grosfillex vállalat bevállalta, hogy se személyesen, se harmadik felek által nem fog eladni az adott területre olyan cikkeket, amelyek a felek általi szerződés tárgyát képezték. A Bizottság jóváhagyta a kérelmet arra hivatkozva, hogy mivel Svájc nem tartozik a közös piachoz, a megállapodást nem lehet versenyellenes célúnak minősíteni, mivel ez nem torzíthatja a versenyt a közös piacon. A Bizottság figyelembe vette viszont azt is, hogy a megállapodás értelmében a kizárólagos svájci forgalmazónak tilos volt a közös piacra eladni az adott árukat, ezért hatásvizsgálatot végzett és arra a következtetésre jutott, hogy a forgalmazási szerződésnek nem lenne érzékelhető negatív hatása a közös piacon, mivel i) nem valószínű, hogy a gyakorlatban a forgalmazónak érdemes lenne eladni a javakat a közös piacon -mivel vámot kellene fizessen-, ami azt eredményezné, hogy a javai nem képeznének konkurenciát a közös piacon már forgalmazott Grosfillex termékekkel, ii) a közös piacon léteznek olyan gyártók, akik hasonló higiéniai javakat gyártanak, tehát abban az esetben felvehetik vele a versenyt az érintett piacon, illetve iii) semmilyen potenciálisan érintett harmadik fél a közös piacról nem reklamáta a szerződés betiltását.

Mai szemmel nézve a mindössze két oldalas döntés igen hiányosnak és felületesnek tűnik. Hiányosnak azért, mert a Bizottság nem részletezte az ügyben, hogy pontosan miért lett volna veszélyes a kizárólagos forgalmazási szerződés versenyjogi szempontból, mi lehetett volna az a potenciális kár, amelyet a megállapodás okozhatott volna a közös piacon. Más szóval, melyek voltak azok a lehetséges káros hatások, amelyek a verseny torzítását eredményezték volna aktuálisan vagy potenciálisan. A döntés azért

²¹ Bővebben lásd Tóth Tihamér: Az ordoliberalis iskola palackpostája – a piacgazdaság eszméje egykor és ma, *Acta Universitatis Szegediensis – acta juridica et politica* (73), 1-64, 2010, 877-889. o.

²² Anne C. Witt: *The More Economic approach to EU Antitrust Law*, Hart studies in competition law, 2016, 114. o.

²³ <https://competition-cases.ec.europa.eu/old-cases/search?caseInstrument=AT&pageSize=50&sortField=caseLastDecisionDate&sortOrder=ASC>

²⁴ IV/A.-00061– *Grosfillex + Fillistorf*, 1964.

is hiányos, mert a hatásvizsgálat igencsak hézagos, igen kevés elemet vett figyelembe a Bizottság amikor arra a következtetésre jutott, hogy a forgalmazót érintő tiltásnak nem lesznek hatásai a közös piacon belül. Pusztán az a tény, hogy a forgalmazó vámot lett volna köteles fizetni nem eredményezheti azt a következtetést, hogy nem lenne érdemes neki eladni a javakat a közös piacra, hiszen nem mutatja be a vám mértékét. Ugyanakkor, a szimpla tény, hogy a Bizottság nem kapott harmadik felektől olyan beadványokat, amelyek ellenezték a jóváhagyást, nem egy nyomós ok arra, hogy a megállapodásnak nem lesz potenciálisan torzító hatása a versenyre a közös piacon.

Egy másik említésre méltó eset a *Kodak* ügy 1970-ből²⁵. Az Amerikai Kodak cég fényképezési kellékeket gyártott és ezeket egy forgalmazási szerződés keretén belül értékesítette a közös piacon az európai leányvállalatain keresztül, amelyek több tagállamban voltak létrehozva, mint pl. Franciaország, Nyugat-Németország, Belgium és Olaszország. A forgalmazás egy standardizált adás-vételi keretszerződés alapján történt. A keretszerződés többek között előírta, hogy a vásárlóknak csak kivételesen volt joguk viszonteladni az árukat, illetve ebben az esetben a Kodak előzetesen jóvá kellett hagynia a címet, ahova ez megtörtént volna. E mellett a vásárlók be kellett vállalják, hogy az áruk nem lesznek sem exportálva az adott tagállamon kívülre, sem eladva export céljából a tagállamon belül, „amennyiben ezt az alkalmazandó törvények megengedik”. A Bizottság elemzése következtében arra jutott, hogy ebben a formában a szerződés sérti az EGK szerződés 85. cikkét mivel a rendelkezések célja az, hogy meggátolja a vásárlókat, hogy szabadon versenyezzenek a megvásárolt javakkal azon a tagállamon kívül, melynek a területén hozzájutott ezekhez. Ez akkor is így van, ha a szerződésben benne volt az a kitétel, hogy „amennyiben az alkalmazandó törvények megengedik”, mivel ennek a cikknek elrettentő hatása lehetett a vásárlókra. Miután a Kodak módosította a problémás rendelkezéseket, a Bizottság jóváhagyta a szerződést.

Az első bemutatott esettel ellentétben, a Bizottság felületesen ugyan, de bemutatta, hogy miért versenyellenes a megállapodás. A döntés szerint a fenti rendelkezéseknek a hatása az lenne, hogy mesterségesen elszigetelik a piacokat a nemzeti határok mentén²⁶. E mellett szükséges lett volna a gondolatot tovább vinni és leírni, hogy miért is káros ez a hatás. Noha ez már nem szerepel a döntésben, a közös piac védelme volt tehát az a cél, amit a Bizottság szem előtt tartott. Érdekes módon a Bizottság nem határozta meg, hogy a szerződés kétes rendelkezései versenyellenes célúak vagy versenyellenes hatásúak, ami mai szemmel igencsak furcsa, ami mutatja, hogy abban az időben ez a kérdés teljesen másodlagos volt.

A *német kerámia csempék* ügyében²⁷ a Bizottság megállapította, hogy a német piacon 12 csempéértékesítő vállalat egy társulást hozott létre, amelynek célja az érdekeik jobb érvényesítése volt harmadik felekkel szemben. A társulás nyitott volt minden olyan kerámia csempégyártónak, amely Németországban működött. A társulás egy döntése alapján elhatározták, hogy azok a vevők, akik a referencia-időszak alatt csempét vásároltak akár az érdekcsoport tagjaitól, akár más német gyártóktól – közvetlenül a gyáráktól vagy a kereskedelemben – minden egyes vállalat katalógusáraiból egy előre meghatározott árengedményben részesülnek, az említett valamennyi gyártótól történt összes beszerzés

²⁵ IV.24055 – *Kodak*, 1970.

²⁶ Hasonló döntés született a IV.128. *Julien/Van Katwijk* ügyben is 1968-ban, ahol a két fél megegyezett egymással, hogy felosszák a holland és a belga piacot úgy, hogy a Julien vállalat a megállapodás értelmében nem fog eladni egy bizonyos mennyiségnél több árut a holland piacra, illetve a Van Katwijk vállalat egyáltalán nem fog eladni árut a belga piacra. A Bizottság megtagadta a jóváhagyást arra hivatkozva, hogy a megegyezés sérti a felek kereskedelmi szabadságát, illetve mesterségesen felosszák a piacot a nemzetállamok határai mentén. További hasonló döntések ezügyben: IV. 30.070 – *National Panasonic*, 1982, 48. pont., IV. 30.809 – *John Deere*, 1984, 27. pont.

²⁷ IV.25107 – *Carreaux Ceramique*, 1970.

értékének függvényében. A Bizottság szerint a társulás döntése versenyellenes célú és hatású volt, mivel:

i) minden tag köteles volt betartani a döntés által megállapított árengedményt és ennek következtében cselekvési szabadságuk csökkent, mivel nem tudták függetlenül meghatározni ezeket,

ii) az árkedvezmények megszüntetése negatív hatásokat gyakorol a vásárlókra is, hiszen ezek nem fognak tudni individuálisan jobb kedvezményeket kialakítani, mint a társulás által előre megszabott árkedvezmény - vagyis ezeknek is csökkenniük fog a cselekvési szabadsága-,

ii) az előre megszabott árkedvezmények legfőbb negatív hatása az, hogy arra ösztönzi a vásárlókat, hogy minden beszerzésüket a német gyártókra koncentrálják annak érdekében, hogy minél nagyobb mértékű árkedvezményt kapjanak. Ennek következtében a német gyártók előnyben fognak részesülni a Németországon kívüli gyártókkal szemben, akik a német piacon próbálják értékesíteni az áruikat,

iii) a társulás döntése eltérő magatartást fog eredményezni az üzleti partnerek között azonos mennyiségi és minőségi vásárlások következtében, mivel az első vásárlás következtében a vevők arra lesznek ösztönözve, hogy továbbra is egy német kerámiagyártótól vásároljanak, annak érdekében, hogy a további vásárlás értékét figyelembe vegyék a további árkedvezmény megszüntetésénél.

A Bizottság gondolatmenete megint nehezen érthető mai szemmel, hiszen ez nem tűnik egy konkrét hatásvizsgálatnak, hanem inkább egy célvizsgálatnak, amely figyelembe veszi az adott társulási döntés jogi és gazdasági kontextusát. A hatásvizsgálat feltételezte volna többek között a releváns piac meghatározását, a piaci erő felmérését stb. Annak ellenére, hogy ez nem történt meg, a Bizottság mégis versenyellenes célú és hatásúnak nyilvánította a megállapodást²⁸.

Az ügyben a Bizottság részletesebben mutatta be a kárelméletet mint a korábbi esetekben, viszont ebben a hangsúly nagyrésze elsősorban a közös piac létrehozásának a megnehezítésére esett azzal a magyarázattal, hogy a magatartás következtében a külföldi gyártók nehezebben fognak tudni a piacra lépni, hiszen a vásárlóknak nem lesz előnyös beszerezni árut tőlük, mert ez azzal járna, hogy elveszítik a vásárlással járó árengedményt a német gyártóktól²⁹. Ennek következtében a német piacra egy mesterséges sorompó alakulna ki. Látható, hogy a Bizottság a közös piac létrehozása mellett, az ordoliberalis elveknek megfelelően a cselekvési szabadság csökkentését károsnak vélte a közös piacon belüli versenyre. Ez összhangban volt a fent bemutatott versenypolitikai jelentésekben megfogalmazott céljaival, viszont a fogyasztói jólétről ekkoriban még nem esett szó. Ha ez a döntés ma született volna, minden bizonnyal ugyancsak versenyellenesnek lett volna nyilvánítva a magatartás, de nem azzal a magyarázattal, hogy a társulási tagok, illetve a viszonteladók cselekvési szabadságát limitálta, hanem azért, mert ez a magatartás egy indirekt árrogzításnak³⁰ vagy „egyéb” üzleti feltétel közvetlen rögzítésének minősül, amelyet *expressis verbis* megtilt az EUMSZ 101. cikke³¹.

²⁸ A Bizottság ebben a periódusban kartellügyekben is gyakran végzett párhuzamosan cél és hatásvizsgálatot: IV/31.128 – *Fatty Acids*, 1986, 33. pont, IV. 31.371 – *Roofing felt* („Belasco”), 1986, 72. és 76. pont, IV/30.350 – *Zinc producer group*, 1984, 66. pont, IV.31.865 – *PVC*, 1994, 35-38. pont.

²⁹ Hasonló magyarázatot adott a Bizottság a következő ügyekben is: IV.128 – *Julien/Van Katwijk* 1968, II.3 pont., IV.28.859 – *Teacher and Sons Ltd* 1978, II. d) pont.

³⁰ Tóth Tihámér: I.m, 223 o. A szerző szerint árrogzításnak minősül az a magatartás is, ha a listaárakban meghatározott maximális kedvezmény került megszüntetésre vagy a vevőknek azonos összegű engedményben állapodnak meg a felek.

³¹ Egy ilyen példa a Comp/B/37.766 – *Holland sör* ítélet 2008-ból.

A fenti ügyhöz hasonló volt a belga papírgyártói társulás ügye³² is, amelyben a belga papírgyártó vállalatok egy testületet hoztak létre, amelyben csak a Belgiumban gyártó vállalkozások vehettek részt. A társulás keretén belül elhatározták, hogy standardizálni fogják az általános értékesítési feltételeiket, amelynek alapján kötelesek voltak az eladási és viszonteladási árak rögzítésére és a *prime de cooperation* nevezetű árendedmény bevezetésére, amelynek kiszámítása a tagoktól vásárolt termékek mennyiségétől függött. Ugyanakkor az általános értékesítési feltételek (*règlement de cooperation*) előírták, hogy a felek rögzíteni fogják többek között a forgalmazási és fizetési feltételeiket, az ingyenes minták biztosításának a feltételeit, a papírguriga hosszúságát, a minimális elfogadható rendelés mértékét és a címkézés és forgalmazás feltételeit. A konkrét feltételek rögzítése több körlevél alapján történt meg.

A Bizottság igen röviden elemezte a rendelkezéseket, gyakorlatilag felsorolta őket és kijelentette, hogy ezeknek célja versenyellenesnek minősül, további részletek nélkül. A kérelmet hasonlóan volt leírva, mint a német kerámia ügyben: a megállapodás sérti a közös piac létrehozását, illetve védelmét, mivel elszigeteli a belga piacot nemzeti határok alapján, illetve egyenlőtlen feltételeket szab meg a belga viszonteladók számára, mivel ezek csak akkor juthatnak további árkedvezményhez, ha továbbra is a társulás tagjaitól szerzik be az áruikat és nem egy olyan gyártóktól, amelyek nem tagjai a társulásnak. Ez az utóbbi érvelés szerintünk sántít, hiszen minden árkedvezmény nyílt vagy titkolt célja pontosan az, hogy a vásárlókat arra ösztönözze, hogy továbbra is onnan szerezzék be szükségleteiket. Ugyanakkor teljesen nyilvánvaló, hogy az árkedvezmények megszabásakor nem elvárható, hogy figyelembe legyenek véve a vásárló rendelkezései más eladóktól. Elképzelhető, hogy a folyamatos árkedvezmények következtében nehezebb lenne belépnie az adott piacra egy más tagállamból érkező versenytársnak. Az agresszív árkedvezmény lehet egy piaci sorompó, viszont ez önmagában, egész pontosan kellő mértékű piaci erő hiányában, nem jelent egy versenyellenes magatartást. Az adott ügyben tehát nem azért kellett volna versenyellenesnek nyilvánítani a magatartást, mert arra ösztönzi a vásárlókat, hogy a további szükségleteiket is ugyanonnan rendeljék meg, ezzel is befolyásolva a döntési szabadságukat, hanem azért, mert a vevőknek adható árkedvezményeket a felek közösen szabták meg, és nem függetlenül alakították ki a kedvezményezési politikájukat. Ugyanakkor az ügyből nem derült ki, hogy milyen árkedvezményekkel dolgoztak azok a külföldi gyártók, akik jelen voltak a belga piacon. Elméletileg az is lehetséges, hogy nagyobb árkedvezményeket is adhattak volna, mint a társulás tagjai és ebben az esetben a Bizottság félelmei alaptalanok lettek volna ezügyben, mert konkrétan a vevőkre nem hatott az ösztönzés, hogy szükségleteiket folyamatosan a társulat gyártóitól elégítsék ki.

