

Csépai Balázs

# Ügynökök az EK-ban!



**Az elsőfokú bíróság 2005. szeptember 15-i ítéletében<sup>1</sup> részben felülbírálta a bizottság határozatát, amely majd' 72 millió euró bírságot szabott ki a DaimlerChrysler AG-re a 81. cikk megsértése miatt.**

## Ítélet a DCh-ügyben

Az elsőfokú bíróság több, a bizottság által kifogásolt magatartást jogszerűnek ítélt, és ezért a bírság összegét 9,8 millió euróra mérsékelte. Az ítéletnek a bizottsági határozattól való eltérését az eredményezte, hogy az elsőfokú bíróság másként értelmezte a németországi Mercedes-ügynököket terhelő kötelezettségeket és felelősséget. Az elsőfokú bíróság, eltérően a bizottságtól, megállapíthatónak tartotta, hogy a németországi forgalmazók a DaimlerChrysler AG valódi ügynökeinek minősülnek s így a megbízóval kötött szerződéseik kívül esnek a 81. cikk hatókörén, azaz nem lehetnek versenyjogi szempontból nézve jogellenesek. A bíróság összegének csökkentése, jóllehet kudarc a bizottság számára, nem vezethető vissza valamilyen elvi, megközelítésbeli különbségre. Fontosabb körülmény azonban, hogy a bizottság és a bíróságok értelmezése között vélhetőleg meglévő különbség ezúttal sem került megnyugtatóan tisztázásra.

## Az ügynökszerződések megítélése

A gyártók és forgalmazók közötti kapcsolat versenyjogi szempontú megítélésének fontos kérdése, hogy a forgalmazási tevékenység ún. valódi ügynöki szerző-

dés keretében történik-e. Ha ugyanis a felek kapcsolata ilyen ügynöki szerződésnek minősül, akkor arra, hasonlóan az anya- és leányvállalat közötti kapcsolathoz, nem vonatkozik a 81. cikk versenykorlátozásról szóló tilalma. Ez az elv a közösségi joggyakorlat szerint arra alapul, hogy ha a forgalmazó értékesítési tevékenységét nem önállóan, hanem ügynökként a gyártónak alárendelten és annak nevében folytatja, úgy nem lehet önálló piaci tevékenységet folytató vállalkozásnak tekinteni és magatartása miatt versenyjogilag felelősségre vonni.<sup>2</sup>

## A közösségi joggyakorlat – a bíróságok

Jóllehet az elv elfogadásában egységes az esetjog, azonban a bizottság és a bíróságok gyakorlata eltérő súlypontokat alkalmaz a kérdés megítélésében. Ezen eltérés konkrét esetben azonban eltérő minősítésre is vezethet.

A már hivatkozott Suiker Unie ügyben hozott ítéletében a bíróság kifejtette, hogy ha egy ügynök egy gyártó nevében és számlájára értékesít, akkor főszabályként olyan a gyártó integráns részét képező kiegészítő szervnek minősül, amelynek a fő vállalkozás utasításainak megfelelően, azaz egyfajta kereskedelmi alkalmazottként, avagy a vállalkozással egységes gazdasági egységként kell eljárnia. Nem lehet ugyanakkor ilyen kiegészítő szervnek tekinteni, ha 1. a megállapodás olyan kötelezettségeket ír elő vagy tesz lehetővé az ügynök számára, amely közgazdasági szempontból nagyjából azonos egy független értékesítővel azáltal, hogy az ügynöknek fel kell vállalnia az értékesítéssel, illetőleg a szerződés teljesítésével járó pénzügyi kockázatokat, vagy ha 2. az ügynök, mint nagy méretű forgalmazó egy-

ség egyidejűleg jelentős önálló értékesítői forgalmat is bonyolít a kérdéses termék kapcsán. A Minoan Lines ügyben 2003-ban az elsőfokú bíróság megismételte a bíróság ezen érvelését.<sup>3</sup>

A Reisebureaus ügyben a bíróság szerint az utazási ügynökök nem voltak valódi ügynöknek tekinthetők, mert számos utazásszervező ajánlatát közvetítették, és maguk az utazásszervezők is számos ügynökséggel álltak kapcsolatban.<sup>4</sup> A bíróság a VAG ügyben megismételte, hogy egy értékesítő önálló ügynöki léte azzal szűnne meg, ha már nem viselné a megbízó javára kötött szerződések kockázatát és a továbbiakban mint a gyártó integráns részét képező kiegészítő szerv működne.<sup>5</sup> Az európai bíróságok tehát két szempontból is vizsgálták az ügynököknek tartott megállapodásokat. Egyfelől kérdéses az ügynök által viselt felelősség nagysága, másfelől viszont az ügynök egyéb jellemzői – egyéb irányú értékesítési tevékenység, más megbízók javára történő párhuzamos értékesítés – is részét képezik az elemzésnek.

