

Versenytükkör

- Gyógyító víz?
- Változó beszállítói szerződések a Tesconál
- Mikor tiltott az árcsökkentés?
- Egyoldalú banki szerződés-módosítások
- Új rovatunk: követendő jó példák



Tóth Tihamér:
Jogsértő HTM-ek
az energiaiparban

Bankváltás
nehézségekkel



Érték-e a verseny?

Krízis idején az ember hajlamos elgondolkodni a megszokott dolgok értelmén. Így van ez nem csak az emberrel, hanem egy egész ország gazdaságával is. A média hetek óta ontja a borúlátó híreket. Zuhánótözsdeindexek, bankmentő csomagok, gyárbezárások, tervezett beruházások elhalasztása, elbocsátások, egyre apadó pénztárcák, no és válaszul egyre intenzívebb állami szerepvállalás. Egy neves nemzetközi versenyjogi konferencián több nyugati ország versenyhivatali elnöke is elismerte, hogy vannak időszakok, amikor az embereket hidegen hagyja a gazdasági verseny léte vagy nem léte, helyette olyan fontosabb kérdések kerülnek előtérbe, mint a munkahely megőrzése, vagy az emelkedő energiaárak. Másként fogalmazva: a produktum számít, nem az a módszer, amivel elérjük azt. Ezzel azt hiszem, a legtöbben ugyanígy vagyunk. A GVH antitröszt alapelvei is rögzítik, hogy a verseny a piacgazdaság motorja, ugyanakkor nem egy misztikus öncél, hanem egy eszköz. Éppen annak a legjobb eszköze, hogy a társadalom, az egyes emberek gazdasági szükségleteit tartósan, hosszabb távon, a legjobb ár/érték arány mellett kielégítsük. És itt van némi probléma. Az idő. Az állam által meghatározott kereteken belül hömpölygő piaci verseny folyama ugyanis van, hogy nem azonnal, hanem hosszabb időtávon hozza az eredmé-

nyeket. A piac öngyógyító folyamata néha több időt vesz igénybe és nagyobb átmeneti fájdalommal jár, mint egy gyors állami műtét. A politikusok, a napról napra élő emberek mindig azonnal szeretnék a verseny gyümölcseit leszakítani. Elméletben jót tesznek a versenynek az átmenetileg létező magas árak, ha innovációra, új belépésre ösztönöznek – addig azonban valakinek meg kell fizetni a versenyben éppen nyertes vállalat jutalmát, az extraprofitot. Gazdasági válság esetén is a rövid távú tűzoltóeszközök diadalmaszkodnak. Fontos azonban úgy oltani a tűzvést, hogy utána ne csak hamu és füst maradjon, hanem melegeget adó láng is. Nem szabad, hogy a mára koncentráció beavatkozás leállítsa azt a bizonyos motort.

A pénzügyi válság esetén a legkézenfekvőbb állami reakció mentőövet dobni a pórult járt bankoknak. Megmenteni azokat, akik valamilyen okból kifolyólag rossz döntéseket hoztak. Nem árt azonban szem előtt tartani: a gazdasági verseny azért kényszeríti ki a legjobb teljesítményt a piaci szereplőkből, mert tudják, hogy rossz döntéseik eredményeként csődbe mehetnek. El kell, hogy hagyják a piacot – hogy aztán a tőke új, társadalmilag hasznosabb utakat keressen magának a gazdaság berkeiben. Ha ezt az alaptörvényt kiiktatjuk, lassulni fog a motor zaklatása.



Saját készítésű adventi koszorú

Nem véletlen, hogy az Európai Unió közös piacán folyó verseny felett örködő Bizottság rendkívül gyorsan reagált a pénzügyi válság első híreire. Világossá tették, hogy az állami támogatások szigorú versenyjogi ellenőrzésén nincs ok lazítani. A válságok jönnek-mennek, a piac alaptörvényeit nem szabad felrúgni. A tagállamoknak címzett októberi közlemény kifejti, hogy az általános szabályok keretében hogyan, milyen feltételekkel lehet a versenyt a legkevésbé torzító módon támogatást nyújtani a pénzügyi intézeteknek. Az elvárásoknak megfelelő tőkeemelés, garanciavállalás akár 24 órán belül is áldást kaphat Brüsszeltől. Ehhez ügyelni kell arra, hogy az állami intézkedés ne hozza kedvezőbb helyzetbe a hazai tulajdonú bankokat, a támogatás a krízishez igazodóan csak korlátozott ideig tarthat és mértéke arányos legyen a problémával. Nem szabad megengedni, hogy a pénzügyi intézet, illetve részvényesei a támogatás révén jussanak nem várt haszonhoz. Fontos az is, hogy a támogatást kérő banknak is áldozatokat kell hozni, pénzügyi válság idején sincs ingyen ebéd.

A Versenytükör idei utolsó számában e nehéz őszi hónapok hazai és nemzetközi versenyjogi eseményeivel ismertetjük meg a Kedves Olvasót. A szűkebb értelemben vett versenyjog mellett közösségi állami támogatási témának is teret engedünk. Új rovatot is nyitunk: a GVH számára ismert, a piaci szereplőknek orientációs pontul szolgáló vállalati „best practice”-eket ismertetünk.

Kívánok mindannyiuknak jó olvasást, no és szeretetteljes ünnepeket és sikeres új évet!

Tóth Tihamér



Adventi délután a GVH-ban

Előszó

- 2 Érték-e a verseny?

A GVH döntései

- 4 Az elmúlt három hónap döntései
- 5 Bizonyítás nélkül állítani a termék gyógyhatását akkor is jogsértő, ha formailag elkülönül a reklám és a hirdetés
- 6 Versenykorlátozásra alkalmasak az Ingatlan-szövetség ajánlott minimum díjtételei
- 7 Átalakítja beszállítói szerződéseit a Tesco
- 7 Nem bizonyítható a T-Kábel felfaló árazása
- 8 Nem jogsértő az OPTICNET hálózat
- 9 Jogsértő volt a Hervis-árkedvezmények kommunikációja

Tárgyalóteremben történt

- 10 Helybenhagyta a Fővárosi Bíróság a Posta/Lapker kartell-ügyben hozott GVH-döntést



- 11 Jogerős ítélet a GIS-kartellügyben
- 11 A Fővárosi Ítéletábla sem hagyta nyugodni a Relax-kampányt
- 12 Nem alkotmánysértő a versenyfelügyeleti bírság bírósági jogorvoslatra tekintet nélküli végrehajthatósága

Versenypártolás

- 13 A jelentős piaci erőkonceptió alkalmazása a villamosenergia-piacokon
- 15 Lakóparki lakások távközlési választási lehetőségei

Követendő jó példák

- 17 A Coca-Cola HBC Versenyjogi Kézikönyve

A GVH hírei

- 20 A tajvani versenyhatóság képviselőinek látogatása a GVH-ban
- 20 Fogyasztóhatóság – Konferencia a fogyasztói tudatosságnövelés állami szerepeiről
- 21 Boytha Györgyné kitüntetése

A Versenykultúra Központ hírei

- 22 Wernhard Möschel előadása
- 23 Nemzetközi konferencia a versenypolitika közgazdasági összefüggéseiről
- 23 Jogértelmező közlemények a gyakorlatban

Interjú

- 24 Beszélgetés Kováts Surddal, a GVH irodavezető-helyettesével a bankváltásról

Nemzetközi szintér

- 25 Nemzetközi Kartell-konferencia
- 25 Fordham Nemzetközi Versenyjogi Konferencia

- 26 Versenyjogi fejlemények

Elemzések

- 28 Papp Álmos: Az összefonódással érintett vállalkozások közötti forgalom
- 29 Bodócsi András: Észrevételek a cikkhez...
- 30 Tóth Tihamér: Szembenézés a múlttal: jogsértő hosszú távú energiavásárlási megállapodások
- 36 Hízsák Tamás: Az egyoldalú banki szerződésmódosítási jog kikötésének és alkalmazásának jogi vetületei
- 41 Balogh Virág: Hogyan védi a fogyasztót az USA szövetségi hatósága?

Portré

- 44 A tajvani versenyhatóságról

Könyvismertetés

- 45 Közgazdaságtan és versenyjog – kéz a kézben?

A GVH tevékenysége számokban

- 47 Előzetes statisztikai adatok



Saját készítésű adventi koszorú

Az elmúlt három hónap döntései

A Versenytanács az elmúlt hónapokban 39 versenyfelügyeleti eljárásban hozott döntést. Az alábbi áttekintés nem tartalmazza azokat a döntéseket, amelyeket a Versenytanács a vizsgáló végzésével szemben benyújtott jogorvoslati kérelemre hozott meg.

Gazdasági erőfölénnyel, jelentős piaci erővel való visszaélés		
Vj-104/2006.	Budapesti Elektromos Művek Nyrt.	megszüntetés
Vj-56/2007.	Budapesti Elektromos Művek Nyrt.	megszüntetés
Vj-88/2007.	T-Kábel Kábeltelevíziós Szolgáltató Magyarország Kft.	megszüntetés
Vj-104/2007.	Microsoft Magyarország Kft.	annak megállapítása, hogy az eljárás alá vont nem követett el gazdasági erőfölénnyel való visszaélést az adott magatartás tanúsításával
Vj-148/2007.	Nagyhalász Város Önkormányzata	annak megállapítása, hogy az eljárás alá vont nem követett el gazdasági erőfölénnyel való visszaélést az adott magatartás tanúsításával
Vj-23/2008.	Tesco-Global Áruházak Zrt.	megszüntetés kötelezettségvállalással
Vj-24/2008.	Budapesti Elektromos Művek Nyrt., Észak-magyarországi Áramszolgáltató Nyrt.	megszüntetés
Versenyt korlátozó megállapodás		
Vj-142/2007.	Hoya Lens Hungary Kereskedelmi Zrt.	annak megállapítása, hogy az adott ügylet nem minősül összefonódásnak
Vj-1/2008.	Magyar Ingatlanszövetség	jogsértés megállapítása, kötelezettségek előírása
Összefonódás		
Vj-142/2007.	Hoya Lens Hungary Kereskedelmi Zrt.	annak megállapítása, hogy az adott ügylet nem minősül versenykorlátozó megállapodásnak, illetve összehangolt magatartásnak
Vj-78/2008.	Apáthy Endre, ERBA-LUX Szolgáltató és Építő Kft., HÍD-TRANSZ Fuvarozó és Szolgáltató Kft., FE-BA PLUSZ Kereskedelmi és Szolgáltató Kft., BETONPLASZTIKA Betonszerkezetek Helyreállítását Tervező és Kivitelező Kft., HÍDTECHNIKA Hidépítő, Karbantartó és Szigetelő Kft., Hidépítő Zrt.	annak megállapítása, hogy a kérelmezett tranzakció nem minősül vállalkozások összefonódásának
Vj-98/2008.	Olajterv Vagyonkezelő és Műszaki Szolgáltató Kft., HP Team Ipari és Energetikai Szolgáltató Kft.	engedélyezés
Vj-101/2008.	Zakrutoe Akcionerhoe Obscsesztvo, Transzportno-Technologicszeszkoe Masinoctroenie Társaság, Ganz Gépgyár Holding Zrt., Ganz Engineering Környezetvédelmi Kft.	engedélyezés
Vj-111/2008.	PALÓC Nagykereskedelmi Kft., VEVŐÉRT Kereskedelmi Kft.	engedélyezés
Vj-114/2008.	Lombard Pénzügyi és Lízing Zrt., VB Lízing Kft., VB Pénzügyi Lízing Kft., VB Jármű Pénzügyi Lízing Kft.	engedélyezés
Vj-119/2008.	Törley Pezsgőpincészet Kft., Zsindelyes Pálinkafőzde Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.	engedélyezés
Vj-126/2008.	Schenker & CO AG, S.C. Romtrans S.A.	engedélyezés
Vj-127/2008.	Commerzbank AG, Dresdner Bank AG	engedélyezés
Vj-128/2008.	Mondi Steti a.s., Norske Skog Steti a.s.	annak megállapítása, hogy az adott ügylet nem szükséges a GVH engedélye
Vj-140/2008.	Itochu Corporation, EETEK Holding Energia-hatékonyági Zrt.	engedélyezés
Vj-142/2008.	FHB Szolgáltató Zrt., Central European Credit Ingatlanhitel Zrt.	engedélyezés
Fogyasztói döntések tisztességtelen befolyásolása		
Vj-39/2008.	Hervis Sport- és Divatkereskedelmi Kft.	részben megszüntetés, részben jogsértés megállapítása és bírság kiszabása (26 millió)
Vj-46/2008.	Vivaldi-Médiamark. Kft. és társai	a Vivaldi-Médiamark. Kft. esetében jogsértés megállapítása, bírság kiszabása (1,5 millió), a Média Markt áruházak esetében megszüntetés kötelezettségvállalással
Vj-49/2008.	TeleFound Szolgáltató Kft.	jogsértés megállapítása, a jogsértő magatartás további folytatásának megtiltása, bírság kiszabása (500 ezer)
Vj-50/2008.	Invitel Távközlési Szolgáltató Kft.	jogsértés megállapítása, a jogsértő magatartás további folytatásának megtiltása
Vj-52/2008.	Plus Élelmiszer Diszkont Kft.	jogsértés megállapítása, bírság kiszabása (5 millió)
Vj-53/2008.	Global Reach Kft.	jogsértés megállapítása, a jogsértő magatartás további folytatásának megtiltása
Vj-54/2008.	Private Tel Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.	jogsértés megállapítása, a jogsértő magatartás további folytatásának megtiltása
Vj-58/2008.	Hippocampus-BRT Kft., Eni-Med Kft., Europa Utazásinformációs Központ Szolgáltató Bt.	jogsértés megállapítása, bírság kiszabása (1-1 millió), a jogsértő magatartás további folytatásának megtiltása, helyreigazító közlemény közzétételére történő kötelezés
Vj-62/2008.	Magyar Telekom Nyrt.	megszüntetés
Vj-64/2008.	METRO Kereskedelmi Kft.	jogsértés megállapítása, bírság kiszabása (5 millió)
Vj-70/2010.	SPAR Magyarország Kereskedelmi Kft.	jogsértés megállapítása, bírság kiszabása (1 millió)
Vj-71/2008.	TESCO-GLOBAL Áruházak Zrt.	jogsértés megállapítása, bírság kiszabása (10 millió)
Vj-75/2008.	Nap Háza Kft.	jogsértés megállapítása, bírság kiszabása (3 millió), a jogsértő magatartás további folytatásának megtiltása, helyreigazító közlemény közzétételére történő kötelezés
Vj-85/2008.	Airport Hotel Kft.	megszüntetés
Vj-87/2008.	Muscle Tuning Kft.	jogsértés megállapítása, helyreigazító közlemény közzétételére történő kötelezés
Vj-88/2008.	TvNetWork Telekommunikációs Szolgáltató Nyrt.	jogsértés megállapítása
Vj-95/2008.	Quality Tel Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.	jogsértés megállapítása, a jogsértő magatartás további folytatásának megtiltása
Vj-96/2008.	SZAT NET Információ-technológiai és Szolgáltató Kft.	jogsértés megállapítása, a jogsértő magatartás további folytatásának megtiltása
Vj-105/2008.	SOLE-MiZo Tejterméket Gyártó, Forgalmazó és Szolgáltató Zrt.	annak megállapítása, hogy adott magatartás nem minősült a fogyasztók megtévesztésére alkalmas magatartásnak

Bizonyítás nélkül állítani a termék gyógyhatását akkor is jogsértő, ha formailag elkülönül a reklám és a hirdetés

A fogyasztók megtévesztésére alkalmasnak találta a GVH a HYD Rákkutató és Gyógyszerfejlesztő Kft. tájékoztatásait, amelyek a PREVENTA csökkentett deutériumtartalmú ivóvizek gyógyhatását, rák legyőzésére való alkalmasságát, mellékhatásoktól való mentességét állították, anélkül, hogy az állításokat megfelelő bizonyítékok támasztották volna alá, továbbá a termékek gyógyszerként való törzskönyvezési folyamatára alaptalanul utaltak. A kft. az ötmillió forint bírságot részletekben fizetheti meg, de eltiltották attól, hogy honlapján a PREVENTA termékekre vonatkozóan gyógyhatásra, a gyógyszerként való törzskönyvezésre utaló közléseket szerepeltessen, továbbá attól is, hogy a PREVENTA termékekre vonatkozóan hirdetést és a termékek gyógyhatására a rák legyőzésére utaló tartalmú PR-cikket egy adott sajtóteremben belül jelentessen meg.

A deutérium a hidrogén kettes tömegszámú, ritka izotópja. A deutériumtartalmú vízmolekulák elválaszthatóak, ezáltal előállítható deutériumban szegény víz. A természetes vizek kb. 150 ppm (milliomod rész) deutériumot tartalmaznak, a PREVENTA termékek ehhez képest kevesebb – 125, 105, illetve 85 ppm – mennyiségben tartalmaznak deutériumot. A PREVENTA ásványvíz iránti kereslet azt követően növekedett meg, hogy a forgalmazó rendszeres tájékoztatást adott azokról az állatorvosi, és orvosi tapasztalatokról, melyek szerint a daganatos sejtek nehezen alkalmazkodnak a szervezet deutérium-szintjének csökkenéséhez.

A GVH korábban számos esetben bírságot adott a cégeket nem bizonyított gyógyhatásállítások miatt. A HYD Kft. magatartása annyiban különbözött ezektől, hogy a

gyógyhatás állítása nem minden esetben kapcsolódott közvetlenül az eljárás alá vont által forgalmazott termékekhez. A kft. fizetett az újságok kiadóinak azért, hogy az általa megfogalmazott terjedelmes írásokat közlétegyék. A PR-cikkekben a deutérium megvonás eredményeként jelentkező gyógyhatásokról esett szó. Az olvasó csekély szellemi erőfeszítéssel rájöhetett arra, hogy legkönnyebben csökkentett deutériumtartalmú víz fogyasztásával érhető el a szervezet deutériumtartalmának a csökkentése, néhány esetben kifejezett tájékoztatást is kapott erről.

Az eljárás alá vont által adott tájékoztatás két részből állt, a csökkentett deutériumtartalmú víz gyógyhatásairól szóló rész közelében a PREVENTA termékcsalád neve, fényképe is megjelent, és ez a hirdetés azt a közlést tartalmazta, hogy a PREVENTA termék csökkentett deutériumtartalmú ásványvíz. A Versenytanácsnak azt is el kellett dönteni, hogy vajon jogszerű-e a közlést önmagában az a körülmény, hogy a gyógyhatásra vonatkozó, nem bizonyított állítások és a termék megjelölése – az eljárás alá vont szándéka szerint – elkülönítve kerülnek közzétételre.

A Versenytanács a két részből álló közlést egységes üzenetnek tekintette, mivel megítélése szerint a fogyasztó is összekapcsolja a számára küldött üzeneteket.

A PR-cikk és a hirdetés tartalmilag egy közös tájékoztatást közölnek két részletben: a PR-cikk a deutérium depláció kedvező hatásait emeli ki, a hirdetés pedig az erre alkalmas termék létrehozására hívja fel a figyelmet. A PREVENTA termékcsaládra vonatkozó hirdetések azáltal utalnak vissza a PR-cikk tartalmára, hogy a PREVENTA termékcsaládot, mint csökkentett deutériumtartalmú vizet jelenítik meg, miközben a PR-cikk fő mondanója az, hogy csökkentett deutériumtartalmú víz fogyasztásával érhetőek el a kedvező eredmények. A két közlést egymást követően befogadó fogyasztó tudatában összekapcsolódnak a közlésben oksági láncként felépített állítások. A fogyasztó azt gondolja, hogy mivel a csökkentett deutériumtartalmú víz gyógyhatással rendelkezik, a PREVENTA termék pedig csökkentett deutériumtartalmú víz, ezért a PREVENTA is gyógyhatással bír. Az első logikai lépést a PR-cikkek állítják, a második a hirdetésekben található. A PR-cikk és a hirdetés együtt – anélkül, hogy ezt bármelyik rögzítené – azt sugallja, hogy a PREVENTA termék hatásos a daganatokkal szemben. Ha az olvasót sikerül

meggyőzni arról, hogy a csökkentett deutériumtartalmú víz gyógyít, és közlik vele, hogy a PREVENTA termék csökkentett deutériumtartalmú víz, akkor – a PREVENTA terméket a csökkentett deutériumtartalmú víz kategóriájába sorolva – a logikai következtetést maga is képes elvégezni, eljutva ahhoz a végeredményhez, amiről őt az eljárás alá vont meg akarta győzni.

A Versenytanács jogsértőnek tekintette azokat a tájékoztatásokat, amelyekben a PR-cikk és a hirdetés ugyanabban a kiadványban jelent meg.

A gyógyhatásállítások egy sajátos csoportját alkották azok a reklámok, amelyekben a PREVENTA termékek mellett a „Győzzük le a rákot” c. könyv borítója volt látható. A Versenytanács megállapítása szerint a reklám, amelyben a termék fényképe és a könyv jól olvasható címe együtt szerepelt – azt az üzenetet közvetíti a fogyasztó számára, hogy a reklámozott termék segítségével a rák legyőzhető. Az állított gyógyhatás tehát nem egyszerűen az, hogy a rákos folyamat lassítható, a daganat további növekedése megállítható, hanem az, hogy a daganat nyomtalanul eltűnethető. A reklámok e csoportjának másik sajátossága az, hogy a hirdetésben olvasható mondat egy könyv borítóján szerepel. Ez a körülmény azonban önmagában nem eredményezi azt, hogy a fogyasztó egymástól teljesen függetlenül kezelné a csökkentett deutérium tartalmú vizet és a könyvet. A „Győzzük le a rákot” cím azt sugallja, hogy a daganatos betegségek gyógyíthatóak, a gyógymód megismerhető a könyvből, a „győzelemhez szükséges szer” palackozva a betegek rendelkezésére áll.

Jogsértőnek tekintette a Versenytanács azt is, hogy az eljárás alá vont anélkül állította a deutériummegvonás (így a PREVENTA termékek fogyasztásának) káros



Foto: MTI

mellékhatásoktól való mentességét, hogy az erre vonatkozó törzkönyvezési eljárás során lefolytatandó vizsgálatokat elvégezték volna.

Versenytanács a fogyasztók megtevesztésére alkalmasnak tekintette a gyógyszerfejlesztéshez, az állatgyógyyszerhez, a hatóanyaghoz, és a termék fogyasztásának tulajdonított statisztikai adatokhoz kötődő további – nem bizonyított – tájékoztatásokat is.

A Versenytanács bírságsökkentőként értékelte az alábbi körülményeket:

– azt, hogy az eljárás alá vont a legfontosabb jogsértő magatartással, nevezetesen a termék hirdetések és a terméket alkotó anyag gyógyhatásának PR-cikk formájában azonos oldalon történő egyidejű közreadásával a versenyfelügyeleti eljárás során önként felhagyott,

– azt, hogy az eljárás alá vont késznek mutatkozott annak vállalására, hogy a jövőben egyetlen kiadványban sem jelenít meg egyidejűleg termék hirdetést és a terméket alkotó anyag gyógyhatását bemutató PR-cikket,

– azt, hogy állatgyógyszerként elfogadott az erőteljesebben csökkentett deutériumtartalmú víz,

– azt, hogy az eljárás alá vont – lehetőségeihez képest – jelentős összegeket költ tudományos kutatásra, és a humán gyógyszerként való törzkönyveztetés elérésére.

Versenykorlátozásra alkalmasak az Ingatlanszövetség ajánlott minimum díjtételei

A Magyar Ingatlanszövetség (MAISZ) által az ingatlanközvetítői, valamint az értékbecslői szolgáltatásra vonatkozóan közzétett ajánlott minimum díjtételei a gazdasági verseny korlátozását cé-

lozzák, ilyen hatást fejthetnek és (részben) fejtenek ki – állapította meg a Versenytanács. Az ügyben a GVH széles körű piackutatást végzett annak megvizsgálására, hogy az ajánlások fejtettek-e ki ténylegesen versenykorlátozó hatást.

A Magyar Ingatlanszövetséget elmarasztaló határozat tárgyát az a két, az ingatlanközvetítési, valamint az értékbecslési szolgáltatásra vonatkozó minimum díjtétel lista képezte, melyek első változatát a MAISZ 2002-ben tette közzé, s melyeket rendszeresen megújított.

A közösségi és a magyar versenyjog szerint nemcsak az egyes vállalatok egymás közötti megállapodása ütközhet a versenyjogi szabályokba, hanem az olyan döntés is, amelyet a vállalkozások érdekvédelmi szervezete (pl. kamara, szakmai szövetség) hoz. Egy ilyen döntés akkor jogellenes, ha az a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását célozza, vagy ilyen hatást fejthet, illetve fejt ki.

A GVH által védeni hivatott verseny érvényre jutásának szempontjából elsődleges fontosságú, hogy a piaci szereplők ne ismerjék egymás jövőbeni költség- és árstratégiáját és egyéb üzletpolitikáját – csak ily' módon biztosítható ugyanis, hogy a vállalkozások maximális hatékonyságra törekedve, működési költségeiket leszorítva ténylegesen versengjenek a keresletért. Ha azonban tudatában vannak a versenytársaik által a jövőben alkalmazott árszínvonalnak, akkor – a magasabb profit által vezérelve – nyilvánvalóan erre, a szakmai szövetség által közzétett ajánlásban szereplő árszintre fognak tendálni. Versenyjogi szempontból éppen ezért mi-

nősülnek versenytorzításra alkalmasnak a MAISZ minimum díjtételajánlásai, hiszen alkalmasak arra, hogy orientálják a piaci szereplők árpolitikáját, s azt közvetítik a vállalkozások felé, hogy nem érdemes hatékonyságra törekedniük, hiszen versenytársaik is az ajánlásokban foglaltaknak megfelelően áraznak, az ajánlásokban megadott idő alatt végzik el a munkát, stb.

Egy szakmai szövetség által közzétett, a piacon érvényesítendő árakra vonatkozó ajánlás a szolgáltatást igénybe vevők irányába is negatív hatást fejthet ki. Egyrészt az ajánlásokban szereplő díjtételek alkalmasak arra, hogy azt sugallják az ügyfeleknek, hogy az ajánlott árak a piacon érvényesülő indokolt árakat tükrözik, s hogy a szolgáltatás önköltsége és szellemi értéke az ajánlott ár közelében van. Ezen kívül a fogyasztók körében ismertté váló ajánlott díjak azt a képzetet kelthetik a fogyasztókban, hogy egyrészt nem érdemes más szakembert keresni a mindenütt azonos vagy hasonló mértékű díjakra tekintettel, vagy azt eredményezhetik, hogy annak a szakembernek a munkáját, aki esetleg mégis alacsonyabb díjat érvényesít – mint olcsóbb szolgáltatást – szakmailag nem megfelelőnek vélik.

A versenytanácsi és közösségi joggyakorlat értelmében a MAISZ ajánlásai azért is ütköznek a versenyjogi rendelkezésekbe, mert a piacon érvényesíteni javasolt díjtételek következtében más árak érvényesülnek a piacon, mint az ajánlások hiányában. Ami az ajánlások tényleges érvényesülését jelenti, a versenykorlátozó hatást részben alátámasztják a GVH által végzett piackutatás eredményei is.

A piackutatás megállapította, hogy az ingatlanpiacon a szakmai szervezetek ajánlásainak egyáltalán nem elhanyagol-



Foto: MTI

ható a szerepe. A MAISZ ajánlásait elsősorban a MAISZ tagvállalatok veszik figyelembe, a megkérdezett cégek közel 40%-a nyilatkozta, hogy árképzése során tekintettel van az ajánlásokra. A kutatás során arra is fény derült, hogy a vállalkozások 40%-a véli úgy, hogy a piacon jelen lévő cégek figyelembe vesznek szakmai ajánlásokat.

A piackutatásból arra lehetett következtetni, hogy az ajánlásoknak az értékbecslők árképzésére statisztikailag kimutatható hatása van. (Mivel a mintába került vállalkozások túlnyomó többsége ingatlan értékbecsléssel foglalkozott, ezért statisztikailag nem volt egyértelműen kimutatható, hogy az ajánlások számottevő hatással bírtak-e az ingatlanközvetítők árképzésére). Az ajánlásoknak az MAISZ-tag értékbecslők árképzésére kifejtett hatását mutatja, hogy az értékbecslőknek címzett ajánlás bevezetését követően az értékbecslői tevékenységet végző MAISZ tagvállalatok átlagos óradíjai elérték az ajánlásban javasolt összeget, ugyanakkor a nem MAISZ tagvállalatok óradíjai ez alatt maradtak.

