

AZ INTEL-ÜGY TANULSÁGAI KERESKEDELMI JOGI ÉS VERSENYJOGI SZEMPONTBÓL - AZ FMCG SEKTOR VONATKOZÁSÁBAN

Absztrakt

A gazdasági verseny tisztasága és szabadsága olyan állam által szabályozott jogi tézisek, melyek tiszteletben tartása – mind a fogyasztók, mind pedig az üzleti tisztesség követelményeit betartó vállalkozások érdekeire figyelemmel – elengedhetetlen. A társadalmi felemelkedést és gazdasági hatékonyságot előmozdító piaci verseny fenntartásához fűződő jelentős közérdek tovább indokolja mindennek deklarálását, méghozzá oly módon, hogy törvény által tilalmazott a gazdasági versenyt korlátozó, tisztességes verseny követelményeibe ütköző piaci magatartás. A hazai gazdasági élet jól példázza annak szükségességét, hogy a már meglévő, illetve újonnan piacra lépő vállalkozások védelme, a piaci szereplők számára történő viselkedési normák megalkotása nélkülözhetetlen. Különösképp igaz mindez az FMCG (Fast Moving Consumer Goods) szektor termékeire, vagyis azokra a mindennapi fogyasztási cikkekre, amelyek általános fogyasztói szükségleteket elégítenek ki. Adódhatnak azonban olyan szituációk, amikor is adott gazdasági erőfölénnyel bíró piaci szereplő – például egy beszállító – különböző árkedvezményeket alkalmaz, vagy – bizonyos körülmények fennállása esetén – évről évre progresszívan növekvő forgalmi cél meghatározásával áll szemben. Vajon mennyiben minősülnek mindezek versenykorlátozónak? A következőkben ennek a kérdéskörnek a sajátosságait kívánom áttekinteni, az Európai Unió Bírósága által Intel v. Bizottság ügyben hozott ítélet tükrében.

Kulcsszavak: versenyjog, kereskedelmi jog, Intel-ügy, gazdasági erőfölény, kizárólagossági kikötések, hűségkedvezmény, versenykorlátozó magatartás

BEVEZETŐ GONDOLATOK

A gazdasági verseny tisztasága és szabadsága olyan állam által szabályozott jogi tézisek, melyek tiszteletben tartása – mind a fogyasztók, mind pedig az üzleti tisztesség követelményeit betartó vállalkozások érdekeire figyelemmel – elengedhetetlen. A társadalmi felemelkedést és gazdasági hatékonyságot előmozdító piaci verseny fenntartásához fűződő jelentős közérdek tovább indokolja mindennek deklarálását, méghozzá oly módon, hogy törvény által tilalmazott a gazdasági versenyt korlátozó, tisztességes verseny követelményeibe ütköző piaci magatartás. A hazai gazdasági élet jól példázza annak szükségességét, hogy a már meglévő, illetve újonnan piacra lépő vállalkozások védelme, a piaci szereplők számára történő viselkedési normák megalkotása nélkülözhetetlen. Különösképp igaz mindez az FMCG (Fast Moving Consumer Goods) szektor termékeire, vagyis azokra a mindennapi fogyasztási cikkekre, amelyek általános fogyasztói szükségleteket elégítenek ki⁷⁶. Adódhatnak azonban olyan szituációk, amikor is adott gazdasági erőfölénnyel bíró piaci szereplő - például egy beszállító - különböző árkedvezményeket alkalmaz, vagy – bizonyos körülmények fennállása esetén - évről évre progresszívan növekvő forgalmi cél meghatározásával áll szemben. Vajon mennyiben minősülnek mindezek versenykorlátozónak?