A *Junghans órák* ügyében³³ a Bizottság azt vizsgálta, hogy a Junghans német óragyártó által alkalmazott szelektív forgalmazási rendszer betartotta-e az versenyellenes megállapodásokra vonatkozó törvényes rendelkezéseket. A szerződés értelmében csak azok a vállalkozások lehettek Junghans viszonteladók, amelyek teljesíteni tudták a következő feltételeket: i) rendelkeznek megfelelően felkészült személyzettel, amelynek vagy speciális diplomája, vagy legalább 3 évi aktív tapasztalata volt órák eladásában, ii) a bolt belső és külső kinézete megfelelő az órák kereskedéséhez, iii) az órák az áruház egy megadott külön részlegén kerülnek bemutatásra, illetve abban az esetben, ha egy üzletben lenne az értékesítés, akkor a részlegnek el kell különülnie a tulajdonos lakosztályától és kirakattal kell rendelkeznie, iv) a forgalmazónak kötelező raktárkészletet kell fenntartania különböző óramodellekből, v) megfelelő helység és személyzet kell legyen biztosítva az órajavításhoz, vi) amennyiben a forgalmazás áruházban történne, akkor az órák közvetlen közelében levő termékeknek nem szabad negatív benyomást kelteni az órákra. A Bizottság nem kifogásolta ezt a rendszert, elismerve azt, hogy a

³² IV.426 – *Papier peint de Belgique*, 1972.

³³ IV.5715 – *Junghans*, 1976.

szelektív forgalmazási rendszer elfogadható amennyiben minőségi és nem mennyiségi kritériumok alapján történik a felvétel a rendszerbe.

A megállapodás értelmében a rendszerbe felvett forgalmazóknak nem volt joguk árut eladni a rendszeren kívüli „nem hivatalos” forgalmazóknak. Ugyanez a kitétel magára az óragyártóra is érvényes volt. A Bizottság ebben az esetben is annak alapján vizsgálta megszorítást, hogy ez korlátozza-e a felek cselekvési szabadságát vagy sem³⁴. A konkrét esetben arra az álláspontra helyezkedett, hogy a forgalmazási rendszer nem korlátozza a gazdasági szabadságot, mivel a rendszer feltételei szükségesnek mutatkoznak magasfokú komplexitással rendelkező javak forgalmazására. A Bizottság gondolatmenete azért védhető nehezen, mert minden szerződésre rá lehet mondani, hogy ez valamilyen szinten limitálja a felek cselekvési szabadságát: ez a szerződés velejárója. Ennek a gondolatmenetnek alapján szinte minden szerződés versenyellenes magatartásnak lenne minősíthető. Ennek ellenére megfigyelhető, hogy ebben az esetben mégis elismerésre került, hogy a cselekvési korlátozás szükséges volt az adott árú forgalmazására és ezáltal a feltételek nem minősültek versenyellenesnek.

Továbbá, a Bizottság megállapította, hogy a rendelkezés, miszerint a Junghans óragyártó nem fog eladni órákat senki másnak, mint az adott területre kinevezett forgalmazónak, aki ugyancsak magára vállalta, hogy az adott területen kívül nem fogja értékesíteni a forgalmazási rendszerben megállapított árukat, illetve nem fogja forgalmazni a Junghans versenytársai termékeit, az EGK szerződés 85. cikkének első bekezdése alá esik, vagyis versenyellenes magatartásnak minősül. Az akkori gyakorlatához híven, a döntés nem tartalmazza sem azt, hogy ezt egy versenyellenes célú vagy hatású megállapodásnak kell tekinteni, sem azt, hogy mi a magyarázata ennek a besorolásnak és mi a kárelmélet. A Junghans szerencséjére a két kitétel egyéni mentesülésben részesült, mivel a Bizottság úgy értelmezte, hogy ezek a kikötések teljesítik a 85. cikk harmadik bekezdésének a feltételeit.

A *Carlsberg* ügyben³⁵ a Bizottság azt vizsgálta, hogy a dán Carlsberg és az angol GM sörgyártók közötti sörgyártás és forgalmazási szerződés („Läger sör szerződés”) megfelel-e a versenyjogi előírásoknak. A Carlsberg már a 60-as évektől egyre nagyobb mennyiségben exportálta a sört a brit piacra különböző forgalmazókon keresztül. Mivel a kereslet egyre nőtt, a vállalat szerződést kötött a GM gyártóval -amely nagyszámú söröző helységekkel is rendelkezett a brit piacon-, melynek értelmében az utóbbi forgalmazási engedélyt kapott a Carlsberg sör eladására Nagy Britanniában. A megállapodás értelmében, a GM magára vállalta, hogy évente előre meghatározott nagymennyiségű sört fog vásárolni a Carlsbergtől. Amennyiben az éves vásárlás a GM részéről nem éri el a minimálisan megszabott mennyiséget, akkor a Carlsberg kárpótlásra jogosult. Ugyanakkor a Carlsberg magára vállalta, hogy haladéktalanul teljesítse a GM rendeléseit az előre felbecsült eladások mértékéig, plusz 10%. A megállapodás nem volt exkluzív jellegű, tehát a GM gyárthatott és forgalmazhatott más sör márkát is mint a Carlsberg, az utóbbinak pedig joga volt más sörgyártóval is szerződnie az angol piacon. Ezen kívül, a felek megegyeztek, hogy háromhavonta konzultálni fognak az eladási előrejelzések, illetve a forgalmazási szükségletek elemzése végett.

A Bizottság értelmezése szerint az éves előre meghatározott beszerzési kötelezettség versenyellenes célú és hatású volt, mivel gátolta a GM cselekvési szabadságát, hiszen a cikk hiányában előállíthatta egymaga vagy megrendelhetette volna egy másik gyártót a meghatározott mennyiséget, akár alacsonyabb áron is. A magatartás versenyellenes voltát az is megerősítette, hogy a Carlsberg kártalanítást követelhetett a vásárlási kvóta megszegése esetén. Ugyanakkor a Bizottság szerint a Carlsberg által bevállalt

³⁴ Ugyanez a kérdés merül fel a következő esetekben is: IV.28.812 – *Theal Watts*, 1977 II. fejezet., IV.28.948 – *Cauliflowers* 1978, II. fejezet, IV/30.188 – *Möet & Chandon* 1982, 12. pont, IV.29.702 – *Johnson & Johnson*, 1980, 29. pont. IV.29.151 – *VCR* 1977, 25. pont., IV/A -02702 – *Hummel Isbecque*, 1965, II. pont.

³⁵ IV.30.129 – *Carlsberg* 1984

kötelezettség, miszerint teljesítenie kell a GM teljes rendelkezéseit ugyancsak versenyellenes, mivel sérti a Carlsberg cselekvési szabadságát, hiszen lekötelezi a vállalatot, hogy több mint felét a teljes termelésének a GM-nek szállítsa, ahelyett, hogy más sörgyártók, illetve forgalmazókkal is szerződést kötne. Mivel a Carlsberg nem kötött ilyen típusú szerződést a brit piacon más vállalkozással, *de facto* exkluzív forgalmazást biztosított a GM-nek a Carlsberg sörre. Ezen kívül, a felek konzultálását is versenyellenes magatartásnak nyilvánította a Bizottság, amely a felek kötelező vásárlási, illetve forgalmazási megállapodásához köthető.

Ennek ellenére, a Bizottság úgy ítélte, hogy a versenyellenes magatartások egyéni mentesülésben részesülnek, az EGK szerződés 85. cikk (3) bekezdése alapján. A döntést azzal magyarázta, hogy a forgalmazási megállapodás megszorító intézkedései elősegítik az optimális és előrelátható gyártási és forgalmazási mennyiséget, figyelembe véve, hogy sört szállítás után relatív rövid időn belül el kell fogyasztani. A megállapodás feltételei lehetővé tették a Carlsberg számára, hogy gyorsabban tudja eladni a sört, mivel ez kiszolgálásra került a GM tulajdonában levő sörözőkben. A konzultálási rendelkezés következtében a felek jobban ki tudták használni a felek termelési kapacitását. A fogyasztók méltányos részesedést kaptak ezekből az előnyökből, hiszen biztosítva volt a folyamatos friss sör ellátása, amely ráadásul olcsóbb is, hiszen nem kell nagy távolságokról importálni. A fenti megállapodás nem tartalmaz szükségtelen megszorítást, mivel a rendelkezések hiányában a fent említett gazdasági előnyöket nem lehetne elérni, figyelembe véve a Carlsberg konkrét piaci helyzetét. Végül, a megszorítás nem teszi lehetővé a verseny kizárását, mivel a megegyezés tárgyát képező forgalmazás csak egyharmadát teszi ki a GM által forgalmazott sörből a brit piacon. Ugyanakkor a Carlsberg részesedése ezen a piacon igen csekély, kb. 4% volt.

Az akkor döntési gyakorlatához híven, a Bizottság nem végzett külön cél és külön hatásvizsgálatot, hanem az elemzést a megegyezés tartalma alapján állapította meg a versenyellenes célt. Ami a versenyellenes hatásra vonatkozó megállapítást illeti, a Bizottság nem a konkrét piaci helyzet elemzése következtében jutott erre a következtetésre, hanem a rendelkezések életbe léptetése következtében előrevetíthető potenciális hatások alapján állapította meg a versenyellenes hatást. Ami meglepő volt, az az, hogy a Bizottság az ügyben vizsgálta a láger sör piaci forgalmazásának a feltételeit³⁶, tehát elvégzett egy rövid elemzést a piac működéséről.

A kérelmélet bemutatásakor ugyancsak a felek cselekvési szabadságának a csorbulása lett előtérbe helyezve, anélkül, hogy a Bizottság magyarázatot adott volna, hogy miért gondolta úgy, hogy a három rendelkezés káros a versenyre. A cselekvési szabadság csorbulása nem kellene ugyanis minden esetben azt jelentse, hogy automatikusan sérül a verseny. Lehetséges, hogy a Carlsberg bevállalta, hogy termelésének több mint felét eladja a GM-nek, amely a gyakorlatban egyedüli forgalmazó lett a brit piacon, viszont ettől még nem kellett volna versenyellenes legyen a magatartás, hiszen a sörgyártó legitím célja az, hogy minél nagyobb arányban tudja értékesíteni az áruját, függetlenül attól, hogy hány forgalmazónak adja el. A Bizottság értelmezéséből talán az olvasható ki, hogy a magatartás nem lett volna versenyellenes, ha a Carlsberg ugyanazt a bevállalt mennyiséget több forgalmazóval szerződte le, ebben az esetben nem lett volna megszorítva a cselekvési szabadsága. E logika alapján a károsultak éppen maguk a felek, mivel csorbult a kereskedelmi szabadságuk. A versenytársak és a fogyasztók érdekeinek a sérelme nem került megemlíésre az ügyben³⁷.

A fenti esetekből látható, hogy a Bizottság ebben a periódusban nem helyezett nagy hangsúlyt a versenyellenes cél és hatás közötti különbségre. A versenyellenes célt általában a megállapodások

³⁶ IV.30.129 – *Carlsberg* 1984, D.pont

³⁷ A fogyasztók sérelme nagyon kevés ügyben jelenik meg, általában másodlagos elemként. Egy ilyen eset a IV.1.576 – *Zanussi* 1978, pont. II. 10.

tartalmából következett, míg a versenyellenes hatást nem az aktuális vagy potenciális hatások alapján állapította meg, hanem formai alapon, ugyancsak a megegyezés tartalmát alapul véve. Az esetek nagyrésztében a Bizottság nem is tesz különbséget a versenyellenes cél és hatás között, hanem a megegyezést versenyellenes célú és hatásúnak nyilvánítja. Ami a kárelméletet illeti, egyrészt olyan esetekben születtek általában elmarasztaló döntések, ahol a megegyezés a közös piac feldarabolására irányult a nemzetállami határokat figyelembe véve. Másrészt, a Bizottság sok esetben a kereskedelmi szabadság ordoliberalis elveit követve elmarasztaló döntést hozott azokban az esetekben, amelyekben úgy vélte, hogy a felek kereskedelmi szabadsága csökken a megállapodás következtében. Mai szemmel ez a logika igencsak furcsa és nehezen követhető, hiszen minden megállapodás valamilyen szinten csökkenti a felek szabadságát. A döntések elenyésző részében van említve a fogyasztók érdekeinek a sérülése vagy a fogyasztói jólét csökkenése. Végül, a jogi és gazdasági kontextusra igen kevés figyelem hárult. Csekély azon ügyek száma, amelyben a Bizottság konkrétan vizsgálta az adott piac szerkezetét és konkrét működését.

2. A nagyobb fokú gazdasági megközelítés életbe léptetése

A Zöld Könyv

A Bizottság nyitottnak mutatkozott a már említett kritikákra és 1997 kiadta a Zöld Könyvet a vertikális versenykorlátozásokról³⁸, amelynek célja az volt, hogy vitát indítson a vertikális korlátozások megközelítésének az újragondolásához.

Ebben a vitaindító anyagban a Bizottság kijelenti, hogy az egyik fő célja a versenyjognak az egységes piac kialakítása. A vertikális megállapodások többek között ezt a célt is szolgálhatják, viszont nem mindegy, hogy ezek milyen feltételekkel jönnek létre a vállalkozások között. A Bizottság külön kiemeli, hogy jelenleg konszenzus alakult ki a közgazdászok között a vertikális megállapodásokkal kapcsolatban, amelynek következtében ezeket nem lehet *per se* sem versenyellenesnek sem versenyszerkentőnek nyilvánítani, hanem ezt az eset konkrét tényállása alapján kell eldönteni. Annak érdekében, hogy meg lehessen állapítani, hogy egy vertikális megállapodás versenyellenes-e vagy sem, inkább ennek a piacra gyakorolt hatására kellene koncentrálni és nem a megállapodás formai elemeire³⁹.