## A közösségi joggyakorlat – a Bizottság

A bizottság ezzel párhuzamosan azonban úgy tűnik, eltérő hangsúllyal vette figyelembe ezen körülményeket. Eltekintve egy 1992-es határozatától<sup>6</sup>, amelyben a franciaországi vasúti jegyek utazási ügynökökön keresztül való értékesítésének módszere kapcsán maga is hivatkozott arra, hogy az értékesítést folytatók nem tekinthetők a vasúttársaságok integrális

<sup>3</sup> A T-66/99 számú Minoan Lines SA kontra Bizottság ügyben hozott ítélet EBHT 2003., 5515. o. 126–129. pontjai

<sup>4</sup> A 311/85. számú ASBL Vereniging van Vlaamse Reisbureaus ASBL Sociale Dienst van de Plaatselijke en Gewestelijke Overheidsdiensten ügyben hozott ítélet EBHT 1987., 3801. o. 20. pontja

<sup>5</sup> A C-266/93. sz. Bundeskartellamt kontra Volkswagen AG és VAG Leasing GmbH ügyben hozott ítélet EBHT 1995., 3477. o. 19. pontja

<sup>6</sup> A 92/568/EGK sz. határozat HL 1992., L 366. 47. oldal 44–46. pontjai

<sup>1</sup> A T-325/01. sz. DaimlerChrysler AG kontra Bizottság ügyben hozott ítélet (az EBHT-ban közzétételre még nem került)

<sup>2</sup> 40–48., 50., 54–56., 111., 113. és 114–73. sz. Coöperatieve Vereniging „Suiker Unie” UA és mások kontra Bizottság egyesített ügyekben hozott ítélet EBHT 1975., 1663. o. 6. pontja

részének, úgy tűnik, hogy a bizottság figyelmét a fent bemutatott két feltétel közül gyakorlatilag csak az ügynököt terhelő kockázatoknak szenteli egy megállapodás 81. cikk szempontjából való értékelésekor és figyelmen kívül hagyja a bíróságok által hangoztatott „integráns rész” tesztet.

A bizottság ugyanis az ARG-Unipart ügyben<sup>7</sup> a vizsgált megállapodást részben valódi ügynökinek minősítette és a háromféle értékesítési forma közül az egyik kapcsán ezen az alapon mondta ki a 81. cikk alkalmazhatatlanságát. Tette ezt annak ellenére, hogy a másik két értékesítési forma jelentős részét alkotta a részben-ügynök tevékenységének. Az 1990 World Cup ügyben<sup>8</sup> a túlzott kockázatviselés miatt döntött úgy a bizottság, hogy a megállapodás nem minősül valódi ügynöki szerződésnek. A futballmérkőzésekre szóló belépőjegyek mellett ugyanis az ügynök egyfelől más termékeket is csomagban forgalmazott (szállás, utazás), másfelől pedig eleve nagy mennyiségű olyan jegyet is megvásárolt, amelyek értékesítési kockázata nagyobb volt, mert a vevőkör a saját csapat továbbjutásától függően támasztott keresletet a termékre vagy sem. A kockázat túlzott volta mellett, azonban említést sem tett a bizottság arról, hogy a többféle termékek révén széles körű üzleti kapcsolatokat fenntartó vállalkozások azért nem lehetnek ügynökként kezelhetőek, mert kiterjedt kapcsolataik miatt nem minősülnek valamely szolgáltatató integráns részének.

Eljátszva a dátumokkal, elvileg lehetne állítani, hogy a bizottság az 1992. október 27-i World Cup ügy után kevesebb mint egy hónapra, november 25-ére, amikor a francia vasúti jegyek értékesítése kapcsán hozott határozatot, már szerves jogfejlődésen ment keresztül, azonban ez ellen szól a tény, hogy az integráns rész fogalma a bíróság gyakorlatában már 1973-ban a Suiker Unie ügyben világosan megjelent, tehát a bizottság ekkorra már majd 20 éve nem vett tudomást az „integráns rész” tesztről. A jogfejlődés tényének elfogadása esetén sem lehetne ráadásul azt állítani, hogy a bizottság hú maradt a novemberi kurzusváltáshoz, hiszen a 2000.

évben kibocsátott, a vertikális megállapodások értékeléséhez útmutatásul szolgáló közleményében<sup>9</sup> nyoma sincs annak a kérdésnek, hogy egy ügynök kiterjedt egyéb irányú tevékenysége vagy széles körű üzleti kapcsolatrendszere a felmenő piacokon kizáró oka lehet-e annak, hogy (bármely) megbízója integráns részének minősülhessen.