A gazdasági élet szereplőinek számos törvényi előírásra kell figyelemmel lenniük annak érdekében, hogy magatartásuk ne minősüljön versenykorlátozónak, illetőleg ne valósítson meg tisztességtelen piaci magatartást. Jelen esetben olyan piaci szereplők köré összpontosul a vizsgálódásom, akik gazdasági erőfölénnyel rendelkeznek, vagyis piaci jelenlétük különösen meghatározó. Egy jelentős piaci erővel rendelkező beszállító esetében, aki például sebtapaszt, mint az FMCG szektor egyik tipikus termékét értékesíti – tekintettel a gazdasági erőfölényére – tilos minden olyan eszköz, esetleges (ár)kedvezmény meghatározása, amely a többi versenytárs piacról történő kiszorítását eredményezi, vagy erre potenciálisan alkalmas, továbbá a versenytársak számára indokolatlanul hátrányos piaci helyzetet idézne elő. Ezt mondja ki magyar versenytörvényünk mellett az uniós szabályozás⁷⁷ is. Egyszóval tehát tilos a gazdasági erőfölénnyel való visszaélés.⁷⁸ Az minden bizonnyal már most kiviláglik, hogy egy ilyen vállalkozásnak – sajátos helyzetéből

⁷⁶ https://hvg.hu/kkv/20120416_fmkg_munkahely

⁷⁷ Európai Unió Működésére vonatkozó Szerződés 102. cikk

⁷⁸ A tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. törvény (továbbiakban: Tpv.) 21.§

adódóan - kiemelt figyelemmel kell lennie a normatív szabályozásokra, de vajon hogy tud mindezek ellenére megfelelni a törvényi előírásoknak?

A következőkben ennek a kérdéskörnek a kifejtésére kerül sor, az Európai Unió Bírósága által Intel v. Bizottság ügyben hozott ítélet⁷⁹ tükrében.

1. A GAZDASÁGI ERŐFÖLÉNY MEGHATÁROZÁSA

A kérdés megválaszolásához elsősorban azt szükséges tisztáznunk, hogy mit is értünk gazdasági erőfölény alatt. Ehhez tisztában kell lennünk az érintett piac fogalmával, amely alatt a megállapodás tárgyát képező áru- és földrajzi piacot értjük.⁸⁰ Nagyon fontos, hogy az árukat az érintett piacon értelmezzük (adott esetben szükséges lehet egy ún. „al-piac” létének bizonyítása), ugyanis előfordulhat, hogy egy adott vállalkozás által értékesített termék esetében megvalósul az erőfölényes helyzet, míg bizonyos más jellegű termékek vonatkozásában ez nem mondható el.⁸¹ Ebből kifolyólag adott termékek vonatkozásában eltérő magatartási normák lesznek irányadóak, a tilalmak és lehetőségek köre is eltérően alakul.

Ezek értelmében tehát az érintett piacon gazdasági erőfölényben van az, aki gazdasági tevékenységet közel önállóan, a piac többi résztvevőjétől jelentős mértékben függetlenül végez.⁸² Az talán kevésbé igényel magyarázatot, hogy gazdasági erőfölényben vállalkozás vagy vállalkozáscsoport lehet, az erőfölényes helyzet megítéléséhez szükséges körülmények meghatározása viszont már annál inkább. E tekintetben vizsgálni kell különösen a vállalkozás, vállalkozáscsoport vagyoni, pénzügyi, jövedelmi helyzetét és annak alakulását, továbbá azt is, hogy adott piacra történő be- és kilépés milyen kockázatokat rejt magában, milyen költségekkel jár, valamint mérlegelni kell a szükséges gazdasági, jogi és műszaki feltételek megvalósítását. Figyelembe kell venni az érintett piaci szerkezetet, a piaci résztvevők magatartását, illetve a piaci részesedések arányát is.⁸³

A piaci részesedés tekintetében nem kerül számszerűsítésre a határérték, annyi azonban a kialakult joggyakorlat alapján bizonyos, hogy egy közel 80%-os piaci részesedéssel bíró vállalkozás már erőfölényes helyzetben van, míg amely vállalkozás a 20-30%-os részesedést nem éri el, épp ellenkezőleg.⁸⁴

Fontos leszögezni, hogy önmagában az erőfölény léte nem tilos, ez még nem meríti ki a versenykorlátozó magatartás fogalmi elemeit. A hangsúly a gazdasági erőfölénnyel való visszaélésen van. A tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló törvény (továbbiakban: Tptv.) példálózó felsoroláson keresztül rögzíti azokat az eseteket, amelyek erőfölénnyel való visszaélésnek minősülnek, így többek között tilos a másik fél gazdasági döntéseinek befolyásolása indokolatlan előnyszerzés céljából.⁸⁵