Az eddigiek alapján látni lehet, hogy a Bizottság sokkal nagyobb hangsúlyt szándékozott fektetni az aktuális általánosan elfogadott közgazdasági elméletek versenyjogi beépítésére. Ez arra engedett viszont következtetni, hogy ezután szakítani fog a formalista megközelítéssel, amely jellemezte az addigi elemzését és csakis a konkrét gazdasági hatások alapján fogja elbírálni az eseteket. Ennek ellenére, a Bizottság fontosnak ítélte megjegyezni, hogy álláspontja alapján a közgazdasági elméletek nem képezhetik a versenypolitika egyetlen alkotóelemét, ez csak az egyik a többi közül. Ugyanakkor minden eset teljes körű elbírálása kizárólag a konkrét gazdasági hatások alapján túl költséges lenne számára, illetve jogi bizonytalanságot eredményezne. Ezért, a gazdasági elemzés elsődleges célja az, hogy általános szabályokat lehessen kidolgozni⁴⁰.

A Bizottság szerint az akkori rendszer egyik előnye volt, hogy bizonyos vertikális megállapodásokat *per se* alapon versenyellenesnek lehetett nyilvánítani, mint pl. a viszonteladási ár korlátozását (ún. RPM klauzula), vagy az abszolút területi védelem, amely alapján gyakorlatilag egy forgalmazó javára teljesen elszigetelik a piacot, a többi forgalmazó kárára⁴¹. Amennyiben nem ilyen típusú esetekről van

³⁸ Comp(96)721. <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:1996:0721:FIN:EN:PDF>

³⁹ Zöld Könyv a vertikális megállapodásokról, 10-12. pont.

⁴⁰ Ibidem 13. pont: „It is clear that economic theory can not be the only factor in the design of policy. Firstly it is only one source of policy. Secondly a full evaluation of every individual case would be too costly in resource terms and may lead to legal insecurity. Its use is therefore primarily to help develop basic policy and rules.”

⁴¹ IV.-A/00004-0334 Grundig-Consten 1964, a Bíróság előtt C-56,58/64 – Consten and Grundig.

szó, illetve nem alkalmazható a *minimis* szabály, akkor egyénileg kell elemezni a helyzetet, figyelembe véve a konkrét gazdasági kontextust, annak érdekében, hogy meg lehessen állapítani, hogy a verseny tényleg torzult-e vagy sem a magatartás következtében⁴². Érdekes, hogy a Bizottság szerint a konkrét gazdasági kontextus figyelembevétele nem a 85 cikk (1). bekezdése -a jelenlegi EUMSZ 101. cikk első bekezdése- alapján kellene megtörténjen, hanem a 85 cikk (3). bekezdése alapján, amely lehetővé teszi a magatartás teljes gazdasági elemzését és konkrét hatását a piac struktúrájára és a fogyasztói jólétre⁴³.

A Zöld könyv egyben bemutatta, hogy a Bizottság hogyan képzelte el a 85. cikk működését akkoriban. Kiderült ugyanis, hogy a Bizottság fő célja a 85(1) alkalmazásakor elsősorban a közös piac védelme és vállalkozások kereskedelmi szabadságának a biztosítása. Az általánosan elfogadott gazdasági elméletek alapján bizonyos megállapodások jellegüknél fogva versenyellenesnek minősíthetőek, mint pl. azok a megállapodások, amelyek a piac felosztására vagy a viszonteladási árak megszabására vonatkoznak. Ezeket továbbra is *per se* alapon versenyellenesnek vélte a Bizottság. Azokat a magatartásokat viszont, amelyek nem tartoztak ehhez a kategóriához (vagyis nem volt általánosan elfogadott közgazdasági konszenzus ezeknek károságáról), úgy látszott, hogy a Bizottság a saját egyéni gazdasági kontextusukban akarta elbírálni, de nem a 85(1) cikk bekezdése alapján, hanem csakis az egyéni mentesítési folyamatban a 85(3) cikk alapján. A Bizottság ugyanis többször is aláhúzta, hogy a gazdasági kontextus a 85(3). cikk alkalmazásakor releváns. Csak ebben a folyamatban játszhatott szerepet a fogyasztói jólétre gyakorolt esetleges pozitív hatások elemzése is, mint az egyéni mentesülés második feltétele.

Nyilvánvalóan ez megközelítés nem adott pontos választ minden kérdésre, hiszen csak egy vitaindító anyag volt. Különösen fontos lett volna pontosítani, hogy abban az esetben amikor egy megállapodás nem illeszthető be formájánál fogva egyik közgazdaságtanilag elfogadott versenyellenes magatartás kategóriájába sem, akkor ezt versenyellenes célúnak vagy versenyellenes hatásúnak kell nyilvánítva. Amennyiben egyik kategóriába se lesz beillesztve, akkor ugyanis nem lenne hogyan alkalmazni rá az egyéni mentesítést. Ugyanakkor továbbra is úgy rémlett, hogy a versenyellenes hatású magatartások elbírálása továbbra is a formai szempontok alapján lesz meghatározva. A konkrét gazdasági kontextus ugyanis csak az egyéni mentesítés elemzésekor játszik szerepet.

A Bizottság új iránymutatásai

A Zöld Könyv publikálása következtében 2000 és 2004 között a Bizottság több olyan iránymutatást is kiadott, amelyek reflektáltak a MEA megközelítést⁴⁴. Ezekből a jelen tanulmány szempontjából a Szerződés 81(3). cikkére vonatkozó iránymutatás a legfontosabb. Mi sem bizonyítja jobban ennek a fontosságát, hogy ez mind a mai napig továbbra is érvényben van.

Az iránymutatás részletesen bemutatja a Bizottság frissített elemzési metodológiáját a versenyellenes magatartások esetében. Elsősorban tisztázásra került a versenyjog célja. A Bizottság szerint a versenyjog célja a verseny védelme a fogyasztói jólét és az erőforrások hatékony elosztása érdekében⁴⁵. Ezt a célt szolgálja a közös piac megfelelő működésének védelme is. Ugyanakkor tisztázódnak látszott az a konkrét

⁴² Ibidem 22. pont.

⁴³ Ibidem: 25. pont. Ugyanez megismétlésre került a 180. pontban.

⁴⁴ Iránymutatás a vertikális korlátozásokról 2000, megjelent az EU Hivatalos Közlönyének a C291/1. számában, Iránymutatás a 81. cikk alkalmazásáról a horizontális együttműködési megállapodásokra való alkalmazhatóságáról, 2001, megjelent az EU Hivatalos Közlönyének a C3/2. számában, Iránymutatás a 81. cikk alkalmazásáról a technológiaátadási megállapodások esetében 2004, megjelent az Hivatalos Közlönyének a C101/2, Iránymutatások a Szerződés 81(3) cikkének alkalmazásáról, 2004, megjelent az EU Hivatalos Közlönyének a C101/97. számában.

⁴⁵ Iránymutatások a Szerződés 81(3) cikkének alkalmazásáról, 13. pont.

kérdés is, hogy hogyan lehet megállapítani, hogy melyek azok a magatartások, amelyek sértik a fogyasztói jólétet: csakis azok a megállapodások minősíthetők versenyellenesnek, amelyek érzékelhetően befolyásolják a verseny paramétereit: az árat, a kibocsátást, az áruk minőségét, választékát és az innovációt⁴⁶.

A fenti pontosítás lényeges elmozdulást jelentett a Bizottság korábbi elemzéseihez képest, amelyekben olyan, közgazdász szemmel nézve „ködös” célok voltak megfogalmazva, mint a cselekvési szabadság védelme, a méltányosság/tisztességesség (fairness), vagy a KKV-k védelme a nagyobb piaci erővel rendelkező versenytársaikkal szemben.

A másik fontos pontosítás az a versenyellenes cél és hatás pontos különválasztása. A versenyellenes célú megállapodások esetében ezeknek káros hatása vélelmezhető, viszont a versenyellenes hatású megállapodásokat a konkrét piaci körülmények alapján kell elemezni, ami feltételezi a releváns piac meghatározását⁴⁷. Láttuk, hogy a MEA előtti periódusban általában a Bizottság nem tulajdonított különösebb figyelmet erre és az ügyek nagyrésztében a két fogalom egyszerre szerepel, vagyis a megállapodás versenyellenes célú és hatásúnak volt nyilvánítva.

Bizonyos mértékben újításokat figyelhetünk meg a Zöld Könyvben tett megállapításokkal szemben is. A Bizottság a konkrét gazdasági kontextus elemzését most már nem szorította a 81(3). cikk alkalmazásához. Más szóval, a konkrét gazdasági kontextust figyelembe kell venni a 81(1) cikk -jelenleg az EUMSZ 101(1) cikk- elemzése alkalmából, amikor megállapításra kerül, ha egy megállapodás torzítja-e a versenyt vagy sem. Arra viszont nem tér ki konkrétan az iránymutatás, hogy a gazdasági kontextust a célelemzésnél is, vagy csak a hatáselemzésnél kell figyelembe venni, illetve ez mennyire részletes kell legyen a két típus esetében. Ez a probléma a továbbiakban több fejtörést is fog okozni a versenyjogászoknak, amint látni fogjuk.

3. A nagyobb fokú gazdasági megközelítés hatása a Bizottság döntési gyakorlatában

Ha a 2000-es évek utáni bizottsági döntéseket szeretnénk megvizsgálni a Bizottság weboldalán levő keresővel, azt tapasztaljuk, hogy bizony nagyon sok döntés nincs publikálva. Ennek az az oka, hogy a közben életbe lépett az 1/2003-as tanácsi rendelet a Szerződés 81. illetve 82. cikkében meghatározott versenyszabályok végrehajtásáról (továbbiakban: a „Rendelet”)⁴⁸. A Rendelet értelmében az ellenőrzés alá vont vállalkozások önkéntes kötelezettségvállalásokat jelenthetnek be a Bizottságnak és amennyiben ezek elfogadhatóak, akkor a Bizottság ezeket kötelezővé teszi a felek számára és megszüntetheti az eljárást, anélkül, hogy végleges döntést hozna arra nézve, hogy az ellenőrzött magatartás versenyellenes volt-e vagy sem. Ezek igen népszerűnek bizonyultak a gyakorlatban, de sajnos azzal a kedvezőtlen következménnyel jártak, hogy a döntések vagy nem kerültek publikálásra, vagy csak egy összegzés volt publikálva.

Azok az elmarasztaló döntések viszont, amelyeket megtalálhatunk a Bizottság weboldalán egy teljesen más képet festenek, mint a MEA előtti időkben. A *gipszkarton* ügy⁴⁹ az első olyan ügyek egyike, amelyben jól láthatóan megjelenik a Bizottság új megközelítése. Az ügyben a Bizottság megbüntetett több gipszkartont gyártó vállalkozást, amelyek egy egységes és folyamatos kartellben vettek részt, melynek keretén belül viszonteladási árakat szabtak meg, illetve érzékeny piaci információkat osztottak meg egymással.

⁴⁶ u.o.16. és 20. pont.

⁴⁷ u.o. 27. pont.

⁴⁸ A Tanács 1/2003/EK Rendelete a Szerződés 81. és 82. cikkében meghatározott versenyszabályok végrehajtásáról.

⁴⁹ Comp/E-1/37.152 – *Plasterboard*, 2002.

Az első dolog, ami szembeötlő az az, hogy a döntés 134 oldal hosszú, ami radikális változás a MEA előtti ügyekhez képest, amelyek terjedelme 4-20 oldal között mozgott.

A döntésben a Bizottság nagy hangsúlyt fektetett a releváns a gazdasági kontextus bemutatására. Röviden bemutatta, hogy mit is jelent a gipszkarton, mire használják és hogyan állítják elő. Utána bemutatásra került a gipszkarton piaca és a legnagyobb gyártók (amelyek közül többen is részt vettek a versenyellenes megállapodásban) évekre lebontott eladásai, illetve piaci részesedésük a különböző nemzeti piacokon. A Bizottság röviden bemutatta a kereslet és kínálat jellemzőit⁵⁰. Ezek alapján egy általános véleményt lehetett alkotni a piac szerkezetéről és működéséről.

Továbbá, a Bizottság meghatározta a „lehetséges” érintett piacot annak ellenére, hogy ez nem egy kötelező lépés az ügyben⁵¹. Itt is látszik Bizottság szemléletváltása, mert látszik az igyekezet arra, hogy a konkrét gazdasági kontextusra legyen helyezve a hangsúly. Az érintett piac földrajzi vetületét is megállapította a Bizottság: a brit, német, belgium, illetve francia piacok voltak érintettek.

Az eset tényállása nagyon részletesen került bemutatásra. A Bizottság külön bemutatta a felek nyilatkozatait, magyarázatait az ügyben és ezeket konkrétan cáfolta a bemutatott írásos bizonyítékok alapján, amelyeket sok esetben szó szerint idézett. Ez a rész több mint 40 oldalt tesz ki.

A tényállás megállapítása után a Bizottság a döntés második felében a jogi elemzést mutatta be. Részletes bemutatásra kerültek a versenyellenes megállapodások, illetve összehangolt magatartások fogalmai, gyakran hivatkozva az EU bíróságainak a döntéseire. A Bizottság tisztán megállapította, hogy a tények alapján a magatartás versenyellenes célúnak és hatásúnak minősül, de figyelembe véve az első kategóriát, nem kell bebizonyítani a magatartások konkrét hatását a piacra⁵². Az viszont nem került pontosításra a magatartás elemzésekor, hogy miért értelmezte úgy a Bizottság, hogy versenyellenes célú magatartással van dolga. A gondolatmenete viszont következtethető, mert a bíróság megszüntetésénél a Bizottság arra hivatkozott, hogy az esetben megállapított magatartások jellegükben fogva a nagyon súlyos versenykorlátozó magatartások kategóriájába sorolható⁵³.

A Bizottság külön kitért a releváns kárelméletre is. Megállapította, hogy a gipszkarton árának a megszüntetése, a piacok felosztása, illetve a kibocsátás limitálása kifejezetten káros a vásárlókra és a végleges fogyasztókra⁵⁴. A MEA előtti időkhöz képest, a kárelmélet nem arról szólt, hogy a magatartás azért káros, mert a felek limitálták a cselekvési szabadságukat vagy méltánytalan magatartásuk volt, hanem csakis azért, mert a fogyasztói jólét csökkenéséhez vezetett.

Végül a Bizottság a bírságok összegének meghatározásakor figyelembe vette az egyes vállalkozások sajátos helyzetét és a jogsértésben való részvételükre vonatkozó bizonyítékokat. Emellett értékelte a súlyosbító és enyhítő körülményeket is, továbbá részletesen elemezte és elutasította az érintett felek azon érveit, amelyek a bírságok csökkentésére irányultak.

A fentihez egy hasonló eset volt a *francia sör kartell* ügy⁵⁵. Ebben az ügyben a Bizottság azt állapította meg, hogy a francia sörgyártás piacán a két legnagyobb piaci részesedéssel rendelkező vállalat, a

⁵⁰ u.o. 15-35 pont.