Szintén ajánlott szolgáltatási díjtételek közzététele miatt indult versenyfelügyeleti eljárás a Magyar Újságírók Országos Szövetsége (Vj-36/2008), a Magyar Országos Fogtechnikus Ipartestülete (Vj-51/2008), a Magyar Orvosi Kamara (Vj-99/2008), a Mezőgazdasági Gépi Bérvállalkozók Szövetsége (Vj-135/2008), valamint a Magyar Növényvédő Mérnöki és Növényorvosi Kamara (Vj-143/2008) ellen. Ezekben az ügyekben még nem született versenytanácsi határozat.

Átalakítja beszállítói szerződéseit a Tesco

Jogsértés megállapítása nélkül zárult a Tesco ellen, a kereskedelmi törvény előírásainak megsértésének gyanújával indult eljárás. A kiskereskedelmi lánc vállalta, hogy beszállítói szerződéseinek visszárúzásra és kötbérezésre vonatkozó előírásait átalakítja. A GVH 2008 februárjában indított versenyfelügyeleti eljárást annak vizsgálatára, hogy a Tesco-Global Áruházak Zrt. az általa alkalmazott beszállítói szerződésekkel, különösen azok visszárú-

zásra és kötbérezésre vonatkozó kikötéseivel megsérti-e a kereskedelemről szóló törvényt.

A Tesco 1994. óta van jelen Magyarországon, első hipermarketjét 1996-ban nyitotta meg Budapesten, és 2007-ben már 76 hipermarketet, 20 szupermarketet, 26 S-Market boltot és 40 üzemyangtöltő állomást üzemeltetett. A Tesconak 2007-ben 17 százalékos részesedése volt a hazai élelmiszer kiskereskedelmi forgalomból.

A Tesco által a 2005. évben alkalmazott (és a beszállítók egy része tekintetében még hatályos) Általános Szállítási Feltételek 3.2. pontja szerint a Tesco „a Szállító felé teljes és korlátlan áruvisszaadási joggal rendelkezik (tekintet nélkül, különösen az áru minőségére, mennyiségére, jellegére, állapotára, a beszállítás időpontjára)”. Ezzel szemben a 2007. évtől alkalmazott Általános Szállítási Feltételek 3.2. pontja azt rögzíti, hogy „A Felek megállapodnak abban, hogy a Szállító a Megrendelő [értsd: Tesco] részére áruvisszaadási jogot biztosít, amelynek feltételeiről külön állapodnak meg”.

A 2005. évi Általános Szállítási Feltételek 10.2. b) pontja kötbér fizetési kötelezettséget ír elő a Szállító részére „amennyiben korlátozza, vagy megakadályozza a Megrendelő áruvisszaadási jogának gyakorlását, illetve nem teljesíti az áruvisszaadási jogból eredő kötelezettségeit.” A 2007. évtől alkalmazott Általános Szállítási Feltételek az előzőek szerinti kikötést nem tartalmazzák. A 2005. évi Általános Szállítási Feltételek 5.5. pontja szerint „A Megrendelő jogosult a leszállított árut a szakmai szokásoknak megfelelő szűrőpróbaszerű vizsgálattal megvizsgálni... A Szállító köteles az ellenőrzéssel kapcsolatos valamennyi költséget a Megrendelő részére megtéríteni”. A 2007. évi Általános Szállítási Feltételek 5.4. pontja a fent idézett második mondat helyett az alábbiakat tartalmazza: „A Szállító köteles a Megrendelő részére az ellenőrzéssel kapcsolatos indokolt és ésszerű költségét megtéríteni, amennyiben az ellenőrzés hibát, vagy hiányosságot tár fel”. A szerződések mellékletét képező Kondíciós Lap apró betűmérete miatt sok ember számára olvashatatlan. A beszállítóknak a Tesco által részükre nyújtott szolgáltatásért esetenként annak teljesítését megelőzően kell az ellenértéket megfizetniük.

A vizsgálat megindulását követően a Tesco az alábbi kötelezettségeket vállalta: a 2009. március 1-jével kezdődő üzleti évre vonatkozó szerződési tárgyalások meg-

kezdése előtt olyan szerződési ajánlatot küld beszállítói részére

a) amelyben a visszárúval, a kötbérral és a minőségellenőrzéssel kapcsolatos rendelkezések tekintetében a 2007-től érvényes szerződések szövegezése szerepel azon beszállítók esetében is, amelyekkel a 2007. évet megelőzően kötött szerződés van jelenleg érvényben;

b) amelyben a Kondíciós Lapon jelenleg apró betűvel írott szerződéses rendelkezéseket a szerződésekben máshol alkalmazott betűnagysággal azonosan tünteti fel;

c) amely szerint saját szolgáltatásait utólag számlázza.

A GVH a vállalatokat elfogadta, egyben kötelezővé tette a Tesco számára, a vizsgálatot pedig a vállalatokra tekintettel megszüntette. A versenytörvény szerint ha az eljárás során az ügyfél kötelezettséget vállal arra, hogy magatartását meghatározott módon összhangba hozza a versenytörvény rendelkezéseivel, és a közérdek hatékony védelme e módon biztosítható, a GVH végzéssel – az eljárás egyidejű megszüntetésével – kötelezővé teheti a vállalat teljesítését, anélkül, hogy a végzésben a törvénysértés megvalósulását, vagy annak hiányát megállapítaná.

Nem bizonyítható a T-Kábel felfaló árazása

A GVH 2007. április 14-én versenyfelügyeleti eljárást indított a T-Kábel Magyarország Kábeltelevíziós Szolgáltató Kft. (a továbbiakban: T-Kábel) ellen, mert bejelentés alapján észlelte, hogy a T-Kábel azon szolgáltatási területein (Óbuda, Kaszásdűlő, Faluház), ahol a RubiCom Zrt. versenytárs kábelszolgáltató párhuzamos hálózatot épített ki, olyan jelentős árkedvezményt biztosít fogyasztóinak hűségnyilatkozat aláírása esetén, amelyeket más területein nem, és ezzel valószínűsíthetően megsértette a Tpv. 21. § g), h), i), illetve j) pontjait.

A T-Kábel vitatta gazdasági erőfölényes helyzetét. Álláspontja szerint Óbudán meglévő magas piaci részesedése önma-

gában nem vezet gazdasági erőfölényhez, figyelembe véve, hogy előfizetőinek száma jelentősen csökkent különösen a Faluház területén és Kaszásdűlön; másrészt az Antenna Digital és a DigiTV megfelelő helyettesítője a kábeltelevíziószolgáltatásnak, a DigiTV piacra lépését követően rövid idő alatt igen jelentős előfizető számot tudott elérni. Vitatta a T-Kábel azt is, hogy a vizsgálat tárgyát képező magatartása visszaélészerű lett volna, mivel az árcsökkenéssel nem volt kizorító szándéka, annak célja az előfizetők megtartása volt az alacsonyabb árakat kínáló versenytársal szemben.

A GVH a jelen ügyben nem tartotta egyértelműen kizárhatónak, hogy az Antenna Digital és a DigiTV a túlnyomó részben lakótelepi (többemeletes) házak esetében is ésszerű helyettesítője a kábeltelevízió szolgáltatásnak. Ennek eldöntését azonban szükségtelennek tartotta, mert a T-Kábelnek a vizsgált időszakban 90 százalékot meghaladó – és érdemben csak a RubiCom Zrt. piacra lépése miatt csökkenő – piaci részesedésére tekintettel úgy ítélte meg, hogy a T-Kábel gazdasági erőfölényes helyzete a vizsgált időszakra nézve megállapítható.

A GVH kialakult gyakorlata szerint a jogellenesnek minősülő túlzottan alacsony ár megállapíthatóságának szükséges feltétele, hogy az alkalmazott ár az azt érvényesítő vállalkozás számára veszteséget eredményezzen. A tartósan veszteséget eredményező ár gazdasági ésszerűsége ugyanis általában megkérdőjelezhető, ezért, ha alkalmazója részéről nincs elfogadható magyarázat (pl. romlandó áruk értékesítése), akkor alaposan valószínűsíthető, hogy célja a versenytársak piacról való kizorítása. Lényeges ugyanakkor, hogy a Tpv. 21. § h) pontja nem a kizorítás szándékát követeli meg, hanem csak a piacról való kizorításra való alkalmasságot. Ez viszont nyilvánvalóan akkor következik be, ha a veszteséget eredményező ár a piacon egyébként érvényesülő – a versenytársak által alkalmazott – áraknál alacsonyabb.

A GVH megállapította, hogy a T-Kábel által meghirdetett kedvezményes előfizetési díj a Faluház és a Kaszásdűlő hálózat rész esetében is a változó és a teljes költség közés esik, vagyis a Tpv. 21. § h) pontjának megsértése és a jogsértés hiánya sem állapítható meg egyértelműen.

A döntésnél figyelemmel volt a Versenytanács arra, hogy a RubiCom Zrt. a 2008. év elejére mind a két területen növelni tudta előfizetői számát. Az természé-

tesen nem zárható ki (sőt: valószínű), hogy a T-Kábel vizsgált magatartásának hiányában a RubiCom Zrt. előfizetőszáma magasabb lenne az előzőeknél. Ez azonban csak a versenytárs számára jelent hátrányt, melynek öncélú védelme nem feladata a versenyjognak. Versenyjogi fellépés csak akkor indokolt, ha bizonyítható, hogy a versenytársnak okozott hátrány a verseny olyan mértékű csökkenésére vezethet, ami hosszabb távon hátrányos a fogyasztóknak. Ilyen hátrány azonban az érintett hálózatrészek előfizetőit nem érné, mert egy esetleges túlzott díjemelés esetén választhatnák a RubiCom Zrt. szolgáltatását, valamint a 2007. évtől bevezetett panelprogramja keretében a DigiTV-t. Ez másoldalról azt is jelenti, hogy a T-Kábel számára nincs reális lehetőség az árkedvezménynek az adott előfizetőktől való visszanyerésére.

A GVH álláspontja szerint a változó költség feletti ár a T-Kábel számára a versenytárs kizorításának hiányában (hosszabb távon) is kifizetődő (ésszerű) lehet, mert alkalmas a versenytárs megjelenéséből fakadó vesztesége mérséklésére. Egy már kiépített hálózat valamely előfizetőjének elvesztése esetében ugyanis a vállalkozás költségei csak a változó költség mértékével csökkennek, miközben bevételi oldalon elvész a teljes előfizetési díj. Az akciók jellege (az érintett előfizetők közvetlen megkeresése) alapján kizárható, hogy annak egy megtartott előfizetőre jutó költsége nagyobb lenne, mint a kedvezményes díj és változó költség különbsége.

A GVH a T-Kábel részéről a kizáró stratégiát azért sem látta egyértelműen bizonyítottnak, mert a RubiCom Zrt.-nek a Faluház környéke, valamint a Kaszásdűlőn kívüli területeire történt terjeszkedésére már nem válaszolt hasonló lépésekkel. A RubiCom Zrt. terjeszkedése (illetve a T-Kábel azzal párhuzamos folyamatos előfizető szám csökkenése) egyben azt is jelzi, hogy a T-Kábel ármagatartásának jogsértő volta (a kizorításra, akadályozásra való „alkalmassága”) annak tényleges hatása alapján sem bizonyítható.

Mindezekre tekintettel a GVH a beszerzett bizonyítékok alapján nem látta megállapíthatónak, hogy a T-Kábel vizsgálat tárgyát képező magatartásának a Tpv. rendelkezéseibe ütközését, és úgy ítélte meg, hogy az eljárás további folytatásától sem várható eredmény (a kizáró stratégiát bizonyító más indirekt bizonyítékok feltárása), ezért a GVH az eljárást megszüntette.

Nem jogsértő az OPTICNET hálózat

A GVH rendelkezésére álló információk szerint az optikai lencsét gyártó Hoya Lens csoport magyar leányvállalata, a Hoya Lens Hungary Kereskedelmi Zrt. 14 optikus kiskereskedővel egyesülést alapított, amely az OPTICNET hálózat létrehozásával részben a Hoya Lens termékeinek forgalmazását, részben a tagok beszerzési és értékesítési együttműködését kívánja segíteni. Társult tagként csatlakozott a megállapodáshoz még több tucat egyéni vállalkozó optikus is. A GVH azt vizsgálta, hogy az együttműködés versenykorlátozó megállapodásnak (illetve összehangolt magatartásnak), vagy engedélyköteles összefonódásnak minősül-e.

A megállapodás magatartáskorlátozó, illetve együttműködést megkívánó elemei a következők:

- az egyesülés tagja az általa értékesített, az egyesülés tagja által forgalmazott optikai termékfajták legfeljebb 20%-át szerzi be nem-tag személytől (ez, mint ahogy az eljárás alá vont is elismerte, gyakorlatilag a Hoya Lens által forgalmazott árakat jelenti);
- nem lehet tagja más hasonló beszerzési társulásnak;
- az optikus boltjának egy másik tag boltjától legalább 100 méteres távolságra kell lennie (felmentés adható);
- közös beszerzések platformja a rendes és társult tagok részére;
- közös, de nem kötelező marketing-akciók időszakos szervezése;
- közös hirdetési tevékenység szervezése;
- az egyes optikai üzletek azonos logóval és egyes azonos felszerelési tárgyakkal való ellátása.

A feltárt információk szerint 82 üzlet tartozik az OPTICNET-hez, amely az összes optikai üzlet 7,5 %-át teszi ki. A boltok lefedik az ország egész területét. Az egyesülés tagjai az ország területén elszórta helyezkednek el, jellemzően egy településről csak egy bolt tag, kivétel Budapest, ahonnan két vállalkozás lett tag.

A versenyhatóság egyértelműen megállapíthatónak tartotta, hogy az eljárás

tárgyát képező megállapodással nem jött létre a Tpv. szerinti értelemben vett összefonódás. Az eljárás során beszerzett adatok alapján az OPTICNET az egyesülés keretében együttműködő vállalkozásoknak nyújt azok beszerzéseit és értékesítését koordináló szolgáltatást, az együttműködői körön kívülieknek azonban nem. Ahhoz, hogy az OPTICNET alapítása összefonódásnak legyen minősíthető, képesnek kell lennie arra, hogy egy önálló vállalkozás valamennyi funkcióját tartósan ellássa, ami a jelen esetben nem teljesült.

Ami a megállapodás horizontális versenyhatásait illeti, az egyesülés tevékenysége a beszerzési társulásokhoz hasonlítható, vagyis a tagok nevében és érdekében tárgyal az érintett termékek (az optikákban jellemzően árusított összes termékkör) szállítóival, majd az egyesülés által kialakított, mintegy szállítási keretszerződést alkotó feltételekkel a tagok és a társult tagok bonyolíthatják (kizárólagosságra vonatkozó kötelezettség nélkül) tényleges vásárlásaikat a szállítókkal.

A releváns beszerzési piacon a GVH eddigi gyakorlata alapján elviekben tehát nem zárható ki a megállapodás versenykorlátozó hatása, tiltott vételi árak közvetlen vagy közvetett meghatározása azonban nem valószínűsíthető. A GVH szerint ugyanis a hivatkozott törvényhely csak az olyan megállapodásokra alkalmazandó, amelyek kizárólag az árak meghatározására vonatkoznak, és így céljukban és hatásukban – bármiféle előny nélkül – kizárólag a versenykorlátozás érvényesül. A közös beszerzésre vonatkozó megállapodással kapcsolatban a GVH megállapította, hogy az „nyilvánvalóan nem ilyen jellegű”.

A helyi értékesítési piacok kapcsán a marketing korlátozások, és a közös marketing akciók potenciális versenyellenes hatása lehet értékelhető. Látni kell azonban, hogy a rendelkezésre álló információk szerint az érdekelt vállalkozások a fogyasztók felé alapvetően nem egy földrajzi piacon tevékenykednek, az optikai piacra való belépésnek nincsenek jelentős akadályai, továbbá az önálló reklámtevékenység sem került korlátozásra, így az e téren mutatkozó együttműködés nem jár a Tpv. 11. § (1) bekezdésének sérelmével.

Ami a megállapodásból fakadó vertikális korlátozást illeti, a társasági szerződésben tagsági feltételként szereplő rendelkezés lényegében versenytilalmi rendelkezésnek minősül, amely a márkák közötti versenyt korlátozhatja. A csatlakozó optikusoknak ugyanis azt kell vállalniuk, hogy majdnem kizárólag Hoya lencsét vásá-

rolnak (az összes beszerzésük 20%-a marad szabad forrású, ekkora forgalmat bonyolíthatnak a megállapodás megsértése nélkül a Hoya csoport versenytársaival).

A GVH szerint e kikötés értékelésekor is a tagok/partnerek együttes, országos szinten számolt piaci részesedését kell alapul venni. Jelenleg az OPTICNET-hez tartozó üzletek a piac csekély részét teszik ki, így a Hoya csoport versenytársai előtt bőven marad értékesítési csatorna, nem kell érezhető piaclezáró hatástól tartani. A versenykorlátozás csekély súlyát tovább gyengíti, hogy az OPTICNET tagok is jogosultak korlátozottan versenytárs márkákat forgalmazni, továbbá az együttműködésből rövid határidővel kiléphetnek (támadható marad a piac a lencsegyártók szemszögéből). Végezetül, a GVH nem tekintette versenykorlátozásnak a tagok boltjainak egymástól való távolságára vonatkozó, illetve más hasonló beszerzési társulásban való tagságot kizáró, valamint közös hirdetések közzétételét lehetővé tevő rendelkezéseit.

Mindezek alapján a GVH megállapította, hogy az OPTICNET Hungary Érdekképviseleti Egyesület létrehozó társasági szerződés nem minősül vállalkozások közötti összefonódásnak és nem tartalmaz a Tpv. 11. § (1) bekezdésben foglalt tilalomba ütköző rendelkezést.

Jogsértő volt a Hervis-árkedvezmények kommunikációja

A GVH észlelte, hogy a Hervis Sport- és Divatkereskedelmi Kft. (a továbbiakban: Hervis) áruházaiában értékesített sporteszközökkel, és sportruházati termékekkel kapcsolatban a 2007. júniusától és 2008. március 13-ig között érvényes szórólapjában és a weblapján feltüntetett árkedvezmények viszonyítási alapjául „a szezon kezdetén a szállítók által megajánlott fogyasztói ár”-at tüntette fel. A „szállítók által megajánlott fogyasztói ár”-on azonban egyes termékek korábban nem voltak megvásárolhatóak. A GVH észlelte továbbá, hogy a Hervis egyes termékeit a szórólapján és weblapján „Az év terméke” jelzővel népszerűsítette.

A Hervis akcióiról, kedvezményeiről szórólapjain, televíziós és rádiós reklámokban, és óriásplakátokon tájékoztatta a fogyasztókat. A televíziós, illetve rádiós reklámok a kedvezményekről csak általánosságban tájékoztatták a fogyasztókat, adott termékekkel kapcsolatban nem jelenített meg új és a kedvezmény alapját képező árat. Az óriásplakátokon az adott termékek akciós ára nagybetűkkel kiemelten jelent meg, míg az áthúzott árak minden esetben apró betűvel az akciós ár fölött jelentek meg.

A GVH megállapította, hogy a Hervis tájékoztatása nem tette lehetővé a fogyasztók számára a megtakarítás mértékének megállapítását. A szórólapokon feltüntetett két árkategóriából (akciós ár és „szállítók által megajánlott fogyasztói ár”) képezhető, számszerűsíthető volt egy különbözeti összeg, amely azonban a ténylegesen elérhető árkedvezményt nem tükrözte. A szállítók által megajánlott fogyasztói ár több esetben jelentősen meghaladta ugyanis az eljárás alá vont által ténylegesen alkalmazott, akció előtti árat, így a feltüntetett árkedvezmény jelentősen meghaladta a tényleges árkedvezményt. A tájékoztatás ezáltal azt a hamis látszatot keltezte a fogyasztók számára, hogy a megtakarítás mértéke nagyobb a valóságosnál.

A GVH Versenytanácsa szerint az ajánlott ár a szállító és a kiskereskedő közötti kapcsolathoz kötődik, és az a fogyasztók számára abban az esetben válhat orientáló tényezővé, ha a kiskereskedelmi forgalomban ténylegesen megjelenő árként lehet vele számolni. A jelen esetben ugyanakkor a „szállító által megajánlott fogyasztói ár” fogyasztói árként nem jelent meg a kiskereskedelmi forgalomban, így a fogyasztók számára nem bírhatott valós jelentéstartalommal.

A GVH a jogsértés megállapításán túl 26 millió Ft bírságot is kiszabott az eljárás alá vonttal szemben, amely során a jogsértéssel érintett termékkörből és időszakból indult ki. A kiszabott bírság összegének meghatározásakor a GVH így a jogsértéssel érintett időszakban elért árbevételeiből indult ki.

A versenyhatóság az „év terméke” állítások vizsgálata tárgyában arra a következtetésre jutott, hogy a vizsgált reklámüzenet szövegkörnyezete, a termékek jellege és meghirdetett ára tükrében az állítás nem értelmezhető valamely piacelsőségi jelleget sugalló üzenetként. Mindezek alapján a GVH megállapította, hogy a Hervis magatartása ebben a tárgykörben nem ütközik a törvénybe.

Helybenhagyta a Fővárosi Bíróság a Posta/Lapker kartellügyben hozott GVH-döntést

A Versenytanács 2007-ben hozott határozatában (lásd: Versenytükör 2007 decemberi szám) állapította meg, hogy a Magyar Posta Zrt. és a Magyar Lapterjesztő Zrt. versenykorlátozó megállapodást kötöttek egymással, amikor megállapodtak abban, hogy a Magyar Posta 2001 decemberétől 2007. december 31-ig nem foglalkozik nagykereskedelmi hírlapárúsítással, és a Magyar Lapterjesztő Zrt. 2003 januárjától 2007. december 31-ig nem foglalkozik a Magyar Posta Zrt. érdekkörébe tartozó lapok előfizetéses lapterjesztésével.

A különféle sajtótermékek kétféleképpen juthatnak el az olvasókhoz: árus lapterjesztés esetén kiskereskedelmi egységekben (újságárusoknál, boltokban, benzinkutaknál) lehet megvenni a sajtóterméket, míg előfizetéses lapterjesztés esetén egy lapterjesztő vállalkozás házhoz viszi az újságokat az előfizető címére. 1998-ig mindkét feladatot a Magyar Posta végezte el. 1998-ban azonban a Posta regionális újságterjesztő vállalkozásait eladta a francia érdekeltségű Magyar Lapterjesztő Zrt.-nek (Lapker). Az újságoknak a nyomdától a kiskereskedelmi egységekhez történő eljuttatása így a Lapker feladata lett, miközben a Posta megtartotta az előfizetéses lapterjesztést, vagyis az országos napilapok és a különféle magazinok terjesztését egészen 2007 elejéig, a MédiaLog Zrt. piacra lépéséig a Magyar Posta végezte.

A kialakult erőviszonyok megváltozására nem túl sok esély volt, miután a GVH tárgyalási jegyzőkönyvek, stratégiai tanulmányok és egyéb iratok elemzése alapján kiderítette, hogy a Lapker és a Posta valamikor 2001 szeptembere és decembere között versenykorlátozó megállapodást kötött. Először az 1998 és 2001 között hatályos, a Posta regionális újságterjesztő cégeinek privatizációja kapcsán kötött megállapodásban szerepelt, hogy a Posta nem törekszik arra, hogy ő juttassa el a lapokat a nyomdából a kiskereskedőkhöz. A 2002 és 2007 közötti időszakra szóló együttműködési megállapodásban ennek köszönhetően a Posta elérte, hogy a postahivatalokban eladott lapok fejében a Lapkertől kapott jutaléka 13-ról 23,5 százalékra nőjön. Az egyezség 2003. januártól hatályos módosítása során végül a Lapterjesztő is vállalta, hogy nem kapcsolódik be a Posta felségterületének számító előfizetéses lapterjesztésbe. A meg-



nem támadási megállapodás kapcsán ekkor a Magyar Posta piacszervezési díjként egyszeri 260 millió forint összegű ellentételezésben részesült annak fejében, hogy újabb 5 évig nem rontja a Lapker üzletét.

A GVH szerint a vállalkozásokat jobb teljesítményre ösztönzi, ha nem ismerik a tényleges piaci szereplők és a lehetséges belépők szándékait, terveit. A versenytársak közötti egyeztetés arról, hogy mikortól vagy éppen meddig nem lépnek be egymás hagyományos piacaira, a piaci folyamatok megzavarását jelenti. A versenykorlátozó megállapodás tilalma alóli mentesülésre ebben az esetben a GVH nem látott lehetőséget, hiszen a kölcsönös önkorlátozás nem járt olyan előnyökkel, amelyekből a fogyasztók kellő mértékben részesedtek volna. Az sem állítható, hogy az önkorlátozás nélkülözhetetlen lett volna az el nem adott újságok visszagyűjtésére szolgáló remittendarendszer fenntartásához. A Magyar Posta nagykereskedőként való megjelenése a GVH véleménye szerint nem ásta volna alá a kialakult terjesztési szokásokat, ha egy árust továbbra is csak egy nagykereskedő látott volna el. A versenyhatóság véleménye szerint a Postának az árus nagykereskedelemtől való teljes tartózkodása adott piacon a verseny teljes kizárását jelentette.

Mindezek miatt a Magyar Posta és a Magyar Lapterjesztő egyaránt 468 millió forint bírságot kapott. A bírság összegének meghatározásakor a GVH tekintetbe vette, hogy a megállapodás a verseny kizárását célozta, több évig volt életben, annak tényleges piaci hatása is volt. Súlyosbító körü-

mény volt, hogy az érintett szereplők saját piacukon lényegében monopolisták, így tisztában kellett lenniük, hogy megállapodásuk korlátozza a versenyt. A versenyhatóság figyelembe vette azt is, hogy 2005 végétől komoly, egymással is tudatosított szándékkal álltak elő az egyezség felbontása érdekében, ami lényegében a jogsértés tényleges hatásának hosszát a megállapodásmódosításban előirányzott öt év helyett háromra rövidült le.

Mivel a GVH döntésével az érintettek nem értettek egyet, bírósághoz fordultak. Az első fokon eljáró Fővárosi Bíróság azonban elutasította a kereseteket és helybenhagyta a GVH döntését.

A Fővárosi Bíróság ítéletében számos, a felperesek által vitatott kérdést elemzett. Az érintett piac kapcsán kifejtette, hogy nem fogadható el a felperesek azon érve, mely szerint az előfizetéses és az árus lapterjesztés piaca egy piacnak minősül. A keresleti helyettesíthetőség a két piac között nem áll fenn, hiszen a minőség és a teljesítés feltételeit illetően lényeges, és a felhasználási cél tekintetében fontos különbségek vannak. Az a tény, hogy a két piac hatással van egymásra, nem jelenti az egy piachoz tartozást.

Kiemelte a Fővárosi Bíróság, hogy a versenyellenes célzat egy objektív kategória, így a felek szándékára tekintet nélkül megállapítható, és immanensen magában foglalja a versenykorlátozásra alkalmasságot, a versenyellenes hatás lehetőségét, annak külön igazolása nélkül. Nem fogadta el a bíróság a felperesek azon érvét, mely szerint a kartellhez jogi kötőerővel bíró szankcióknak kell kapcsolódniuk, ellenkező esetben nincs értékelhető hatásuk. A kartellmegállapodásoknak nem a jogi kötőerő, hanem a bizonytalanságot, és a kockázatokat csökkentő komoly információ kölcsönös megosztása a lényege.

A mentesülés kapcsán mutatott rá a Fővárosi Bíróság, hogy a GVH-nak a Tptv. 17. §-a szerinti mentesítés feltételei kapcsán csak a felperesi érvekre kell reagálnia, ezen feltételek fennállásának megállapítása és megindokolása nem képezi a versenyhatóság feladatát. Megállapította továbbá a bíróság, hogy a mentesülés feltételei jelen esetben nem teljesülnek, hiszen például a verseny az áruk jelentős része tekintetében kizárásra került.

Az ítélet nem jogerős.

Jogerős ítélet a GIS-kartellügyben

A Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsa közel három éve, 2005 decemberében meghozott határozatában megállapította, hogy a gázszigetelésű nagyfeszültségű elektromos kapcsolóberendezések piacán az Alstom, a Siemens, a VA Tech és az Areva cégcsoportok eljárás alá vont vállalkozásai piacfelosztó kartellt alakítottak, súlyosan megsértve ezzel a versenytörvényt.