Az általánosan kialakult joggyakorlat alapján azonban a törvényben nem rögzített, más magatartások is visszaélésszerűnek minősülhetnek, így különösen az eladási vagy vételi feltételek indokolatlan meghatározása, amelyek alkalmasak arra, hogy az erőfölénnyel nem rendelkező másik versenytársat a piacról kiszorítsák.⁸⁶ Gyakorlati megvalósulása ennek az esetnek különböző árkedvezmények, engedmények formájában képzelhető el, mely révén azonban a már egyébként is erőfölényben lévő vállalkozás piaci részesedése növekszik tovább, ellenben a „gyengébb” féllel, aki ez által könnyen elveszítheti versenyképességét.

Azt fontos hangsúlyozni, hogy ahogyan az erőfölényes helyzet léte, úgy önmagában a versenyre irányuló tevékenység sem tilos, csupán akkor minősül visszaélésszerűnek, ha indokolatlan. Indokolatlan akkor, ha sokkal inkább alkalmas a másik fél piacról való kiszorítására és az erőfölényes vállalkozás piaci részesedésének növelésére, mintsem az egészséges versenyhelyzet fenntartására, vagyis a szokásos piaci magatartástól jelentősen eltérő magatartással valósul meg. Az erőfölényes vállalkozásokat továbbá különös felelősség is terheli a tekintetben, hogy tartózkodniuk kell minden olyan tevékenységtől, amely más – nem

⁷⁹ Az Európai Unió Bíróságának C-413/14. sz. ügyben (Intel v. Bizottság) 2017. szeptember 6-án hozott ítélete (mely a Törvényszék T-286/09. sz. ügyben, Intel kontra Bizottság, 2014. június 12-én hozott ítélete elleni fellebbezést bírálta el).

⁸⁰ Tptv. 14.§

⁸¹ VJ/2/2003.

⁸² Tptv. 22.§ (1) bek.

⁸³ Tptv. 22.§ (2) bek.

⁸⁴ *A gazdasági erőfölénnyel való visszaélés tilalma*, Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központja, Budapest, 2007.

⁸⁵ Tptv. 21.§ d) pont.

⁸⁶ http://www.megfeleles.hu/megfeleles/gazdasagi_erofoleny

erőfölényes helyzetben lévő – versenytársak számára megengedett lehet.⁸⁷ A következőkben annak feltérképezésére kerül sor, hogy melyek a jelen téma szempontjából releváns esetek.

2. KEDVEZMÉNYTÍPUSOK AZ EUB JOGGYAKORLATA ALAPJÁN

Az EU-s joggyakorlat vonatkozó eseteit, azon belül is az Intel v. Bizottság ügyet alapul véve – mely kapcsán a legfrissebb gyakorlat alapját az Európai Unió Bírósága 2017-ben hozott ítélete adja⁸⁸ - fontos megállapításokra juthatunk az erőfölényes vállalkozások és az árendmények, kedvezmények rendszere tekintetében. A szóban forgó ügyben az Intel több éven keresztül olyan stratégiát alkalmazott, amely bizonyos processzorok tekintetében másik versenytársat kiszorítani látszott a piacról. A vizsgált időszakban az Intel közel 70%-os piaci részesedéssel rendelkezett, és olyan magatartást tanúsított, amely jelentősen korlátozta a vitatott processzorok piacán a piacra lépés és a terjeszkedés lehetőségét.⁸⁹ Ennek következtében szinte minden versenytársa kilépett a piacról vagy pedig piaci részesedése jelentéktelenné vált.