⁵¹ u.o. 36. pont. Nem szükséges az érintett piac pontos meghatározása a versenyellenes célú megállapodások esetében, mint például a horizontális kartellek, mivel ezek a megállapodások jellegükből adódóan károsak a versenyre. Ebben az esetben elégséges, ha az áruk vagy szolgáltatások csoportja megnevezésre kerül. Lásd T-71/03 – *Tokai Carbon Co Ltd v. Bizottság*, 90. pont, C-125/07P – *Erste Group Bank AG v. Bizottság*, 62-63. pont.

⁵² u.o. 479-480. pont.

⁵³ u.o. 528. pont.

⁵⁴ u.o. 529. pont.

⁵⁵ Comp/C.37.750 – *Brasseries Kronenbourg, Brasseries Heineken*, 2004.

Brasseries Kronenbourg SA, amely a Danone csoport tagja volt, illetve a Heineken francia forgalmazója egy megállapodást kötött, amely alapján kölcsönösen megegyeztek abban, hogy „fegyverszünetet” kötnek és nem fognak a jövőben több forgalmazót felvásárolni a francia piacon, illetve egyensúlyt fognak létrehozni a felek forgalmazóit illetően.

A Bizottság részletesen bemutatta a sörpiac jellemzőit, megállapította a felek részesedését és forgalmát, évekre lebontva⁵⁶. Ugyanakkor, megállapította a piac struktúráját, úgy a keresleti, mint a kínálati oldalon. Megfigyelhető tehát, hogy a MEA megjelenése után a Bizottság sokkal nagyobb figyelmet fektetett a gazdasági kontextus elemzésére.

A megállapodást versenyellenes célúnak ítélte meg a Bizottság, azzal a magyarázattal, hogy a megállapodás konkrét célja a kibocsátás limitálása, illetve a piacfelosztás volt, ami kifejezetten tilos a Szerződés 81. cikke szerint. Ezt a következtetést a felek közötti írásos bizonyítékok elemzése következtében vont le⁵⁷. Ezen a tényen nem változtatott az sem, hogy a megállapodást a felek konkrétan nem hajtották végre a gyakorlatban.

A kárelmélet igen röviden lett elemezve. A döntés szerint a megállapodás a többi sörgyártót és végső soron a fogyasztók érdekeit sértette, mivel a megegyezés csökkentette a választási lehetőségeket⁵⁸. Annak ellenére, hogy konkrétan nem volt kifejtve, illetve nem volt teljesen tiszta, hogy pontosan miért sérült volna a fogyasztók választási lehetősége, a Bizottság konzekvens maradt a MEA által megfogalmazott megközelítéshez és nem a felek kereskedelmi szabadságának a csorbulásával magyarázta a kárt.

A MEA életbe lépésének első éveiben voltak olyan esetek is, amikor a Bizottság mintha visszatért volna a MEA előtti döntési gyakorlatához, mivel azzal érvelt, hogy a megállapodás limitálta a felek kereskedelmi szabadságát⁵⁹. Más esetekben viszont a Bizottság nem állapította meg egyáltalán, hogy az adott esetben kinek az érdeke károsul, hanem megelégedett annyival, hogy kijelentette, hogy a felek magatartásának célzata a verseny torzítása volt⁶⁰. Ugyancsak más esetben, a Bizottság kijelentette, hogy a versenyjog célja nemcsak a versenytársak vagy a fogyasztók védelme, hanem a piac struktúrájának a védelme és ezáltal magának a versenynek a védelme is. Bizonyos magatartások annyira károsak a versenyre, pontosabban az árakra, a javak minőségére és mennyiségére, hogy redundáns lenne bebizonyítani konkrét hatásaikat⁶¹. Végül, voltak olyan esetek is, amelyekben a kárelmélet annyiból állt, hogy a Bizottság kijelentette, hogy az adott összehangolt magatartás következtében megváltoztak a piaci feltételek, amelyek létrejöttek volna a magatartás hiányában⁶². Amennyiben a magatartás az egységes

⁵⁶ u.o. 11-30. pont.

⁵⁷ u.o. 67. pont.

⁵⁸ Hasonló következtetések voltak levonva a tv és számítógép monitorképcsövek ügyében is, amelyben a Bizottság megállapította, hogy a kartellben részt vevő felek által megszabott ár limitálta a klienseik alkuképességét. AT. 39.437 – *Tv and computer monitor tubes*, 2012, 697. pont. A fentanyl ügyben a Bizottság azzal érvelt, hogy a megállapodás az eredeti gyógyszergyártó és a generikus gyártók között, amellyel késleltette az utóbbiak belépését az érintett piacra, sértette a holland egészségügyi rendszer és a fogyasztók érdekeit. AT.39.685 – *Fentanyl*, 2013, 211-215. pont.

⁵⁹ Comp/38.662 – *GDF/ENI*, 2004, 67. pont.

⁶⁰ AT.AT. 39.881 – *Occupant Safety Systems supplied to Japanese Car Manufacturers*, 2017, Comp/AT.39595 – *Continental/United/Lufthansa/Air Canada*, 2013, AT.39.633 – *Shrimps*, 2013,

⁶¹ AT. 40299 – *Closure systems*, 2020, 64-65. pont.

⁶² AT.39.847 – *E-books*, 2013, 81-83. pont. Egy másik esetben megállapításra került, hogy a felek piaci magatartása módosította a normális piaci feltételeket, mivel a magatartás célja a forgalmazó versenytársainak a befolyásolása volt. AT. 40.642 – *Pierre Cardin*, 2024, 277. pont.

piac feldarabolását célozta a nemzetállamok határai alapján, akkor ezt automatikusan versenyellenesnek minősítette a Bizottság⁶³.

Különbséget érzékelhetünk a versenyellenes magatartások kategorizálásánál is. A MEA következtében ugyanis a Bizottság sokkal kevesebb alkalommal használta egyben a versenyellenes célú és hatású megállapítást⁶⁴. A döntések nagyrészt versenyellenes célú magatartást állapított meg és kijelentette, hogy ennek konkrét hatásait nem köteles megvizsgálni.

A MEA következtében a versenyellenes cél megállapítása is változásokon ment át, ugyanis a Bizottság általában megmagyarázta röviden, hogy miért döntötte úgy, hogy az adott magatartás versenyellenes célú. Ezt az esetek nagyrészt azzal indokolta, hogy az adott kontextus figyelembevételével, a magatartás célzata (*objective* vagy *aim* angolul) a verseny meggátolása vagy torzítása⁶⁵. Egyes esetekben a Bizottság kijelentette, hogy a kontextus mellett a felek akaratát is megvizsgálta, annak ellenére, hogy erre nem volt köteles a célvizsgálat során⁶⁶.

A versenyellenes hatású magatartások elemzése is változásokon ment át. Az egyik ilyen eset a *Mastercard* ügy⁶⁷. Miután a Bizottság cél általi versenykorlátozást állapított meg, a bizottság kedvéért hatásvizsgálatot végzett. A Bizottság két kvantitatív elemzést végzett, amelynek következtében megállapította, hogy a Mastercard által megszabott bankközi jutalék (MIF) 73%-át képezte a kereskedők által fizetett jutaléknak, amit az elfogadó bankoknak fizettek. A második elemzés következtében arra a következtetésre jutott, hogy a MIF megszabásánál, amelyet az elfogadó bankok szabtak meg a kereskedőknek, nem volt különbség a kis és nagyvállalatok között. Ez azt jelentette, hogy még a nagy piaci erővel rendelkező vállalkozások sem voltak képesek kellő nyomást gyakorolni az elfogadó bankokra annak érdekében, hogy kedvezőbb feltételeket kapjanak a kifizetendő jutalékokat illetően. Ezek alapján bebizonyosodott, hogy a MIF a gyakorlatban egy küszöbérték volt a kereskedői díjak megszabása alkalmával, ami azzal járt, hogy korlátozta azt a nyomást, amelyet a kereskedők gyakorolhattak az elfogadó bankokra. E mellett, több mint 200 vállalkozással végeztetett felmérést, amelyben arra volt kíváncsi, hogy mi volt ezeknek a tapasztalata az elfogadó bankokkal való leszerződés során. Az említett vizsgálatok mellett a Bizottság összehasonlította az adott ügyben alkalmazott rendszert a más tagállamokban működő kártyarendszerekkel, amelyek nem alkalmaztak központi meghatározott MIF-et és arra a következtetésre jutott, hogy a MIF nem volt objektív módon szükséges a rendszer működéséhez, hiszen léteztek működőképes MIF nélküli kártyarendszerek is.

Összességében elmondható tehát, hogy a MEA következtében a hatásvizsgálat nem szorítkozott csupán a megállapítás formai elemzésére és az ebből levonható potenciális (vagy hipotetikus) versenyellenes következmények elemzésére, hanem sokkal inkább a magatartás konkrét, gazdaságilag érzékelhető és bizonyítható hatásaira koncentrált.

4. Az Európai Unió bíróságainak a gyakorlata

Amint láthattuk, a Bizottság döntési gyakorlata fontos változáson esett át a MEA következtében anélkül, hogy a Szerződés cikkei változtak volna. Fontos viszont azt is megjegyezni, hogy a Bizottság nem az egyedüli intézmény, amely a versenyjogi rendelkezéseket alkalmazza, mellette ott vannak az EU

⁶³ AT.40.436 – *Ancillary Sports Merchandise*, 2019, 103. pont. AT. 40.642 – *Pierre Cardin*, 2024, 303. pont.

⁶⁴ Bruce Wardhaugh: *Competition, effects and predictability – Rule of law and the economic approach to Competition*, Hart Publishing, Oxford, Egyesült Királyság, 2020, 82. o. A szerző humorosan megjegyzi, hogy a MEA előtti periódusban a versenyellenes cél és hatás olyan gyakran szerepel együtt a Bizottság döntéseiben, hogy pleonazmusnak kellene tekinteni.

⁶⁵ u.o. 90-93. pont.

⁶⁶ AT.39.685 – *Fentanyl*, 2013, 223. pont., AT.39.612 – *Perindopril (Servier)*, 2014, 1113. pont.

⁶⁷ Comp/34.579 – *Mastercard*, 2007, 408-648. pont.

bíróságai is, pontosabban a Törvényszék és a Bíróság (a továbbiakban „a bíróságok”), illetve a tagállami versenyhivatalok és a nemzeti bíróságok. A következőkben azt fogjuk vizsgálni, hogy párhuzamot lehet-e állítani a Bizottság és a bíróságok joggyakorlata között. Mennyire egyezett meg a Bizottság döntési gyakorlata a bíróságok felfogásával azt illetően, hogy milyen magatartás minősül versenyellenes magatartásnak a Szerződés 101. cikkének értelmében.

Ami a versenyellenes magatartások megállapítását illeti, a Bíróság már a *Continental Can* ügyben⁶⁸ megállapította, hogy a Szerződés 85. és 86. cikke ugyanazt a célt szolgálja. A két cikk célja pedig az, hogy Római Szerződés második, illetve harmadik cikkeiben lefektetett célok elérését szolgálják. A fenti megállapításból több dolgot lehet következtetni.

Elsősorban, az első és legfontosabb célja a szerződésnek a közös piac létrehozása. Ez onnan következtethető, hogy a szerződő felek ezt a második cikkben írták elő, valószínűsíthetően fontossági sorrendben⁶⁹. A közös piac viszont nem egy végcélnek tűnik, hanem egy eszköz arra, hogy a 2. cikkben említett további célokat el lehessen érni, mint például a harmonikus gazdasági fejlődés, a kiegyensúlyozott terjeszkedés, az életszínvonal növekedése, a tagállamok gazdaságpolitikájuknak a koordinációja stb.

Másodsorban, a közös piac (és a velejáró más felsorolt pozitív célok) megteremtéséhez a Bíróság szerint feltétlen szükséges a 3. cikk f) pontjában megemlített olyan rendszer létrehozása, amely biztosítja, hogy a verseny nem lesz torzítva a közös piacon.

A gondolatmenet alapján következtetni lehetett, hogy a Bíróság szerint a versenyellenes megállapodások tiltásának a fő célja a közös piac megteremtése és védelme⁷⁰. Ezt viszont csak akkor lehet elérni, ha a közös piacon belüli verseny nem torzul a versenyellenes magatartások következtében. Ezt a következtetést megerősítik a későbbi *Kereskedelmi oldószerek*⁷¹, ügyben hozott ítélet.

Ahogy a Bizottság döntési gyakorlatának az esetében is, további fontos kérdés maradt az, hogy a közös piac védelme mellett, mit véd még a versenyjog és létezik-e egy fontossági sorrend, amit figyelembe kell tartani. A *Consten and Grundig* ügy⁷² bizonyos szempontból választ adhat erre a kérdésre. Az ügy tényállása már ismert: a német Grundig vállalat olyan megállapodást kötött a Consten francia forgalmazóval, amely alapján az utóbbi kizárólagos francia forgalmazója lett a Grundig vállalat elektronikai cikkeinek. A Consten abszolút területi védelemben részesült, ami azt jelentette, hogy a Grundig sem személyesen, sem a többi forgalmazói által nem volt szabad a francia piacra árut eladnia, se aktív se passzív kereskedés esetén. Ugyanakkor a Consten vállalat bevállalta, hogy minimális készletet fog fenntartani, szervizelési szolgáltatást fog biztosítani a Grundig javakra, illetve nem fog más, hasonló termékeket forgalmazni és eladni a francia piacon kívülre. Ugyanakkor, a Consten bejegyezte a GINT nevezetű védjegyet, amelyet addig használhatott ameddig kizárólagos forgalmazója volt a Grundig vállalatnak a francia piacon. Miután a Bizottság versenyellenesnek minősítette a megállapodást, a felek megtámadták a döntést és az ügy a Bírósághoz került.

Mielőtt rátérnénk a Bíróság döntésére, fontos megemlíteni Roemer főtanácsnok véleményét is⁷³, amely szerint a Bizottság hibásan döntött úgy, hogy a megállapodás versenyellenes. A főtanácsnok szerint

⁶⁸ C-6/72 – *Europemballage Corporation and Continental can v. Bizottság*, 25. pont.

⁶⁹ C-167/73 – *Bizottság v. Francia köztársaság*, 18. pont. A Bíróság is arra az álláspontra helyezkedett, hogy a 2. cikk elhelyezése a prioritást tükrözi.

⁷⁰ C23/69 – *Brasserie de Haecht*, 407, 415 o., C14/68 – *Walt Wilhelm*, 5. pont.

⁷¹ C-6/73 és 7/73 – *Instituto Chemiaterapico Italiano és Commercial Solvents v. Bizottság*, 32. pont.