A bizottság vertikális útmutatója szerint az ügynöki megállapodás „valódiságát” meghatározó szempont az, hogy ki viseli azon kockázatokat, amelyek a megbízó javára történő szerződésből fakadnak. A megállapodás „valódi” ügynöki megállapodásnak bizonyul, ha az ügynök nem visel semmilyen, vagy legfeljebb

csak jelentéktelen mértékben viseli ezen kockázatokat. Arra az esetre, ha nem lenne eléggé érthető az álláspontja, a bizottság a közlemény 13. pontjában közvetlenül is kimondja, hogy a felelősség kérdésének értékelésekor irreleváns, hogy az ügynök egy vagy több megbízóval áll-e kapcsolatban.

Nincs szó tehát arról, hogy egy a kockázatokat elfogadható módon telepítő szerződés alapján eljáró ügynök a megbízó integráns részének is kell, hogy minősüljön azaz, hogy ne létesíthetne üzleti kapcsolatot más megbízókkal, vagy ne lehetne jelentős mértékű egyéb, nem ügynöki tevékenysége.

## Konfliktus a jogértelmezésben?

A kétféle megközelítés különbsége nem elhanyagolható. Egyfelől a megkö-

<sup>9</sup> A 2002/758/EK sz. Mercedes-Benz határozat HL 2002., L 257. 1. o. 163 és 165. pontjai



<sup>7</sup> A 88/84/EGK sz. ARG/Unipart határozat HL 1988., L 45. 34. o. 7., 25. pontjai

<sup>8</sup> A 92/521/EGK sz. 1990 World Cup határozat HL 1992., L 326. 31. o. 76–78. pontjai

<sup>9</sup> Commission Notice Guidelines on Vertical Restraints HL 2000. C/291. 1. o.

zelltésbeli különbség miatt vitatható, hogy az egy megbízó által kötött két teljesen azonos tartalmú megállapodás közül a megbízottak egyéb tevékenységétől függővé tehető-e a megállapodás jogszerűsége. Másfelől úgy tűnik, hogy jóllehet a közösségi szervek egyetértének abban, hogy két vállalkozás kapcsolatának megítélését nem lehet pusztán attól függővé tenni, hogy azok egy tulajdonosi körhöz tartoznak-e, azonban a megállapodások tartalmi elemzésekor a bíróságok ismételten visszakanyarodnak egy formálisabb szempontú korláthoz, és mégis a 81. cikk alá tartozónak minősítik a megállapodást akkor, ha a megbízott nem kelti leányvállalat látszatát. Először azt mondják tehát, hogy a megítélés ne azon múljon, hogy leányvállalata-e a megbízott a megbízónak, hanem a megállapodás tartalmát kell vizsgálni, másodszer viszont mégsem a szerződési kapcsolat tartalma a döntő hanem, hogy leányvállalat lehetne-e a megbízott. E tekintetben úgy tűnik, a bizottságé a pragmatikusabb megközelítés.

### A DCh-ügy kérdései

Jelen ügyben is a felek fontos érve volt a DaimlerChrysler AG és a Mercedes-Benz típusú utasszállító járművek kiskereskedelmével foglalkozó németországi ügynökök között létrejött megállapodások védelmére, hogy a forgalmazók a DaimlerChrysler AG integráns részét képezik, így az előírt versenykorlátozó feltételek nem esnek a 81. cikk tilalma alá.

A németországi forgalmazás nagyrészt a csoporthoz tartozó fióktelepek hálózatán és a német kereskedelmi kódex 84. cikke szerinti kereskedelmi ügynöki címmel rendelkező, közvetítőként tevékenykedő ügynökökön, valamint bizományosokon keresztül történik. A bizottság szerint viszont a német ügynökökkel kötött szerződésekre a 81. cikk ugyanúgy alkalmazandó, mint egy szerződéses kereskedő esetében. A bizottság szerint a német Mercedes-Benz-ügynök jelentős mértékben viseli maga is az általa eladott gépjárművek árkockázatát, és ha egy ügynök árcsökkentéseket vállal, e csökkentéseket teljes mértékben levonják a jutalékából. A bizottság szerint a német ügynök viseli továbbá az új gépjárművek szállítási költségeinek kockázatát, és pénzügyi eszközeinek nagy részét is reklámozásra kell költenie, saját költségén beszerezve például a bemutató gépjárműveket. Az ügynöknek

kell elvégeznie gyártó által vállalt garanciális munkálatokat, és így kötelesek saját költségen műhelyt és megfelelő cserealkatrész-készletet is saját költségen fenntartani.