Az Intel az EUB által vizsgált megtámadott határozat alapján kétféle magatartást tanúsított partnereivel szemben: álcázatlan korlátozásokat és feltételhez kötött árendményeket.⁹⁰ Ez egyrészt abban nyilvánult meg, hogy az Intel azzal a feltétellel nyújtott árendményt négy vállalkozásnak, amennyiben szinte kizárólag tőle vásárolják meg a megjelölt terméket – ezt a bíróság hűségengedménynek minősítette - , másrészt pedig abban, hogy bizonyos cégek részére kifizetéseket teljesített azzal, hogy egy konkrétan megjelölt versenytárs termékét nem forgalmazzák, vagy legalábbis mindezt korlátozzák.⁹¹ Ez utóbbi magatartás tisztán versenykorlátozó célú kifizetésnek minősül. Ehhez hasonló körülmények alapján jutott az EUB végül arra, hogy az Intel magatartása versenyellenesnek minősül, amely nem csupán innovációs gátat képezett, hanem a fogyasztók választási lehetőségeit is jelentős mértékben leszűkítette és a saját terméke felé összpontosította, mondhatni választást sem hagyva számukra.⁹²

A Bíróság joggyakorlata szerint alapvetően három olyan kedvezménytípust különböztethetünk meg, amelyek alkalmazása erőfölényes vállalkozások számára tilalmazott. A különböző ügyfelek részére biztosított kedvezményeket külön-külön szükséges vizsgálni, vagyis adott erőfölényes vállalkozás árazási gyakorlatát a konkrét vevővel szemben kell értékelni.⁹³ Az ilyen kedvezménytípusok kategóriájába sorolandóak még a fent nevezett tisztán versenykorlátozó célú kifizetések is.

Vegyük sorra, melyik a tilalmazott három fő kategória.

➤ **Mennyiségi engedmények**⁹⁴: alapvetően nem tilalmazott engedmény típus; az erőfölényes vállalkozástól származó vásárlások nagyságához kötődik, mely során a szállító oldalán alacsonyabb költségként jelenik meg a mennyiségi növekedés; az ilyen típusú engedmények feltehetően az erőfölényes vállalkozás által elért méretgazdaságossághoz és hatékonysághoz fűződő hasznokat jelentik.

➤ **Kizárólagossági engedmények, más néven hűségengedmények**⁹⁵: alapvetően visszaélésszerűnek minősülő, tehát tilalmazott engedmény típus; lényege az, hogy a vevő szükségleteinek egészét (kizárólagosság) vagy pedig jelentős részét az erőfölényben lévő beszállítótól szerezzze be. Az Intel-ügy tanulsága alapján versenyellenesnek minősül az az árendmény meghatározás, amely olyan feltételhez kötött, miszerint adott vevő valamennyi terméket a beszállítótól köteles megvásárolni. Az Intel esetében négy cég vonatkozásában is sor került ilyen megállapodásra, valamely esetben konkrétan 95%-ban meghatározva⁹⁶ a vásárlási kötelezettséget. Az a vállalkozás, amelyik erőfölényes helyzetben van és hűségkedvezményt alkalmaz, már jellegéből adódóan versenykorlátozónak minősülhet. Ebben az esetben a Törvényszék álláspontja szerint nincs is feltétlenül szükség az eset minden körülményének vizsgálatára, azonban az EUB ítéletében már akként

⁸⁷ https://www.gvh.hu/fogyasztoknak/mikor_forduljon_a_gvh-hoz/erofolennyel_valo_visszaeles/erofolennyel_valo_visszaeles

⁸⁸ Az Európai Unió Bíróságának C-413/14. sz. ügyben (Intel v. Bizottság) 2017. szeptember 6-án hozott ítélete

⁸⁹ A Törvényszék ítélete a T-286/09. sz. ügyben, Intel kontra Bizottság, 2014. június 12 (továbbiakban: Intel-ítélet), 25. bekezdés

⁹⁰ A Bizottság határozatának összefoglalója (2009. május 13.) az EK-Szerződés 82. cikke és az EGT-megállapodás 54. cikke szerinti eljárásról (COMP/C-3/37.990. ügy – Intel), 21. bekezdés

⁹¹ Intel-ítélet, 28. bekezdés

⁹² Intel-ítélet, 31. bekezdés

⁹³ RÉGER ÁKOS: *Chiara Fumagalli, Massimo Motta, Claudio Calcago: Exclusionary Practices, The Economics of Monopolisation and Abuse of Dominance (Szemle)*, Versenytükör, 2018/2. szám, 81.