A kérdéses ügyben a GVH vizsgálata feltárta, hogy mintegy tizenöt éven keresztül tartó kartell működött az ún. gázszigetelésű nagyfeszültségű elektromos kapcsolóberendezések piacán. Kilenc európai és öt japán vállalkozás írta alá 1988-ban az ún. GIS-megállapodást, amely az érintett termékek világméretű piacát osztotta fel az európai és japán vállalatcsoportok között. A GIS-megállapodás végrehajtásaként az európai résztvevők az ún. E-megállapodásban rögzítették az elosztás konkrét mechanizmusát, az egyes vállalkozásoknak juttatandó kvótákat.

A GVH vizsgálata felderítette, hogy a vizsgált 1991–2004 közötti időszakban legalább 13 magyarországi projekt került egyeztetés céljából a kartellben résztvevők elé. Ezek között voltak olyanok, amelyeket az egyeztetéseket követően a kiíró visszavont (például az ELMŰ által 1990-ben és 1992-ben kiírt fejlesztési projektek, vagy a Lackovich utcai kapcsolóállomás-projekt 1993-ban, vagy a Dunaferr által 1999-ben kiírt projekt), mások nem kerültek felosztásra (például a Paksi Atomerőmű 1998-as projektje). Az ELMŰ által 2002-ben kiírt Városliget-, illetve a 2003-ban kiírt Budaközép-projektek esetében a GVH bizonyítani tudta azt, hogy azok ténylegesen a kartell által megbe-

szelésre, illetve az egyik projekt ténylegesen felosztásra is került a kartelltagok között.

Mindezek alapján a Versenytanács valamennyi kartelltag vonatkozásában megállapította, hogy a kartell keretében kifejtett magatartásuk alkalmas volt a magyarországi GIS-piacon versenykorlátozó hatás kifejtésére és összesen 702 millió forint versenylükeletet bírságot szabott ki az Alstom (440 millió), a Siemens (80 millió), a VA Tech (159 millió) és az Areva (23 millió) cégcsoportok eljárás alá vont vállalkozásaira.

Mivel az ABB 2004 nyarán a GVH engedékenységi politikájának keretében teljes mértékben feltárta a kartell működését, bizonyítékokat szolgáltatott a jogsértés megállapításához, ezért vele szemben - a jogsértés megállapításán túlmenően - bírság kiszabására nem került sor.

A vállalkozások a Fővárosi Bírósághoz, majd a Fővárosi Ítéletáblához folyamodtak jogorvoslatért. A Fővárosi Bíróság 2007. október 25-én kihirdetett ítéletében nagyrészt elutasította a felperesek kérését, a kiszabott bírságok összegét azonban jelentősen csökkentette: a VA Tech T&D GmbH esetében 27 300 000, az Alstom Holding S. A. esetében 147 380 000, míg a Siemens AG esetében 29 250 000 forintra mérsékelte. A bírság mérséklése annak következménye, hogy a Fővárosi Bíróság álláspontja szerint potenciális projektek (vagyis azon projektek, melyekre vonatkozóan volt bizonyíték az egyeztetésre, de valamilyen oknál fogva nem került a projekt kiírásra, vagy törlésre került) esetében a jogsértés nem volt megállapítható, és ezek értéke a bírságszámítás során nem volt értékelhető.

A Fővárosi Ítéletábla mind az alperesi, mind pedig a felperesi fellebbezéseket alaptalannak találta. A másodfokú bíróság rámutatott arra a más hasonló ügyekben, magyarországi vállalkozások versenyjogsértő magatartásának értékelésekor már megfogalmazott tételre, mely szerint a vállalkozások magatartásának egymástól való függetlensége követelménye kizár minden olyan közvetlen vagy közvetett kapcsolatot a piaci szereplők között, amelynek célja vagy hatása a versenytársak piaci magatartásának befolyásolása, vagy a saját maga által követendő magatartás feltárása a versenytársak előtt. A piac felosztására és a piaci részesedés megtartására irányuló, továbbá e körben, ennek érdekében az együttműködési kötelezettséget előíró megállapodás, és az e célból tartott egyeztetés a piac szereplői közötti tiltott kapcsolatfelvételt valósítja meg. A valósnak elfogadott GO- és E-megállapodás alapján és a felperesi részleismerésekre is figyelemmel azt is igazoltnak találta a másodfokú bíróság, hogy a felperesek a kartellmegállapodás keretében a személyes találkozón, az e-mail és telefonüzenetekkel egyeztetették a piaci magatartásukat, az árait, árajánlataikat, el- és leosztották az egyes tendereket, fenntartották az előre megállapított piaci részesedéseiket.

A másodfokú bíróság ugyanakkor egyetértett az elsőfokú bíróság bírság körében kifejtett érveivel, és maga is úgy foglalt állást, hogy a bírságalap meghatározásánál nem lehet fiktív összegből kiindulni, és a meg nem valósult projektek feltelezett értékét figyelembe venni.

A GVH felülvizsgálati kérelmet nyújtott be a Legfelsőbb Bírósághoz a Fővárosi Ítéletábla jogerős ítélete ellen.

A Fővárosi Ítéletábla sem hagyta nyugodni a Relax-kampányt

A T-Mobile Relax 100, 250, 500 és 1000 néven úgynevezett „gondtalan telefonálást” lehetővé tevő előfizetéses díjcsomagokkal, mint új termékkel jelent meg 2004-ben magyar mobiltávközlési piacon. A csomagok egyrészt meghatározott, úgynevezett becsomagolt percmennyiségeket tartalmaznak, amelyeknek fix díját a forgalomtól függetlenül az ügyfélnek ki kell fizetnie. Ha a perckeret felett

kíván az ügyfél telefonálni, akkor azért már előre meghatározott tarifa alapján a fix díjon felül fizetnie kell a forgalommal arányosan. A csomagok alapvetően a belöldi hálózatok közötti hívásra alkalmasak, de kiegészítő díj fejében nemzetközi hálózatokba is lehet telefonálni.

A GVH által vizsgált reklámokban szereplő havidíjmentesség azt a képzetet kelthette a fogyasztókban, hogy forgalom

nélkül esetleg még díjat sem kell fizetniük, míg a percdíjak szerepeltetéséből arra a következtetésre juthattak az ügyfelek, hogy a számlázás percalapú. A reklámok egésze az átlagfogyasztót nem tájékoztatta arról, hogy a percdíj csak akkor igaz, ha a fogyasztó pontosan lebeszéli a csomagban foglalt perckeretét.

A Versenytanács így arra a következtetésre jutott, hogy a T-Mobile Magyaror-



szág Távközlési Részvénytársaság 2004 júniusában és júliusában a Relax díjcsomagok hívásdíjairól tájékoztatást adó egyes reklámjaival a fogyasztók megtévesztésére alkalmas magatartást tanúsított, ezért a vállalkozást 40 millió forint bírság megfizetésére kötelezte.

A T-Mobile bírósághoz fordult a határozat felülvizsgáltatásért. Az első fokon eljáró Fővárosi Bíróság, és a másodfokon eljáró Fővárosi Ítéletábla azonban elutasította a keresetet és helybenhagyta a GVH döntését.

A Fővárosi Ítéletábla szerint aavidíj, illetőleg aavidíjmentesség fogalmainak használata során a felperes nem tette közzérthetővé, hogy a fogyasztónak valójában havonta egy fix összeget mindenkép-

pen ki kellett fizetnie függetlenül attól, hogy ténylegesen használta-e a telefonját az adott hónapban. A percdíj fogalmának használatakor pedig nem közölte világosan azt a tényt, hogy az valójában az egyes előfizetési csomagokhoz tartozó becsomagolt percek egységára, míg a csomagot megbontani nem lehetett, vagyis mindenképpen ki kellett fizetni a benne foglalt valamennyi percet. E fenti fogalmak többértelműsége – illetőleg egyértelművé tételének elmaradása – tehát a perbeli reklámok félreérthetőségét eredményezte a fogyasztók számára a felperes árázási logikája tekintetében.

A másodfokú bíróság nem fogadta el azt az érvet, hogy a kérdéses reklámok figyelemfelhívó reklámnak minősülnek. Mivel a

perbeli reklámokban a hirdetett termék lényeges tulajdonságait érintő tényszerű adatok közlése történt meg, ekként az nem tekinthető figyelemfelhívó jellegűnek. A Tábla véleménye szerint, ha a reklámozó bármiféle tényközlésbe belebocsátkozik, akkor a reklámnak a fogyasztói döntést megalapozó lényeges információkat pontosan kell tartalmaznia. A fogyasztó ugyanis a megjelenő, illetve elhangzó információkat értékeli, és adott esetben nem méri fel azt, hogy a tájékoztatás nem teljes körű. Ilyenkor a reklámozó a felelősség, hogy a reklám terjedelmi korlátai között meghatározza az átlagfogyasztó számára a tájékozott fogyasztói döntés meghozatalához elengedhetetlenül szükséges minimális információk körét.

Nem alkotmányértő a versenyfelügyeleti bíróság bírósági jogorvoslatra tekintet nélküli végrehajthatósága

Az Alkotmánybíróság (továbbiakban: AB) november közepén utasította el azt a mulasztásban megnyilvánuló alkotmányellenesség megállapítására irányuló indítványt, mely szerint sérti az ártatlanság védelmét a tisztességtelen piaci magatartás, és a versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. törvény 44. §-a azzal, hogy nem sorolja fel a kivételek között a közigazgatási hatósági eljárás és szolgáltatás általános szabályairól szóló 2004. évi CXL. törvény 110. § (1) bekezdését.

Az indítványozó véleménye szerint az Alkotmány 57. § (2) bekezdésébe ütközik az, hogy a Tpvt. támadott rendelkezése – mely felsorolja, hogy a közigazgatási hatósági eljárás és szolgáltatás általános szabályairól szóló 2004. évi CXL. törvény (a továbbiakban: Ket.) mely rendelkezései nem alkalmazhatóak a versenyfelügyeleti eljárásban – nem tartalmazza a Ket. 110. §-át. Nézete szerint az ártatlanság védelmébe ütközik az, hogy a GVH határozatával kiszabott versenyfelügyeleti bírság a bírósági jogorvoslatra tekintet nélkül végrehajtható. Utalt az indítványozó arra, hogy az ártatlanság védelmének nem kizárólag a büntetőeljárásban kell érvényesülnie. Azonban amíg a büntetőeljárásban a rendes jogorvoslatnak halasztó hatálya van, addig a versenyfelügyeleti eljárásban a keresetlevélnek a bírság megfizetésére nincs halasztó hatálya, miközben a

versenyfelügyeleti bírság is egy „büntető jellegű szankció”, hiszen célja „nevelő célzatú joghátránnyal sújtani a jogszabályba ütköző cselekmények elkövetőit”. Mivel az ártatlanság védelme a büntetőeljárásban is érvényesül, ezért annak a versenyfelügyeleti eljárásban is érvényesülnie kell.

Az AB elutasította az indítványt. Határozatában utalt az ártatlanság védelmének tartalmára, és megállapította, hogy az első sorban a büntetőjogi felelősség elbírálása során a döntésre jogosított részéről az elfogulatlan, pártatlan megközelítés követelményét szolgálja, ehhez kapcsolódóan a megalapozott bizonyítás kötelezettségét, továbbá a prejudikáció tilalmát. Mindez egyben garanciális jelentőségű akadályát képezi annak, hogy az eljárás alá vont személy a felelősség megállapításával járó hátrányos jogkövetkezményeket a felelősségének megállapítása nélkül szenvedje el.

Utalt rá az AB, hogy bizonyos esetekben kiterjesztőleg értelmezte az ártatlanság védelmének érvényesülését (pl. devizahatósági eljárás), azonban az alkotmányos védelem korlátlanul nem terjeszthető ki. Az ártatlanság védelmének tartalma alapján megállapította az AB azt, hogy az indítványozó által kifogásolt szabálynak a kivételek közötti fel nem tüntetése – azaz a halasztó hatály kizártságának alkalmaz-

hatósága – nem áll alkotmányjogilag értékelhető összefüggésben az ártatlanság védelmének alkotmányos elvével.

Az AB szerint a versenyfelügyeleti eljárásban a határozat azonnali végrehajthatósága az ártatlanság védelmével és a marasztaló határozat hozatalával sincs közvetlen alkotmányos összefüggésben, és ugyanígy nem állapítható meg alkotmányos összefüggés a versenyfelügyeleti bíróság azonnali végrehajthatósága és az ártatlanság védelme között. Az AB emellett hivatkozott arra, hogy a Ket. 110. § (1) bekezdése alapján a keresetlevél benyújtásának a döntés végrehajtására valóban nincs halasztó hatálya, azonban az ügyfél a keresetlevélben a döntés végrehajtásának felfüggesztését kérheti. A végrehajtás a kérelemnek a végrehajtást foganatosító szerv tudomására jutásától annak elbírálásáig nem foganatosítható. Emellett a Tpvt. 83. § (5) bekezdése értelmében, ha az eljáró versenytanács határozata jogszabályt sértett és ennek következtében az ügyfélnek igénye keletkezik a bírság visszatérítésére, a visszatérítendő összeg után a mindenkori jegybanki alapkamat kétszeres összegének megfelelő kamatot is meg kell téríteni.

Az AB végül azon állandó gyakorlatára utalva, mely szerint az érdemi alkotmányos összefüggés hiánya az indítvány elutasítását eredményezi, elutasította az indítványt.

A jelentős piaci erőkonceptió alkalmazása a villamosenergia-piacokon

A jelentős piaci erő (JPE) fogalma ismerően cseng azok fülében, akik az elmúlt években nyomon követték a távközlési piacok nyitását, fejlődését. Eredendően a JPE módszertan alkalmazására a nem kellően hatékonyan működő távközlési piacok élénkítése érdekében került sor. A jogalkotó innen merített ihletet, és építette be ezt az új szabályozó hatósági eszközt először a villamosenergiáról szóló 2007. évi LXXXVI. (Vet), majd a földgázellátásról szóló 2008. évi XL. törvénybe¹ (új Get).

A szabályozási irányváltás hátterében az áll, hogy az Európai Parlament és a Tanács 2003/54/EK irányelve 23. cikk (8) bekezdése értelmében „a tagállamok megfelelő és hatékony szabályozási, ellenőrzési és átláthatóságot biztosító mechanizmusokat hoznak létre azért, hogy elkerülhető legyen bármilyen piaci erőfölénnyel való – különösen a fogyasztók sérelmére történő – visszaélés és bármilyen kizorító² magatartás. Ezeknél a mechanizmusoknál figyelembe veszik a Római Szerződés, és különösen annak 82. cikke rendelkezéseit.” Magyarországon számos próbálkozás történt a verseny szempontjából kedvezőtlen piaci struktúra jogszabályi úton történő versenyzővé alakítására, azonban a jogalkotási folyamat elején kizárólagos célok a folyamat végére módosításra kerültek, illetve eltűntek az adott jogszabály kihirdetett változatából. A Magyar Energia Hivatal (MEH) JPE eljárási hatásköre körül is heves viták zajlottak, de végül mind a Vet-ben, mind az új Get-ben megmaradt ez a szabályozói eszköz, a villamosenergia-piacon pedig már két JPE határozat is született.

rendelkezésre, és a szabályozó hatóságot egyeztetési kötelezettség terhelte az Európai Bizottsággal és a Gazdasági Versenyhivatallal (GVH) szemben, addig az energiapiacokon ilyen jellegű uniós iránymutatás nem állt rendelkezésre, illetve a szabályozót egyeztetési kötelezettség is csak a GVH irányába terhelte. Azt is mondhatnánk, hogy Magyarország úttörő a JPE módszertan alkalmazásában az energiapiacokon. A MEH-nek az irányadó jogszabályi keretek között saját magának kellett kidolgoznia a vizsgálati módszertant és szempontrendszerét, és mindössze hat hónap állt rendelkezésére, hogy megalapozott, bíróság előtt is védhető határozatot hozzon.



A JPE eljárásra vonatkozó szabályok a Vet-ben *A villamosenergia-piaci verseny elősegítése* című fejezet alatt találhatóak, ezek értelmében a MEH három piacon köteles lefolytatni az eljárást: 1. nagykereskedelmi piacok; 2. kiskereskedelmi piacok; 3. a rendszerszintű szolgáltatások nyújtását, továbbá az átviteli-, illetve elosztóhálózati veszteség pótlását biztosítani hivatott teljesítmény és energiapiacain. A MEH jelentős piaci erővel rendelkező engedélyesként azonosítja azt az engedélyest, aki a piacelemzés alapján olyan piaci pozícióban van, amely lehetővé teszi számára, hogy tevékenységét a versenytársaitól, valamint a felhasználóktól nagymértékben függetlenül folytassa. Jól látható a Vet JPE meghatározása és a versenytörvény erőfölény definíciója közötti hasonlóság.

A kezdeti jogalkotói elképzelések még normatív JPE meghatározást irányoztak elő, ezzel szemben a Vet szerint, az árampiaci JPE megállapításához teljes körű, versenyjogi szempontok szerint lefolytatott piacelemzés szükséges, így a keresleti és kínálati helyettesíthetőség vizsgálata az érintett termékpiacok megállapí-

tása érdekében, valamint a földrajzi piacok versenyjogi elhatárolására.

A MEH a piacelemzése során figyelembe veszi többek között az engedélyesek piaci részesedését, a piacra lépési korlátokat, a potenciális verseny lehetőségét, a vásárlóerőt, stb., és az azonosított JPE engedélyesre a verseny kialakulásának elősegítéséhez és a felhasználó érdekek védelméhez igazodó indokolt és arányos kötelezettséget, vagy kötelezettségeket ír elő.

A kötelezettségek lehetnek előírások, amelyek az átlátható működést, az egyenlő elbánást biztosítják, de lehetnek az alkalmazandó ár vagy árkorlátokra vonatkozóak is, amennyiben az engedélyes a hatásos verseny hiánya miatt indokolatlanul alacsony vagy magas díjakat alkalmazhat. Az árképzésre vonatkozó kötelezettség céljának elérése érdekében a nagykereskedelmi és kiskereskedelmi piacokon a MEH meg is tilthat bizonyos magatartásokat (piaci erő átvitele más piacokra, felfaló ár alkalmazása, diszkrimináció, árukapcsolás). Ugyanezen piacokon a MEH-nek jogszabályi lehetősége van beavatkozni egy integrált vállalatcsoport tulajdonosi viszonyaiba, gyakorlatilag egy strukturális remédyt alkalmazva. Azon jelentős piaci erővel rendelkező engedélyesként azonosított vállalkozás esetében, amely egy integrált vállalatcsoport része, a MEH a Vet 101. § szerinti szétválasztási kötelezettségeken túl kötelezheti az engedélyest, hogy ne legyen részesedése átviteli rendszerirányítóban, illetve elosztóban. Ez ugyan a kereskedelmi társaságok közvetlen tulajdonlását megszüntetheti a természetes monopol tevékenységnek számító hálózatos érdekeltségekben, azonban nem valószínű, hogy a verseny szempontjából kívánatos teljes tulajdonosi szétválasztást, ami viszont megkérdőjelezi egy ilyen beavatkozás hatásszerűségét.

Energiapiaci hungarikum

Összehasonlítva a távközlési és az energiapiaci JPE eljárásokat a legszembetűnőbb formális különbség, hogy míg az előbbiek esetében egy uniós szinten kimunkált vizsgálati szempontrendszer állt

¹ Egyes részei már hatályba léptek, de egészében csak 2009. július 1-jével lép hatályba.

² A hivatalos fordítás az angol "predatory behaviour"-t helytelenül „ellenséges felvásárlásra irányuló magatartás”-nak fordítja.

JPE azonosítások és kötelezések

A nagykereskedelmi és a rendszerszintű szolgáltatások piacán a MEH 2008-ban lefolytatta a JPE eljárásokat, a nagykereskedelmi piacon az MVM Trade Zrt.-t, míg a rendszerszintű szolgáltatások piacán az MVM Trade Zrt.-t és az MVM GTER Zrt.-t azonosította JPE engedélyesként. A piac

szempontjából legnagyobb érdeklődéssel követett események a nagykereskedelmi piacok fejleményei voltak, amelyek alapvetően meghatározzák a kereskedők 2009-es forráshoz jutását. A határozat értelmében az MVM Trade Zrt. köteles volt 2008. október 27-re a rendelkezésére álló kapacitás és energiatermékekből nyilvános aukciót hirdetni, az aukciós szabályzatot pedig a MEH-hel jóváhagyatni. Az MVM csoporthoz tartozó vállalkozások ugyan nem kerültek kizárára az árverésen való részvételből, azonban a felkínált termékek egyike esetében sem haladhatta meg az általuk elnyert mennyiség a 25%-ot. A határozat értelmében az MVM Trade Zrt. köteles volt annyi kapacitást felajánlani az aukción, hogy a piaci részese dése 40% alá csökkenjen, illetve a felajánlott termékek igazodjanak a felhasználók igényeihez. Ezekon túlmenően a MEH árkorlátot is meghatározott az MVM Trade Zrt. 2009-re vonatkozó teljes értékesítésre vonatkozóan, amely a lipcsei áramtőzsde, az *European Energy Exchange* (EEX) 2008. január 1. és 2008. június 30. között 2009. egészére kötött zsinór- és csúcstermékek súlyozott átlagára.

A MEH és a GVH között fennálló együttműködési megállapodás keretében a JPE eljárások során a két hatóság folyamatosan konzultált, a GVH a távközlési piacok JPE elemzésében végzett és saját hivatali

munkája során szerzett gyakorlati tudásával és tapasztalataival próbálta segíteni az eljárást. A végső határozatokat a Vet értelmében a GVH véleményezi, és amennyiben a MEH a GVH álláspontját nem fogadja el, köteles azt indokolni. A GVH a határozat rendelkező részével egyetértett, azonban számos ponton tett érdemi észrevételt, ezek részben a piacelemzés módjára, különösen a jelentős piaci erő értékelésére, továbbá a kötelezettségek jellegére, illetve végrehajthatóságára vonatkoztak.

Aukció a nagykereskedelmi piacon a JPE jegyében

A nagykereskedelmi JPE határozat szerinti nyilvános árverés 2008. október 27-28-án lezajlott, és az összes felajánlott energiamennyiség gazdára talált. Végül az árverés lebonyolítása további részlet-szabályokkal bővült, így új elem volt a JPE határozathoz képest, hogy két fordulóban került a felkínált árammennyiség értékesítésre, az első fordulóban csak a végfogyasztók és azok bizományosi szerződés alapján eljáró képviselői vehettek részt, míg a második fordulóban a kereskedők szabad felhasználásra is vásárolhattak. Új szabály volt továbbá, hogy egy licitáló sem szerezhette egy adott ter-

mékből többet, mint a felkínált mennyiség 10%-a.

A teljes felkínált mennyiség, 5,625 TWh (Magyarország éves fogyasztása kb. 40 TWh) 85%-a az első nap elment, azaz elvileg ez a mennyiség a hazai felhasználókhöz jut. A második fordulóban csak a megmaradt mennyiség került értékesítésre, amelyet a kereskedők teljes egészében megvásároltak.

Az aukciónak mindenképp érdeme, hogy a hazai végfogyasztók elfogadható áron juthattak bizonyos mennyiségű villamosenergiához és mindezt átlátható módon. Ugyanakkor a hazai villamosenergia-piac megnyitását követő ötödik évében sajnálatos és elgondolkodtató, hogy – jelentős részben – a nem kezelt strukturális problémáknak köszönhetően a fogyasztók továbbra sem egy hatékonyan működő versenypiacon szerzik be a szükséges energiamennyiséget, hanem egy részletekbe menően szabályozott, a kereslet-kínálat törvényszerűségeit kevésbé leképező árverésen, amely ráadásul tényleges igényeik töredékének kielégítésére képes. A 2009-es évben jelentős változás nem várható a hazai versenyviszonyokban, némi reményt adhat azonban a tervezett áramtőzsde, a HUPX, illetve a magyar piacnak az osztrák és román piacokkal való összekapcsolása, amely lökést adhat egy regionális piac kifejlődése felé.

Foto: MTI



Ki az úr a háznál?

A lakóparki lakások vásárlásánál érdemes odafigyelni a távközlési választási lehetőségekre is

Az otthonteremtés életünk egyik legnagyobb vállalkozása. Álmaink lakása azonban hamar rémálommá, vagy legalábbis bosszúságunk tárgyává válhat, ha nem vagyunk kellően körültekintőek. Lakás vásárlásáról hozott döntésünk ráadásul jóval hosszabb időre kihathat, mint egy egyszerű bérelt lakás esetében. Az összes bizonytalansági tényezőt valószínűleg lehetetlen kiiktatni, a leendő lakással szemben támasztott elvárásaink alapos átgondolása azonban valamennyi esetben hasznos lehet, az esetleges kellemtlenségek elkerülése érdekében.

A '90-es években a lakópark elnevezés a drága és elegáns társasházak elnevezésére szolgált, amely magában rejtette egy magasabb színvonalú épített környezet és kiszolgálás ígérletét. Napjainkban, amikor a lakóparkok gombamód nőnek ki a földből, az elnevezés nem annyira a minőség, mint inkább a tömegtermelés szinonimájának tekinthető. Ráadásul mára már az sem egyértelmű, hogy azokból az előnyökből, amelyek a lakóparki ingatlanok kulcsrakész átadásával és közösségi szolgáltatásokkal való ellátásával járnak együtt, a beruházókon kívül a későbbi lakástulajdonosok is profitálnak. A szerzők szerint tipikusan ilyen érdeklentét tapasztalható a felek között az elmúlt években a lakóparkok távközlési szolgáltatásokkal való ellátását illetően.

A hálózat fogságában

Az egyes esetek mögött meghúzódó okok kísértetiesen hasonlítanak egymáshoz. Eszerint, egy nagyobb társasház, manapság használatos kifejezéssel élve "lakópark" építése során a beruházó, mint az ingatlan eredeti, de szükségképpen átmeneti tulajdonosa, szerződést köt egy általa kiválasztott távközlési szolgáltatóval, az ingatlanon belüli távközlési hálózat, illetve annak elhelyezésére szolgáló alap-infrastruktúra (csővezetékek, alépítmények, berendezések stb.) kiépítésére, üzemeltetésére, illetve a társasház távközlési szolgáltatásokkal (telefon, internet, TV) való ellátására.

A távközlési szolgáltatások biztosítása egyes esetekben valóban lényeges lehet, főként akkor, amikor a beruházók azzal a terület infrastrukturális hiányait (tömegközlekedés, orvosi ellátás, iskola stb.) próbálják ellensúlyozni, többségükben azonban valószínűleg elegendő lenne a későbbi hálózat elhelyezésére szolgáló alap-infrastruktúra kialakítása is.

Míg a kiválasztás módja változatos képet mutat, a beruházók döntését alapvetően egyetlen szempont, a létesítés költségei, ezzel összefüggésben a szolgáltatók által esetlegesen kínált különböző jutalékok befolyásolják.

A szolgáltatók ennek tudatában tesznek ajánlatot komplett távközlési rendszerek „ingyenes” kiépítésére, amiért cserébe azonban – a befektetések megtérülése és a gazdaságos működés érdekében különféle – meghatározott időre (5–15 évre) szóló kizárólagos használati, hálózatüzemeltetési, és/vagy szolgáltatási jogosultságokat kötnek ki a társasház egészére kiterjedően. A kikötések vagy a rendszer (hálózat és alap-infrastruktúra) használati/üzemeltetési jogára, vagy közvetlenül a szolgáltató által biztosított szolgáltatások bármilyen más módon történő nyújtására vonatkozik. Lényegében azonban ugyanazt a célt szolgálják: kizárni annak a lehetőségét, hogy más távközlési szolgáltató versenyző szolgáltatásával akár ugyanazon hálózat, akár más, alternatív hálózat, illetve platform segítségével a társasház lakóit elérhesse.

A távközlési rendszer kivitelezése értelemszerűen még az épület átadása előtt (a rendes építési munkálatokkal együtt haladva) megtörténik, a leendő tulajdonosok így már kész helyzettel találják magukat szembe a lakások birtokbavételét követően.

Míg a megállapodás létre, ezen belül a távközlési szolgáltató előzetes kiválasztására, az esetek túlnyomó többségében az adásvételi szerződésben, illetve az alapító okiratban valamilyen formában felhívják a vevők figyelmét, a tényleges helyzettel, azaz a lakóparkban elérhető szolgáltatások pontos körével és azok igénybevételeinek feltételeivel többnyire csak az ingat-

lan használatba vétele után szembesülnek a vevők.

Jól látható tehát, hogy a GVH felé jelzett problémák döntő része a jogutódlással érintett felek – a beruházó és a lakások vevői – között felmerülő érdeklentétközlő származik, mely azt követően jelentkezik, hogy a tulajdonjog átszállásával a szolgáltatóval kötött megállapodás más megvilágításba kerül. A beruházó, mint jogelőd által kialakított helyzetet a lakástulajdonosok érthető módon a tulajdonjog korlátozásaként élik meg.