A bizottság mindezek alapján elvetette, hogy a német ügynökök a vállalkozásba integráltak lennének – azaz a kockázatok nagysága alapján mérlegelte az integráltságot, szemben a bíróságoknak jobbra az egyéb tevékenységek méretét vizsgáló szempontjával. A bizottság úgy vélte továbbá, hogy a kockázatok megszüntetése mellett az „integráltság” önmagában nem támasztja alá egy kereskedelmi ügynök és egy független kereskedő közötti megkülönböztetést. A bizottság szerint ugyanis az integráltság, szemben a kockázatosztással nem önálló kritérium, amely megkülönbözteti az ügynököt az ügynöknek nem minősülő forgalmazótól. A bizottság tehát, bár foglalkozott az integráltság kérdésével, megmaradt szigorú felelősség- és kockázatviselési szempontú megközelítésénél. Elvetette, hogy az integráltság önálló kritériumnak minősülne, az integráltság meglétét pedig a kockázatviselés nagysága alapján tartotta megállapíthatónak. Gyakorlatilag tehát újfent kiiktatta az integráció kérdését az alkalmazandó tesztből, csak ezúttal nem az arról való hallgatás révén, hanem azért, hogy a kockázatviselési teszt integráns részének minősítve negligálta azt.

A bíróság azonban nem reagált a bizottságnak a teszt alkalmazására vonatkozó érveire. Ehelyett, gépiesen utalt az eddigi esztöjra és kifejtette, hogy a vizsgálat tárgyát az kell, hogy képezze, hogy a két (több) különálló jogi személyiségű vállalkozás egységes piaci magatartást folytató vállalkozást alkot-e. A bíróság szerint az ítélezési gyakorlat azt mutatja, hogy egy ilyen helyzet nem csak akkor merül fel, amikor a vállalatok között anya- és leányvállalati kapcsolat áll fenn, hanem bizonyos körülmények között egy vállalat és kereskedelmi képviselője vagy megbízó és megbízott közötti kapcsolat esetén is azonosítható. Az ügynökök azonban csak akkor nem minősülnek független gazdasági szereplőknek, ha őket a megbízó részére kötött szerződésekből eredő kockázatok egyike sem terheli, és a megbízó vállalkozásába integrált segédként tevékenykednek.

Az elsőfokú bíróság elemezte az ügynököket terhelő kötelezettségeket és összevetette azokat a viszonteladói szerződésekben foglaltakkal. Ennek során az több jelentős kérdésben is a bizottsági

döntésben vázolthoz képest eltérő tényállást állapított meg. Az ügynököket terhelő felelősség eltérően értékelt mértéke alapján végül úgy ítélte meg, hogy a piac vonatkozásában nem a német ügynökök, hanem a Mercedes-Benz határozza meg az egyes gépjárművek értékesítésének feltételeit, különösen az eladási árat, és őt terhelik e tevékenységből eredő legfontosabb kockázatok. Az elsőfokú bíróság szerint az ügynökök lényegében a munkavállalókhoz hasonlóan a DaimlerChrysler AG irányítása alatt végzik a Mercedes-Benz gépjárművek értékesítését, és ezért úgy kell tekinteni, hogy e vállalkozásba integráltak, és vele egy gazdasági egységet képeznek. Az elsőfokú bíróság szerint a bizottság egyszerűen csak eltúlozta azt a kockázatot, amely az ügynököt tevékenységével kapcsolatban terheli.

### **Merre tovább, melyik úton?**

Az ügynöki szerződések megítélésével kapcsolatosan tehát nem csökkent az a konfrontációba még nem torkolló különbség, amely potenciális problémákat okozhat a közösségi jog alkalmazásában. Jóllehet egyértelműnek tűnhet, hogy eltérés esetén az európai bíróságok megközelítése elsőbbséget élvez a bizottsághoz képest, de mindenesetre furcsa lenne, ha egy megállapodás jogszerűsége azon múlna, hogy azt a saját megközelítése szerint eljáró bizottság vagy valamely a bírósági ítéletekre támaszkodó nemzeti hatóság vizsgálná. A versenyhatóságok közötti ügyelosztási kritériumok miatt esetenként ugyanis éppen a kevésbé jelentős, jobbra csak a tagállamokra korlátozódó megállapodások kerülnének a szigorúbb teszt, és így a 81. cikk hatálya alá, míg a bizottsági eljárásokban vizsgált nagyobb jelentőségű megállapodásokra a kevésbé szigorú teszt kerülné alkalmazásra. A másik fontos aspektusa a fent kifejtett eltérésnek, hogy jóllehet az ügynöki megállapodásoknak a 81. cikk tilalma alól való kivonása éppen az anyavállalat és leányvállalat közötti nem tiltott formális kapcsolathoz fűzött megítélést terjeszti ki rugalmasan az üzleti gyakorlathoz igazodva, ezt a tartalmi kiterjesztést a bíróságok éppen formális szempontok alapján korlátozzák gyakorlatukban, míg a Bizottság, úgy tűnik, következetesebben vállalja a megbízó és megbízott közötti kapcsolat tartalmának vizsgálatát.