⁹⁴ Intel-ítélet, 75. bekezdés

⁹⁵ Intel-ítélet, 76. bekezdés

⁹⁶ Intel-ítélet, 35. bekezdés, b) pont

rendelkezett, hogy amennyiben az erőfölényes vállalkozás bizonyítékokkal, elemzésekkel alátámasztja, hogy magatartása nem volt alkalmas a verseny korlátozására, úgy nem elegendő csupán többek között a piaci lefedettséget vizsgálni. Nagyon fontos szerepet kap ekkor a kizorításra való alkalmasság kérdése, amit mindenképpen vizsgálni szükséges.⁹⁷

Nem csak az árengedmények, hanem a kifizetések is lehetnek súlyosan versenykorlátozóak. Ennek példája valósult meg a vizsgált ügyben is, amikor is az Intel egy konkrét vállalkozás számára annak függvényében teljesített kifizetéseket, amilyen mértékben adott cég az Intel processzoraival felszerelt számítógépeket értékesíti.⁹⁸ E két jelenség – az árengedmények és kifizetések rendszere – kéz a kézben jár egymással, ugyanis egymást kiegészítő hatásuk révén nagy fokban alkalmasak más versenytársak piacról való kizorítására.

➤ **Harmadik kategóriába tartozó engedmények⁹⁹:** alapvetően versenyellenes magatartás; az előbbi kategóriáktól eltérő engedményi rendszer, amikor a vevő számára közvetlenül nincs kikötve kizárólagos vagy szinte kizárólagos beszerzés, azonban az engedmény mechanizmusa mégis hűségre ösztönző vonásokat tükröz. Tipikusan ilyennek minősül az Intel-ügy alapján az egyéni célkitűzések elérésén alapuló rendszer, ahol viszont már a körülményeket, feltételeket összességükben kell értékelni.

3. MILYEN FELTÉTELEKKEL NYÚJTHAT KEDVEZMÉNYEKET EGY ERŐFÖLÉNYBEN LÉVŐ VÁLLALKOZÁS?

Az Intel-ügyből levonható tanulság alapján kikristályosodott néhány hátrányos hűségkedvezményekkel kapcsolatos kikötés, amelyeket egy erőfölényben lévő vállalkozásnak – beszállítónak - érdemes elkerülnie, és sokkal inkább bizonyos mennyiségi kedvezményrendszert ajánlott alkalmaznia. Tekintsük át, melyek ezek a mellőzendő feltételek.

➤ A kedvezményrendszer egyedi vevői szükségletekhez, vagy azok jelentős részéhez csatolása nem megengedett.¹⁰⁰ Ennek jogszerű megfelelője az, amikor bizonyos kedvezmények adott vállalkozás vevő kategóriáira egységesen terjednek ki, az üzletfelek közötti indokolatlan megkülönböztetés nélkül.

➤ Különös figyelmet érdemel erőfölényes vállalkozásnál az árazási stratégia kialakítása, - mely befolyással bír a vállalat egészére nézve – mint például a kedvezmény sávok kialakításának rendszere.¹⁰¹ Az Intel által jogszerűtlenül alkalmazott gyakorlat, vagyis a visszamenőlegesen, fokozatosan növekvő mennyiség vásárlása esetén ígért sajátos kedvezmény versenykorlátozó.¹⁰² Ez ugyanis a vásárlót arra ösztönzi, hogy egyre nagyobb mennyiségben vásároljon adott beszállítótól, még hozzá úgy, hogy végül szinte már csak adott beszállítótól fog tudni vásárolni, ehhez fog fűződni az érdeke, amennyiben részesülni kíván a kedvezményben. Sávok rendszer alkalmazásának lehetősége azonban olyan formában megengedett, amikor is adott sávra irányadó kedvezmény kizárólag adott sávba tartozó mennyiség függvénye. Például, ha 200 termék vásárlása esetén nem jár kedvezmény – ez jelenti a 0. sávot -, viszont 201-300 termék megvásárlása esetén már a vételár 1%-kal csökken – ez képezi az 1. sávot. Tovább haladva a mennyiségeken mindez ugyanezen elv mentén folytatódik, tehát 301-400 termék vásárlása esetén szintén 1% árengedmény jár – ez jelenti a 2. sávot. Ezzel a kialakítással elkerülhető a hűségösztönző rendszer versenyellenes jellege.