Az (áram)kör bezárul

Jóllehet kizárólagos szolgáltatási/hálózatépítési tilalom kikötése hiányában a társasházak elvileg szabadon dönthetnek további szolgáltatók beengedéséről, a gyakorlatban ez alig-alig érvényesül. Az esetek többségében ugyanis a beruházó, vagy a szolgáltató által tervezett és kiépített alap-infrastruktúra párhuzamos hálózat(ok) elhelyezését – helyhiány miatt – már nem teszi lehetővé, a külső csövezést pedig maguk a társasházak (tulajdonosok közössége) vetik el, főként esztétikai okok miatt.

További problémát jelent, hogy a szolgáltató kizárólagosságát megalapozó megállapodásban foglaltakat az érintett felek igyekeznek minden eszközzel titokban tartani a tulajdonjog átszállását követően is, aminek következtében a lakóközösségek sokszor még azzal sem tudnak számolni, hogy a kizárólagossági kikötés megszegése esetén pontosan milyen, illetve mekkora igényekkel léphet fel a szolgáltató a tulajdonosokkal szemben. A tapasztalatok szerint, a szolgáltatók által követelhető összegek akár több tízmillió forintig is terjedhetnek. Nem csoda tehát, hogy GVH-nak nincs tudomása arról, hogy akár egyetlen esetben is előfordult volna, hogy a társasházak egy ilyen irányú lépést megkockáztattak volna.

Szintén csak kivételes esetekben fordul elő ezeken a mini hálózatokon, hogy harmadik fél szolgáltatók hálózati hozzáféréseken keresztül érnék el az előfizetni szán-

dékozókat. Ugyanígy nem jellemző, hogy ezeken a hálózatokon hívásforgalmi szolgáltatások tekintetében alternatív szereplők jelennének meg (szolgáltató választási szolgáltatásokkal). Ennek oka alapvetően az ilyen jellegű szabályozási kötelezettség hiánya¹, kereskedelmi alapon pedig ilyen megállapodások a kizárólagos jogok mellett a viszonylag kisszámú potenciális előfizetős szám miatt sem reálisak.

Az egyik legfőbb probléma azonban, hogy a jogelőd által vállalt kötelezettségek az előfizetők egyetemes szolgáltatásokhoz való hozzáférést is akadályozzák, a kiválasztott szolgáltatók ugyanis ragaszkodnak a szerződésben vállalt kötelezettségeket betartásához.

A történethez tartozik ugyanakkor az is, hogy a lakóparki szolgáltatók valamennyi esetben az adott területen hálózattal/fejállomással rendelkező szolgáltatóktól szerzik be a szolgáltatás nyújtásához szükséges „nagykereskedelmi” szolgáltatásokat, így a területen hálózattal/fejállomással rendelkező, azaz potenciális versenytársaként szóba jöhető szolgáltatók egyébként is részesednek a szolgáltatások bevételeiből.

Fellépési lehetőségek a kialakult gyakorlattal szemben

Az eddigi tapasztalatok alapján jól látható, hogy ezek az ügyek versenyjogi alapon nem kezelhetők eredményesen. A GVH erre több fórumon is felhívta a figyelmet, így a 2007. évről szóló országgyűlési beszámolójában² is felvetette, hogy a fogyasztói érdekek hatásosabb védelme akár szabályozói eszközök segítségével is szükséges lehet. A GVH ezen felvetésről és az ennek háttérében lévő tapasztalatairól 2008. folyamán tájékoztatta a hírközlési szektort szabályozó NHH-t is.

A GVH fellépése elsősorban a versenytörvény³ 11. és 21. §-a alapján le-

hetne reális, egyrészt a jogos gazdasági megfontolásokkal nem igazolható kikötéseket tartalmazó megállapodások tekintetében, másrészt azokban az esetekben, ahol kimutatható, hogy az adott szolgáltató által a piaci részesedés növelése érdekében következetesen alkalmazott hosszú távú kizárólagos szerződések együttes hatása alkalmassá válik arra, hogy a piacot érdemben befolyásolja⁴. Ez utóbbi feltételezést a GVH által vizsgált esetekben a piaci viszonyok egyelőre egyetlen esetben sem igazolták, már csak azért sem, mivel a lakóparki szolgáltatók többsége kifejezetten erre a piacra szakosodott, a kifogásolt magatartással érintett távközlési szolgáltatások piacain elenyészőnek tekinthető részesedéssel rendelkező vállalkozások. Ráadásul a szolgáltatók a lakóparki távközlési rendszer teljes egészét jellemzően valóban saját költségükön építik ki és többnyire „csak” a hálózat használatára/üzemeltetésére rendelkeznek kizárólagossággal, így nehéz kétségbe vonni a meghatározott időtartamú használati/üzemeltetési jogosultságok jogalapját is.

Úgy véljük, hogy egy a jelenleginél pontosabb tájékoztatás esetén, a fogyasztóknak legalább arra lehetőségük nyílna, hogy a szolgáltató által támasztott feltételeket, szolgáltatási díjakat, mint az ingatlan kapcsán felmerülő költséget, az ingatlan vételárába belekalkulálhassák. Az ingatlanok kapcsán a hírközlési szolgáltatásokkal való ellátottság és annak feltételei azonban jellemzően nem minősülnek kommunikációra érdemes, lényeges szempontoknak⁵. Éppen ez az oka, hogy a GVH eddig nem vizsgálta a lakóparkok erre vonatkozó piaci kommunikációinak megtévesztésre alkalmas, illetve tisztességtelen voltát. Amennyiben azonban az ingatlanok hírközlési ismérvei is bekerülnek a kommunikációba, a fogyasztói tájékoztatásra vonatkozó szabályozás kontrollja ezekre is vonatkozhat. Ha a távközlési szolgáltatások feltételei is mérlegelésre kerülnének a lakások kiválasztásakor, ak-



Fotó: MTI

kor ez a lakóparki távközlési szolgáltatók kiválasztását önmagában is befolyásolhatná, ami végső soron bizonyos mértékű piactisztító hatással is járhatna. Ezt elősegíthetné a média, illetőleg a fogyasztók tájékoztatását elősegítő kampány, vagy a piaci szereplők által közösen elfogadott ajánlás is, erre azonban kevés esély van addig, amíg a piaci szereplők, a fogyasztók, vagy a hatóságok részéről nem érzik kényszerítve magukat.

Mindez a jelenlegi lakóparki ingatlan tulajdonosok esetében sajnos már egyáltalán nem tűnik elegendő megoldásnak. Az ideális megoldás ezért nyilvánvalóan az kellene, hogy legyen, hogy a távközlési szolgáltatások/szolgáltatók közötti választás lehetősége és az egyetemes szolgáltatások elérhetősége általában a lakóparkokban is biztosított legyen (legalább az, hogy a váltás a lakóparkban lakók számára ne legyen az országosan általában, vagy a lakópark közvetlen környezetében érvényesülő mértéknél erősebben korlátozott), illetőleg, hogy az egyfajta hűségkikötésként is felfogható kizárólagossági rendelkezések egy bizonyos mértéken túl ne terjeszkedjenek. Tekintve, hogy mind a magánjogi, mind a versenyjogi eszközök hatásossága erősen kérdéses, az iparági szereplők önkorlátozó lépésének a hiányában mindenképpen átgondolandó, hogy a hírközlési szabályozásnak milyen eszközei vannak a helyzet megoldására, az elektronikus hírközlésről szóló 2003. évi C. törvény 2. §-ban foglalt alapelvek biztosítása érdekében, illetve ha a jelenlegi szabályozási keretben⁶ nem kezelhető a probléma, megfontolandó a szabályozás ez irányú kiegészítése.

Addig is azonban, lakóparki lakás vásárlása esetén érdemes az elsődleges választási szempontok mellett egyéb szempontokra, így a távközlési választási lehetőségekre is odafigyelni.

¹ Hozzáféréssel és összekapcsolódással kapcsolatos kötelezettségeket az elektronikus hírközlésről szóló 2003. évi C. törvény alapján kizárólag a jelentős piaci erővel rendelkező (a továbbiakban: JPE) szolgáltatóként azonosított szolgáltatók esetében írhat elő a Nemzeti Hírközlési Hatóság Tanácsa (a továbbiakban: NHH). JPE kijelölésre azonban mindeddig nem került sor ezen szolgáltatók körében, jöllehet ennek lehetőségét a hívásvégződötetés nagykereskedelmi piacán az NHH Tanácsa egyszer már vizsgálta két szolgáltató, a Com.Unique Kft. és a Primatone Kft. esetében. Az NHH döntésénél a kiegyenlítő vásárlóerő hiányára, illetőleg alacsony szintjére hivatkozott, a döntés száma DH-664-140/2005.).

² 44. oldal, 197. pont.

³ A tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. törvény.

⁴ Ahogy ez a Vj-65/2004. számú ügy kapcsán megállapításra került, amely annak értékelésére indult, hogy az eljárás alá vont BCN Rendszerház Informatikai és Kommunikációs Hálózatok Szolgáltató Kft. és az ECO-LINE Kft. a Mediterrán lakóparkban nyújtandó szolgáltatásra vonatkozó szerződésükkel megsértették-e a Tpv. 11. §-ban foglalt rendelkezéseket.

⁵ A versenytörvény, illetve a fogyasztókkal szembeni tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat tilalmáról szóló 2008. évi XLVII. törvény szerint egy áru ára és lényeges tulajdonságai kapcsán tilos a vevői döntések tisztességtelen befolyásolása, amelybe beleérthető a lényeges tulajdonsággal kapcsolatos információ elhallgatása is.

⁶ Feltételezhető, hogy a probléma kezelésére nem a JPE-rendszere épülő aszimmetrikus szabályozás, hanem valamilyen szimmetrikus szabályozási megoldás lehet megfelelő.

A Coca-Cola HBC Versenyjogi Kézikönyve

E számunkban új cikksorozatot indítunk. Ebben a versenyjognak kiemelt figyelmet szentelő multinacionális és hazai vállalatokat kívánunk bemutatni. Olyan cégeket, ahol nem csak a felső vezetés tartja szem előtt a versenyjogi szabályokat, hanem követelmény, hogy a vállalat valamennyi dolgozója megismerje, megtanulja és érvényesítse ezt a normarendszert. A Versenytükrő várja, és szívesen közli más vállalatok hasonlóan jó versenyjogi gyakorlatát.

A Kézikönyvről

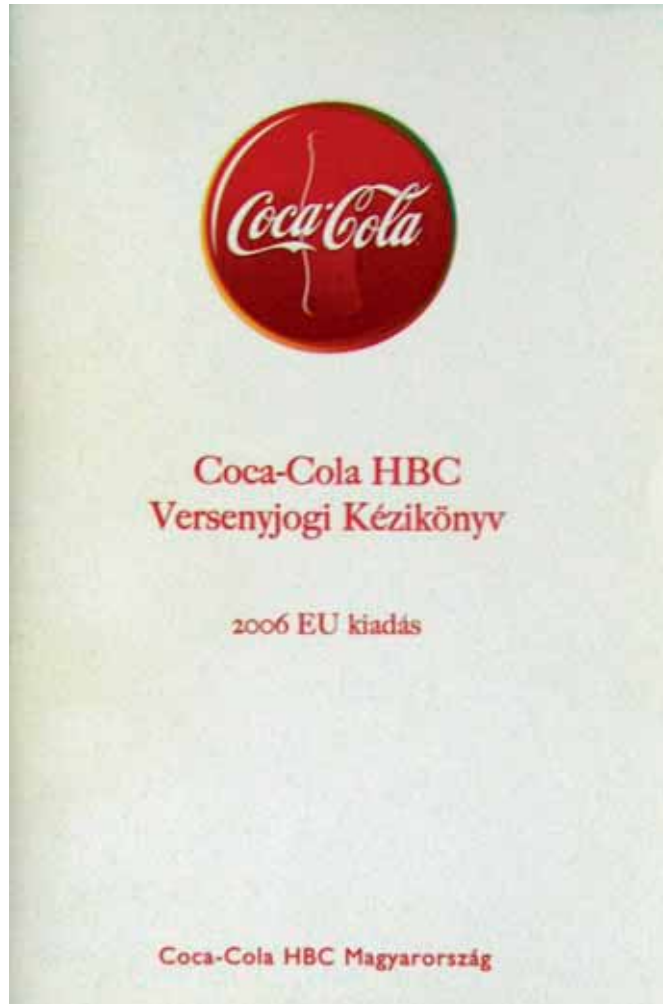
A II. világháború után a Coca-Cola volt az első amerikai termék, amelyet hazánkban gyártani kezdtek több mint 40 éve. A cég – amely jelenleg már *Coca-Cola Hellenic Bottling Company Magyarország Kft.* (továbbiakban: CCHBC) néven működik – nem kizárólag és nem csupán termékskáláját, forgalmát, beruházásait, stb. tekintve mondható példaértékűnek, hanem ugyanez vonatkozik üzletmenetére is, amelyhez magas morális, etikai és jogi követelményrendszer párosul. Ennek a követelményrendszernek a részét képezi a tisztességes piaci magatartás tanúsítása, a versenyjog szabályainak betartása és ehhez kapcsolódóan a Versenyjogi Kézikönyv. E kódex ismerete minden dolgozó számára kötelező, hiszen áttekintést ad a versenytörvénynek azokról a területeiről, amelyek a legközvetlenebb módon gyakorolnak hatást a cég üzletmenetére, beleértve azokat a jogi kötelezettségvállalásokat is, amelyeket a cég 2005-ben az Európai Bizottságnak tett. A Kézikönyv – melynek alább néhány fontosabb részét emeljük ki – ismerete azért is kap kiemelt szerepet a vállalat életében, mert a versenytörvény rendelkezéseinek megsérté-

sét nem pusztán jogi büntetések (bírságok) elszenvedésének tekintik, hanem el kívánják kerülni az üzleti szempontból kedvezőtlen megítélést is, amelynek hatásai a vállalat valamennyi szegmensére hatással lehetnek.

A vállalatok számára a versenyjogi büntetések olyan összegű bírságok kiszabását is jelenthetik, amelyeknek összege a vállalat teljes, az egész világra kiterjedő kereskedelmi forgalmának tíz százalékát kitehetik, illetve fontos megállapodások érvénytelenségét és a kereskedelmi gyakorlat kötelező megváltoztatását eredményezik, amelyek negatív hatással lehetnek a vevőkapcsolatokra és a kereskedelmi működésre, nem beszélve az elvesztett vezetési időről és a negatív publi-

citásról. Személyekre nézve a jogi következmények magukban foglalhatják büntetőjogi lépések megtételét is. A versenytörvényt megszegő személyek egyben a CCHBC viselkedéskódexét is komolyan megszegik, amelynek következményei munkajogi jogkövetkezményeket is magukban foglalhatnak.

A Kézikönyv felismeri, hogy a vállalat működése olyan környezetben zajlik, amelyben a viselkedésük folyamatosan ki van téve a versenytársaik, vevőik és a szabályozó szervek vizsgálatának. Bármilyen, a társaságra vonatkozó, versenyellenes magatartásra utaló bizonyíték negatív hatással van az üzleti tevékenységükre, valamint a kialakult közképre és a hírnevükre is.



Hajnali rajtaütések

A Kézikönyv a fentiekre tekintettel önálló fejezetet szentel a versenytársakkal való kommunikációnak, előrebozsátván azt a vélelmet, hogy a versenyhatóságok mindig gyanakvással tekintenek arra, ha a versenytársakkal valamilyen módon összejevetelre kerül sor, és ezekben az esetekben általában valamilyen versenyellenes célt feltételez(het)nek. A versenyhatóságok nézőpontja szerint még a versenytársakkal folytatott társasági tevékenység (pl. golfozás, vacsora) is lehetőséget adhat a nem megfelelő magatartásra. E körülményekre tekintettel ad a Kézikönyv útmutatást a versenytársakkal kötendő megállapodásokra és az információcserére. Ezek alapján a versenytársakra vonatkozó információ nyilvános információforrásból vagy nyilvánosságra hozott adatokból történő beszerzése elfogadható, viszont nem szabad az ilyen információt azzal a versenytárral megerősített, akire az vonatkozik. Továbbá a versenytársakra vonatkozó információk forrását mindig dokumentálni kell (pl. az információ beszerzésének időpontjában magán a dokumentumon fel kell tüntetni a dátumot és a forrást).

Az unió és a nemzeti versenyszabályok ismeretében a Kézikönyv felhívja a figyelmet az általánosságban jogellenes magatartásokra is, kiemelve továbbá néhány olyan konkrét jogsértési formát, amely súlyos szankciót vonhat maga után. E körben kerül említésre az a tény, hogy ha a megállapodás vagy az információcsere kereskedelmi szövetség felhasználásával történik, nem jelenti azt, hogy az a törvényeknek eleget is tesz. Ellenkezőleg, mivel a kereskedelmi szövetségek lehetőséget adnak a versenytársaknak az együttműködésre, nagy valószínűséggel ki lesznek téve a versenyhatóságok szigorú vizsgálatának. Ha egy kereskedelmi szövetségi megbeszélésen bármi olyan téma merül fel, ami a vállalat politikájával ellentétes (pl. árkoordináció), akkor azonnali elengetéssel kell élni; fel kell kérni az elnököt, hogy vegye jegyzőkönyvbe, hogy elhagyják a megbeszélést, és rögzíteni kell ennek az okát; majd el kell hagyni a megbeszélést, és jelenteni kell a történeteket írásban a CCHBC Csoport Jogi Osztálynak.

A Kézikönyv külön fejezetet szentel a versenyhatóságok előzetes bejelentés nélküli helyszíni vizsgálatának, ismertette a Versenyhivatal vizsgálóival történő

kapcsolattartásban közreműködő személyekre – recepciószemélyzettől az ügyvezető igazgatóig bezárólag – háruló egyes teendőket. A versenyhivatali vizsgálatban ilyenképpen fontos szerepe van még a recepciósnak is, akinek haladéktalanul értesíteni kell – legyen akár éjszaka vagy nappal – az ügyvezető vagy gazdasági igazgatót, a Jogi Osztályt és a külső tanácsadókat (összességében kapcsolattartóknak nevezik őket). Az értesítetteknek jogukban áll, hogy ellenőrizzék a vizsgálók jogosultságát, illetve azonosságukat. A versenyhivatali helyszíni vizsgálatnál kijelölésre kell, hogy kerüljön az ügyvezető „key team”, amely egy vezető beosztású vállalati vezetőből, a személyzet 1-2 tagjából, valamint belső/külső jogi tanácsadóból áll. A kapcsolattartók gondoskodnak mindemellett a kollégák értesítéséről, a helyszíni vizsgálat során a versenyhivatali vizsgálokkal való előzetes tárgyalásokról és a vizsgálok folyamatos kíséretéről.

Kiemelten jegyzi meg a Kézikönyv, hogy semmilyen körülmények között nem fordulhat elő, hogy egy CCHBC- alkalmazott nem működik együtt a vizsgálokkal, vagy megpróbál dokumentumokat eltitkolni, elrejtteni, eltávolítani vagy megsemmisíteni. Bárki számára, aki így tesz, nyilván amerikai példákban is kiindulva, a bírság fizetésének és/vagy börtönbüntetésnek a lehetőségét veti fel a Kézikönyv. E hivatkozott viselkedési szabály részét képezi annak a kialakított általános magatartási szabályrendnek, miszerint a vizsgálokkal mindig együttműködőnek és szívélyesnek kell lenni. Az együttműködésre nem hajlandó vagy ellenséges magatartást védekezésnek vagy bűnösségként értelmezhető jelzés lehet. Ugyanakkor meg kell győződni arról is, hogy a vizsgálok betartják azokat az előírásokat, amelyek a törvények szerint az általuk végzendő munkára vonatkoznak. A helyszíni vizsgálat még a legjobb körülmények között is megterhelő, stresszes időszak mindenki számára. A vizsgálok megérkezése előtti megfelelő előkészületek csökkentik a stresszt és segítenek abban, hogy megfelelő képet adjon a társaság magáról.

A helyszíni vizsgálat során az olyan dokumentumok, amelyek az ügyvédeiktől származó versenyjogi tanácsadást tartalmaznak, privilegizáltak és bizalmasan kell kezelni őket. A privilegizált, bizalmas, jogi tanácsot tartalmazó dokumentumokat külön, a központosított szerződésektől elkülönített helyen kell tárolni, „Privilegizált

és bizalmas jogi tanácsok” felirattal ellátott aktában kell őket elhelyezni. Amennyiben ilyen dokumentumok elektronikus formában kerültek elküldésre vagy tárolásra, akkor ezeket szintén „Privilegizált és bizalmas jogi tanácsok” jelöléssel ellátott, elektronikus fájlokban is tárolni kell. E dokumentumokat harmadik félnek nem szabad megmutatni.

Az európai kötelezettségvállalás betartása

A CCHBC- és a Coca-Cola-rendszer többi tagja egy európai szintű vizsgálat részeként kereskedelmi gyakorlatukra vonatkozóan több kötelezettségvállalásban állapodott meg az Európai Unió Bizottságával.

Fontos volt a társaság szempontjából annak a ténynek a felismerése, hogy amíg a versenytársaik számára nem kötelező megfelelni ezeknek a kötelezettségvállalásoknak, bármilyen, a részükről ennek kapcsán tapasztalható hiba komoly következményeket vonna maga után az üzleti tevékenységükre nézve.

A 2005. évi kötelezettségvállalás a következő kereskedelmi gyakorlatokat érinti:

- üzlet vagy vevő kizárólagossága;
- pályázatok és bizonyos típusú szponzori megállapodások;
- egyedileg megállapított mennyiségi rabattok és növekedési rabattok;
- elérhetőségi megállapodások;
- árukapcsolás, beleértve: hagyományos Coca-Cola, a Diet Coke/Coca-Cola light és Fanta Orange;
- kiszerezés és ízválaszték rabattok;
- polchellyel kapcsolatos kötelezettségek;
- fizetség ellenében végzett teljesítés (pay-for-performance) dokumentációja;
- italhűtők, post-mix berendezések és italautomaták;
- pénzügyi megállapodások.

A 2005. évi kötelezettségvállalás csak a szénsavas üdítőitalokra vonatkozik és azon túl csak

korlátozott számú szénsavas üdítőital-lal kapcsolatos kereskedelmi gyakorlatra. Hangsúlyozza a Kézikönyv, hogy a 2005. évi kötelezettségvállalás csupán kiegészíti (és nem helyettesíti) a versenytörvény vállalatra vonatkozó általános rendelkezéseit.

A fentiekben említett kereskedelmi gyakorlatot érintően álljon itt néhány kiemelés érdemlő szabályozás:

Elsőként az „Átláthatóság” szabálya kerülhet említésre. A szabály értelmében CCHBC figyelmet fordít arra, hogy a megállapodások megkötésekor a fizetés ellenében végzett teljesítéskor mind a vevő által végzett szolgáltatás, mind pedig az annak fejében nyújtott fizetség vagy előny világosan rögzítve legyen. Amennyiben olyan megállapodás megkötésére kerül sor egy vevővel, amely lehetővé teszi számára a megállapodás megszüntetését vagy a benne foglalt kötelezettségek körének szűkítését, világosan meg kell határozni, mi szükséges, hogy a vevő megszüntesse a megállapodást, vagy szűkíthesse a kötelezettségek körét és a vevő milyen kifizetésekkel tartozik ebben az esetben. A fentiekben ismertetett szabályok vállalatirányítási szempontból is hasznosak és ezért a CCHBC „legjobb gyakorlata” szerint ezeket a nem szénsavas üdítőitalokra vonatkozó megállapodásokkal kapcsolatban is szem előtt kell tartani.

A „Rabattok”-ra a Kötelezettségvállalás alapján a következő korlátozások vonatkoznak: Nem köthető olyan szénsavas üdítőitalra vonatkozó megállapodás, amely cél rabattot tartalmaz. A cél rabatt az, amelyet egy vevő kaphat a vásárlási küszöbök vagy növekedési ráták elérése miatt, amelynek kiszámítása egy előző időszak során végrehajtott vásárlásokra tekintettel történik; vagy egyedileg meghatározott vásárlásnövekedést, illetőleg vásárlási cél elérését tüzi ki. Habár a 2005. évi Kötelezettségvállalás tiltja a cél rabattokat, lehetőség van bizonyos limitált körülmények között olyan standardizált vásárlási küszöbökön alapuló mennyiség alapú rabattok felajánlására, amelyek elérhetőek minden hasonló helyzetben lévő vevő számára.

Az „Árukapcsolás” tilalma körében a 2005. évi Kötelezettségvállalás megtiltja a CCHBC számára, hogy olyan megállapodásokat kössenek, amelyekben a Coca-Cola, Diet Coke/Coca-Cola light vagy a Fanta Orange termékeiket használják a többi termékük eladásának befolyásolására, növelésére. Nem utasíthatják vissza egy vevő Coca-Cola vagy Fanta Orange termékekkel való ellátását, amennyiben a vevő nem kíván pl. Powerade-et vásárolni a cégtől. Nem ajánlhat fel nagyobb árengedményt pl. Coca-Cola light-ra a cég, ha a vevő vízre is lead rendelést. Ellenkező esetben ugyanis az árengedmény egy másik ital vásárlásától válna függővé.

A „Polchellyel” kapcsolatos kötelezettségvállalások alapján lehetősége van a

vállalatnak kifizetést vállalni állandó környezeti hőmérsékletű polchelyért a következő szabályok betartása mellett: nNem írhatják elő a vevőnek, hogy az összes, szénsavas üdítőital tárolására rendelkezésre álló polchelyet az üdítőitalaik tárolására fordítsák, és nem ajánlhatnak fel fizetséget vagy egyéb előnyt sem a vevőknek ennek fejében. A hagyományos Coca-Cola és Coca-Cola light/Diet Coke polchelye együttesen nem lépheti túl az előző évre, a hagyományos Coca-Cola és Coca-Cola light/Diet Coke termékek eladására meghatározott nemzeti piaci részesedés 95%-át, és a Fanta Orange polchelye nem lépheti túl az előző évre a Fanta Orange eladására meghatározott nemzeti piaci részesedés 100%-át.

A 2005. évi Kötelezettségvállalás alapján italhűtő kihelyezésére a vevőknek a következő három lehetőséget ajánlhatják fel (egyet vagy többet is) az „italhűtő politika” értelmében:

- a vevő megvásárolhatja az italhűtőt, amely esetben a vevő szabadon dönthet arról, hogy milyen termékek tárolására használja a megvásárolt berendezést;

- a vevő bérbé veheti az italhűtőt, amely esetben a vevőnek lehetősége van a hűtőtér minimum 20%-ában nem CCHBC- termékek tárolására; és

- a vevő díjmentesen hozzájuthat az italhűtőhöz (vagy szóhasználatuk szerint „bérleti díj nélkül” („free-on-loan”), amely esetben:

- ahol a vevő már rendelkezik másik, az üzletében kihelyezett, italhűtésre alkalmas berendezéssel, amelyhez a fogyasztóknak közvetlen hozzáférése van, és amely alkalmas szénsavas üdítőitalok tá-

rolására, ott előírható a vevőnek, hogy a hűtőt csak az általuk eladott üdítőitalok tárolására használja;

- ahol a vevő nem rendelkezik másik, az üzletében kihelyezett, italhűtésre alkalmas berendezéssel, amelyhez a fogyasztóknak közvetlen hozzáférése van, és amely alkalmas szénsavas üdítőitalok tárolására, ott a vevőnek lehetősége van a versenytársaik termékeinek a tárolására a hűtőtér minimum 20%-ában.

A Kézikönyv részletes áttekintése versenyjogi értelemben átgondolt szervezet működésének képét tárja elénk. Olyan multinacionális vállalat szervezetét, amely számára egyaránt fontos a napi üzletmenetben az üzleti etika és a jog (többek között a versenyjog) tisztelete. A Kézikönyv a versenyjogi jogsértések elkerüléséhez precíz iránymutatással és magyarázó példákkal szolgál, míg egy valószínűsíthető jogsértés, illetve versenyfelügyeleti eljárás megindulásának esetére a versenyhatóság munkáját segítő, ugyanakkor a vállalat érdekeit a jogi védekezés szempontjából is szem előtt tartó, törvényes keretek között maradó magatartási modellt alakított ki.

Végezetül megjegyzendő, hogy – bár a CCHBC-nek volt a GVH előtt fogyasztók megtévesztése tárgyában folyó versenyfelügyeleti eljárása 2006-ban, amely törvénysértés megállapításával és bírság kiszabásával végződött – a törekvések mindig magukban hordozzák a hibázás lehetőségét is, de ez nem von le semmit a CCHBC részéről a helyes vállalati gyakorlatra törekvés és a jól átgondolt és következetesen alkalmazott versenyjogi gyakorlat értékéből.