⁷² C-56/64 – *Consten v. Bizottság*,

⁷³ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:61964CC0056>

általában véve a kizárólagos forgalmazási rendszer a 85. cikk első bekezdése alá esik, viszont a Bíróság ítélkezési gyakorlata alapján⁷⁴, az exportot korlátozó megállapodások nem minden esetben versenyellenesek, ezért figyelembe kell venni az ügy konkrét tényeit. A főtanácsnok véleménye szerint nem minden olyan magatartás versenyellenes, amely a felek gazdasági szabadságát limitálja, hanem csak azok a magatartások, amelyek ennek következtében hatást fejtenek ki a piacon a harmadik felekre⁷⁵. Ugyanakkor nem lehet elfogadni a Bizottság álláspontját, mely szerint a megállapodás pusztán azért versenyellenes, mert a célja az volt, hogy a Consten céget megóvja attól, hogy versenyeznie kelljen a francia piacon a Grundig többi viszonteladóival, akik a francia piacra szerettek volna importálni. A főtanácsnok szerint nem jogszerű, hogy csupán a megállapodás célja alapján legyen elbírálva az ügy anélkül, hogy figyelembe lenne véve az ügy kontextusa, vagyis a konkrét piaci hatása. Más szóval, egy magatartás versenyellenes mivoltát nem lehet csupán elméleti alapokon megállapítani, a piaci kontextus figyelembevételével.

Amennyiben a kizárólagos forgalmazási rendszer, illetve a Consten védelme a párhuzamos importtól tényleg szükséges volt annak érdekében, hogy a Grundig gyártó beléphessen a francia piacra, akkor ennek a megállapodásnak nem versenyellenes, hanem verseny serkentő hatása volt. Lehetséges, hogy a megállapodás következtében megszűnne a forgalmazók közötti verseny, de ugyanakkor fokozódna a különböző gyártók közötti verseny, hiszen a megállapodás elősegítené a Grundig elektronikai cikkek belépését, illetve terjedését a francia piacon. Roemer főtanácsnok a *White Motor* amerikai ügyet⁷⁶ hozta fel példának, amelyben az amerikai bíróság az észszerűség elvét (*rule of reason*) alkalmazta és nem állapított meg *per se* versenyellenes magatartást egy hasonló tényállás esetében.

A Bíróság nem követte a főtanácsnok véleményét az ügyben. Ehelyett megállapította, hogy egy olyan megállapodás, amely képes arra, hogy visszaállítsa a kereskedelem nemzeti határok menti felosztását, sérti a legfőbb céljait a Római Szerződésnek (a közös piac létrehozását). A 85. cikknek a célja ugyanis éppen az, hogy meggátolja a vállalkozásokat abban, hogy a Szerződés következtében lebontott gazdasági határokat újraépítsék megegyezések által⁷⁷. Ennek értelmében, a Szerződés 85. cikke ugyanúgy alkalmazandó olyan horizontális, mint vertikális megállapodásokra, amelyek képesek a közös piac felosztására. A felek által kötött megállapodás izolálta a francia piacot a többi piactól és ezáltal nem volt szükséges figyelembe venni a felek gazdasági magyarázatait, illetve az esetleges versenyszerkentő hatásait a megállapodásnak⁷⁸.

Következtetésképpen megállapítható, hogy ebben a periódusban a Bíróság joggyakorlata szerint versenyellenesnek minősül minden olyan magatartás, amelynek következtében sérülhet a közös piac. A döntésből következtetni lehet egy bizonyos fontossági sorrendet is: a versenyjog első és legfontosabb célja a közös piac védelme. Amennyiben ez sérülne, a magatartást automatikusan versenyellenesnek kell nyilvánítani, anélkül, hogy szükséges lenne a pontos gazdasági kontextus elemzése vagy más kedvező hatások figyelembevételével⁷⁹.

⁷⁴ C-13/61 – *Robert Bosch GmbH*

⁷⁵ u.o. 365 o. „First of all, it is certain that the decisive element in relation to Article 85 (1) is not merely the limitation of the freedom of action of the parties to an agreement, but also the repercussions of such an agreement on the situation of third parties on the market”

⁷⁶ *White Motor and Co. v. Egyesült Államok*, 1963

⁷⁷ C-56/64 – *Consten v. Bizottság*, 340. o

⁷⁸ u.o. 343 o.

⁷⁹ A korabeli szakirodalom szerint a Bíróság *per se* alapon állapította meg a versenyellenes magatartást és ezzel elutasította Roemer főtanácsnok *rule of reason* típusú elemzését, amely a gazdasági kontextus figyelembevételére koncentrált. Lásd René Joliet: *The Rule of Reason in Antitrust Law – American, German and Common Market Laws in Comparative Perspective*- Springer kiadó, Liège, 1967, 160-166. o.

A Bíróság gyakorlatilag jóváhagyta a Bizottság álláspontját, amely tipikus volt a MEA előtti időkre és amely alapján a magatartást versenyellenes célúnak kell tekinteni, ha ennek célzata a piac felosztása volt vagy a felek kereskedelmi szabadságának a csorbulása. A döntésből ugyanakkor kitűnik, hogy amennyiben a közös piac érdekeit sérti a megállapodás, semmiféle gazdasági magyarázat nem támaszthatja alá ennek jogosultságát a 85. cikk első bekezdése alapján. Az ügyben a Bíróság nem zárta ki az egyéni mentesítés lehetőségét, viszont ebben az esetben úgy vélte, hogy a feltételek nem teljesültek.

Nem sokkal ezután, egy lényegesen más döntést hozott a Bíróság az *STM* ügyben⁸⁰, amelyben a német *Machinenbau Ulm* vállalat egy megállapodást kötött a francia *Société Technique* vállalattal, ami alapján megbízta, hogy a francia piacon forgalmazza az általa gyártott építőipari munkagépeket. A megállapodás kizárólagos jellegű volt, mivel szerepelt benne egy olyan rendelkezés, miszerint a forgalmazónak tilos volt más cégek munkagépeit forgalmazni a német gyártó beleegyezése nélkül. A megállapodás nem tartalmazott semmilyen olyan rendelkezést, amely alapján a párhuzamos import sérült volna. A gyártónak, illetve a francia piacon kívüli forgalmazóknak továbbra is joguk volt exportálni a francia piacra, illetve az ST-nek joga volt exportálni a francia piacon kívülre.

A Bíróság megállapította, hogy a kizárólagos forgalmazási megállapodások sérthetik a Szerződés 85. cikkét, ha ezek képesek felosztani a közös piacot nemzeti piacokra és ezzel megnehezítik a kereskedelem kölcsönös áthatását (*interpenetration of trade*)⁸¹. Ezzel a kijelentéssel a Bíróság megismételte a *Consten* ügyben hozott ítéletét. A fenti ügghöz hasonlóan, nem volt figyelembe véve a fogyasztói jólét csökkenése vagy a francia piacon kívüli forgalmazók cselekvési szabadsága. Ezzel viszont a hasonlóság a korabeli Bizottsági döntésekkel véget is ért.

A Bíróság megállapította ugyanis, hogy a kizárólagos forgalmazási megállapodás szükséges lehet ahhoz, hogy bizonyos vállalkozások sikeresen betörjenek az adott piacra⁸². Más szóval, lehetséges, hogy a megállapodás értelmében a forgalmazók cselekvési szabadsága csökkenhet, de ez viszont nem teszi automatikusan versenyellenessé az adott magatartást, amennyiben ez nem sérti a közös piacot. Ez a logika egy nagyobb fokú gazdasági megközelítésről tesz tanúbizonyságot, amely eltekint a Bizottság korabeli formai megközelítésétől.

Későbbi esetekben a Bíróság már ezt az álláspontját is finomította. A *Nungesser* ügyben⁸³ a Bíróság felülvizsgálta a Bizottság elmarasztaló döntését⁸⁴, amelyben az utóbbi megállapította, hogy a Francia Agrárkutató Intézet („INRA”) és a *Nungesser* német vállalat képviselője között megkötött kizárólagos licencszerződés versenyellenes rendelkezéseket tartalmazott. A megállapodás értelmében a *Nungesser* bevállalta, hogy i) kizárólagosan az INRA által fejlesztett hibrid kukoricamagokat fogja forgalmazni a német piacon, ii) az eladási árak megszabásakor konzultálni fog az INRA-val, iii) a német piac szükségleteinek a kétharmadát importból fogja fedezni, illetve egyharmadát maga fogja gyártani, iv) megkapja az INRA védjegyet a német piacon. Cserébe, az INRA vállalta, hogy biztosítani fogja, hogy más forgalmazók ne tudjanak exportálni a német piacra.

A Bizottság a szokásos kárelméletét alkalmazta, miszerint a kizárólagos licenc megállapodás versenyellenes magatartásnak minősül, mivel ennek ideje alatt az INRA kereskedelmi szabadsága csökken, hiszen nem adhat licenciat más vállalkozásnak az adott területre. Ugyanakkor a felek között piacfelosztás is történt, mivel ezek bevállalták, hogy a beleegyezésük nélkül más forgalmazóknak tilos

⁸⁰ C-56/65 – *Société Technique Minière v. Machinenbau Ulm*.

⁸¹ u.o. 249 o.

⁸² u.o. 249 o.

⁸³ C-258/78 – *Nungesser v. Bizottság*.

⁸⁴ IV/28.824 – *Kukoricamag*, 1978.

úgy a német piacra való import, mint a német piacról való export más tagállamokba. Ezzel a rendelkezéssel a felek csökkentik a német vásárlók cselekvési szabadságát, hiszen ezek csakis egy forgalmazóval tudnának kereskedni. A piacfelosztás következtében sérülne a tagállamok közötti kölcsönös kereskedelmi áthatás és ezáltal a közös piac létrehozásának a feltétele. Végül megállapította, hogy a megállapodás sarkalatos pontjai nem részesülhetnek egyéni mentesítésben, mivel abszolút területi védelmet biztosítanak a német piacon a Nungesser német vállalat képviselőjének.

A Bíróság egyetértett az érintett vállalkozások érveivel, miszerint a hibrid kukoricamagok fejlesztése több éves kutatást és nagy erőforrásokat igényelt az INRA részéről. Másrészt, egy ilyen típusú termék gyártása és forgalmazása egy olyan tagállamban, amely addig nem ismerte és nem került kapcsolatba ezzel a termékkel nagyfokú gazdasági befektetést és rizikót feltételez, amit egy kizárólagos licenciaszerződés nélkül nem vállalt volna be a forgalmazó. Ez a magatartás viszont káros lenne az új technológiák terjedésére és magára a versenyre is, amely kialakulna az új termékek és a már meglévő termékek között⁸⁵. Ennek következtében a Bíróság részlegesen módosította a Bizottság döntését. Noha a megállapodás felosztotta egy bizonyos értelemben a francia és a német piacot, ez szükségesnek bizonyul egy versenyszerkentő cél eléréséhez, vagyis az új hibrid kukoricamagok forgalmazására egy új piacon. Ezért a Bíróság véleménye szerint a megállapodás nem minősült versenyellenesnek.

Hasonló döntés született a *Coditel II* ügyben is⁸⁶, amelyben a Bíróság megállapította, hogy egy olyan megállapodás, amely alapján egy vállalat amelynek szellemi tulajdonjoga van egy bizonyos filmművészeti alkotás felett és amely az említett megállapodás értelmében egy bizonyos meghatározott időre kizárólagos jogot biztosít egy másik vállalatnak, hogy az adott alkotást egy másik tagállamban bemutassa a nagyközönségnek, nem minősül versenyellenes magatartásnak még akkor sem, ha tilos az utóbbinak az adott tagállamon kívül bemutatni vagy tovább forgalmazni az adott alkotást.

A fenti ügyekben látható tehát, hogy a Bizottság és a Bíróság álláspontja nem mindig egyezett meg azzal kapcsolatosan, hogy milyen esetekben sérti egy magatartás a közös piacot és válik ezzel versenyellenes megállapodássá. A Bíróságok megközelítése sokkal kevésbé volt formai és a MEA előtti időkben is sokkal nyitottabb volt a gazdasági és jogi kontextus figyelembevételére, mint a Bizottság. Ugyanakkor az is érdekes, hogy a bíróságok, noha jobban figyeltek a jogi és gazdasági kontextusra, nem kritizálták elvben a Bizottság MEA előtti kérelmétét. Ez viszont nem jelenti azt, hogy a bíróságok álláspontja teljesen megegyezett volna a Bizottságéval e téren. A Bíróság már a *Continental Can* ügyben is érdekelt volt a magatartás következtében elvárható változásokban, amelyek befolyásolják a piac struktúráját. Később a *T-mobile*⁸⁷ illetve *GlaxoSmithKline*⁸⁸ ügyekben leszögezte, hogy a versenyjog célja nemcsak a versenytársak és a fogyasztók védelme, hanem a piac struktúrájának a védelme, s mint ilyen, magának a versenynek a védelme. Felmerül tehát a legitim kérdés, hogy a bíróságok a MEA következtében mennyire vették figyelembe a Bizottság új kérelmétét, amely szerint csak akkor versenyellenes a magatartás, ha ez sérti a fogyasztók érdekeit.

A fent említett *GlaxoSmithKline* ügyben a gyógyszergyártó GlaxoSmithKline kettős árazást alkalmazott a spanyol forgalmazójával szemben, attól függően, hogy az utóbbi a gyógyszereket a spanyol piacon szerette volna értékesíteni – amely esetben olcsóbb árat kapott-, vagy exportálni szerette volna -amely esetben drágábban jutott hozzá az illető gyógyszerekhez-. A Bizottság elmarasztaló döntést hozott az ügyben és megállapította, hogy a kettős árazás versenyellenes célú és hatású megállapodásnak minősült, mivel ennek célja és hatása a párhuzamos kereskedelem meggátolása és nem jár olyan előnyökkel,

⁸⁵ C-258/78 – *Nungesser v. Bizottság*, 57. pont.

⁸⁶ C- 262/81 – *Coditel SA, Compagnie générale pour la diffusion de la télévision, és mások v Ciné-Vog Films SA*

⁸⁷ C-8/08 – *T-mobile Hollandia és mások*, 38. pont.

⁸⁸ C-501/06P – *GlaxoSmithKline services unlimited v. Bizottság*, 63. pont.

amelyek indokolnák az egyedi mentesítést. A Bizottság kárelmélete szerint a felek között megkötött általános forgalmazási szerződés elemzett cikkeinek a hatása következtében sérült a spanyol forgalmazó kereskedelmi szabadsága a spanyol piacon, illetve sérült a verseny azon a piacon, ahova a párhuzamos kereskedelem következtében a forgalmazó szerette volna viszont eladni az adott gyógyszereket.