➤ Nem megengedett pénzbeli előny nyújtása oly módon, amely a kedvezményt az erőfölényes vállalkozástól vásárolt mennyiséghez köti, és ez által más beszállítókat hátrányosabb helyzetbe hoz. Ez alatt nem csupán a teljes piacról való kizorítást értjük, hanem a piacra jutás jelentős megnehezítését is.¹⁰³ A fenti sávok példája értelmében a sávonkénti kedvezmény ebben az esetben vagy azonos mértékű vagy pedig csökkenő. A vásárolt mennyiség növekedésének honorálása nem nyilvánulhat meg a nyújtott kedvezményekben, legalábbis indokolatlanul semmi esetre sem.

Összességében elmondható, hogy bár a kizárólagossági kikötések alapvetően jótékony hatással is lehetnek a versenyre, és ebből következően piacra gyakorolt hatásukat sajátos összefüggéseikben kell értékelni, egy olyan piac esetében azonban, ahol a verseny egy erőfölényben lévő szereplő miatt már amúgy

⁹⁷ KÖCSE ILDIKÓ: *Intel-ügy: a Hoffmann-La Roche ítélezési gyakorlat értelmében vett hűségengedmény továbbgondolása*, Versenytükör, 2017/2. szám, (13.évf.), 85-86.

⁹⁸ Intel-ítélet, 28. bekezdés

⁹⁹ Intel-ítélet, 78. bekezdés

¹⁰⁰ Intel-ítélet, 76. bekezdés

¹⁰¹ LAKATOS ZSUZSA: *Árazási stratégiák*, Cégvilág, 2016/01. szám.

¹⁰² Intel-ítélet, 35. bekezdés

¹⁰³ MÁTTYUS ÁDÁM – RITTER ESZTER – STANISZEWSKI ORSOLYA: *Fejlemények az erőfölényes vállalkozás által alkalmazott feltételhez kötött árengedmények megítélésében – Intel kontra Bizottság*, 2014/2. szám (10. évf.), 92-93.

is korlátozott, nem fogadható el minden alapesetre vonatkozó megfontolás. A legújabb joggyakorlat értelmében¹⁰⁴ erőfölényben lévő vállalkozás azonban igazolhatja a kizárólagos kedvezményi rendszer alkalmazását – még hűségkedvezmény esetén is –, különösen úgy, ha bizonyítja, hogy ezek alkalmazása objektíve szükséges, vagy pedig azt, hogy e magatartásával járó kizorító hatás bizonyos fokban, vagy akár meghaladott mértékben ellentételezésre kerül, a hatékonyságban megjelenő előnyök által, mely előnyök a fogyasztók oldalán is realizálódnak. Bizonyíték alatt ebben az esetben közgazdasági elemző cégek által készített közgazdasági elemzés értendő.¹⁰⁵ Az, hogy a felajánlott bizonyítás alapján mennyiben minősül versenykorlátozónak a szóban forgó magatartás, már a versenyhatóság hatáskörébe tartozik.

A fentiek tükrében tehát alapvetően versenyjogi kockázatot jelent az ismertetett kifogásolható kedvezménytípusok alkalmazása, így ajánlott ezeket kizárólag jog által megengedett módon kikötni – okulva az Intel-ügy tanulságaiból – kivéve persze, ha rendelkezünk olyan közgazdasági elemzéssel, amely bizonyítja adott esetben a versenyellenesség hiányát.

Érdemes azonban még kereskedelmi és versenyjogi szempontból tovább vizsgálni, és röviden áttekinteni az ehhez kapcsolódó hazai normarendszert.