Fotó: MTI

A tajvani versenyhatóság képviselőinek látogatása a GVH-ban

A tajvani *Fair Trade Commission* (TFTC) biztosa, Chih-Min Chen úr, valamint két munkatársa 2008. október 17-én a GVH-ba látogatott. A delegáció az OECD Versenyjogi Bizottsága őszi ülésére történő utazását használta fel arra, hogy eleget tegyen a GVH elnöke korábbi meghívásának.

A TFTC három munkatársával először Tóth Tihamér elnökhelyettes találkozott – a megbeszélésen a két hatóság döntéshozatali rendszeréről, valamint a két versenyjog hasonló elemeiről esett szó. A szűkebb körben folytatott megbeszélést követően Chen úr előadást tartott a GVH munkatársai részé-

re, amelyben a tajvani versenyjogot, a versenyhatóságot és néhány konkrét ügyön keresztül a jogalkalmazási gyakorlatot mutatta be. A delegációt fogadta Nagy Zoltán, a GVH elnöke is. A tajvani kollegák látogatása okán bemutatjuk a tajvani versenyhatóságot (lásd a 44. oldalon).

Fogyasztóhatóság – Konferencia a fogyasztói tudatosságnövelés állami szerepeiről

A Nemzeti Hírközlési Hatóság (NHH) közös gondolkodásra hívta a fogyasztói tudatosságnövelésben érintett állami és civil szervezetek képviselőit. A Fogyasztóhatóság konferencián ismét nyilvánvalóvá vált, hogy e kérdéskört indokolt sokszor és több oldalról körbejárni, hiszen teendők még bőven vannak. Néhány példa az elhangzottakból:

Pataki Dániel, az NHH elnöke megnyitó előadásában azt hangsúlyozta, hogy a hírközlést szabályozó stratégia középpontjában a hatékony verseny megteremtése, illetve fenntartása áll, amit a hatóság a fogyasztói érdekek érvényesüléséért tesz, miközben a szolgáltatók innovációit, a piac fejlődését sem szabad gátolnia.

Az eddig elért eredmények azt mutatják, hogy az NHH jó úton jár: míg 2004-ben az ország lakosságának 54, addig ma 94 százaléka fér hozzá fogyasztóként a széles sávú infrastruktúrához. Élénkebbé vált a hírközlési platformok közötti verseny is, ennek révén pedig jelentősen bővült a piaci választék, miközben a hírközlési fogyasztói árak – a hazai fogyasztói árakkal ellentétben – nominálértéken is csökkentek. „Szabályozóhatóságként feladatunk a fogyasztói érdekeknek a korábbiaknál

közvetlenebb képvisellete. Ez a szerep azonban nem a panaszkezelésre kell hogy szorítkozzon, sokkal inkább hiteles, mértékadó információs ponttá kell válnunk” – fogalmazott Pataki Dániel. Példaként említette a www.TANTUSZ.nhh.hu portált, amellyel az NHH már éveken ezelőtt intézményi megoldást talált erre a feladatra.

Ki nevelje tudatossá a fogyasztót?

A kérdést Tóth Tihamér, a Gazdasági Versenyhivatal (GVH) elnökhelyettese, a GVH Versenytanácsának elnöke tette fel.

Mint mondta, a tudatosabb fogyasztás mindenekelőtt önérdék, vagyis az egyén saját érdeke. Ennek ellenére a GVH nem gondolja úgy, hogy ebből adódóan el kellene engedni a fogyasztók kezét. Éppen ellenkezőleg: mint állami szervezet, fontosnak tartják, hogy aktívan tegyenek a fogyasztók tudatosabbá válásáért. Többek között azért, mert csak a jól tájékozott, tudatos fogyasztó képes hosszú távon olyan döntéseket hozni, amely a gazdaság fejlődését kedvező irányba viszi. A GVH szankcionálja a versenysértő kereskedelmi gyakorlatokat, amelyek versenysértő módon befolyásolják a fogyasztói döntéshozatalt. Emellett a szabályozási környezetet is igyekeznek alakítani, továbbá a GVH Ver-



senykultúra Központja által kiírt pályázatokon elnyerhető pénzeszközökkel a versenykultúra erősödését, fejlődését is támogatják.

Tóth Tihamér sikerként említette, hogy míg négy-öt évvel ezelőtt a hírközlési piacon gyakoriak voltak az ún. „leges” (legelőcsőbb, legjobb stb.), valamint az összehasonlító reklámok, addig ezek már kikoptak, sőt a hűségszerződéseket is feltüntetik a hirdető szolgáltatók. Az elnökhelyettes kitért arra, hogy eljárásaikkal nem a „buta” fogyasztót védik: szeretnék elérni, hogy a fogyasztóknak ne kelljen kételkedniük a reklámok valóságában, megbízhatóságában, hiszen ez a tisztességesen versenyző vállalkozásoknak sem áll érdekében.

Ideális párosítás: tudatos fogyasztó és felelős bankár

Király Júlia, a Magyar Nemzeti Bank (MNB) alelnöke kiemelte, hogy az MNB számára is fontos a fogyasztói tudatosság. Nemzetközi tapasztalatok példázák, hogy ott, ahol a fogyasztó nincs tisztában azzal, hogy az általa vásárolt, használt pénzügyi szolgáltatás vagy befektetés milyen kockázatokkal jár, nagyon súlyos zavarok léphetnek fel. A pénzügyi szektorban a szolgáltatói „felelős bankár” oldalon éppen úgy szükség van a tudatosság és felelősség erősítésére. A túlságosan nagy eladósodást és a bankrendszer működésének zavarait csak a saját lehetőségeit és korlátait ismerő fogyasztó, valamint a felelősen gondolkodó bankár közösen tudják elkerülni. Király Júlia felhívta a figyelmet arra, hogy a pénzügyi szolgáltatások alapjaival már az iskola-padban meg kell ismertetni a felnövekvő társadalmat.



A helyzetbe hozott fogyasztók növelhetik a versenyképességet

Molnár Tamás, az Európai Bizottság fogyasztóvédelmi szakértője szerint nem csoda, hogy fontos kérdéssé vált az EU-ban a fogyasztó döntési helyzetbe hozása, hiszen az Európai Unió GDP-jének 58 százalékát a kiskereskedelmi fogyasztás adja. Brüsszel szerint a tudatos fogyasztói fellépés serkenti, kikényszeríti az innovációt, ez pedig jótékony hatással van a versenyre, és akár a fenntartható fejlődés motorja is lehet. Az államnak tájékoztatnia és védenie is kell a fogyasztót, ami azzal jár, hogy esetenként a fejlett piacok működésébe be is kell avatkozni. Az állami fellépés ebben az esetben azt szolgálja, hogy a fogyasztó olyan terméket vagy szolgáltatást kapjon, mint amit és amennyiért számára ígértek.

Az uniós fogyasztóvédelmi szakértő előadásában figyelemre méltó statisztikai adatokat is megosztott a közönséggel: míg az Európai Unióban átlagosan a fogyasztók 14 százaléka tett panaszt 2006-ban, addig Csehországban 11, Magyarországon pedig már csak 8 százaléka, de a Baltikumban még ennél is keveseb-

ben. Előadásában betekintést adott az Európai Bizottság 2007–2013-as időszakra szóló, több pillérrre épülő fogyasztóvédelmi stratégiájába is. A modern fogyasztóvédelmi szabályozások kidolgozása, a gyorsabb jogalkalmazás, az európai határokon átnyúló széles körű jogsegély mellett a fogyasztók hatékonyabb felvilágosítását, valamint a fogyasztóvédelmi stratégia más területekre való átültetését emelte ki.

A Baló György által moderált délutáni kerekasztal-beszélgetésen többek között a hírközlési fogyasztói jogok biztosja, valamint az ORTT, az NFH, az OFE (Országos Fogyasztóvédelmi Egyesület), az MRSZ (Magyar Reklámszövetség) és a GVH képviselője a hírközlési szektorban közel múltban felmerült fogyasztóvédelmi jellegű problémákról és azok megoldási lehetőségeiről beszélt. Az elhangzottak úgy foglalhatók össze, hogy egyrészt szükség van az állami szereplők összefogására a fogyasztóvédelem területén, másrészt pedig az állami szereplőkön kívül a civil és szakmai szereplők számára is alapvető célkitűzés a fogyasztói tudatosság növelése és a fogyasztók oktatása.

A konferencia előadásai a www.nhh.hu honlapon olvashatók.



A Pázmány Péter Katolikus Egyetem kitüntetése Boytha Györgyné részére

A Pázmány Péter Katolikus Egyetem Jog- és Államtudományi Kara 2008. október 15-én Dr. Boytha Györgyné címzetes egyetemi docens asszony részére kitüntetést adományozott a hazai versenyjogi oktatásnak a Pázmány Péter Katolikus Egyetem Jog- és Államtudományi Karán történő meghonosításáért, valamint a Kar oktatói munkájában hosszú időn keresztül vállalt kiemelkedő munkájáért. Az emlékérem méltó elismerése docens asszony munkájának. Gratulálunk!

Wernhard Möschel előadása

Wernhard Möschel professzor, 2008. október 20-án előadást tartott a Károli Gáspár Református Egyetem és a Versenyjogi Kutatóközpont szervezésében a Pázmány Péter Katolikus Egyetem Jog- és Államtudományi Karán. *Prof. Dr. Wernhard Möschel* a magánjog, kereskedelmi jog, európai jog, összehasonlító- és versenyjog nemzetközileg széles körben elismert professzora. 1984 óta tagja a Kronberger Körnek, és számos más elismert tudományos testületnek. 1989 és 2000 között a Monopolkommission tagja. 2000-ben megkapta a Friedrich August von Hayek Medált.



Az előadó kérdésfeltevéssel induló előadásában (Kell-e erősíteni a magánszemélyek általi jogvédelmet a kartelljogban?) a közelmúlt közösségi versenyjogi fejleményeire reagálva viszonylag szkeptikusan fogadta a Bizottság legújabb kezdeményezéseit a magánérdekű jogérvényesítés terén. Kiemelte, hogy annak jelentősége és elterjedtsége az Egyesült Államokban jogrendszerbeli sa-

játosságokon nyugszik, így a nevezett államon kívül nem célszerű követni, ugyanis a hatósági érvényesítés három olyan előnnyel rendelkezik, amelyek inkább előtérbe helyezik azt: az államhatalmi jogositványok; a költséghatékonyság; és a joggal való visszaélés veszélyének alacsonyabb foka. A hátránya ugyanakkor a szakértelem hiátusa és a politikai befolyásolhatóságának veszélye. Ezzel

szemben a magánjogi jogérvényesítés során bár az iparág ismerete előnyt jelent a felpereseknek, de a jogi fogalmakból eredő jogbizonytalanság, a bizonyítási nehézségek, a felmerülő költségek mind hátrányára válnak. Nem is beszélve arról, amikor nem a verseny védelme az igazi cél egy keresettel, hanem éppen annak korlátozása, mint ahogyan az Németországban az összefonódások ellenőrzése kapcsán egyértelműen látható. Mindezek ellenére a magánjogi jogérvényesítésre, többek között a piacok öngyógyító képessége miatt, jobban lehet támaszkodni ma, mint korábban. Magyar felkért hozzászólóként Vida Sándor tett rövid és találó észrevételeket, kiemelve a magánjogi jogérvényesítés előnyös oldalait. Végezetül mindezt Vörös Imre elnöklete és hozzáértő kommentárjai mellett élénk diskurzus követte. A rendezvény és a téma kapcsán ismét megmutatkozott, hogy a magánjogi jogérvényesítés olyan téma, amely alapos körüljárást, gondos figyelmet igényel és még bizonyosan számos alkalommal szükség van a felmerülő elméleti és gyakorlati kérdések tisztázására.



Nemzetközi konferencia a versenypolitika közgazdasági összefüggéseiről

Az *Association of Competition Economics* (ACE) 2008. november 27--28-án tartotta éves konferenciáját a Magyar Tudományos Akadémia épületében, a Gazdasági Versenyhivatal és az MTA Közgazdaságtudományi Intézete közös szervezésében, a Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központjának támogatásával.

Az ACE célja, hogy egy közös fórumot teremtsen a versenypolitika közgazdaságtanával foglalkozó különböző szervezeteknél – versenyhatóságoknál, tanácsadó cégeknél, akadémiai kutatóintézeteknél és egyetemekenél – dolgozó szakemberek számára, hogy az éppen aktuális témákat megvitassák. Az ACE fő rendezvénye az éves konferencia, amely más versenypolitikai konferenciáktól eltérően a hangsúlyt egyedülállóan az elmúlt egy-két év közgazdasági szempontból jelentősebb eseteinek közvetlen megvitatására helyezi. Itt először az ügyben döntő versenyhatóság vizsgálója, és az ügyben érintett feleket képviselő tanácsadó cég közgazdásza ismerteti az ügyben alkalmazott elméleti megközelítéseket, és empirikus módszereket, majd az akadémiai szférából érkezett szakértő próbál valamiféle szintézist adni az ügy mélyebb tanulságairól.

A megvitatott ügyek többségét minden évben az összefonódások teszik ki, ez



most sem történt másképpen. Idén különösen aktuális volt két téma: a vertikális fúziók, valamint a földrajzi piac és az ehhez szorosan kapcsolódó potenciális verseny meghatározása. Az Európai Bizottság éppen ebben az évben adta ki a „Nem-horizontális összefonódásokra vonatkozó iránymutatást”, amely pontosan összefoglalja a vertikális fúziók elbírálásánál fontos közgazdasági módszertant. Ennek a módszertannak a gyakorlati megvalósulását láthattuk két jelentős európai szintű összefonódás esetében: a Google/DoubleClick és a TomTom/Teletlas fúziónál. A földrajzi piac definiálása különösen módszertani szempontból jelent kihívásokat, mivel erre vonatkozóan kevésbé létezik egyértelmű empirikus megközelítés, különösen a jelentős szállítási költségekkel rendelkező termékek esetében. Az ilyen esetekben alkalmazható ökonometriai módszerek áttekintése és megvitatása történt egy európai szintű (Ineos/Kerling) és egy magyar (Mondi/Dunapack) összefonódás esetében. Ezen felül tárgyalásra került egy jelentős portugál

összefonódás a telefonszolgáltatások piacán (PT/Sonaecom), egy angol médiapiaci fúzió, amelyben a kétoldalú piacok elmélete került alkalmazásra (BSkyB/ITV), és egy érdekes koordinatív hatásokat felvető dán fúzió (Lemvigh-Müller/Brdr. A&O Johansen).

Az összefonódásokon túl két szekció elemzett vertikális visszaéléseket a francia versenyhatóság gyakorlatából: az első a játékipiacon elerjedt rögzített viszonteladási árak hatásmechanizmusát elemezte, a másik pedig azt a kérdést vizsgálta, hogy a francia energiapiac az EDF által alkalmazott alacsony nagykereskedelmi árak alkalmasak voltak-e a versenytársak kiszorítására (árprés). A konferencia végén külön plenáris előadás foglalkozott a közgazdasági bizonyítékok felhasználhatóságáról a versenyjogi elemzésben.

Az ACE konferencián 180 vezető „versenyközgazdász” és versenyjogász vett részt főképpen Európából, de érkeztek érdeklődők az Amerikai Egyesült Államokból és Dél-Afrikából is.

Jogértelmező közlemények a gyakorlatban

A Legfelsőbb Bíróság, a GVH Versenykultúra Központ, a Magyar Jogászegylet és a Deák Ferenc Tudományos Egyesület közös szervezésében november 19-én megrendezett tudományos tanácskozás a magyar jogrendszerben megjelent „soft law” normák elméleti hátterének és gyakorlati érvényesülésének bemutatását célozta. A téma jelentőségét mutatja, hogy Magyarországon a legtöbb közigazgatási szerv ad ki a „soft law” kategóriájába tartozó közleményeket, tájékoztatókat, előzetes állásfoglalásokat stb., amelyek kapcsán a hatóságok egyöntetűen arról számoltak be, hogy az Alkotmánybíróság gyakorlata alapján ezen aktusok kiadása és érvényesítése nem tekinthető a jogalkalmazói tevékenység aggálymentes területének. Az európai, alkotmányos és



egy-egy ágazati kérdésköröket bemutató előadások írásos változatát a jövő év ele-

jén külön kiadványban tervezik megjeleníteni a szervezők.

Meglehetősen nehéz bankot váltani

Beszélgetés Kováts Surddal, a GVH irodavezető-helyettesével

A pénzügyi szolgáltatók tevékenységét vette górcső alá a Gazdasági Versenyhivatal, hogy kiderítse, mi akadályozza a hatékony verseny kialakulását ezen a piacon. Az ágazati vizsgálat még nem zárult le, de az első eredményei már látszanak. Ezekről beszélgettünk a vizsgálat vezetőjével.

– Miért döntött úgy a versenyhatóság, hogy tüzetesen megvizsgálja a pénzügyi szolgáltatások piacát?

– Ha megengedi, egy kissé távolabbról kezdeném a kérdés megválaszolását. Ahhoz, hogy minden fogyasztó a számára leginkább megfelelő terméket vagy szolgáltatást válassza, döntési szabadságra van szüksége. Vannak azonban olyan helyzetek, – például, amikor a fogyasztók hosszú távra kötelezik el magukat –, hogy a döntési szabadság csak a szerződés kötésekor van meg, később viszont már nem minden esetben. Ilyenkor a szolgáltatóknak csak a szerződés aláírásáig kell versenyezniük az ügyfelek kegyeiért. Amennyiben a szerződés időtartama során a fogyasztó számára kedvezőbb lehetőségek válnak elérhetővé, a piac hatékony működéséhez szükséges, hogy a fogyasztó felülvizsgálhassa korábbi döntését, és a számára legkedvezőbb alternatívára válthasson. A pénzügyi szolgáltatások piacán számos példája figyelhető meg a hosszú távra szóló szerződéses kapcsolatoknak. Egyszeri döntéssel a fogyasztók jellemzően hosszú időre veszik igénybe egy adott pénzügyi szolgáltató általuk kiválasztott termékét. A GVH észlelései alapján a folyószámlák és egyes hiteltermékek esetében tartotta indokoltnak megvizsgálni, hogy vannak-e a váltáshoz kapcsolódó gátjai a hatásos verseny érvényesülésének.

– Bár az ágazati vizsgálat még nem zárult le, de az eddigi eredmények alapján lezárható-e már valamiféle tapasztalat?

– A bankváltással kapcsolatban vannak szabályozási hiányosságok, amelyek a GVH véleménye szerint jelentős mértékben torzítják a fogyasztók döntéseit. Emiatt a vizsgált piacokon a verseny nem mindig érvényesül megfelelően.

– Említette, hogy a hitel- és a folyószámlapiacot érintette az ágazati vizsgálat. Kifejtene bővebben, hogy pontosan milyen szabályozási hiányosságokra bukkantak e két területen?

– Lakossági hitelpiacon meglehetősen nehéz bankot váltani. Emiatt a jellemzően hosszú távú szerződéses kapcsolatokban jelentős aszimmetria figyelhető meg a szolgáltatók javára. A vizsgált hiteltermékek esetében a GVH négy olyan tényezőt azonosított be, amelyek a versenyt is torzítják. Ezek: az egyoldalú szerződésmódosítás lehetősége, a túl magas explicit bankváltási díjak (ez alatt a váltás pénzbeli költségét értjük), a nehezen összehasonlítható árak, illetve a támogatások hordozhatóságának hiánya.

– A fogyasztók kétségkívül gyakran panaszkodnak a bankokra, amikor azok egyoldalúan változtatnak a korábban megkötött szerződéseken. Mit lehet ez ellen tenni?

– A banki szerződésmódosítások alkalmazásának jelenlegi rendszere egyrészt tartalmában túlzottan széles körű, másrészt formájában nem biztosít a fogyasztók számára megfelelő lehetőséget arra nézve, hogy érdemben reagálhassanak az általuk esetlegesen elfogadhatatlannak tekintett változtatásokra. A GVH ennek kiküszöbölése érdekében olyan szabályozás kialakítását kezdeményezi, aminek hatására egyoldalú szerződésmódosítás az egyes szerződések esetében csak objektíven igazolható, a banküzem szempontjából külső események esetében következhet be.

– A bankváltás költségeit is túl magasnak tartották. Kiszámolták, hogy egy ilyen döntés mekkora terhet ró az ügyfelekre?

– A GVH vizsgálatának megállapításai szerint a vizsgált hitelpiacon a váltás jelentős közvetlen fogyasztói kifizetésekkel jár. A GVH számításai szerint ezeknek a díjaknak a mértéke rendkívül jelentős, azok minimális mértéke a vizsgált hiteltermékek esetében a futamidő függvényében a hitel jelenértékének 4–10 százalékát teszi ki. A GVH a verseny hatásosabb érvényesülése érdekében javasolja, hogy az európai szabályozási kezdeményezésekkel összhangban az egyik legjelentősebb díj, a végtörlesztési díj kerüljön maximálásra.

– A bankváltás magas költségei bizonyára sok fogyasztót riasztanak el a szerződés felmondásától, de nem egyszerű rátalálni a leginkább megfelelő szolgáltatásra sem.

– Valóban. Az árak összehasonlíthatóságában meglévő hiányosságok nehezítik a fogyasztók számára a bankok magatartásának értékelését, sőt, ennek követ-

keztében gyakran a piac szegmentálása is egyszerűsödik a pénzügyi szolgáltatók számára. A GVH ennek fejlesztése érdekében egyrészt javasolja a hitelek összehasonlítását szolgáló THM- mutató olyan irányú módosítását, hogy az a devizakockázatokat is jelenítse meg, másrészt kezdeményezi egy független, ellenőrizhető termék-összehasonlító weblap létrehozását.

– Miért baj, ha a támogatott hitelek esetében az állam a bankhoz láncolja az ügyfeleket?

– A lakáscélú állami támogatások esetén a támogatások hordozhatóságának hiánya tovább erősíti a szerződésen belüli aszimmetriát a hitelnyújtók javára, hiszen egy esetleges hitelkiváltási döntés esetén az ügyfeleknek a támogatás elvesztésével is számolniuk kell. Annak érdekében, hogy a fogyasztók helyzete erősödjön ezekben a szerződéses kapcsolatokban, a GVH javasolja a támogatás hordozhatóságának megteremtését.

– A vizsgálat előzetes eredményei szerint a folyószámlapiacra jobb, vagy rosszabb a helyzet, mint amit a hitelpiacon tapasztaltak?

– A problémák sok esetben azonosak a két piacon. A magyarországi gyakorlat vizsgálata alapján a GVH álláspontja szerint a folyószámla-piaci verseny esetében a váltási díjak nem jelentősek, a váltás nehézségei elsősorban az ajánlatok összehasonlíthatóságának hiányára, illetve az ügyintézésrel kapcsolatos nehézségekre vezethetők vissza. A fogyasztók számára a folyószámla-szolgáltatás igénybevétele-nél nem állnak rendelkezésre olyan könnyen összehasonlítható információk, amelyek alapján racionális döntéshozatalra lennének képesek. Ez alapján valószínűsíthető, hogy az árak összehasonlíthatóságának javításával jelentős hatékonyság-növekedés érhető el. Ennek alapján a GVH javasolja a hiteltermékek kapcsán is javasolt összehasonlító weblap működtetését folyószámla termékek esetén is, valamint az ügyintézés egyszerűsítése érdekében a számlákhoz kapcsolódó csoportos beszédési megbízások automatikus átírányítását folyószámla-váltás esetén.

Nemzetközi Kartell-konferencia*

2004. óta ötödször került megrendezésre az ICN Cartel Workshop, amely a világ kartell felderítésével, és vizsgálatával foglalkozó szervezeteinek éves szakmai konferenciája. Ez évben a portugál versenyhatóság volt a házi-gazda.

A konferencia alapvetően a vizsgálati stratégiák, technikák bemutatásáról, gyakorlatban történő működtetésükről és a velük elért eredményekről szólt. Továbbá nem elhanyagolhatóan szólt a kartellezési tendenciákról, ügyfél magatartásokról, eljárásokról is.

Az ez évi témák közül kiemelten fontos volt az engedékenységi politika gyakorlati alkalmazásának tapasztalatai, és a problémákra született megoldások ismertetése.

Az előadások érdekes tényekre hívták fel a figyelmet: az engedékenységet kérő vállalkozások vagy alkalmazottaik a kérelem benyújtását követően értesítik versenytársaikat is a várható eseményekről. Innen már feltehetően nincs messze, hogy a vállalkozások akár az engedékenységre is kartellezzenek.

Másik fontos téma – már a GVH-ban is elvi szinten fejtegetett kérdés –, hogyan segíthető a kartellek feltárása közgazdasági eszközökkel.

Az ismertetett tapasztalatok alapvetően tökéletesen egybehangzóak voltak, miszerint egy adott piac közgazdasági elemzése segíthet az eljárásindításban, a jogsértés bizonyításához – amennyiben nem kerül közvetlen bizonyíték feltárára – azonban önmagában nem elegendő.

A közgazdászok tehát jellemzően a különböző piacok kartell szempontból történő veszélyeztetettségének felmérése során lehetnek eredményesek a kartell felderítésben.

Több, gyakorlati példát is bemutató előadás hangzott el arról, hogy a vállalkozásra kiszabott bírság és a magánszemélyekre kiszabott börtönbüntetés mellett milyen szankcionálási lehetőségekkel lehet élni.

Ilyen, általunk most megismert vagy ismert, de nem alkalmazott szankcióként hangzott el, hogy jogerős döntés esetén

- a vezető beosztásúak eltávolíthatóak pozíciójukból,
- a bírósági döntést a vállalkozás honlapján és újságban is meg kell jelentetni, valamint a bírósági döntést a vállalkozás minden alkalmazottjával ismertetni kell, és belső tréninget is kell szervezni,
- az elmarasztalt vállalkozást terheli a teljes eljárási költség is,
- a bíróság által megszabott ideig az érintett személyek vezető tisztséget sem tölthetnek be.

A konferencia záró szakaszában került sor az úgynevezett „settlement” eljárás alkalmazása lehetőségeinek és gyakorlati

tapasztalatainak bemutatására. A „settlement” eljárás lényege, hogy – általában amikor a versenyhatóságnak megfelelő súlyú bizonyítékok állnak rendelkezésre – a vállalkozás elismeri az elkövetett jogsértést, ezért a versenyhatóság csökkenti bírságát. Az eljárás során a versenyhatóság és a vállalkozás közötti megállapodást a bíróságok hagyják jóvá. Előnye, hogy elkerülhető a felesleges bírósági pereskedés és annak költségei, lerövidül az eljárás, és így az erőforrások is jobban allokálhatóak. Hátránya lehet ugyanakkor, hogy a vállalkozások esetlegesen megelőzhetik ezzel a hosszadalmasabb vizsgálatot, ami adott esetben további jogsértést tárhatna fel.

Az ICN (*International Competition Network*) a világ nemzeti és multinacionális versenyhatóságainak a hálózata, a gazdasági verseny felügyeletével foglalkozó hatóságok számára nyújt keretet ahhoz, hogy megosszák egymással tapasztalataikat és ismereteiket. Nem szabályozó szervezet, munkáját munkacsoportokban végzi, az éves plenáris ülésen és szakmai találkozókra adják át egymásnak az új információkat. Jelenleg 102 hatóság a tagja, a világ minden tájáról. Központja és szervezeti apparátusa nincsen, a tagok önkéntes alapon dolgoznak az egyes munkacsoportokban.

(Bővebben lásd: www.international-competitionnetwork.org)

* A Lisszabonban, 2008. október 28–30-án megtartott konferencián a Kartell Iroda részéről Ale Mónika, Füzési Géza és Szolnoky Péter vett részt.

Fordham Nemzetközi Versenyjogi Konferencia

A szakma egyik legrangosabb, szeptember 25–26-án megrendezett tengerentúli versenyjogi konferenciájának vezető témái a korlátozó és kizsákmányoló erőfölénnyel való visszaélések és a fúziós eljárásokkal kapcsolatos bizonyítási teher és bizonyítottsági szint kérdései voltak.