A fellebbezés következtében a Törvényszékhez került az ügy⁸⁹, amely nem értett egyet a Bizottsággal abban, hogy az említett magatartás versenyellenes célú lett volna. Döntésében megállapította, hogy a Szerződés 81. cikkének az a célja, hogy meggátolja a vállalkozásokat, hogy megállapodások révén csökkentsék fogyasztói jólétet⁹⁰. Maga a tény, hogy a megállapodás célja a párhuzamos kereskedelem meggátolása volt, csak azt bizonyítja, hogy a tagállamok közötti kereskedelem érzékenyen érintett. E mellett elemezni kell viszont azt is, hogy a megállapodás célja és hatása a verseny korlátozása volt a végfelhasználó fogyasztók kárára⁹¹. Általában véve egy olyan megállapodást, amelynek célja a párhuzamos kereskedelem meggátolása, versenyellenes célúnak kell minősíteni, viszont minden esetben figyelembe kell venni a konkrét jogi és gazdasági kontextust, amelyben ez létrejött⁹². Ezt elemezve a Törvényszék megállapította, hogy a társadalombiztosítók által fizetett gyógyszerek árát nem a verseny szabta meg, hanem a nemzeti törvények⁹³. Ennek következtében nem áll fent az a vélelem, hogy a párhuzamos kereskedelemnek bármilyen hatása lehet a gyógyszerek árára⁹⁴ és így nem lehet versenyellenes célúnak nyilvánítani a dupla árazásra vonatkozó rendelkezéseket, mivel nem vélelmezhető, hogy ez a fogyasztói jólétet csökkentette⁹⁵.

Mivel a megállapodás nem volt versenyellenes célúnak minősítve, a Törvényszék ennek hatásait kezdte vizsgálni. Megállapította, hogy a Bizottság véleményével ellentétben, nem minden megállapodás, amely korlátozza a felek szabadságát, egyben versenyellenes is⁹⁶. Ahhoz, hogy a magatartáskorlátozás versenyellenes is legyen, további szükséges feltétel, hogy a *fogyasztói jólét* csökkenésének a veszélye álljon fent. Az adott esetben a Törvényszék megállapította, hogy a magatartásnak káros hatása volt a végső felhasználókra, mivel meggátolta ezeket abban, hogy alacsonyabb árakért jussanak a gyógyszerekhez.

A Törvényszék döntése a MEA alkalmazásának egy iskolapéldája. A testület nem fogadta el a Bizottság formai alapon való elmarasztaló döntését, amely szerint a kettős árazás önmagában versenyellenes célú magatartásnak minősül, jellegénél fogva. A jogi és gazdasági kontextus figyelmes elemzése következtében ugyanis bebizonyosodott, hogy a magatartást nem lehetett jellegénél fogva versenyellenesnek minősíteni, mivel a kontextusból kiderült, hogy nem állhat fent a versenyellenes hatás vélelme, amely tipikus a versenyellenes célú magatartásoknál. A MEA alkalmazására utal az is, hogy a Törvényszék többször is leszögezi, hogy a felek kereskedelmi szabadságának a csorbulása nem vezet automatikusan arra a következtetésre, hogy a megállapodás versenyellenes. Ez csak akkor történhet meg, ha a fogyasztók jóléte ennek következtében csökkenhet. Ez a hozzáállás megegyezik gyakorlatilag a Bizottság MEA utáni felfogásával. A Törvényszék arra az álláspontra helyezkedett tehát, hogy amennyiben a fogyasztói jólét bizonyítottan nem csökken, akkor a magatartást nem lehet versenyellenes célúnak minősíteni, hiszen a károssági vélelem meg lett cáfolva. Ugyanakkor, a döntésből az is következtethető, hogy amennyiben a magatartásnak nem lett volna konkrétan káros hatása a

⁸⁹ T-168/01 - *GlaxoSmithKline services unlimited v. Bizottság*

⁹⁰ u.o. 118. pont.

⁹¹ u.o. 119. pont.

⁹² u.o. 121. pont.

⁹³ u.o. 125-129. pont.

⁹⁴ u.o. 134. pont.

⁹⁵ u.o. 147. pont.

⁹⁶ u.o. 171. pont.

fogyasztókra, akkor még a közös piac felosztása se lett volna tekinthető versenyellenesnek, mert sem a cél, sem a hatásvizsgálat következtében nem derült fény káros hatásokra.

A fellebbezés következtében az ügy a Bíróságra került, amely nem értett egyet a Törvényszék döntésével⁹⁷. A Bíróság kiemelte, hogy állandó joggyakorlata szerint azok a megegyezések, amelyeknek célzata visszaállítani a kereskedelem nemzeti határait és ezzel meggátolni a közös piac létrehozását, versenyellenes célúnak kell megítélni. A Törvényszék MEA típusú kárelmélete is cáfolatra került. A Bíróság kijelentette ugyanis, hogy a 81. cikk tartalmából nem lehet azt a következtetést levonni, hogy egy magatartás csak akkor lesz versenyellenes célú, ha ez negatívan befolyásolja a fogyasztói jólétet. A cikknek a célja nemcsak a versenytársak és a fogyasztók védelme, hanem a piac struktúrájának a védelme is, s ez alapján, magának a versenynek a védelme. Ezért egy magatartás versenyellenes célú lehet akkor is, ha ez netán nem sértené a végfelhasználók érdekeit⁹⁸. A Bíróság szerint a Törvényszék hibázott, mert konkrét bizonyítékot várt el a végleges fogyasztók megkárosításával kapcsolatosan annak érdekében, hogy versenyellenes célú megállapodást állapítson meg⁹⁹.

A döntés mintha egyfajta visszatérést jelentett a *Consten* ügyben leszögezett kijelentéshez, miszerint az a magatartás, amelynek célzata a közös piac céljainak a meggátolása, automatikusan versenyellenesnek célúnak minősül és semmilyen gazdasági magyarázat nem képes alátámasztani ennek a jogosultságát, kivéve az egyéni mentesítést. A Bíróság érvelése igen szűk ezen a téren, viszont teljes mértékben követte Trstenjak főtanácsnok véleményét az ügyben. Szerinte a Törvényszék nem hibázott, amikor megállapította, hogy annak érdekében, hogy egy megállapodás versenyellenes célúnak legyen minősítve, minden esetben fontos figyelembe venni a jogi és gazdasági kontextust, amelyben az adott megállapodás létrejött, a párhuzamos kereskedelem meggátolása esetében is¹⁰⁰. Ugyanakkor nem volt téves a Törvényszék azon kijelentése sem, amely szerint csak azok a megállapodások lehetnek versenyellenes célúnak minősítve, amelyekről vélelmezhető - a kontextus figyelembevételét után -, hogy negatív hatásokat fejtenek ki¹⁰¹. Ami hibás volt, az a Törvényszék kárelmélete, amely szerint csak azok a megállapodások lehetnek versenyellenesek, amelyek sértik a végső fogyasztók jólétét. A főtanácsnok véleménye szerint ez a megállapítás nem következik a 81. cikkből, amely versenyellenes magatartásokról beszél, és nem olyanokról, amelyek a végső fogyasztók jólétét sértik¹⁰². Ez nem azt jelenti, hogy a magatartás hatását a végső felhasználókra nem lehet figyelembe venni, hanem azt, hogy csak akkor lehet figyelembe venni, ha ez a hatás képes arra, hogy kétségbe vonja a versenykorlátozás létezését¹⁰³. Továbbá, a főtanácsnok szerint a Szerződés céljait, amelyek a 3. cikkben vannak lefektetve és amelyek alapján az Európai Közösségek célja többek között egy olyan rendszer létrehozása, amely megvédi a fogyasztókat, nem a magatartás versenyellenes célja vagy hatása megállapításánál kell figyelembe venni¹⁰⁴.

A Bíróság megismételte a *GlaxoSmithKline* ügyben kifejtett érvelését a *HSBC Holding* ügyben¹⁰⁵, amelyben kiemelte, hogy annak érdekében, hogy egy megállapodást versenyellenesnek lehessen nyilvánítani, nem szükséges feltétel, hogy az adott magatartás káros hatással legyen a végső fogyasztókra magasabb árak formájában. Más szóval, nem szükséges, hogy egy direkt kapcsolat legyen

⁹⁷ C-501/06P – *GlaxoSmithKline services unlimited v. Bizottság*,

⁹⁸ u.o. 63. pont.

⁹⁹ u.o. 64. pont.

¹⁰⁰ Trstenjak főtanácsnok véleménye, 98. pont.

¹⁰¹ u.o. 99. pont.

¹⁰² u.o. 104. pont.

¹⁰³ u.o. 107. pont.

¹⁰⁴ u.o. 111. pont.

¹⁰⁵ C-883/19P – *HSBC Holding és mások v. Bizottság*, 121. pont.

a magatartás és a fogyasztók által fizetett árak között annak érdekében, hogy versenyellenesnek legyen nyilvánítva a megállapodás.

Az ügyekből látható tehát, hogy a Bíróság és a Bizottság joggyakorlata nem teljesen fedi egymást. A Bizottság a MEA következtében csakis azokat a magatartásokat tartja versenyellenesnek, amelyek a fogyasztói jólétet sértik vagy a közös piac felosztására törekednek¹⁰⁶. A Bíróság álláspontja szerint azok a magatartások minősülnek versenyellenesnek, amelyek a piac struktúráját és mint ilyen, a gazdasági versenyt, mint folyamatot, gátolják vagy torzítják. Más szóval, a Bíróság magát a verseny folyamatát védi, és nem egy következményt¹⁰⁷. Ez a gondolatmenet ugyancsak a Freiburgi Iskolához köthető, hiszen nézetei szerint a verseny egy rivalizálási folyamat, amelyhez szükséges egy bizonyos számú piaci szereplő. A rivalizálásnak hasznos következményei vannak a társadalomra mert meggátolják a piaci erő koncentrációját, illetve az így kialakult gazdasági erő politikai célokra való felhasználását. Ezért a piaci versenyt mint folyamatot önálló értéknek tekintették, amelyet védeni kell¹⁰⁸.

Egy másik különbség az, hogy a bíróságok, a Bizottság MEA előtti döntési gyakorlatával ellentétben, szigorúan próbálták elkülöníteni a versenyellenes célú és hatású magatartásokat. A Bizottság korai döntési gyakorlatából láthattuk, hogy a két fogalmat általában együtt használta, anélkül, hogy magyarázatot adna, hogy miért. A fogalmak ismertek voltak tehát, de nem volt valódi súlyuk, relevanciájuk. A Bizottság formai, absztrakt elemek, illetve hipotetikus következményekre hivatkozva állapított meg versenyellenes célú és hatású magatartásokat. Már az *STM* ügyben, az európai versenyjog kezdeti fázisában, a Bíróság megállapította, hogy a két fogalom alternatív elemzést igényel. Amennyiben egy magatartás versenyellenes célú, nem szükséges megvizsgálni ennek hatásait. Sajnos a versenyellenes cél és hatás közötti különbség megállapítása igen nehéz feladatnak bizonyult a gyakorlatban részben azért, mert a bíróságok döntéseiben sokszor általános megfogalmazások szerepeltek. Több ügyben például a Bíróság megismétli, hogy csak azok a versenyellenes magatartások minősíthetők versenyellenes célúnak, amelyek jellegüknél fogva elegendő károssági fokozatot mutatnak¹⁰⁹, viszont nem volt konkrétan megmagyarázva, hogy melyek azok a jellemzők, amelyeket ennek megállapítása során figyelembe kell venni. Fontos ugyanis aláhúzni, hogy a káros jelleg definiálása nem összetévesztendő a versenyellenes cél azonosítási eljárásával, vagyis a tartalom, jogi és gazdasági kontextus, illetve a célkitűzések elemzésével.

A jogi és gazdasági kontextus elemzése alkalmával a Bíróság megállapította, hogy súlyos versenysértések esetén, ennek elemzése csak arra korlátozódik, ami feltétlen szükségesnek bizonyul a cél általi versenykorlátozás megállapításához¹¹⁰. Ez megint egy szerencsétlen megfogalmazás, hiszen arra következtet, hogy a formailag súlyosnak minősülő versenyellenes magatartások esetében csak egy felületes kontextus elemzést kellene elvégezni annak érdekében, hogy versenyellenes célú magatartást lehessen beazonosítani. Más szóval, a formaiság bizonyos esetekben fontosabb a konkrét gazdasági

¹⁰⁶ A Bizottság többször is megismételte, hogy az uniós versenyjog célja a közös piac, illetve a fogyasztók érdekeinek a védelme. Lásd pl. Mária Luisa Centella, Versenypolitikai Főigazgatóság: EU cartel enforcement in the international context, Chicago Forum on International Antitrust Issues, 2016, Johannes Laitenberger, Versenypolitikai Főigazgatóság: Level and open markets are good for business, 34th Annual Competition Policy Conference, Brüsszel, 2017.

¹⁰⁷ Csongor István Nagy: The Conceptual Framework of EU Competition Law- Restrictive Agreements-, Edward Elgar kiadó, Cheltenham, Egyesült Királyság, 2024, 10. o.

¹⁰⁸ Tóth Tihamér: I.m. 884 o.

¹⁰⁹ C-373/14P -*Toshiba*, 27. pont., C-172/14 – *ING Pensii*, 30. pont., C-67/13 – *Groupement des cairtes bancaires*, 49. pont., C-439/09 – *Pierre Fabre Dermo Cosmetique*, 34. pont., C-403/08 – *FA Premier League és mások*, 135. pont.

¹¹⁰ C-373/14P- *Toshiba*, 28-29. pont.

elemzésnél. Ugyanakkor, ez a magyarázat további kérdéseket vet fel: mit értünk feltétlenül szükséges gazdasági kontextus elemzés alatt? Mennyiségi vagy minőségi elemzésről van szó¹¹¹?

Az ügyben a Bíróság megismételte több előző ügyben hozott megállapítását, miszerint a piac felosztására irányuló megállapodásoknak önmagukban versenykorlátozó céljuk van és a 101. cikk által felsorolt példák közé tartoznak, mivel a céljuk nem igazolható a magatartás gazdasági összefüggései által¹¹². Ez a megállapítás ugyancsak a megállapodás formájának a fontosságára helyezi a hangsúlyt és arra enged következtetni, hogy amennyiben a magatartást a 101. cikkben felsorolt példázódó jellegű esetekbe lehetne sorolni, akkor a jogi és gazdasági kontextus elemzése másodlagos, hiszen ezek a magatartások versenyellenes célúak¹¹³.