4. VONATKOZÓ SZABÁLYOK A KERESKEDELMI TÖRVÉNY ÉS A TPVT. ALAPJÁN

A 2005. évi CLXIV. számú kereskedelmi törvényünk (továbbiakban: Kertv.) értelmében tilos a kereskedők által beszállítókkal szembeni jelentős piaci erőfölénnyel való visszaélés.¹⁰⁶ Elsőként itt is annak meghatározása szükséges, hogy mit is értünk jelentős piaci erőfölénnyel alatt. A Kertv. kimondja, hogy a kiskereskedő jelentős piaci erővel bír akkor, ha a konszolidált nettó árbevétele meghaladja a 100 milliárd forintot.¹⁰⁷

A Kertv. nevesíti az erőfölénnyel való visszaélés különös eseteit, melyek közül esetünkben két pont lesz releváns. Egyrészt a visszaélésnek minősül különféle – például a kereskedő beszállítóinak listájára való felkerülésért felszámított – díjak egyoldalú meghatározása a beszállító irányába. Másrészt pedig tilalmazott minden indokolatlan feltétel kikötése a beszállító és a kereskedő/más kereskedők üzleti kapcsolataira vonatkozóan.¹⁰⁸

A Gazdasági Versenyhivatal (GVH) – mely e rendelkezések végrehajtásáért felel – joggyakorlatából két kiemelt eset is ismert, amelyek a fent nevezett erőfölénnyel való visszaélés gyakorlati megjelenési formáit jól példázzák.

Az ún. Auchan határozatban¹⁰⁹ a GVH Kertv.-be ütközőnek minősítette az olyan díj felszámítását – elnevezéstől függetlenül –, amely mögött nincs valós kereskedelmi szolgáltatás, illetve a kockázatvállalási tényező is hiányzik. A konkrét esetben egy utólagos árkedvezmény kapcsán állapította meg a GVH a jogsértést, arra hivatkozva, hogy egyrészt semmilyen tényleges szolgáltatás nem állt a kedvezmény formájában megnyilvánuló díj mögött, másrészt gyakorlatilag a kereskedő azt egyoldalúan állapította meg, egyebekben pedig teljesítményösztönző hatással sem bírt.

A másik releváns határozat az ún. SPAR határozat¹¹⁰, mely tekintetében a GVH szintén megállapította a jogsértést, ugyanis a SPAR olyan egyoldalúan meghatározott teljesítményalapú bónuszrendszert írt elő (TAB), mely valójában teljesen független volt a kereskedő tevékenységétől, gyakorlatilag bármekkora mennyiség értékesítése esetén alkalmazható volt.

Mindezek alapján elmondható, hogy a fent ismertetett sávós kedvezményrendszer, mely csak egy meghatározott célmennyiségtől kezdődően nyújt engedményt, az alatt – vagyis a 0. sávban – nem, összeegyeztethető a Kertv. és a Tpv. rendelkezéseivel egyaránt. Ennek értelmében a sávós rendszerben a kedvezmény kizárólag valós kereskedelmi tevékenység révén érhető el, azonban arra is figyelemmel kerül megállapításra, hogy ne fedje le ez által a vevő valamennyi szükségletét.

¹⁰⁴ Az Európai Unió Bíróságának C-413/14. sz. ügyben (Intel v. Bizottság) 2017. szeptember 6-án hozott ítélete (mely a Törvényszék T-286/09. sz. ügyben, Intel kontra Bizottság, 2014. június 12-n hozott ítélete elleni fellebbezést bírálta el)

¹⁰⁵ KÖCSE ILDIKÓ: *Intel-ügy: a Hoffmann-La Roche ítélezési gyakorlat értelmében vett hűségengedmény továbbgondolása*, Versenytükör, 2017/2. szám, (13.évf.), 85-87.

¹⁰⁶ Kertv. 7.§ (1) bek.

¹⁰⁷ Kertv. 7/A. § (1) bek.

¹⁰⁸ Kertv. 7.§ (2) e) f) pont.

¹⁰⁹ Vj/60/2012.