Neelie Kroes EU biztos korlátozó visszaélésekkel kapcsolatos előadásában ismertette a közönséggel a Bizottság „prioritárait” bemutató közleménytervezet főbb elveit. Megerősítette, hogy a versenyjog célja a fogyasztói jólét védelmezése. Nem kívánják azokat a vállalkozásokat védeni, amelyek nem elég jók árban, minőségben ahhoz, hogy a domináns cég mellett a pia-

con tudjanak maradni. Elismerte, hogy nehéz lehet az érdemi verseny és a visszaélés megkülönböztetése egyes árazási magatartások esetében. Ehhez az „ugyanolyan hatékony” versenytárs tesztet javasolják alkalmazni. A 82. cikk alkalmazása során is – hasonlóan a 81. cikk és a fúziókontroll szabályaihoz – hatás-alapú megközelítésre törekednek. Ez biztosítja az összhangot egyrészt a különböző EU versenyjogi normák között, másrészt az USA versenyjogával. Ez azonban nem mindig tesz szükségessé rendkívül részletes, „technikai” bizonyítást, ökonometriai módszerek vagy „counterfactuals” alkalmazását. A tényleges hatás bekövetkezése nem előfeltétele

a jogsértés kimondásának. Nem fognak addig várni, míg a kedvezőtlen piaci hatások már bekövetkeztek.

Nicolas Levy fúziós előadásában kitért arra, hogy a Bizottságot terheli a bizonyítási teher mind a versenyellenesség, mind az engedélyezhetőség kimondása kapcsán. Ez alól egyedüli kivétel a hatékonyságok bizonyítása – ez a vállalatok dolga. A bizonyítéknak meggyőzőnek, nyomósnak, elenálthatatlannak kell lenni (*convincing, cogent, compelling*). Minél spekulatívabb a „theory of harm”, annál jobb minőségű, alaposabb bizonyítékra van szükség. Pozitív fejleménynek tartja, hogy míg régebben az EU Bizottság Verseny Főigazgatóságá-

nak 3–5, ma 10–15 tisztviselője vesz részt egy-egy fontosabb fúziós ügyben.

Thomas Barnett (Department of Justice – DoJ) beszámolt a kartellek üldözése terén elért sikerekről. Idén 31 hónapnál tart az átlagos börtönbüntetés, külföldieknél ez a szám 12 hónap. Pozitívként emelte ki, hogy egyre több országban tekintik a kartellt bűncselekménynek, nem pedig úri huncutságnak. A fúziók ellenőrzése kapcsán jól működik az EU-val az együttműködés, nincs szó divergenciáról. Kiemelte az ICN keretei között folyó munka és az önkéntes harmonizáció fontosságát. Az erőfölényes területen az egyik elkerülendő veszély a túlzottan formalista, hatásokra tekintettel nem lévő versenyhatósági megközelítés, a másik veszély a túlzottan hatásorientált szemlélet.

Philip Lowe az európai főbb témák közül hivatkozott a pénzügyi válság kezelése nyomán előretörő protekcionista szándékokra, illetve a mind gyakoribb „túl drá-



ga” panaszokra. A közeljövő feladatának nevezte a vertikális csoportmentesség felülvizsgálatát. Az erőfölényes ügyek kapcsán – klasszikusok idézeteire épített – szellemi párbajt vívott Barnettel. Megjegyezte, hogy míg a DoJ-nak csak elméleti célkitűzései vannak, addig a Verseny Főigazgatóságnak jogalkalmazási gya-

korlata is. Azért kell szerinte a való életben is 82. cikkes ügyekkel foglalkozni, mert csak így lehet megalapozottan eldönteni, hogy hol van a középút a két veszedelmes szörny között. Barnett válaszában a Moby Dicket mániákusan üldöző tengerészkapitányhoz hasonlította az EU Bizottságot.

Versenyjogi fejlemények*

A Bizottság árrögzítésért és a piac felosztására irányuló kartellben való részvételért összesen kb. 676 millió euró összegű büntetést szabott ki viaszgyártókra, többek között 23,7 millió euró bírságot a MOL-ra. Az eljárás a Shell engedékenységi kérelme alapján indult. A kartell működése során a Bizottság álláspontja szerint 1992-től 2005-ig a paraffinviaszok és a nyersviasz gyártói kartellt működtettek, amelyben rögzítették a paraffinviaszok árát. Több vállalkozás részt vett a piac felosztásban is. A vállalkozások rendszeres találkozókat szerveztek abból a célból, hogy megvitassák az árakat, felosszák a piacokat és/vagy a vásárlókat, valamint bizalmas üzleti információkat cseréljenek. A titkos találkozók kódnevek, például a „kék szalon csoport” a találkozók kezdeti helyszínénél szolgáló szálloda elnevezése alapján, vagy egyszerűen a „paraffin maffia” elnevezések alatt futottak.

A Bizottság feltételek mellett jóváhagyta a magyarországi MÁV Cargonak a Rail Cargo Austria (RCA) osztrák vállalkozás által tervezett felvásárlását. A MÁV Cargo a magyar állami tulajdonban lévő MÁV vasúttársaság leányvállalata, meghatározóan Magyarországon aktív; míg az RCA az állami tulaj-

donban lévő ausztriai ÖBB Holding AG vasúttársaság leányvállalata, több tagállamban fejti ki tevékenységét. Az említett két vállalkozás tevékenysége egyaránt a vasúti teherszállításra és a szállítmányozási szolgáltatásokra terjed ki. A bizottsági határozat azon feltétel teljesítésének függvénye, miszerint az RCA kötelezettséget vállal a GySEV-hez (Raaberbahn) fűződő szerkezeti kapcsolatainak felszámolására és szerződéses kapcsolatainak felülvizsgálatára. (A GySEV olyan integrált vasúti és infrastruktúrális vállalkozás, amely Ausztriában és Magyarországon egyaránt saját vasúthálózattal rendelkezik, s a két tagállam területén vasúti személyszállítást és teherfuvarozást végez.) A Bizottság arra a következtetésre jutott, hogy az említett kötelezettségvállalások szerint módosított ügylet nem fogja jelentősen korlátozni a hatékony versenyt az Európai Gazdasági Térségben vagy annak bármely jelentős részén.

2008 augusztusában a Bizottság hivatalosan is megerősítette, hogy az OMV visszavonta engedélyezés iránti kérelmét a MOL tervezett felvásárlása kapcsán, amellyel véget ért a március óta folyó részletes vizsgálat.

Az Európai Bizottság nyilvános konzultációt indított azokról a szabályozási elvekről, amelyeket az uniós tagál-

lamoknak a szélessávú új generációs hozzáférési hálózatokra kell alkalmazniuk. Az új generációs hálózatokra vonatkozó közös szabályozási keret célja annak elősegítése, hogy az unióban következetes bánásmódot alkalmazzanak az üzemeltetőkkel szemben, és ezáltal biztosítsák a beruházásokhoz szükséges, kiszámítható szabályozást. A bizottsági ajánlástervezetnek az az alapelve, hogy a nemzeti szabályozó hatóságoknak a lehető legalacsonyabb szinten kell hozzáférést biztosítaniuk a piaci erőfölényben lévő üzemeltetők hálózataihoz.

A korábbi Sony-Bertelsmann összefonódási engedélyeket követően 2008 szeptemberében a Bizottság jóváhagyta, hogy a Sony kivásárolja a Bertelsmann-t a Sony BMG közösen tulajdonolt vállalkozásból, és így egyedüli tulajdonosa legyen. A határozatában az Európai Bizottság megerősítette azon korábbi álláspontját, hogy a Sony BMG tranzakció 2004-es, majd 2007-es engedélyezési eljárása során helyesen állapította meg, hogy az nem vezet egyeztetett hatásokhoz.

Az Európai Bizottság 2008 második felében több olyan, a különböző tagállamokba tartozó vállalkozások általi, közös vállalkozás létrehozását is engedélyezte, amelyek a határokat átszelő villamosenergia továbbítást érintik.

* Készült a Versenyjogi Kutatóközpont közreműködésével.

Neelie Kroeas versenyügyekért felelős biztos a 2008. évi Fordham konferencián kitért az Európai Bizottság 82. cikkkel kapcsolatosan a közeljövőben elfogadandó iránymutatások alapvető vonalaira. Ennek kapcsán a fogyasztói jólét maximalizálása mellett hangsúlyozta, hogy a hatáselemzés nem kell, hogy minden esetben részletes közgazdasági ökonometriai elemzéseket jelentsen, hanem egy magatartás valószínűleg káros hatása elegendő lehet a visszaélés megállapításához. Az igazolhatóság tekintetében pedig a 81. cikk kapcsán ismert fogyasztói jóléthez kapcsolódó mérlegelési teszt lesz feltehetőleg az irányadó.

2008 októberében az Európai Bizottságbanánforgalmazókat bírságolt több mint 60 millió euróra egy állítólagos 2000–2002-ig tartó kartell miatt. A banánimportőrök, mint Chiquita, Dole és Weichert, állítólagosan együttműködtek a listaárak megállapításában nyolc tagállamra vonatkozóan. Az engedékenységi politika keretében nyújtott információszolgáltatásnak köszönhetően a Chiquita bírsága nulla volt.

Az Európai Bizottság majdnem 1,4 milliárd euró bírságot szabott ki autóüveggyártókra jogellenes piacfelosztás és információmegosztás miatt. A négy érintett vállalkozás az EGT 90 százalékát látta el termékekkel. Az eljárás érdekessége, hogy a Bizottság anonim információforrás alapján saját maga indította az eljárást, a Saint-Gobain vállalkozás bírságát pedig 60 százalékkal kellett emelni az újbóli elkövetések miatt, amellyel így a legmagasabb eddigi bírságot érte el a kartell miatt kiszabott bírság, mind az összességében, mind az egy vállalkozásra kiszabott bírság (896 millió euró) összege tekintetében.

Az Európai Bizottság új iránymutatásokat tett közzé a korrekciós intézkedésekről, amelyek az összefonódások esetében a feltételvállalások és kötelezettség szabások kapcsán nyújtanak támpontot.

Az Európai Bizottság kártérítési keresetet indított a korábban általa kartellezés miatt megbírságolt és marasztalt liftgyártókkal szemben a közösségi bíróság előtt.

Az Elsőfokú Bíróság elutasította 2008 szeptemberében a MyTravel (Airtours) vállalkozás kártérítési keresetét, amelyet az utóbbi egy összefonódás téves megtiltása miatt indított.

Az Európai Bíróság „GlaxoSmithKline ügyben” (C-468/06-478/06. sz. egyesített ügyek) hozott ítélete szerint, bár a gyógyszer árának hatósági szabályozása nem alkalmas arra, hogy mentesítse visszaélés-

szerű jellegétől a párhuzamos kereskedelmet folytató nagykereskedők megrendeléseit teljesítésének erőfölényben levő gyógyszeripari vállalat általi megtagadását, az ilyen vállalatnak mindazonáltal rendelkeznie kell azzal a lehetőséggel, hogy ésszerű és üzleti érdekeinek védelmének szükségességéhez mérten arányos intézkedéseket teheszen.

A holland versenyhatóság engedélyezte 2008 augusztusában, hogy két szaknévsor-készítő vállalkozás kizárólagos, egyedüli vállalkozássá fonódjon össze (2-1). Ennek oka, hogy egyébként sem volt érzékelhető érdemi versenynyomás, illetve az online versenyző jellegű szolgáltatások jelentősége és a hatékonysági érvek meggyőzőek voltak.

2008. szeptember 8-án az Egyesült Államok Igazságügy Minisztériuma kétévnyi munka után közzétette a Sherman Act 2. szakaszával kapcsolatos jelentését az egyoldalú magatartások jogalkalmazására vonatkozóan. Az FTC bár részt vett a dokumentum előkészítésében, végül nem adta a nevét ahhoz, sőt kifejezetten kritizálta azt.

Az Egyesült Királyságban felfaló árazás miatt öt év után először hozott az OFT gazdasági erőfölénnyel való visszaélés miatt marasztaló határozatot.

A lengyel versenyhatóság átdolgozza az engedékenységi politikáját és komolyan fontolóra vette a büntetőjogi szankciók bevezetését jogellenes megállapodások kapcsán. A hatóság 2008 októberében előzetes bejelentés nélküli vizsgálatot tartott a TPSA vállalkozásnál, amely Lengyelország inkumbens telekom vállalkozása.

A szlovák versenyhatóság a gazdasági erőfölényben lévő gázz szállító vállalkozást kb. 3,2 millió euró bírsággal sújtotta a hálózatához történő hozzáférés engedélyezésétől elzárkózás miatt.

Az orosz versenyhatóság gazdasági erőfölénnyel való visszaélés miatt büntette a Slovnafit és Kukoil vállalkozásokat monopolizálás miatt.

A spanyol versenyhatóság II. fázisú fúziós vizsgálatot indított a Gas Natural és riválisának, az Unión Fenosa-nak, 16,8 milliárd euró értékű összefonódásával kapcsolatban.

A Bizottság hajnali rajtaütéseket tartott cementipari vállalkozásoknál Európában. 1994-ben a Bizottság – rajtaütéseket követően – árrögzítésért és piacfelosztásért 33 cementipari vállalkozást bírságolt meg 15 országban összesen 248 millió euró értékben (amely bírságot később az Elsőfokú Bíróság 140 millió euróra csökkentet).

Egy évvel a versenytörvény elfogadása után Gambiában megkezdte működését az ország versenyhatósága.

A november 1-jével hatályos szabályozással, az ún. harmadik légi csomag keretében, az EU-ban szolgáltató légitársaságok kötelesek hirdeteikben feltüntetni minden jegyeket terhelő költséget és adót, valamint egységes áron kínálni az ugyanazon desztinációra szóló jegyeket, függetlenül attól, hogy melyik tagországban értékesíti azokat.

A Egyesült Államok Igazságügyi Minisztériumának Antritröszt Részlege jóváhagyta, hogy a belga InBev sörgyár egy 52 milliárd dolláros tranzakció keretében megszerezze USA-beli riválisát, az Anheuser Busch-t. Az üzlet létrejöttének feltétele, hogy a vállalkozások leválsszák az InBev leányvállalatát, a Labatt USA-t. A megállapodás eredményeképpen létrejön a világ legnagyobb sörforgalmazója. Szintén az említett szerv bírságolt meg három nagyvállalatot (LG, Sharp, Chunghwa) összesen 585 millió dollárra, az LCD panelek piacán kötött árrögzítő megállapodásuk miatt. Az LG-nek egymagának 400 millió dollárt kell fizetnie, amely az Antritröszt Részleg történetének eddigi második legnagyobb bírsága.

Az Európai Bizottság és az Európai Központi Bank szerint a multilaterális bankközi díjak szükségesek lehetnek az új páneurópai közvetlen terhelési (PEDD – Pan-European Direct Debit) rendszerhez. Az egységes euró pénzforgalmi övezet (SEPA – Single Euro Payments Area) rendszer lehetővé fogja tenni a banki ügyfeleknek, hogy közvetlen terheléses fizetéseket végezzenek vállalatok részére 31 európai országban. A Bizottság támogatja a rendszert és véleménye szerint segíteni fogja a verseny erősödését a fizetési szektorban. Ugyanakkor, ahogy azt Neelie Kroes versenyjogi biztos is hangsúlyozta: „A multilaterális bankközi díjak szükségesnek bizonyulhatnak a határon átnyúló SEPA közvetlen terhelések legkezdetibb fázisában. [...] azonban ezek a díjak csak szigorúan átmenetiek lehetnek, és objektíve igazolhatónak kell lenniük, azaz nem vezethetnek oda, hogy a bankoknak járulékos hasznot termeljenek.” Meg kell jegyezni, hogy a multilaterális bankközi díj csak azon országokban lesz alkalmazható, ahol már létezik a nemzeti tranzakciókra vonatkozó bankközi díj. Időközben a lengyel versenyhatóság 2008 novemberében fellebbezése során vereséget szenvedett egy 2006-os bankközi jutalékokra vonatkozó határozatával kapcsolatosan.



Papp Álmos*

Az összefonódással érintett vállalkozások közötti forgalom

A magyar versenyjog alkalmazása során nagyszerű dolog, hogy az ember bátran támaszkodhat az Európai Unió versenyjogának gyakorlati tapasztalataira. Tehetjük ezt azért, mert versenyjogunk, legalábbis a kartell-erőfölény-összefonódás „szentháromság” szintjén a folyamatos törvényhozási finomhangolásnak köszönhetően, kevés kivételtől eltekintve megfelel az EU versenyszabályainak. A még azonosítható eltérések szinte mindegyike szándékolt és – legalábbis merjünk élni a jóhiszemű feltételezéssel – végiggondolt, megalapozott érvek miatt maradt fenn.

A magyar és a közösségi versenyszabályozás közötti különbségek közül azonban legalább egy, akárhogy is nézzük, nehezen magyarázható. Ez legszemléletesebben egy velünk megesett történettel illusztrálható. Képzeljünk el egy nemzetközi akvizíciót, amely nem éri el az ECMR (EC Merger Regulation¹) szerinti küszöbértékeket, de számos EU-tagállamban engedélyköteles. Első ránézésre Magyarországon is, legalábbis a külföldi jogász, aki a vevőnél az adott ügyben a tagállami engedélyezési kérelmeket koordinálta, a Tpv. árbevétel számítási szabályainak elmélyültebb vizsgálata nélkül is komolyabb tétet tett volna erre.

Ennek oka az volt, hogy mind az irányítást megszerző, mind pedig az irányítás alá kerülő vállalkozáscsoport több magyarországi bejegyzésű vállalkozást foglalt magában, amelyek nagy volumenű gyártási és értékesítési tevékenységet folytattak hazánkban. Ez legalábbis nem tette élettől elrugaskodottá azt a feltételezést, hogy emiatt szignifikáns, összegszerűen messze a Tpv. szerinti küszöbértékek feletti magyarországi árbevételekkel van dolgunk, ami a tranzakciót Magyarországon is engedélykötelessé teszi. A látszat azonban, mint az életben oly sokszor, ezúttal is hamisnak bizonyult.

Hogy mindezt megértsük, kiindulásként nézzük át a Tpv. vállalkozásokkal kapcsol-

atos definíciós rendszerét. A Tpv. 26. §-a szerint „érintett vállalkozások” az összefonódásban „közvetlenül” és „közvetve” részt vevő vállalkozások. „Közvetlen” résztvevők azok, akik között az összefonódás ténylegesen megvalósul, míg „közvetett” résztvevők azon „vállalkozáscsoport” további tagjai, amelybe a közvetlen résztvevő tartozik (kivéve azokat a vállalkozásokat, amelyek irányítási joga a tranzakció következtében megszűnik). A Tpv. 15. § (2) bekezdése szerint egy „vállalkozáscsoportba” tartozik a vállalkozás mindazon vállalkozásokkal, akiket közvetve vagy közvetlenül irányít, akik őt közvetve vagy közvetlenül irányítják, akiket közvetve vagy közvetlenül az őt kontrollálók irányítanak, valamint mindazok, akiket az eddig felsoroltak közösen irányítanak. Mindezek alapján önálló „érintett vállalkozáscsoportot” képez mindegyik közvetlen résztvevő és hozzá a fentiek szerint kapcsolódó közvetett résztvevők együttese. Az akvizíciós esetek nagy többségében ilyenből kettő azonosítható: a vevői vállalkozáscsoport, valamint a vevői vállalkozáscsoport irányítása alá kerülő (az akvizíció tárgyát képező cél-) vállalkozáscsoport.

És most kanyarodjunk vissza a konkrét példánkhöz: a mi esetünkben az irányítás alá kerülő vállalkozáscsoport (azaz az adott ügyben érintett egyik vállalkozáscsoport) az egyik legnagyobb beszállítója volt az irányítást megszerző vállalkozáscsoportnak (azaz az adott ügyben érintett másik vállalkozáscsoportnak). Emiatt nem volt meglepő, hogy a két érintett vállalkozáscsoport összesített magyarországi árbevételének teljes egésze az irányítást megszerző, valamint az irányítás alá kerülő, vagyis az adott ügyben azonosítható két érintett vállalkozáscsoport magyarországi tagjai közti forgalomból adódott.

Az azonban (legalábbis a vevő külföldi jogásza számára) az őszinte meglepetés erejével hatott, hogy ez a valóban imponáló mértékű magyarországi forgalom a magyar versenyjogi elemzés összefüggésében egyáltalán nem releváns. Ennek oka a Tpv. 27. §-a szerinti árbevétel-korrekciós szabály volt, amely szerint (a rele-

váns árbevétel számítása során) nem kell figyelembe venni az érintett vállalkozások (illetve azok részeinek) egymás közti forgalmát. Mivel a konkrét ügyben más forrású árbevétel nem volt azonosítható, a tranzakció nem került a Gazdasági Versenyhivatal elé.

Mindez azért lehetett nehezen feldolgozható a külföldi jogász kollégák számára, mert a közösségi versenyjog nem ismeri a Tpv. 27. §-ában foglalt korrekciós szabályt; pontosabban nem olyan tartalommal ismeri, mint a mi versenytörvényünk.

Az ECMR árbevétel-korrekciós szabálya², mely első ránézésre nagyon hasonlít a Tpv. 27. §-ában foglalt rendelkezésre, annyit mond, hogy az „érintett vállalkozás” teljes forgalmába nem számít bele („shall not include”) az az árbevétel, amely a közvetlenül vagy közvetve az „irányítás”³ alatt álló, az őt közvetlenül vagy közvetve „irányító”, a vele azonos „irányítás” alatt álló, továbbá bármely eddig felsorolt által közösen „irányított” vállalkozások közötti értékesítésből, illetve szolgáltatásnyújtásból ered. Ha a tranzakció révén új irányítás alá kerülő vállalkozás része egy másik vállalkozáscsoportnak, de az akvizíció csak ezt a részt érinti, akkor azt az eladói csoportot, akinek az irányítási joga megszűnik, hasonlóan a Tpv. 26. § (4) bekezdésében foglaltakhoz, az ECMR szerinti árbevétel-számítás során nem kell figyelembe venni. Az „érintett vállalkozás” ECMR szerinti definíciója lényegében megegyezik a Tpv. meghatározásával.

Talán első ránézésre nem egyértelmű, de egy ponton nagyon lényeges különbség van a Tpv. és az ECMR-árbevétel korrekciós szabályai között. Ennek lényege, hogy míg a Tpv. az érintett vállalkozások közti forgalmat teljes egészében kiszűrni rendeli, addig az ECMR csak az érintett vál-

² ECMR 5. cikk (1) bekezdés, hivatkozva az 5. cikk (4) bekezdésére.

³ Az ECMR itt a 3. Cikk 2. és 3. bekezdése szerinti irányítástól eltérő tartalmú irányítási jellegű kapcsolatról beszél, aminek a két rendelkezés eltérő célja és szerepe a magyarázata, lásd erről pontosabban: Commission Consolidated Jurisdictional Notice, 184. szakasz.

* A Bán, S. Szabó & Partners szerződéses ügyvédje

¹ Council Regulation (EC) No 139/2004. of January 20, 2004 on the control of concentrations between undertakings.

lalkozás, valamint kapcsolt vállalkozásai közötti forgalmat tekinti irrelevánsnak. Kulcstényező ebben, hogy az érintett vállalkozások és kapcsolt vállalkozásaik a tranzakció előtti, nem pedig a tranzakció eredményeképp beálló cégjogi struktúra alapján azonosítandók, amiből az következik, hogy az érintett vállalkozások (és azok részei) közötti forgalom az ECMR rendszerében nem kerül kiszűrésre, azaz releváns marad. Ezt az értelmezést megerősíti a *Consolidated Jurisdictional Notice*⁴ is, de talán nem annyira egyértelműen, mint a korábbi árbevétel-számítási Bizottsági közlemény⁵, melynek 41. szakasza kimondta, hogy az ECMR 5. cikkének (4) bekezdése szerinti korrekciós mechanizmus az adott tranzakció előtt már létező, nem pedig a tranzakció eredményeképp létrejövő cégjogi struktúrát veszi alapul⁶.

A különbség tehát adott, és korántsem elhanyagolható. Az igazi kérdés ennek ismeretében az, hogy melyik megoldás a helyes. A válaszhoz első lépésként érdemes felidézni, hogy mi a célja az összefonódási

küszöbértékek számításakor a belső forgalom figyelmen kívül hagyásának. A versenyjogot csak a valós piaci folyamatok érdeklik, a gazdasági egység tanából következően azonban az egymástól nem független felek közötti kapcsolatok nem ilyenek. Ezért mind a Tpv. , mind pedig az ECMR szabálya mögött elsősorban az a gazdasági racionalitás húzódik meg, hogy az árbevétel-korrekcióval kiiktassuk az érintett vállalkozás és a hozzá kapcsolódó vállalkozások között, vagyis azonos cégcsoporton belül realizált árbevételeket; hiszen ezek nem tekinthetők valós piaci kapcsolatokat tükröző mutatóknak. A belső forgalom kiszűrésével a vállalkozáscsoport valós piaci potenciálját mutató, azaz a vállalkozáscsoportot a tőle független vállalkozások irányába „elhagyó” árú és szolgáltatások révén csoportszinten realizált árbevételt kapjuk meg (ami nem mellékesen azt is lehetővé teszi, hogy ugyanazon árutömeg ellenértékét csak egyszer vegyük figyelembe).

Az összefonódásban érintett vállalkozások közötti üzleti kapcsolat azonban még nem minősíthető egymástól nem független felek közötti kapcsolatnak, hiszen ők csak a tranzakció eredményeképp, annak zárása után válnak egymástól nem független vállalkozásokká. Emiatt a köztük lebonyolított áruértékesítés és szolgáltatásnyújtás, valamint az azok révén realizált

árbevételek valós gazdasági súlyt, tehát versenyjogilag releváns kapcsolatot fejtenek ki. Olyannyira, hogy ezek a tranzakció után egy vállalkozáscsoporton belülivé válnak, amely – a vevő és a céltársaság közötti vertikális viszonyt alapul véve – az összefonódáshoz kapcsolódó vertikális hatások iskolapéldáját szolgáltathatja, hiszen a köztük fennálló korábbi piaci kapcsolat vállalkozáscsoporton belülivé válik. A példánknál maradva: az a tény, hogy a szállító a tranzakció eredményeképp a legnagyobb vevője irányítása alá került, lehetőséget teremt arra, hogy a vevő az irányítása alá került szállító versenytársai részére történő szállításait leállítsa vagy velük szemben árdiszkriminációt alkalmazzon, ami nyilvánvalóan nem tekinthető versenyjogilag érdektelennek.

Mindezt figyelembe véve, az ECMR árbevétel-korrekciós szabálya tűnik helyesnek. A Tpv. jelenlegi szabályozása, amely az összefonódásban érintett vállalkozások közötti forgalmat mintegy már „megelőlegezett” kapcsolt vállalkozások közötti forgalomként kiszűri, dogmatikailag tévesnek, versenyjogilag diszfunkcionálisnak minősíthető. A Tpv. legutóbbi módosításának alkotmányossági aggályok miatt várható megismételt törvényhozási folyamata módot és alkalmat adhat ezen tényező átgondolására is.

⁴ Commission Consolidated Jurisdictional Notice, 167–168. szakaszok.

⁵ OJ C 66 of 02.03.1998.

⁶ Ez a szabály természetesen ma is igaz, dacára annak, hogy ezt ilyen egyértelműséggel a Consolidated Jurisdictional Notice nem ismétli meg.

Észrevételek Papp Álmos cikkéhez

A szerző teljes megalapozottsággal állítja, hogy az EU versenyjoga és a magyar versenytörvény (Tpv.) eltérően szabályozza az összefonódással érintett vállalkozások közötti forgalom figyelmen kívül hagyását. Az EU-szabályok szerint csak az ugyanazon vállalkozás-csoportba tartozó vállalkozások közötti forgalom hagyható figyelmen kívül, a Tpv. 26. § (1) bekezdése alapján ugyanakkor a szabály valamennyi érintett vállalkozás viszonylatában érvényesül. Az azonban már nem ilyen egyértelmű, hogy a Tpv. által alkalmazott megoldás – miként azt a szerző megállapítja – „versenyjogilag diszfunkcionálisnak minősíthető.”.

A kérdés versenypolitikai megközelítésénél mindenekelőtt az alábbi két körülményre kell tekintettel lenni:

1. A Tpv. által összefonódásnak tekintett tranzakciók – különösen az irányítás megszerzése – a gazdasági életben mindennapos jelenségnek tekinthetők. Teljesen indokolatlan lenne azonban ezek teljes körű versenyfelügyeleti engedélyeztetésének előírása, azt elégséges azon összefonódásokra kiterjeszteni, amelyeknél valószínűsíthető, hogy veszélyeztethetik a gazdasági versenyt.

Ezért a Tpv. – összhangban a nemzetközi gyakorlattal – kizárólag az összefonódásban részt vevő vállalkozások együttes piaci méretét kifejezni hivatott küszöbértékek feletti összefonódásokra írja elő az engedélykérési kötelezettséget.