Az utóbbi időben viszont megfigyelhető, hogy a Bíróság mintha felülvizsgálta volna ezt a típusú joggyakorlatát. A *Super Bock Bebidas* ügyben¹¹⁴ hozott ítéletében kijelentette, hogy nincs átfedés a „különösen súlyos versenykorlátozás” és a „versenyellenes célú versenykorlátozás között”¹¹⁵. Más szóval, a 101. cikkben felsorolt példák esetében, amelyek általában ún. *hardcore* versenykorlátozásoknak voltak tekintve, nem mindenképpen versenyellenes célú magatartások. Ezt a megállapítást helyesnek tartjuk, hiszen maga a 101. cikknek a fogalmazása is arra enged következtetni, hogy a felsorolt nevesített példák a versenyellenes hatású magatartásokra is vonatkoznak. Egy másik fontos eleme az ügynek az, hogy a Bíróság a viszonteladási ár rögzítését nem nyilvánította formai alapon versenyellenes célúnak, hanem szigorúan ragaszkodott az állandó joggyakorlatában lefektetett feltételek elemzésére (a megállapodás rendelkezéseinek az elemzése, a jogi és gazdasági kontextus elemzése és végül a célzat megállapítása). Sőt, a gazdasági kontextus elemzése úgy látszik, hogy tágulóban van, hiszen a kontextus alatt figyelembe kell venni az adott termékek vagy szolgáltatások jellegét és az érintett piac működésének szerkezetét és tényleges feltételeit¹¹⁶. A Toshiba ügyben hozott döntésével ellentétben, a Bíróság arra az álláspontra helyezkedett tehát, hogy még az első látásra súlyos versenyellenes magatartások esetében is figyelembe kell venni a gazdasági kontextust és nem lehet absztrakt módon versenyellenes célúvá nyilvánítani a magatartást. Ugyanakkor, a kontextus elemzés során figyelembe kell venni a felek esetleges magyarázatait, amelyek szerint a magatartásnak versenyszerkentő hatása van. Amennyiben ezek bizonyítást nyernek, relevánsak, az érintett megállapodásra jellemzőek és kellően jelentősek, akkor kétségbe vonhatják az adott megállapodás versenyellenes célját¹¹⁷.

A fenti esetjog alapján összességében elmondható, hogy a Bíróság szemlélete a versenyellenes cél megállapításánál fokozatos módosuláson esett át. Noha a Bíróság csak ritka esetekben fogadta el teljes mértékben a Bizottság formalista megközelítését, a régebbi esetekben gyakran visszautasította a teljes jogi és gazdasági kontextus figyelembevételét a magatartás jellegére hivatkozva. Az újabb esetekből viszont kiténik, hogy a Bíróság egyre nagyobb figyelmet szentel a kontextusnak és egyre kevesebbet a megállapodás formai elemeire. Ez a magatartás ugyancsak a MEA hatására utal, annak ellenére, hogy

¹¹¹ A C-133/24 – *CD Tondela* ügyben Emiliou Főtanácsnok véleménye szerint nem mennyiségi, hanem minőségi elemzésről van szó.

¹¹² u.o. 28. pont.

¹¹³ A Bíróság gondolatmenete hasonlóságot mutat az USA versenyjogában használt *per se* tiltásokra. A Bíróság régebbi joggyakorlatában is voltak olyan esetek, amelyekben pusztán formai okokra hivatkozva minősített versenyellenesnek megállapodásokat. Lásd C-243/83 – *Binon v. AMP*, 44. pont., ahol a viszonteladási árak rögzítése formai okoknál fogva volt versenyellenesnek nyilvánítva.

¹¹⁴ C-211/22 – *Super Bock Bebidas SA*

¹¹⁵ u.o. 41. pont.

¹¹⁶ u.o. 35. pont. Lásd C-32/11 – *Allianz Hungária Biztosító*, 36. pont., C-228/18 – *Budapest Bank*, 51. pont.

¹¹⁷ u.o. 36. pont. Lásd C-307/18 – *Generics UK*, 104-107. pont.

időrendben sokkal később nyilvánult meg, mint a Bizottság és nem figyelhető meg egy határozott paradigmaváltás, hanem inkább a joggyakorlat fokozatos finomodása.

5. A nagyobb fokú gazdasági megközelítés következményei

A MEA meghatározott célja az volt, hogy a versenyjogi eljárásokat egyeztesse az általánosan elfogadott és megalapozott közgazdasági elméletekkel. Ennek következtében, a MEA azt a célt szolgálta, hogy az addigi specifikusan legalista elgondoláson alapuló rendszert összhangba hozza a nagyobb fokú közgazdasági megközelítéssel, amely a magatartások konkrét, aktuális vagy potenciális hatására koncentrált (az ún. *effect based approach*). Az első felfogás a formalista standardokra és törvényszerű általános igazságokra alapuló megközelítés volt. Ennek kétégtelen előnye volt, hogy nagyobb fokú jogi biztonságot nyújtott az érintetteknek, hiszen a magatartások típusából lehetett következtetni ezeknek a konkrét hatásait¹¹⁸. A MEA felfogása alapján minden egyes magatartást a maga kontextusában kell elemezni, függetlenül ennek a formájától. Ennek következtében versenyellenesek lehetnek olyan magatartások, amelyeknek a formája már első látásra is aggályokat vet fel, de ugyanakkor olyan megállapodások is, amelyek első látásra jogszerűnek tűnnek és csak a releváns kontextus elemzése következtében fedik fel versenyellenes mivoltukat¹¹⁹.

A MEA céljai kétségkívül ambiciózusok voltak, hiszen azt lehetett elvárni, hogy a paradigmaváltás következtében elkerülhetőek lesznek az I. típusú (fals pozitív)¹²⁰ és II. típusú (fals negatív)¹²¹ hibák. Ez a cél kétségkívül teljesülni látszott, viszont ennek a megközelítésnek a következtében más problémák jelentek meg.

A fogyasztói jólét standard vége?

Említettük, hogy a MEA következtében a Bizottság csak azokat a magatartásokat tartotta versenyellenesnek, amelyek a fogyasztói jólétet sértették, vagyis amelyekről bebizonyosodott, hogy érzékelhetően befolyásolták a verseny paramétereit, vagyis az árat, a kibocsátást, az áruk minőségét, választékát és az innovációt (és ennek következtében sérültek a fogyasztók érdekei).

Figyelemre méltó, hogy a Bizottság a 101. cikk kárelméletét a Bíróság joggyakorlatához igazította, és elismerte a horizontális együttműködési megállapodásokra vonatkozó új Iránymutatásában¹²², hogy a 101. cikk célja nemcsak a fogyasztók vagy a versenytársak közvetlen érdekeinek a védelme, hanem a piac szerkezetének és ezáltal magának a versenynek a védelme¹²³. Ezáltal megszűnni látszik az a korlátozottabb megközelítés, miszerint az EU-s versenyjog célja csakis fogyasztók érdekeinek a védelme. További kérdés marad természetesen, ha a Bizottság a gyakorlatban indít-e olyan eljárásokat, amelyekben a magatartás nem a fogyasztók érdekeit sértette, hanem magát a versenyt. A Bizottság legújabb döntési gyakorlatában vannak erre utaló jelek¹²⁴. Ennek ellenére, az említett iránymutatás

¹¹⁸ Pablo Ibáñez Colomo: *The Shaping of Eu Competition Law*, Cambridge University Press, Egyesült Királyság, 2018, 29-32. o.

¹¹⁹ Lásd pl. a C-307/18 - *Generics Uk* ügy, ahol első látásra egy jogszerű perbeli egyezséget kötöttek, amely alapján lezártak egy jogvitát. A gyakorlatban viszont bebizonyosodott, hogy ennek célzata egy u.n. pay for delay típusú megegyezés volt, amely alapján a felek felosztották a piacot.

¹²⁰ Akkor jelenik meg, amikor a hatóság a magatartást tévesen minősíti versenyellenesnek.

¹²¹ Akkor jelenik meg, amikor a hatóság a magatartást tévesen minősíti jogszerűnek a versenyjog szempontjából.

¹²² Iránymutatás az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikkének a horizontális együttműködési megállapodásokra való alkalmazhatóságáról, C(2023) 4752, Brüsszel.

¹²³ u.o. 25. pont.

¹²⁴ AT. 40.881 – *Loewe*, 2025, 47. pont., AT.40.840 – *Gucci*, 2025, 71. és 78. pont. A viszonteladási ár megszabása a Bizottság szerint sértette a verseny normális működését, mivel meggátolta a forgalmazókat abban, hogy saját

felvezetőjében az szerepel, hogy a Bizottság célja többek között az, hogy „megkönnyítse a vállalkozások számára a gazdaságilag kívánatos együttműködést, ezáltal hozzájárulva például a zöld és digitális átálláshoz, valamint a belső piac rezilienciájának előmozdításához”. Ugyancsak a felvezetőben a Bizottság leszögezte, hogy mivel elkötelezte magát az Európai Unió zöld megállapodása célkitűzései mellett, a vállalkozások közötti horizontális együttműködési megállapodások elemzési eljárásában figyelembe fogja venni ezeknek az esetleges fenntarthatósági célkitűzéseit. A fenntartható fejlődés alatt a Bizottság nemcsak a környezetkímélő intézkedéseket érti, hanem az erőforrások hatékony elosztását a jövő generációk szükségleteinek a figyelembevételével, a társadalmi fejlődésre irányuló intézkedéseket, a megélhetési jövedelem biztosítását, az emberi jogok figyelembevételét, az egészséges táplálkozást, az élelmiszer-pazarlás csökkentését stb.¹²⁵ Ezek a célok nagyon hasonlítanak a MEA előtti versenyjogi célokra. Mivel az iránymutatás még igen friss, nem tudjuk megállapítani, hogy ez egy egyfajta visszatérést jelent-e a Bizottság ambíciózusan szerteágazó, de ugyanakkor diffúz MEA előtti versenypolitikájához vagy sem. Nem tagadható, hogy a felsorolt elemek befolyásolhatják a fogyasztói jólétet, de ez a befolyás indirekt alapú. Jogos kérdés, hogy miért kellene ezeket a célokat versenyjogi eszközökkel elérni és nem környezetvédelmi vagy szociális intézkedésekkel. További kérdés az is, hogy miért minősülnek az ilyen célok versenyszerkentőnek a Bizottság szemében, amelyeket figyelembe kell venni úgy a 101. cikk első bekezdésében, a versenyellenes cél megállapítása alkalmával. Elképzelhető ugyanis, hogy a fenti célt szolgáló megállapodások kifejezetten hasznosak lehetnek mondjuk a környezetre, de súlyosan sérthetik felek közötti versenyt. Egy ilyen hipotetikus példa az, amikor a két különböző nemzetállamban levő forgalmazó, akik kölcsönösen szállítottak árut egymás piacaira régi, környezetszennyező kamionokkal, megállapodnak, hogy ezentúl egyik sem fog szállítani a másik piacára. Környezetvédelmi szempontból hasznos lehet, hogy kevesebb széndioxid jut a levegőbe, viszont a fogyasztók és a piaci verseny érdekei sérülnek, mert piacfelosztás történt.

A válasz attól függ, hogy a fogyasztói jólét fogalmát hogyan kell értelmezni a versenyjogban: csak a fogyasztók gazdasági érdekeit kell figyelembe venni, vagy egy holisztikus megközelítést kell alkalmazni és tág értelemben használni a „jólét” fogalmát. A katolikus társadalmi tanításokhoz közelebb állna az utóbbi felfogás.

A MEA paradox

Említettük, hogy a MEA célja az volt, hogy a Bizottság döntéseit az általánosan elfogadott közgazdasági elméletekhez igazítsa. Ez azt feltételezte a gyakorlatban, hogy a Bizottságnak nagyobb figyelmet kellett szentelnie az elemzett versenyellenes magatartások jogi és gazdasági kontextusára és kevésbé hagyatkozni a magatartások formájára. Ez azt feltételezte volna, hogy a döntési gyakorlata elmozduljon a formai elemzéstől a magatartások aktuális vagy potenciális hatásai felé (*effect based approach*) és a versenyellenes hatású magatartások kellene képezzék az elemzések nagyrészét.

A gyakorlatba viszont erre nem került sor. A Bizottság döntési eljárása 2004 óta ugyanis azt mutatja, hogy a hivatal továbbra is azokat az ügyeket követi prioritással, amelyek a tényekre helyezik a hangsúlyt, de jogi szempontból általában nem képezik vita tárgyát. Ezekben az ügyekben általában kartell tevékenységről van szó és különösen súlyos versenysértő magatartásokról a klasszikus

maguk szabják meg a viszonteladási áraikat, illetve sértette e versenyt elsősorban a forgalmazók között és másodsorban a Loewe saját értékesítési csatornája és az említett forgalmazók között. A kérelmélet nem részletezte a fogyasztók érdekeinek a megsértését; AT. 40.636 – *SNBB*, 2023, 55. pont. Az eladási árak megállapítása, a kibocsájtási kvóták megszabása, illetve a kereskedelmileg érzékeny információ cseréjének az volt a célja, hogy csökkentse a bizonytalanságot a felek között. A kérelmélet nem volt bemutatva.

¹²⁵ Iránymutatás az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikkének a horizontális együttműködési megállapodásokra való alkalmazhatóságáról, C(2023) 4752, Brüsszel, 3 pont. és a 9. fejezet.

értelemben (piacfelosztás, klientúra felosztása, kibocsájtás limitálása, viszonteladási árak megszabása stb.), amelyeket a Bizottság versenyellenes célúnak értelmezett. Tudjuk viszont azt is, hogy a súlyosan versenyellenes magatartás nem szinonima a versenyellenes célú magatartásokkal¹²⁶. Felmerül tehát a jogos kérdés, hogy a Bizottság a MEA következtében miért nem koncentrált jobban olyan ügyekre is, amelyeknek versenyellenes hatása van? Hiszen ezeknek potenciálisan legalább ugyanolyan káros hatása lehet a versenyre és a fogyasztókra, mint a versenyellenes célú magatartások. Egy felmérés szerint 2004 és 2012 között a Bizottság csak 14 olyan döntést hozott, amelyek nem voltak kartellügyek. Ezekből 12 esetben versenyellenes célú magatartást állapított meg és csak két esetben végzett hatáselemzést¹²⁷. A tanulmány megírásakor megvizsgáltuk a Bizottság on-line döntési adatbázisát és a kereső szerint 2012 és 2026 között a Bizottság további 13 elmarasztaló döntést hozott kartellen kívüli ügyekben¹²⁸, amelyből csak az *International Skating Union* és a *Cephalon* ügyekben végzett hatáselemzést, de ezt is csak a cél-elemzés kiegészítéseként. Az újabb döntési gyakorlatból a Bizottság azt a benyomást kelti, hogy a hatáselemzést csak azokra az esetekre alkalmazza, amelyekben nem biztos abban, hogy a célelemzés teljes mértékben megállja a helyét egy esetleges fellebbezésben. Más szóval, a hatáselemzés amolyan másodlagos „biztonsági övvé” vált, ahelyett, hogy a döntő elemzési megközelítéssé vált volna.

E mellett a Bizottság döntési gyakorlatának a statisztikái is azt mutatják, hogy a kartellügyek száma is csökkenő tendenciát mutat. Ameddig 2000-2009 között összesen 62 ilyen döntést hozott a Bizottság, 2010-2019 között ez a szám 57 esetre csökkent. 2020-2025 áprilisa között, további 21 kartellügyi döntés született¹²⁹.