¹¹⁰ Vj/047-274/2010.

ZÁRÓ GONDOLATOK

Összességében a kizárólagossági kikötések alkalmazása alapvetően nem jogellenes, sőt ösztönző hatása is lehet a versenyre, azonban egy erőfölényben lévő vállalkozásnak fokozott figyelemmel kell lennie arra, hogy milyen feltételeket alkalmaz. Az EUB ítélete is rávilágított arra, hogy egy adott kedvezményrendszer visszaélészerűnek nyilvánítása előtt az eset valamennyi körülményét értékelni szükséges, és csak azt követően lehet hitelt érdemlően állást foglalni a versenykorlátozó jellegéről. Mindezek tükrében tehát a kedvezményrendszer meghatározásánál, díjak felszámításánál, kritériumok kikötésénél érdemes szem előtt tartani a fent ismertetett „tanulságokat”, hogy adott vállalkozás – akár beszállítói, akár kereskedői oldalról tekintve – jogszerűen, hatékonyan, versenytiszta keretek között működhessen.

FORRÁSJEGYZÉK

SZAKIRODALOM

- [1.] *A gazdasági erőfölénnyel való visszaélés tilalma*, 2007, Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központja, Budapest.
- [2.] KÖCSÉ ILDIKÓ: *Intel-ügy: a Hoffmann-La Roche ítélezési gyakorlat értelmében vett hűségengedmény továbbgondolása*, Versenytükr, 2017/2. szám.
- [3.] LAKATOS ZSUZSA: *Árazási stratégiák*, Cégvilág, 2016/01. szám.
- [4.] MÁTTYUS ÁDÁM – RITTER ESZTER – STANISZEWSKI ORSOLYA: *Fejlemények az erőfölényes vállalkozás által alkalmazott feltételhez kötött árengedmények megítélésében – Intel kontra Bizottság*, 2014/2. szám.
- [5.] RÉGER ÁKOS: *Chiara Fumagalli, Massimo Motta, Claudio Calcago: Exclusionary Practices, The Economics of Monopolisation and Abuse of Dominance (Szemle)*, Versenytükr, 2018/2. szám.

JOGFORRÁSOK

- [1.] A Törvényszék ítélete a T-286/09. sz. ügyben, Intel kontra Bizottság, 2014. június 12, elérhető: <http://curia.europa.eu/juris/celex.jsf?celex=62009TJ0286&lang1=hu&type=TXT&ancre=>
- [2.] Az Európai Unió Bíróságának C-413/14. sz. ügyben (Intel v. Bizottság) 2017. szeptember 6-án hozott ítélete (mely a Törvényszék T-286/09. sz. ügyben, Intel kontra Bizottság, 2014. június 12-én hozott ítélete elleni fellebbezést bírálta el). (<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?jsessionid=A127842A0561A88C132E3E26377DFC2A?text=&docid=194082&pageIndex=0&doclang=HU&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=6804955>)
- [3.] Európai Unió Működésére vonatkozó Szerződés 102. cikk (<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:12012E/TXT&from=HU>)
- [4.] A Bizottság határozatának összefoglalója (2009. május 13.) az EK-Szerződés 82. cikke és az EGT-megállapodás 54. cikke szerinti eljárásról (COMP/C-3/37.990. ügy – Intel) [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:52009XC0922\(02\)&from=EN](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:52009XC0922(02)&from=EN)
- [5.] 1996. évi LVII. törvény a tisztességtelen piaci magatartások és a versenykorlátozás tilalmáról
- [6.] 2005. évi CLXIV. törvény a kereskedelemről
- [7.] VJ/2/2003.
- [8.] Vj/60/2012.
- [9.] Vj/047-274/2010.

EGYÉB FORRÁSOK

- [1.] https://hvg.hu/kkv/20120416_fmcs_munkahely

- [2.] http://www.megfeleles.hu/megfeleles/gazdasagi_erofoleny
- [3.] https://www.gvh.hu/fogyasztoknak/mikor_forduljon_a_gvh-hoz/erofolennyel_valo_visszaeles/erofolennyel_valo_visszaeles