2. A vállalkozás-csoporton belüli forgalom nem valós piaci kapcsolat eredménye, hanem csupán annak a tulajdonosi döntésnek a folyamánya, hogy valamely résztvevőnek nem gyáregység (üzemegység, részleg) formájában végeztet, hanem arra önálló gazdasági társaságot (vállalkozást) alapít. Tartalmát tekintve azonban az egy vállalkozás-csoportba tartozó vállalkozások egy gazdasági egységet képezve jelennek meg a piacon, így a vállalkozás-csoport valós piaci méretét (üzleti tevékenységének nagyságát) a csoportból kikerülő – vagyis az egymás közötti forgalom nélküli – nettó árbevétel jellemzi.

A Tpv. jelenlegi szabályai szerint az engedélykérési kötelezettség hiányának mindenképpen elégséges feltétele az, ha az összefonódással érintett vállalkozás-csoportok együttes nettó árbevétele (forgalma) 15 milliárd forint alatt van. Az 1. pont(1) alatt meg-

fogalmazottakból következőleg ez egyben azt is jelenti, hogy a Tpv. alapján versenypolitikai szempontból nem aggályos az olyan összefonódás, amelynek következtében 15 milliárd forint alatti forgalmú vállalkozás-csoport jön létre. A (2). pont alatt írottakból viszont az következik, hogy versenypolitikai szempontból az összefonódást követően létrejövő vállalkozás-csoport esetében is a csoporton belüli forgalom kiszűrésével számított forgalomnak van jelentősége. Ezen vállalkozás-csoportnak értelemszerűen valamennyi, az összefonódással érintett vállalkozás a tagja lesz. Ezért, ha azt akarjuk meghatározni, hogy milyen mértékű lesz az összefonódás révén kialakuló vállalkozás-csoport (csoporton belüli forgalom nélkül számított) forgalma, akkor az összefonódást megelőzően még egymástól elkülönülő vállalkozás-csoportok tagjai közötti forgalmat is figyelmen kívül kell hagyni.

Az előzőek alapján a Tpv. 26. § (1) bekezdése nem tekinthető ellentétesnek a versenypolitikai követelményekkel.



Tóth Tihamér

Szembenézés a múlttal: jogsértő hosszú távú energiavásárlási megállapodások

Cikkünk bemutatja a magyarországi hosszú távú energiavásárlási megállapodásokat (a továbbiakban: HTM-ek) jogsértő állami támogatásnak minősítő európai bizottsági határozatot, kiterve e szerződések versenypolitikai hátterére és az alkalmazott állami támogatás szabályok értelmezésére. Az állami támogatások kapcsán olykor megtörténhet, hogy a brüsszeli bBizottság az adott tagállam polgárainak érdekeit védi meg saját államuk intézkedéseivel szemben? A HTM-ek versenyjogi megítélése rendkívül összetett, nem véletlen, hogy a bizottsági határozatot több érintett áramtermelő meg is támadta a luxemburgi bíróság előtt.

Meglepetés vagy sem?

Sokan, sok helyütt leírták már: az uniós csatlakozás versenypolitikai téren elsősorban az állami támogatásokkal kapcsolatban fog változásokat hozni. Az uniós versenyjogi szabályok életbe lépése nem okozhatott nagy nehézséget, mivel a hasonló magyar antitröszt szabályok alkalmazását már hosszú évek óta számon kérte a GVH. Igazi, versenypolitikai célokot követő, méghozzá drasztikus eszközöket használó állami támogatás-ellenőrzés azonban nem létezett Magyarországon. Az első igazi esetre, amire az átlagember is felkapta a fejét, nem kellett sokáig várni. 2008. június 4-i keltezésű határozatával az EU Bizottsága jogsértőnek nyilvánította a sok éve életbe lépett és még elvileg jó néhány évig hatályba levő, a magyar energiapolitika fontos pillérét képező hosszú távú energiavásárlási megállapodásokat.

A döntés a piachoz értőket nem érte meglepetésként. Az, hogy a privatizációkhoz kötődően aláírt hosszú távú vásárlási szerződések nem tesznek jót a versenynek, sokak számára világos volt. Elég például a Gazdasági Versenyhivatal 2006-ban zárult ágazati vizsgálatának eredményeit felidézni (lásd keretes írásunkat). A meglepetést talán inkább az okozhatta, hogy nem a versenykorlátozó megállapodások, vagy éppen az erőfölénnyel való visszaélést tiltó antitröszt szabályok kaptak kritikát, hanem hogy tiltott állami támogatást állapított meg az Európai Bizottság. Megjegyzendő, hogy az EU Bizottsága mindkét szempontból vizsgálta a magyarországi HTM-eket, az antitröszt szabályokkal kapcsolatos megállapítások még váratnak magukra – bár az is lehet, hogy az eljárás okafogyottá válik, hiszen a jogsértő állami támogatásnak minősített HTM-eket mindenképpen meg kell szüntetni, vagy legalábbis jelentősen át kell alakítani.

Azt sem lehet mondani, hogy a magyar eset sajátos lett volna az európai piacon. Az EU Bizottsága az utóbbi években kiemelt feladatának tekinti az energiapiac hatékonyabbá tételét. Ennek érdekében egyrészt a versenynek nagyobb teret engedő irányelveket fogadott el, másrészt az általános versenyszabályoknak szerezte következetesen érvényt. Nem sokkal korábban a lengyel HTM-ek is könnyűnek találtattak a brüsszeli mérlegen. A lengyel hálózatot működtető vállalat garantált áron, garantált mennyiségű áramot kellett, hogy vásároljon a termelőktől. Az elvileg 2027-ig érvényben levő rendszer a megtermelt áram 40 %-át fedte le. A lengyeleknek is új megoldás után kell azonban nézni, mivel a Bizottság itt is a közös piaccal ellentétes állami támogatásnak nevezte a megállapodás hálózatot.¹

¹ A lengyelországi HTM-ek esetében a Bizottság ugyanabban a határozatban rendelte el a szerződések megszüntetését, illetve hagyta jóvá a Lengyelország által bejelentett és az „átállási költségek módszertanának” elveivel összhangban lévőnek ítélt ellentételezést. Magyarország esetében nem került kidolgozásra olyan új megoldás, amit a marasztalással párhuzamosan engedélyezni lehetett volna.

A 2007. januárban közzétett ágazati jelentésében a Bizottság felhívta a figyelmet, hogy a HTM-ek alkalmasak a nagykereskedelmi piacon rendszeresen forgalmazott villamos energia mennyiségének befolyásolására. A lengyelországi HTM-ek kapcsán leszögezte, hogy azok jelentős akadályt képezhetnek a lengyel nagykereskedelmi piac fejlődésének. A Bizottság már ekkor emlékeztetett arra, hogy hasonló helyzet áll fenn Magyarországon, ahol az MVM (Magyar Villamos Művek) hosszú távú megállapodások révén vásárol villamos energiát; e szerződések még akár a lengyel HTM-eknél is jelentősebb

Brüsszeli ágazati vizsgálat

Az EU Bizottság Verseny Főigazgatósága három évvel ezelőtt indított nagyszabású ágazati vizsgálatot. Arra a kérdésre keresték a választ, hogy mi akadályozza a nyitott és versenyképes integrált európai energia piac kialakulását. A 2007-ben publikált jelentés a következő főbb versenyproblémákat azonosította:

- a legtöbb nagykereskedelmi piac nemzeti szinten, izoláltan működik; jelentős a termelői piacon a koncentráció, nem nehéz élni a piaci erővel,
- a határokon átívelő kereskedelem nem elég erős ahhoz, hogy versenynyomást gyakoroljon a domináns tagállami termelőkre,
- a vertikálisan integrált energetikai monstrumok elriasztják az új belépőket,
- a nagykereskedelmi piac nem átlátható, hiány van megbízható és időszerű információban.

Az ágazati vizsgálat nyomán több antitröszt, illetve tagállamok elleni eljárás is indult, továbbá az energia ágazatot szabályozó irányelv is ráncfelvarrásra kényszerült.

hatást gyakorolnak a nagykereskedelem alakulására.²

Neelie Kroes, az Európai Bizottság versenypolitikáért felelős tagja a magyar ügyben hozott döntést kommentáló sajtóközleményben a következőket nyilatkozta: „A hosszú távú villamos energia- vásárlási megállapodások fokozatos megszüntetése kulcsfontosságú lépést jelent a magyarországi villamosenergia-piac liberalizációja terén. Azt követően, hogy idén áprilisban megszüntették a nagyon hasonló lengyelországi megállapodásokat, máris csökkenés következett be a villamos energia- árakban. Mostantól a magyarországi nagykereskedelmi villamosenergia-piac is jól működő szabad piaccá válhat. Remélem, hogy mind a versenytársak, mind pedig a fogyasztók számára a lengyelországihoz hasonló gyorsasággal nyilvánvalóvá válnak a valódi verseny előnyei”.

Megjegyzendő, hogy nem csak az új tagállamok érintettek energiapiaci állami támogatás vizsgálatban. A francia és a spanyol szabályozás egyes elemeinek vizsgálatakor is felvetődik, hogy egyes felhasználói csoportok és szolgáltatók illegális kedvezményhez juthattak.

Energia- és versenypolitikai háttér

A Bizottság határozatának hosszú, közel százoldalas indokolása objektív, verseny szempontú láttelest adja az elmúlt időszak energiapolitikai döntéseinek. A kilencvenes évek közepén Magyarországnak az volt a legfontosabb célja az energiaágazatban, hogy biztosítsa az ellátásbiztonságot és a villamosenergia-termelési infrastruktúra korszerűsítését. E tökéletes célok elérése érdekében, a villamosenergia-termelők magyarországi beruházásainak ösztönzésére szolgáló eszközként hozta létre az állam a HTM-eket. Az 1995 és 2001 között megkötött, illetve 2010 és 2024 között lejáró megállapodások keretében az MVM kötelezettséget vállalt rögzített mennyiségű termelési kapacitás, valamint meghatározott mennyiségű megtermelt energia rögzített áron történő megvásárlására. A Bizottság rámutatott, hogy ily módon a HTM-ek az üz-

leti kockázatok kizárásával garantálták a termelők számára beruházásaik megtérülését, az azokat megkötő termelőket pedig előnyösebb piaci helyzetbe hozzák a többiekhez képest.

1995 és 2001 között közel húsz HTM-et írtak alá az erőművek és az MVM – ezek közül a határozat csak arra a tíz szerződésre vonatkozik, amelyek Magyarország EU-csatlakozásának napján még hatályban voltak. Történelmi háttérként érdemes visszaemlékezni arra, hogy 1991–2002 között a magyar villamos energia- piac az egyetlen közüzemi nagykereskedő, az MVM köré szerveződött (a lényegében monopolista single buyer modellt vettük át). Ennek keretében a termelő társaságok az energiát közvetlenül csak az állami tulajdonú MVM-nek adhatták el³ és az MVM volt egyedül jogosult villamos energiával ellátni a területi monopóliumot élvező áramszolgáltatókat. Az MVM-nek ugyanakkor törvényi kötelessége volt a legkisebb költség elve mellett biztosítani a magyarországi energiaellátás biztonságát. 2003. januártól, mint az ismert, egy sajátos kettős modellt létrehozó energia törvény lépett életbe. A korábbi közüzemi szektor mellé fokozatosan (a feljogosított fogyasztók körének bővülésével) felépült a verseny szektor. A közüzemi szektorban az MVM továbbra is az egyetlen nagykereskedő maradt, míg a verseny szektorban más kereskedők is megjelenhettek az MVM leányvállalata mellett. A jelenleg hatályos 2007. évi LXXXVI. törvény formailag megszüntette a közüzemi szektort, de megőrizte az egyetemes szolgáltatási kötelezettséget a háztartási és néhány üzleti fogyasztó tekintetében.

A HTM-ek az MVM szempontjából kiegyensúlyozott termelési portfóliót hoztak létre: az ellátásbiztonság garantált volt. A HTM-ek az MVM részére a termelő kapacitások egészét, vagy meghatározó részét kötötték le, amelyen felül az MVM köteles volt egy meghatározott minimális mennyiségű villamos energiát vásárolni. Ennek megfelelően a HTM-ek kétféle díj- elemet tartalmaznak: a lekötött kapacitásért fizetett rendelkezésre állási díjat, amely fedezi az állandó költségeket és a nyereséget, valamint a változó költségeket fedező energiadíjat.

A HTM-ek állami támogatásként való megítéléséhez fontos felidézni az ársza-

bályozás főbb elveit is. Még 1995-ben, a villamos energia árszabályozásáról szóló egyik határozatában a kormány kötelezettséget vállalt arra, hogy 1997-től a viszonteladói és végfelhasználói áraknak az indokolt működési költségeken felül 8 %-os tőkearányos nyereséget kell tartalmazniuk. Talán sokan emlékszünk e nagy vitát kavará, a privatizációhoz kapcsolódó döntésre: a polémia főleg azon folyt, hogy sok-e vagy kevés ez a nyereség szint. A Bizottság határozata viszont arra világít rá, hogy már önmagában a nyereségesség előre való garantálása sem fér bele a piaci logikába.⁴ A Bizottság határozata rámutat, hogy az árszabályozás ugyan 2003 végén megszűnt, de az árakat ténylegesen nem liberalizálták, hiszen a villamos energia termelői árát a HTM-ek alapján továbbra is – mind a mai napig – a beruházások megtérülésének elve határozta meg.

A Magyarországon megtermelt villamos energia körülbelül kétharmada a hosszú távú villamos energia- vásárlási megállapodások keretében az MVM részére került értékesítésre. Hogy mi a rossz a hosszú távú szerződésekben? Miért avatkozik bele az államhatalom az önként vállalt szerződéses viszonyokba? Ezek a megállapodások korlátozzák a versenyt, mert a piac jelentős részét elzárják az újonnan versenybe lépők elől. Ezért az új belépőknek csak korlátozott lehetőségük nyílik arra, hogy versenyezzenek a piacon: a fogyasztók, vásárlók választási lehetőségei beszűkülnek, a ringben levőkre nehezedő versenynyomás gyengül.

A GVH már egy 1999-ben publikált energiapiaci tanulmányában felhívta a figyelmet a verseny bevezetéséhez kötődően keletkező befagyott költségek (stranded cost), illetve a hosszú távú áramvásárlási szerződések problematikájára. A jelenleg működő modellben az MVM mint monopol nagykereskedő, az erőművekkel kötött hosszú távú (20-30 éves) szerződések alapján vásárolja az áramot. Piacnyitást esetén, amennyiben ezen erőműveknél olcsóbb áram jelenik meg a piacon, akkor a jövőbeli nagykereskedő MVM jogutód nem lesz képes az összes lekötött áram megvásárlására az eredeti áron, így befagyott költsége keletkezik. E költségeket a termelők a szerződések alapján a jog-

² 2007. január 10-i villamos energia- ágazati vizsgálati jelentés, 467–473. pontok, http://ec.europa.eu/comm/competition/sectors/energy/inquiry/full_report_part1.pdf.

³ Kivéve, ha erről az MVM lemondott az áramszolgáltatók javára.

⁴ Megjegyzendő, hogy 2001-től, az ún. második árszabályozási ciklus kezdetétől a hatósági árak már közel 10 %-os esz- közarányos megtérülési rátát garantáltak az erőművek számára, igaz a korábbi kisebb százalékot a saját tőkére vetítették.

utódra háritanák, s ez végső soron az államot terhelné. A GVH már ekkor rámutatott: a befagyott költségek lényegében azt testesítik meg, hogy a múltban az állam a hosszú távú szerződések révén az erőművek építőitől minden kockázatot (az üzleti kockázatot is) teljes mértékben átvállalt. Egy 2002 októberében közzétett GVH- tanulmány is megemlíti a HTM-ek versenyt korlátozó jellegét, kifejezve az iránti reményét, hogy ezek hamarosan újratárgyalásra kerülnek.

A most bemutatott brüsszeli határozatban is többször hivatkozási pontként említett, 2006-ban véglegesített GVH energia-ágazati vizsgálat egyik fő tanulsága az volt, hogy HTM-ek rendszere, tekintettel a lekötött kapacitásokra (amelyek egy piaci szereplőhöz, a közüzemi nagykereskedőhöz kapcsolódnak) és az időtartamukra is, valószínűleg ellentétesek a közösségi versenyjoggal. E tekintetben a GVH az EK-szerződés 81. és 82. cikke alapján lefolytatandó versenyfelügyeleti eljárás megindítását helyezte kilátásba, amely során megvizsgálható a HTM-ek versenykorlátozó hatása, illetve, hogy az azzal járó előnyök ellensúlyozzák-e a versenykorlátozásból eredő hátrányokat. Mint ismert, ilyen eljárásra végül is nem került sor, mert az EU Bizottság vette a kezébe a fonalak kibogozását. Az európai versenyhatóságok közötti munkamegosztás pedig világos: ha a brüsszeli versenyhivatal foglalkozik egy ügygel, akkor vele párhuzamos nemzeti eljárás nem folyhat.⁵

A hosszú távú, exkluzív elemeket tartalmazó megállapodásokat az EU Bizottság soha sem nézte jó szemmel. Érdemi marasztaló határozat nem nagyon született, mert az érintett vállalkozások nyitottak voltak újragondolni szerződéseiket: csökkentve a lekötöttség időtartamát vagy/és annak százalékos mértékét. Ezek azonban az EK-szerződés 81. és 82. cikkei alapján, a vállalatokkal szemben folyó eljárások voltak. A mostani döntéssel ehhez képest közvetlenül a történések mögött meghúzódó állami akaratot vette célba a brüsszeli testület.



⁵ Megjegyzendő, hogy az állami támogatásra vonatkozó döntést követően jelenleg még bizonytalan, hogy mi lesz az időközben felfüggesztett, brüsszeli antitröszt eljárás sorsa.

A Bizottság döntése

2005-ben indított alapos vizsgálatot követően a Bizottság megállapította, hogy az MVM és tíz villamosenergia-termelő által 1995 és 2001 között megkötött HTM-ek Magyarország 2004. május 1-jei uniós csatlakozásától fogva – az EK-Szerződés 87. cikke (1) bekezdésének értelmében – jogellenes és a közös piaccal összeegyeztethetetlen állami támogatást tartalmaznak az említett termelők részére. A Bizottság határozata elrendeli a megállapodások hat hónapon belüli megszüntetését. Sőt, Magyarországnak ezen felül vissza kell fizetnie a villamosenergia-termelőkkel azokat a bevételeket, amelyekhez az utóbbiak a HTM-ek hiányában, piaci körülmények között nem juthattak volna hozzá.

Az eljárás előzményét az képezte, hogy a csatlakozást követően a kormány notifikálta az átállási költségekről szóló 183/2002. (VIII. 23.) számú Kkorm. ányrendeletet. A Bizottság tudatában volt annak, hogy a villamosenergia-termelők a csatlakozást megelőzően jelentős összegeket ruháztak be az erőművekbe, amelyeket a verseny „hirtelen” megjelenése veszélybe sodorhat. A Bizottság más tagállamok számára már többször is engedélyezte, hogy a villamosenergia-piac liberalizációját megelőzően végzett beruházások megtérülésének elősegítése érdekében állami támogatást nyújtsanak a villamosenergia-termelőknek, feltéve, hogy az ilyen támogatás a lehető legkevesebb negatív hatást gyakorol a versenyre.⁶ A nevezett kormányrendelet az MVM részére a szabadpiaci és a HTM szerinti árak közötti eltérés miatt kompenzációt irányzott elő. A Bizottság szerint azonban nem az MVM az igazi kedvezményezett: a kompenzáció ugyanis részét képezi annak az összegnek, amelyet az MVM a HTM-ek alapján az erőműveknek kifizetni köteles, azaz része annak az előnynek, amihez a termelők a HTM-ek révén jutnak. A brüsszeli vizsgálata esetünkben azt tárta fel, hogy a magyarországi HTM-ek nem jelentenek megfelelő eszközt a termelők csatlakozást megelőző beruházásainak ellentételezésére. Megvédi azonban e termelőket a versenyképesszer-

⁶ 2001-ben pedig közzétette az „átállási költségek módszertana” elnevezésű dokumentumot, amely az ilyen típusú támogatások értékelésére vonatkozó elveket állapítja meg (2001. július 26-án elfogadott bizottsági közlemény http://ec.europa.eu/comm/competition/state_aid/legislation/stranded_costs_en.pdf).

től, nem segítik elő a szabad piaci körülményekhez történő alkalmazkodásukat. Így érdekesen kezdődött maga az eljárás: a kormány az átállási költségeket kezelő kormányrendelet notifikációját 2005 áprilisában visszavonta, a következő hónapban viszont a Bizottság NN-49/2005. (azaz „not notified” – be nem jelentett) számon hivatalból eljárást indított a magyar energia rendszer meghatározó bástyáját jelentő HTM-ekkel szemben.

A támogatás kontroll dióhéjban

A tagállamok csak olyan állami támogatásokat nyújthatnak, amelyekkel nem sértik a közösségi érdekekkel ellentétes módon a közös piaci versenyt. A különböző tagállamok közötti „állami támogatási verseny” megakadályozására egyetlen szerv kapott felhatalmazást: kizárólag az Európai Bizottság jogosult döntést hozni egy állami támogatási intézkedés megengedése vagy megtiltása tárgyában. Főszabályként minden támogatási tervet előre engedélyeztetni kell Brüsszelben és azokat csak a jóváhagyást követően folyósíthatják. A be nem jelentett, illetve bejelentett, de a döntést megelőzően, a felfüggesztő hatás/klauzula ellenére „folyósított” támogatás jogtalan, illegális támogatásnak minősül, jogkövetkezményként a Bizottság utólag elrendelheti visszafizetését, természetesen kamatokkal megnövelt értékben. Az ex ante ellenőrzés mellett a Bizottság ex post vizsgálatokat is végezhet, a jogszerű támogatások közösségi kompatibilitását, a már engedélyezett programok tényleges működését bármikor ellenőrizheti. Az EK-Szerződést megsértő tagállamokat a Bizottság közvetlenül szankciókkal sújthatja: megtiltja az összeegyeztethetetlen támogatás nyújtását, a már folyósított támogatás esetén annak kamatos visszafizetését rendeli el. A Bizottság határozatait a tagállamok (gyakorlatilag a támogatást adni kívánó ország), illetve a közvetlenül és egyedileg érintett vállalkozások (a kedvezményezett cég, vagy éppen annak versenytársai) megtámadhatják az Európai Közösségek Bírósága, illetve az Elsőfokú Bíróság előtt.

Mi állami támogatás és mi nem?

A közösségi versenypolitika széleskörű beavatkozást enged nem csak a vállalati, hanem a tagállami döntések befolyásolására. Az állami támogatások uniós szintű szigorú kontrollja igazi EU-s sajátosság. A versenypolitika ezen ágát az a meggyőződés vezérli, hogy a versenytorzító nemzeti támogatások megtiltása révén a belső piac hatékonyabban fog működni, javul az uUnió versenyképessége. Nem kell különösebben bizonyítani, hogy a brüsszeli hivatalnokok döntései jelentősen befolyásolhatják a tagállami, jelesül a magyar gazdaságpolitika mozgásterét. Az állami támogatások fogalmának pontos meghatározása így nagyban kijelöli, pontosabban kijelölné azt a határt, ameddig az EU jogszerűen korlátozhatja a részben még szuverén tagállami gazdaságpolitikát. Ehhez képest az EKSz. 87. cikk (1) bekezdése egy meglehetősen általános definíciót ad, amelyet több száz bizottsági döntés és bírósági ítélet töltött meg kézzelfogható jelentéssel.

A 87. cikk (1) bekezdése szerint főszabályként tiltottak azok az állami intervenciók, amelyek

- kedvezményt foglalnak magukban (előnyt jelentenek),
- meghatározott vállalkozások vagy iparágak a kedvezményezettek (szelektivitás),
- az államtól vagy tagállami forrásból származnak,
- torzítják a versenyt és
- befolyásolják a tagállamok közötti kereskedelmet.

Az esetjog szerint a támogatás fogalma nemcsak a pozitív előnyöket – mint például szubvenciók – foglalja magában, hanem más olyan beavatkozásokat is, amelyek különféle formában csökkentik a vállalkozás költségvetésében rendszeren kiadásként szereplő tételeket, és amelyek anélkül, hogy a szó szoros értelmében véve szubvenciók lennének, azzal megegyező karakterűek és ugyanolyan hatással járnak. Az állami forrás nemcsak a központi hatóságokat, hanem a regionális és helyi önkormányzatokat, valamint az állami befolyás alatt álló vállalkozásokat is magában foglalja.

Mindezek alapján világos, hogy az unió nemcsak a tipikus formájú állami szubvenciók ellenőrzését tartja fenn magának, hanem lényegében minden egyes, akár közvetett, úgyesen elrejtett, „kiprivatizált”, a gazdaság működését szelektí-

ven érintő, az államháztartást befolyásoló lépés brüsszeli eljárást vonhat maga után.

Bizonyos támogatási formáknál nem könnyű eldönteni, hogy részesült-e ked-

A termelők ellenérvei

Az eljárás során a kormány mellett véleményt nyilváníthatnak az érdekelt áramtermelők és a privatizációt finanszírozó bankok. Az ő álláspontjuk szerint:

- a HTM-eket megkötésük időpontjában, az akkori piaci körülmények között kell értékelni,

- a csúcsterhelési villamos energiát biztosító termelők szerint árait nem lehet összehasonlítani a zsinórtermékek árával,

- a Bizottság rossz referencia árat használ: a hosszú távú szerződések árai mindig alacsonyabbak lesznek az azonnali (spot) piac árainál,

- a HTM megkötése nélkül nem léptek volna be a piacra,

- a HTM-ből kifolyólag azért sem részesültek előnyben, mert a privatizációs ár részeként kifizették a HTM ellenértékét,

- az ellátásbiztonság érdekében új termelői kapacitás építése általános gazdasági érdekű szolgáltatásnak minősül, az Altmark ügy szerint nem minősülnek állami támogatásnak a HTM-ek,

- adott erőmű versenyképes áraira hivatkozva állította, hogy az ő HTM-je nem tartalmaz semmiféle támogatási elemet,

- 2004-et követően (2007-et kivéve) az árak megállapítása az MVM és a termelők közötti tárgyaláson történik, így hiányzik az államnak betudhatóság, mint fogalmi elem,

- az uniós csatlakozás előtt jogszerűen bevezetett támogatási intézkedéseket utóbb a Bizottság nem vizsgálhatja felül,

- még ha állami támogatás lenne is a HTM, az mint létező, unióba „bevitt” támogatás nem minősülhet „új támogatásnak”, ebből adódóan annak visszafizettetése sem jöhetne szóba,

- a Bizottság nem helyezhet hatályon kívül érvényesen megkötött magánjogi szerződéseket („pacta sunt servanda”).

vezményben a vállalkozás? Erre jó példa az állami tőkeemelés, vagy éppen az állami vállalatok által adott díj és egyéb kedvezmények. A problémát ilyenkor az jelenti, hogy az állam egyszerre jelenik meg piaci szereplőként, tulajdonosként és támogatást osztó, a szuverenitását gyakorló hatóságként. A kérdés ilyenkor úgy fogalmazódik meg, hogy adott intézkedés tisztán üzleti-tulajdonosi alapokon formálódott-e, vagy az állam, mint szuverén kívánta megsegíteni az általában hozzá közel álló vállalkozásokat. Egy régi, klaszikus ügyben kimondta az Európai Bíróság is, hogy jogsértő állami támogatásról van szó, amikor a holland állami és önkormányzati tulajdonú gázszolgáltató kedvezményes áron kínálta a fóliasátras termelőknek a földgázt. Nem tudták bizonyítani, hogy adott gazdasági körülmények között egy rendes piaccgazdasági befektetőnek megérte volna olcsóbban adni a földgázt.

Néhány érdekesebb részletkérdés

A Bizottság az egyes HTM-eket nem külön-külön határozatban, hanem együttesen értékelte, mondván, hogy azokat azonos időszakban, azonos cél által vezérelve kötötték, az azokból eredő legfőbb előny valamennyi szerződés sajátja. Az értékelést nem csak a támogatás odaitélésnek időpontjára vetítve végezte el, hiszen a támogatások jóval később is léteztek. Ennek kapcsán emlékeztetett arra is a Bizottság, hogy ha nem ez lenne a helyes megközelítés, akkor a liberalizáció előtt adott állami kedvezményekkel szemben, melyek csak a verseny bevezetését követően minősülnek tiltott állami támogatásnak, nem lehetne érdemben fellépni.