Egy másik következménye a Bizottság döntési gyakorlatának az volt, hogy az EU bíróságai elé egyre kevesebb olyan eset került, amely a versenyellenes megállapodásokkal kapcsolatos¹³⁰. Az adatokból az derül ki, hogy 2022-ben 76 új versenyjogi ügy érkezett be a Törvényszékre, szinte annyi, mint 2023 és 2025 között összesen (95 ügy). A folyamatban levő ügyek pedig folyamatos csökkenő tendenciát mutatnak: 2022-ben még 358 ilyen ügy volt, ami 2025-re 126-ra csökkent. Fontos viszont figyelembe venni azt is, hogy ezek az ügyek nemcsak a versenyellenes megállapodásokra vonatkoznak, hanem az összes versenyjogi ügyre. Az adatokból az is kiderül viszont, hogy 2024-2025 között a Törvényszék befejezett ügyei között csak 24 volt kartellügy, a többi az összefonódással, erőfölénnyel való visszaéléssel, illetve tiltott állami támogatásokkal volt kapcsolatos. Az utóbbi esetek száma meglepő, hiszen 181 ügyről van szó, ami több mint háromnegyede az összes megoldott esetnek.

A statisztikai adatokból tehát két dolog derül ki. Az első az, hogy a Bizottság egyre jobban olyan esetekre koncentrált, amelyek súlyos kartellmegállapodásoknak minősülnek és amelyek szinte mindig versenyellenes célúak. A második az az, hogy maguk a kartellügyek száma is folyamatos csökkenő

¹²⁶ C-211/22 – *Super Bock Bebidas SA*, 41. pont.

¹²⁷ Damien Gerard: The effect based approach under article 101 TFEU and its paradoxes: modernisation at war with itself? 2012, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2117780, Pablo Ibáñez Colomo: The Shaping of Eu Competition Law, 141-142 o.

¹²⁸ AT.39226 -*Lundbeck*, 2013, AT. 39.612 – *Servier*, 2014, AT.40.208 – *International Skating Union*, 2017, AT. 40.181 – *Philips*, 2018, AT. 40.182 – *Pioneer*, 2018, AT.40.465 – *Asus*, 2018, AT.40469 – *Denon & Marantz*, 2018, AT.40.428 – *Guess*, 2018, AT.40436 – *Ancillary Sports Merchandise (Nike)*, 2019, AT. 40.432 – *Character Merchandise*, 2019, AT. 40528 – *Melia Holiday Pricing*, 2020, AT. 39686 – *Cephalon*, 2020, AT.40632 – *Mondelez Tarde Restriction*, 2024.

¹²⁹ A felmérés elérhető a Bizottság weboldalán: Cartel cases and statistics, https://competition-policy.ec.europa.eu/antitrust-and-cartels/cartels-cases-and-statistics_en

¹³⁰ Tóth Tihamér: 101. és 102. cikkes ügyek az EU Törvényszéke és Bírósága előtt 2022-2025 között. Bemutató a Versenyjog aktuális kérdései 2024-2025 c. előadásán, amelyet a Pázmány Péter Katolikus Egyetem szervezett. A dia elérhető a Versenypolitikai és Jövőgazdasági Kutatóközpont weboldalán: https://www.versenyjog.com/images/events/slides/2026/20245Versenyjog_e%CC%81s_EUB_.pdf

tendenciát mutat. Ez teljesen meglepő, hiszen nemcsak az derült ki, hogy csökkenő tendenciát mutatnak a komplex hatáselemzést igénylő ügyek száma, hanem azt is, hogy maguk az egyszerűbb kartellügyek száma is csökken, amelyek nem igényelnek hatáselemzést vagy akár komplex kontextuselemzést. Ennek következtében természetesen csökken az EU bíróságok jogformáló lehetősége is.

A kontextuális elemzés növekvő költségei és bizonytalansága

Az 1/2003-as Rendelet célja az volt, hogy csökkentse a Bizottságra nehezedő adminisztratív terhet és megteremtse annak a lehetőségét, hogy a vállalkozások maguk tudják eldönteni, hogy mely megállapodások minősülnek jogszerűnek és ezeknek életbe léptetéséhez ne kelljen megvárni a Bizottság elbírálását. A vállalkozásokra tehát nagyobb szabadságot kaptak, de ez a szabadság nagyobb felelősséggel is járt. A MEA egyik célja az volt, hogy bizonyos mértékben lebontsa a formai megközelítést és megteremtse annak a lehetőségét, hogy a vállalkozások a kereskedelmi megállapodásaikat főként a konkrét jogi és gazdasági kontextus figyelembevételével kössék meg. Ez viszont részletes és folyamatos kvalitatív és kvantitatív gazdasági elemzéseket igényelt, amelyek időigényesek és költségesek. Egyes esetekben pedig kérdéses, ha egyáltalán érdemes elrendelni a gazdasági vizsgálatot, hiszen egyáltalán nem biztos, hogy a feleknek vagy megbízottjaiknak hozzáférésük lesz minden releváns információhoz annak érdekében, hogy alapos következtetéseket tudjanak levonni.

A mai felgyorsult gazdasági világban, amelyben nagyon fontos a gyors döntéshozatal, ez az elvárás bizonyos értelemben utópisztikusnak bizonyult. Amennyiben a vállalkozások pusztán a hatás-elvet (*more effect based approach*) tartották volna figyelembe, akkor ez a gazdasági cselekvési szabadságuk lelassulásához vezetett volna. Ennek az elkerülése végett -paradox módon- a vállalkozások továbbra is a Bizottság által kiadott iránymutatásaihoz és csoportmentességi rendeleteihez igazítják a megállapodásaik rendelkezéseit a jogbiztonság érdekében (ún. *strait-jacket effect*). Ennek a potenciális következménye az, hogy háttérbe szorulhat a közgazdasági kontextuális elemzés és a vállalkozások kénytelenek megelégedni az optimálistól elmaradó gazdasági eredményekkel, a jogbiztonság érdekében. A MEA éppen ezt szerette volna elkerülni.

A MEA életbe léptetése következtében kb. 20 évet igényelt, hogy az EU bíróságai letisztázzák a versenyellenes cél fogalmát jogi szempontból. Ez viszont nem vezetett teljes jogbiztonsághoz, hiszen kiderült, hogy hiába lehet figyelembe venni a 101. cikk első bekezdésében az esetleges versenyszerkentő hatásokat, amennyiben ezeket a Bizottság, illetve a bíróságok csak nagyon szigorú körülmények között vesznek figyelembe, vagyis akkor, ha empirikus adatokkal alá lehet ezeket támasztani és kellően jelentősek, hogy kétségbe tudják vonni az adott megállapodás versenyellenes célját.

Annak érdekében, hogy ezeket a versenyszerkentő hatásokat a vállalkozások bizonyítani tudják, jelentős költségeket kellene ráfordítaniuk az empirikus elemzésekre. Ugyanez érvényes a Bizottságra is. Egyáltalán nem célravezető, ha a 101. cikk alapján indított ügyek ugyanolyan sok időt vennének igénybe, mint a 102. cikk egyes ügyei, mint pl. az Intel ügy, amely 2009-től tartott 2024-ig. Az összehasonlítás egyáltalán nem hipotetikus, hiszen a 101. cikk hatáselemzése bizonyos szempontból hasonlatos a piaci erővel való visszaélő vállalat magatartásának elemzésével.

A szakirodalom egy része kritizálta a MEA ezen következményeit és arra az álláspontra helyezkedett, hogy a MEA nem eredményezett jogbiztonságot, csak nagyobb költségeket és hosszabb pereket, vagyis éppen a saját maga által fémjelzett optimalizálás ellen fordult¹³¹. Wills már 2014-ben is azt az álláspontot

¹³¹ Wouter Wills: The Judgment of the EU General Court in Intel and the so called „more economic approach” to abuse of dominance, 2014, 37 World Competition 405., Anne C. Witt: The enforcement of article 101 TFUE: what

képviselte, hogy a MEA alkalmazása károsabb következményekkel járhat, mint a formalista megközelítés, amely ezzel szemben magasabb szintű jogbiztonságot biztosított és kisebb költségekkel járt.

6. Zárszó

A MEA életbe léptetése kétségkívül sok változást hozott és sok előnnyel járt a versenyjogban. Először is tisztázta, hogy mi a versenyjog célja és mit véd a versenyjog. Másodsorban nagyjából tisztázásra került az is, hogy jogilag hogyan lehet behatárolni a versenyellenes célú megállapodásokat és elválasztani őket a versenyellenes hatásúaktól. Ennek következtében szinte biztosra vehető, hogy az I. típusú és II. típusú hibák csökkenő tendenciát mutattak az utóbbi 20 évben, az azelőtti 60 évhez képest. Ha valaki ma összehasonlítja a Bizottság döntéseit a 60-as vagy 70 évekből a mai döntéseivel érezheti az elemzés minőségének a javulását. Ugyanez elmondható az EU bíróságainak a joggyakorlatára is. Azok az elemzők, akik a MEA előtt élesen kritizálták a versenyjogi elemzés formaiságát, ma igazán elégedettek lehetnének, hiszen az irányváltás után a gazdasági elemzés értéke felértékelődött.

Ennek ellenére nem mondhatjuk, hogy a MEA következtében nagyobb lenne a jogbiztonság, mint előtte. Az egyértelműen káros kartelleken kívül ugyanis minden a gazdasági és jogi kontextuson múlik, viszont abban az esetben, ha a magatartás formája valamiért potenciálisan versenyellenes, akkor a bizonyítási teher az érintett vállalkozáson van, hogy bebizonyítsa, hogy a kontextus alapján nem jogellenes a megállapodás. Éppen a MEA járult viszont hozzá, hogy a Bizottság és a bíróságok szigorúan (sokkal szigorúbban, mint a MEA előtt) elemezzék a felmutatott gazdasági és jogi kontextuális bizonyítékokat. Más szóval, a bizonyítási teher olyan magas, hogy jogbizonytalanságot okoz.

Az USA-ban is egyre gyakoribbak azok a vélemények, amelyek visszatérést sürgetnek egy egyszerűbb és átláthatóbb rendszerre, amelyben kevesebb jelentőséget játszana a gazdasági elemzés¹³². Az Unióban is vannak olyan szakértői vélemények¹³³, amelyek szerint érdemes lenne eltávolodni a komplex tény-specifikus vagy kontextus-specifikus esetek egyedi elbírálásától és helyette egy olyan eszköztárat (*toolkit*) kellene biztosítani a versenyhivataloknak, amely *ex ante* tudná olyan viselkedésre bírni a vállalkozásokat, amely versenypolitikai szempontból kívánatos lenne. Egy ilyen példa a 102. cikk helyzete a digitális piacokkal. A Bizottság rájött ugyanis, hogy a kontextus-specifikus ügyek véget nem érő pereskedéshez vezetnek és ezek kimenetele kétséges. Ennek következtében jött létre a Digitális piacokról szóló jogszabály¹³⁴. Az 101. cikk esetében említésre méltóak a bankközi jutalékokkal kapcsolatos ügyek¹³⁵, (amelyek szintén kontextus-specifikus ügyek voltak) és amelyek következtében a törvényhozó jobbnak látta törvény által szabályozni a jutalékokat¹³⁶ annak érdekében, hogy lezárja a

happened to the effects analysis? 2018, Common market law review, 417 o., Pablo Ibáñez Colomo: The New EU Competition Law, Hart kiadó, Egyesült Királyság, 2023, 63-64. o.

¹³² Murice E. Stucke: „The Effective Competition Standard”, 87 University of Chicago Law Review, 2020, Tim Wu: „The Curse of Bigness: Antitrust in the New Gilded Age, Colombia Global Reports 2018.

¹³³ Pablo Ibáñez Colomo: The New EU Competition Law, 70-72. o.

¹³⁴ Az Európai Parlament és Tanács 2022/1925. Rendelete a digitális ágazat vonatkozásában a versengő és tisztességes piacokról, valamint az (EU) 2019/1937 és az (EU) 2020/1828 irányelv módosításáról, megjelent az Európai Unió Hivatalos Közlönyének az L.265/1. számában.

¹³⁵ C-382/12P – *Mastercard Inc v. Bizottság*, C-67/13P – *Groupement des cartes bancaires (CB) v. Bizottság*,

¹³⁶ Az Európai Parlament és Tanács 2015/751. Rendelete a kártyaalapú fizetési műveletek bankközi jutalékairól, megjelent az Európai Unió Hivatalos Közlönyének az L.123/1. számában.

jutalékok versenyellenes jellegével kapcsolatos vitákat. Nemrég a dán¹³⁷, cseh¹³⁸ és svéd¹³⁹ törvényhozó bejelentette, hogy a nemzeti versenytörvényeik módosítása következtében a versenyhivatalaik egy új eszköztárat fognak használni, amely lehetővé teszi számukra, hogy megvizsgálják a piacok olyan strukturális vagy magatartási jellemzőit, amelyek korlátozhatják a hatékony versenyt, és az ilyen vizsgálatokat követően egy vagy több vállalkozással szemben kötelezettségeket írjanak elő, anélkül, hogy versenyellenes magatartást állapítottak volna meg. Egy hasonló jellegű törvényjavaslat megtalálható a Bizottság weboldalán is, amelyre elkészült az előzetes hatásvizsgálat is¹⁴⁰.

Míndez arra utal, hogy a versenyjog hagyományos *ex post* érvényesítési modellje fokozatosan kiegészülhet olyan piacalakító eszközökkel, amelyek a versenyhatóságok szerepét is új megvilágításba helyezik.

¹³⁷ Christian Bergqvist: Significant Amendments to the Danish Competition Act, 2024. A blogbejegyzés elérhető a következő weboldalon: <https://legalblogs.wolterskluwer.com/competition-blog/significant-amendments-to-the-danish-competition-act/>.

¹³⁸ Jan Kupčík: Czech Competition Enforcement Facing Major Changes, 2026. A blogbejegyzés elérhető a következő weboldalon: <https://legalblogs.wolterskluwer.com/competition-blog/czech-competition-enforcement-facing-major-changes/>.

¹³⁹ Helen Anderson: Sweden adopts major reform of its competition law regime, 2026. A blogbejegyzés elérhető a következő weboldalon: <https://legalblogs.wolterskluwer.com/competition-blog/sweden-adopts-major-reform-of-its-competition-law-regime/>.

¹⁴⁰ Single Market – New complementary tool to strengthen competition enforcement. Lásd: https://ec.europa.eu/info/law/better-regulation/have-your-say/initiatives/12416-Single-Market-new-complementary-tool-to-strengthen-competition-enforcement_en