Közhely, de azért a határozat világosan megfogalmazza: azzal, hogy Magyarország az EU tagjává vált, a liberalizált egységes energiapiachoz is csatlakozott (másként: a csatlakozással nem csak jogok, hanem kötelezettségek is járnak). A Csatlakozási Okmány nem rendelkezik a versenyszabályok alóli kivétellel. A Bizottság szerint így az új gazdasági és jogi körülmények közepette a HTM-ek állami támogatássá váltak (még akkor is, ha korábban nem lettek volna azok). Ebből az következik, hogy amennyiben a HTM-ek megkötésükkor fennálló gazdasági körülményeknek meg is feleltek, nem biztos, hogy EU-jog konformak lesznek az új évzredben is.

Az értékelés időhorizontját nagyban befolyásolta a Csatlakozási Okmányújszerű rendelkezése, amely szerint valamilyen, 1994. december 10. után kötött, a csatlakozás után alkalmazandó támogatási intézkedést még a csatlakozás előtt be kellett jelenteni a Bizottságnál felülvizsgálat céljából. Ez is amellett szóló érv volt, hogy a HTM-ek versenyjogi értékelését Magyarország EU csatlakozásának napjától kell elvégezni.

Az állami támogatás fogalmának egyik kulcsa, hogy adott vállalkozás részese-e egyáltalán valamilyen előnyben? A Bizottság azt vizsgálta, hogy Magyarország EU-hoz való csatlakozásakor fennálló körülmények között egy átlagos piaci szereplő a HTM-ekben foglaltakhoz hasonló garanciákat adott volna-e a termelőknek. Azaz: vállalta volna-e egy piaci-üzleti alapon tervező MVM, hogy 15-27 éven keresztül (amely egybeesik az érintett beruházások amortizációs idejével) a lekötött kapacitást, illetve garantált minimum mennyiségű megtermelt villamos energiát az erőmű állandó és változó költségeit fedező áron megvásárolja? Hosszas, nyugat-európai cégek gyakorlatát áttekintő elemzést követően, amely során tekintetbe vette az MVM azon kötelezettségét is, hogy elegendő villamos energiával kell hogy ellássa a regionális áramszolgáltatókat, a Bizottság egyértelmű „nemmel” felelt e kérdésre.

Ezt megalapozandó, összevetette a HTM-eket az európai piacokon létező határidős és azonnali ügyletek, a lehívási jogokat tartalmazó ügyletek, a végső nagyfogyasztók által kötött hosszú távú szerződések, valamint a termelők és a rendszer-irányítók között a kiegyenlítő szolgáltatások nyújtása céljából megkötött szerződések legfontosabb jellemzőivel. Közös tanulság volt, hogy egyik esetben sem kapnak a termelők a magyar HTM-ekhez hasonló fokú garanciákat. A határidős (azaz a nem azonnali vásárlást feltételező) piacokon a leghosszabb teljesítési időszak egy év. A szerződés megkötése és a tényleges teljesítési időszak kezdete között a skandináv Nordpool esetében 4 év, a francia Powernext-nél 3 év, a brit UKPX-nél 5 év, a német EEX-nél pedig 6 év. Ez azt jelenti, hogy a szerződés alapján a termelő köteles a megkötést követő legfeljebb hat éven belül megkezdődő egy éves időszakban meghatározott mennyiségű energiát szolgáltatni. Ez az időtartam messze elmarad a magyar HTM-ek időtartamától, továbbá a termelő a szokásos piaci körülmények között kénytelen vállalni

annak kockázatát, hogy a költségei meghaladhatják az árakat. Ez a kockázat különösen a változó költségekhez sorolható tüzelőanyag-költségek ingadozása miatt jelentős. Továbbá a piaci közegben működő termelőknek a verseny nyomásával is meg kell birkózniuk, hiszen a termelő berendezés élettartama alatt nem egyszer, hanem számos alkalommal kell megújítani szerződéseiket.

Az, hogy a liberalizált piacon túl nagy a HTM-ekkel lekötött energia mennyisége, a magyar kormány előtt is világos volt, ezért egy rendelettel⁷, még ha nem is azok megszüntetésére, de legalább a HTM-ek újratárgyalásának kezdeményezésére kötelezte az MVM-et. Emlékeztetett arra is a Bizottság, hogy az árveréseken érkecsített energia ára alacsonyabbkisebb volt a HTM-ek keretében ugyanazért az energiáért fizetett árnál. A legtöbb termelő HTM-szerinti ára a 2004–2005-ben érvényesülő legmagasabb piaci árnál 10–100%-nál magasabb volt – azaz volt olyan szerződés is, amely a piaci ár dupláját hozta a termelőnek! 2006-ban a különbség a 15–135 %-os zónában mozgott. Az ebből adódó veszteség köztudott volt. Ennek fejében, az MVM kártalanítás érdekében 2003-ban és 2004-ben is milliárdos tételű állami kompenzációban részesült az MVM (azaz közvetve a privatizált termelő egységek tulajdonosai).

A bizottsági következtetés világos: szokásos piaci körülmények között a vásárlók nem kötnek olyan szerződéseket, amelyek azzal a komoly kockázattal járnak, hogy a szükségesnél több villamos energiát kénytelenek megvásárolni, és annak továbbértékesítése során jelentős veszteségeket szenvednek. Egy hasonló helyzetben levő piaci szereplő más vásárlási stratégiát követett volna.

A HTM-ek következő legfontosabb, egymástól el nem választható kikötései előnyt jelentenek a termelőknek:

- hosszú távú kapacitás-lekötés,
- garantált minimális átvétel,
- az állandó és változó költségek fedezésére irányuló olyan árazási mechanizmus, amely a befektetések megtérülését szolgálja, miközben mentesíti a termelőket az üzemeltetésből fakadó szokásos kockázatok alól.

A HTM-ek együttes értékelése valószínűleg nem kedvezett a hatékony termelőknek (volt olyan erőmű, amelynek árai a szabad piaci ár felső szintjének feleltek meg). A Bizottság szerint azonban nem lehet állítani, hogy a szerződések nélkül is elérhetőek lettek volna ezek az árak.

Az állami támogatás további fogalmi eleme az állami források megterhelése, az államnak való betudhatóság. Az érintett vállalatok által is hivatkozott Preussen Elektra- ügyben⁸ hozott ítéletben a Bíróság kimondta, hogy nincsen szó állami támogatásról akkor, ha az állam arra kötelez magántulajdonban levő vállalatokat, hogy a piaci árnál drágábban vásároljon villamos energiát a termelőktől. Jelen esetben a „közvetítő” szerepét játszó MVM azonban nem magán-, hanem állami tulajdonú vállalatnak minősül, a termelők előnyben részesítéséhez felhasznált források teljes mértékben állami vállalat tulajdonában álló források. A magyar kormány sem vitatta, hogy a HTM-ek fontos eszközei voltak az energiaellátás biztonságának, modernizálásának, a környezetvédelmi szabályok betartásának, a villamos energia- szektor átszervezésének.

A HTM-ek versenytorzító jellegénél hivatkozik a határozat a GVH ágazati vizsgálatának eredményeire is. A feljogosított fogyasztók legnagyobb hányada a 2004 óta lezajlott piacnyitás ellenére sem választotta a szabadpiaci szektort. A HTM-ek által lekötött jelentős kapacitások miatt nem jelentek meg versenyképes árú kapacitások a szabad piacon, ahol csak a HTM-ek által le nem kötött energia tudott megjelenni. A HTM-ek korlátozzák a feljogosított fogyasztókat a szolgáltató váltásban, illetve megakadályozzák a potenciális nagykereskedőket abban, hogy kínálatukkal a piacra lépjenek.

A közös piaci kereskedelem befolyásolása kapcsán emlékeztetett arra a Bizottság, hogy a HTM alatt álló erőművek olyan nagy nemzetközi vállalatcsoportok tagjai, amelyek számos más tagállamban is jelen vannak. A kérdéses vállalatoknak biztosított előny így közvetve más tagállami piacokon is befolyásolhatja a versenyt.

A felek jogbiztonság sérelmére vonatkozó érvei kapcsán a Bizottság emlékeztetett arra, hogy az 1991-ben aláírt Európai Megállapodás 62. cikke alapján Ma-

⁷ 183/2002. sz. Kkorm. ányrendelet.

⁸ C-379/98. sz. ügyben 2001. március 13-án hozott ítélet.

gyarország már a csatlakozás előtt köteles volt összehangolni állami támogatásait a közös piaci követelményekkel. Még ennél is fontosabb, hogy a megállapodásokat olyan hosszú futamidőre kötötték, hogy egyértelmű volt: azok még javában hatályosak lesznek, amikor az EU-csatlakozás valósággá válik. A Bizottság szerint éppen az vezetne bizonytalansághoz a közösségi energiapiacra, ha a magyar HTM-ekre nem alkalmazná az állami támogatás szabályokat.

A 87. cikk (1) bekezdése szerint tiltott állami támogatást a (2) vagy a (3) bekezdésben foglalt feltételek teljesülése esetén a közös piaccal összeegyeztethetőnek nyilváníthatja a Bizottság. Ilyen engedélyezési jogcímet a HTM-ek kapcsán nem lehetett találni. Azok nem voltak regionális támogatásként kezelhetők, a kapott támogatás nem csak beruházási, hanem pl. tüzelőanyag- költségek megtérülését is szolgálta, továbbá a magyar kormány nem azonosított olyan regionális hátrányokat, amelyeket e támogatások arányosan megoldottak volna.

A támogatások értékelésénél a Bizottság alkalmazhatónak találta a befagyott költségek kezeléséről kiadott módszertant. Ennek ugyanis az a legfontosabb célja, hogy elősegítse az energiaszektor áttérését a liberalizált piacra azáltal, hogy lehetőséget nyújt az inkumbens villamosenergia-ipari vállalkozásoknak arra, hogy korábbi beruházásaik megtérülését biztosító garantált bevételekhez jussanak közösségi jog- konform módon. A HTM-ek azonban nem teljesítik a módszertan azon feltételét, mely szerint a kompenzáció kialakításakor figyelembe kell venni a versenyfejlődését, illetve nem határozzák meg a HTM-ek lejártáig adható támogatás felső határát.

Merre tovább?

A magyar kormányzat – nem úgy, mint több áramtermelő vállalkozás – tudomásul vette a brüsszeli Bizottság döntését, nem támadta meg azt az Európai Közösségek Bírósága előtt. A határozat szerint augusztus folyamán kellett beszámolni a megtett és a megtenni tervezett intézkedésekről, különösen a nagykereskedelmi piac megfelelő szimulációjának elvégzése érdekében tett lépésekről, az alkalmazni kívánt módszerek és a bevinni kívánt adatok részleteiről.

A kitűzött cél, pontosabban a feladat világos: át kell alakítani a jelenleg még hatá-



Fotó: MTI

lyos HTM-eket oly módon, hogy azok a határozatból kiolvasható támogatás elemeket ne tartalmazzanak. 2008 júliusában így például az MVM Zrt. nagykereskedelmi leányvállalata, az MVM Trade Zrt. felmondta a Dunamenti Erőmű Zrt.-vel 1995-ben kötött HTM-et. Ezzel 2009. január 1-jétől az összes lekötött kapacitás 25 %-a kerül ki a szabad piacra.⁹

A másik teendő is egyértelmű: az elmúlt években illegális támogatáshoz jutott termelők vissza kell hogy fizessék azt, méghozzá kamatostul. A „mennyit” és a „hogyan” már nehezebb kérdések. Maga a határozat nem szokta meghatározni a pontosan visszafizetendő összeg nagyságát, csupán megadja annak kiszámításához a fontos támpontokat. A pontos összeget még 2008 végéig ki kell számolni, és erről a Bizottságot tájékoztatni kell. Talán érdekes módon a visszafizetés pontos határidejét nem szabta meg a Bizottság – szorító tényező lehet azonban, hogy a támogatás „átvétele” és a tényleges visszafizetés közötti időre kamatos kamatot kell felszámítani.

A jogsértően kifizetett támogatás viszájár. A számítás szabálya elvileg világos: a Bizottság a visszafizetést arra a különbözetre korlátozza, amely a HTM-ek keretében működő erőművek bevételei és a között a bevétel között állhat fenn, amelyhez 2004. május 1. és azok lejártáig közötti időszakban az erőművek a HTM-ek hiányában a piacon juthattak volna. Ezen elv „készpénzre váltása” bizonyára további

vitákra fog majd okot adni. Gondot okoz, hogy az alternatív forgatókönyv megvalósulása esetén a valóságban bekövetkezethez képest nagymértékben eltérően alakult volna a piac. A viszonyítási alapul vevő alternatív forgatókönyv azt a világot képezi le, amikor egyetlen HTM sem létezik, miközben minden egyéb tényező hasonlóan alakul.

A visszafizetés mértéke kapcsán az is ad némi támaszkodókapaszkodót, hogy a Bizottság elismerte, a HTM-ek nélküli szabad piaci szektorban kialakult árak nem tekinthetők azon piaci árak pontos megfelelőjének, amelyet a HTM-ek nélkül üzemelő termelők akkor értek volna el, ha a vizsgált időszakban nem léteznék HTM-ek. A termelői piac hozzávetőlegesen 60%-át lefedő HTM-ek kétségtelenül befolyásolják az árakat a piac fennmaradó részében. Ebből következően a HTM-ekből fakadó előny messze meghaladja a HTM-ek árai és az azok hiányában a piacon elérhető árak közötti pozitív különbséget.

Hogy a jövő HTM-jei milyen tartalommal kerülnek kialakításra, a magyar és uniós versenyhatóságok élénk érdeklődésére számíthatnak. Amennyiben azok továbbra is indokolatlannak tűnő versenykorlátozásokat fognak tartalmazni, a korábbi nyilatkozatok alapján nem lehet kizárni az újabb eljárásokat. Szintén előre látható, hogy a támogatást visszafizető termelők egy része nem fog egykönnyen belenyugodni a már zsebükben érzett előnyök elvesztése miatt. A luxemburgi Elsőfokú Bíróság előtt, illetve nemzetközi fórumokon az Energia Karta Szerződés befektetés védelmi rendelkezései alapján még sok jogvitára lehet számítani.

⁹ Napi Gazdaság, 2008. július 31., 2. o.



Hizsák Tamás¹

Az egyoldalú banki szerződés-módosítási jog kikötésének és alkalmazásának jogi vetületei

I. Bevezetés

1. A LAKOSSÁGI ÜGYFELEKKEL KÖTÖTT SZERZŐDÉSEK

A gazdasági erőfölénnyel való visszaélésre a banki tevékenység során hatványozottabb lehetőség nyílik, hiszen a fogyasztó jellemzően kevésbé informált, mint más termékek vásárlása során. Az eltérő gazdasági erőpozícióban lévő felek között információs aszimmetria áll fenn, a fogyasztók pénzügyi kultúrája sok esetben hiányos és gyakran anyagi okokból sürgetett helyzetben veszik igénybe a banki szolgáltatásokat.

A bankok által támasztott feltételek közti eligazodást megnehezíti továbbá a szerződéskötést megelőző konszenzuskeresési folyamat kiiktatódása, a bankok által előre meghatározott szerződési feltételeket tartalmazó blankettaszerződések használata, ezek nyelvezetének közérthetősége, átláthatósága.

2. AZ EGYOLDALÚ SZERZŐDÉS MÓDOSÍTÁSI JOGRÓL ÁLTALÁBAN

A felek között jelen esetben létrejövő jogviszonyok polgári jogi, azon belül is a Polgári törvénykönyv (Ptk.) XLIV. fejezetében (a bank- és hitelviszonyok) szabályozott kötelmi jogi jogviszonyok: hitel- és kölcsönszerződések, bankszámla- és betétszerződések, folyószámla-szerződések, takaréketét-szerződések. A polgári jogi jogviszonyokban a jogviszony alanyai elméletileg egymásnak mellérendeltek és egyenrangúak. Így az alanyok a szerződést egybehangzó nyilatkozatukkal kötik és a Ptk. 240. § (1) bekezdésének megfelelően akként is módosítják.

Annak nincs jogi akadálya, hogy bármelyik fél előzetes hozzájárulását adja a szerződés későbbi módosításához, akár az ár tekintetében is, mivel a bank és a fogyasztók között kötött szerződések általában olyan tartós jogviszonyt hoznak létre, amelyben a felek kiköthetik a bank javára a kamat, költségek és díjak mértéke tekintetében a szerződés egyoldalú módosításának lehetőségét.² Vagyis sérelmet önmagában nem az okoz, ha a hosszú futamidő alatt a kondíciók, így különösen a kamatok – kivételesen a költségek is – módosíthatók, de az igen, ha a módosításra egyoldalúan, a másik fél (a kölcsönfelvő) hozzájárulása nélkül, ugyanakkor érdemi és okszerű indoklás nélkül, vagy olyan indok alapján kerül sor, amelyet a felek a szerződésben nem rögzítettek.

A hitelintézet jogosult általános szerződési feltételeit bármikor módosítani, ennek hatálya azonban a már megkötött szerződésekre csak akkor terjed ki, ha a felek a szerződésükben erről kifejezetten megállapodtak, vagyis egyoldalú szerződésmódosítási jogot kötöttek ki a bank javára. Az újabb díjtételek, díjelemek bevezetésére is az egyoldalú szerződésmódosításra vonatkozó szabályokat kell alkalmazni.

A jogbiztonságnak is elemi feltétele, hogy ha az általános szerződési feltételek alkalmazására tartós jogviszonyok, többéves futamidejű szerződések esetében kerül sor, a szerződés feltételei a teljes futamidő során előre láthatóak és kiszámíthatóak legyenek, a szerződési feltételek esetleges későbbi változtatása esetében is egyensúlyban maradjon a szolgáltatás és az ellenszolgáltatás, szinallagmatikus maradjon a kötelem.

Az egyoldalú módosítási jogosultság ezért a később ismertetendő megszorításokkal gyakorolható csak jogszerűen.

3. A POLGÁRI JOG ÉS A VERSENYJOG KAPCSOLATA A TISZTESSÉGTELLEN ÁLTALÁNOS SZERZŐDÉSI FELTÉTELEK (ÁSZF) TEKINTETÉBEN

A magyar versenyjogi gyakorlat általános elve, hogy ami a Ptk. és a kapcsolódó jogszabályok alapján tisztességtelennek minősül, az a tisztességtelen piaci magatartás és versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. törvény (Tpv.) alapján – az elkövető – erőfölényes helyzete esetén – nagy valószínűséggel kimeríti a gazdasági erőfölénnyel való visszaélést. Az a körülmény viszont, hogy valamely magatartást a polgári jog nem minősít tisztességtelennek, még nem zárja ki a versenyjog megsértését. Ez abból a Tpv. és a Ptk. közötti alapvető különbségből következik, hogy a Ptk. a felek mellérendeltségét tekinti főszabálynak, a Tpv. viszont abból indul ki, hogy a gazdasági erőfölényben lévő vállalkozás képes a vele szerződő felet alárendeltségi viszonyba kényszeríteni. Így valamely szerződéses kikötés versenyjogi szempontból csak azzal összevetve ítéltethető meg, hogy hogyan viszonyul a versenypiacon ténylegesen érvényesülő állapotokhoz.

Ezért vizsgáljuk meg először versenyjogi, majd polgári jogi szempontból az egyoldalú szerződésmódosítási jog kikötését és alkalmazását.

II. Versenyjogi kérdések

1. A GAZDASÁGI ERŐFÖLÉNYES HELYZET

Az egyes esetekben fontos eldöntenünk, hogy az egyoldalú banki szerződésmódosítási jog kikötésekor fennáll-e a szerződéskötő bank részéről a gazdasági erőfölényes helyzet.

„A joggyakorlat egyértelmű abban a tekintetben, hogy a gazdasági erőfölény piaci kategória, ezért szerződésből eredő kötelezettség önmagában gazdasági erő-

¹ A szerző az Eötvös Loránd Tudományegyetem Állam- és Jogtudományi Karának V. évfolyamos hallgatója; a GVH Versenykultúra Központ által egyetemi és főiskolai hallgatók részére meghirdetett pályázat 2008. évi első helyezettje.

² Mint arra az EBH2001.438. a folyószámla-szerződést illetően rámutat.

főlényt nem hoz létre. Gazdasági erőfölényről csak akkor lehet szó, ha az egyik szerződő fél már a szerződés megkötésekor gazdasági erőfölényben van, vagy a piaci körülmények változtak meg olyan módon, hogy annak következtében erőfölényes helyzetbe került valamelyik szerződő fél.³

A jog nézőpontjából gazdasági erőfölényben van az érintett piacon, aki gazdasági tevékenységét a piac többi résztvevőjétől nagymértékben függetlenül folytathatja anélkül, hogy piaci magatartásának meghatározásakor érdemben tekintettel kellene lennie versenytársainak, szállítóinak, vevőinek és más üzletfeleinek vele kapcsolatos piaci magatartására.⁴

A számunkra legfontosabb esetkör: gazdasági erőfölényt jelenthet az a helyzet is, ha a bank a már leszerződött ügyfelei tekintetében olyan piaci helyzetet hozhat létre, amelyben képes a számára kedvezőbb feltételeket érvényesíteni. Az ügyfelek közül az érdemi reagálásra képtelen üzleti partnereket „fogvatartott fogyasztóknak”⁵ nevezzük.

A bank szolgáltatását helyettesítő termék beszerzéséből kizárt – viszont a szolgáltatás összes fogyasztójának csak egy kisebb hányadát jelentő – fogvatartott fogyasztók tekintetében a bank akkor van gazdasági erőfölényes helyzetben, ha lehetősége nyílik e fogyasztókkal szemben tisztességtelen árat, diszkriminatív feltételeket alkalmazni.

Fogvatartott fogyasztók azonban nem csak azok lehetnek, akik teljesen ki vannak zárva egy adott termék helyett egy másik, azt helyettesítő termék választásából, hanem azokat is ide sorolhatjuk, akik ugyan beszerezhetnék a terméket máshonnan is, de mindezt csak jelentős költségek árán tehetnék meg. Erre jó példa az az eset, amelyben az eljárás alá vont kereskedelmi bank a személyi kölcsönök végtörlesztési díját a szerződéses futamidő alatt, a szerződéskötéskor megállapított 5000 forint-ról 35000 forintra emelte (Vj-12/2006.).

2. AZ EGYOLDALÚ SZERZŐDÉSMÓDOSÍTÁSI JOG KIKÖTÉSE

Az egyoldalú banki szerződésmódosítási jog kikötése a Tptv. 21. § a) pontjára

ba⁶ ütközhet gazdasági erőfölényes helyzet esetén. A visszaélés fogalma alatt nemcsak a minden körülmények között jogellenesnek minősítendő magatartásokat értjük, hanem azokat is, amelyek gazdasági erőfölény hiányában jogszerűnek minősülnének.⁷

A gazdasági erőfölénnyel visszaélés tilalmába ütköző módon kikötött bank általi egyoldalú szerződésmódosítási jog egyrészt a verseny korlátozásához vezethet, másrészt kizsákmányoló típusú visszaélést valósíthat meg.

3. TISZTESSÉGTLEN VÉTELI VAGY ELADÁSI ÁRAK

A visszaélésszerű magatartások közül a tisztességtelen vételi vagy eladási árak megállapítása érdemel kitüntetett figyelmet. Az előnyszerzés egyik tipikus formája az ár meghatározása. E tekintetben a visszaélésszerű magatartás többféle formában nyilvánulhat meg: egyrészt olyan módon, hogy az egyik szerződő fél feltétel nélküli egyoldalú lehetőséget biztosít saját maga számára az ár megváltoztatására, másrészt úgy, hogy az ár változtatására alapot adó feltétel a másik fél által érdemben nem volt ellenőrizhető.⁸

Igaz, hogy a fogyasztó a bank által gyakorolt egyoldalú szerződésmódosításra felmondással reagálhat, de gazdasági erőfölényes helyzetben a fogyasztó az adott szolgáltatást mástól nem (ha olyan magas az erőfölényével visszaélő vállalkozás piaci részesedése) vagy csak számottevően kedvezőtlenebb feltételekkel (különösen a magas kilépési, belépési és elsüllyedt költségek következtében) tudná igénybe venni. Ezek alapján az ár egyoldalú megváltoztatására jogot adó kikötés nem alkalmazható olyan személyekkel szemben, akik tekintetében a vállalkozás a szerződés megkötésekor gazdasági erőfölényben van.

Az egyoldalú szerződésmódosítási jog bank általi, a fogyasztó részére hátrányos gyakorlása akként kapcsolódik a tisztességtelen ár megállapításához, hogy a joggyakorlat általában abból indult ki: tisztességtelenül megállapítottnak minősülhet az ár akkor is, ha a gazdasági erőfölényben lévő vállalkozás a korábban érvényesített árat nagyobb mértékben emeli, mint azt a gazdálkodási feltételekben objektíve bekövetkezett változások indokolják.⁹

A gazdálkodási feltételek változása (esetünkben például a jegybanki alapkat, az infláció, adatvédelmi szabályok szigorítása) az adott terméket terhelő költségek növekedésével járhatnak, ami természetesen szükségessé teszi a bank általi módosítást a hatékony gazdálkodás fenntartása érdekében. Viszont a költségeknek a korábbi ár kialakításának időpontjában érvényesült mértékéhez képest (amely még versenykörülmények között alakult ki, így valószínűleg reális) bekövetkezett növekedésénél nagyobb mértékű áremelésről feltételezhető, hogy tisztességtelenül megállapított árhoz vezet. Egy versenyző piacon az ilyen tisztességtelenül megállapított ár a forgalom csökkenésével, a fogyasztók bankváltásával és így a bank számára hátrányos forgalomcsökkenéssel járna. Tehát a gazdálkodási feltételek változását (a bank oldalán ténylegesen felmerülő költségek növekedését) meghaladó mértékű egyoldalú ár-emelés csak annak a tudatában érvényesíthető sikerrel, hogy az érintett piacon a bank gazdasági erőfölényes helyzetben van, és fogyasztói nem válaszolhatnak bankváltással.

Joggal merül fel a kérdés, hogy az ilyen klauzulák kikötése vagy alkalmazása jelent-e a gazdasági erőfölénnyel való visszaélést. A GVH gyakorlata alapján nem a visszaélésszerű szerződéses kikötések létrejöttére, hanem azok tényleges érvényesítésére fekteti a hangsúlyt. A kikötött de nem alkalmazott visszaélésszerű kikötéseket ritkán minősíti jogellenesnek.¹⁰

Kivételt képez azonban ez alól az az esetkör, ha a szerződéses kikötés tartalma az ellenérték egyoldalú módosításá-

³ A 21. § a) pontja szerint tilos a gazdasági erőfölénnyel visszaélni, így különösen az üzleti kapcsolatokban – ideértve az általános szerződési feltételek alkalmazásának esetét is – tisztességtelenül vételi vagy eladási árakat megállapítani vagy más módon indokolatlan előnyt kikötni, vagy hátrányos feltételek elfogadását kikényszeríteni.

⁷ Miskolczi Bodnár Péter: A versenytörvény magyarázata, 225. oldal.

⁸ Boytha Györgyné: Versenyjog, 87. oldal.

⁹ A Versenytanács 14. számú elvi állásfoglalása alapján.

¹⁰ Vj-103/1999: A blankettaszerződés egyes kikötései hátrányosak lehetnek a fogyasztók számára, ám ha ezek nem kerülnek alkalmazásra, akkor kizárólag a blankettaszerződés alapján nem állapítható meg a gazdasági erőfölénnyel való visszaélés. Hiszen az olyan versenyt sértő szerződéskötés, amellyel a jogosult nem élt, a versenyt csekély fokban veszélyezteteli, ezért a jogsértés megállapítása mellőzhető.

³ Gazdasági törvények kommentárjai: Versenyjog, 167. oldal.

⁴ A Tptv. 22. § (1) bekezdésének definíciója szerint.

⁵ Gazdasági törvények kommentárjai: Versenyjog, 168. oldal.

ra való felhatalmazás. Ekkor maga a kikötés is visszaélésnek minősül gazdasági erőfölényes helyzet esetén.¹¹ Ez a kijelentés igaz akkor is, ha a kifogásolt szerződéses kikötés alapján érvényesített ár túlzottan magas volta nem állapítható meg.

Az egyoldalú módosítási jog kikötése tehát önmagában nem mindig jelent gazdasági erőfölénnyel visszaélést, csak az ármódosításra feljogosító klauzula esetében.

4. AZ EGYOLDALÚ SZERZŐDÉSMÓDOSÍTÁSI JOG ALKALMAZÁSA

Azokban az esetekben, amikor már az egyoldalú szerződésmódosítási jog kikötése is megvalósítja a visszaélést, akkor az alkalmazása is képes erre. Erre a legegyszerűbb példa az árváltoztatásra feljogosító klauzula esete. Bizonyos esetekben a kikötés még önmagában nem jelent visszaélést, csak erőfölényes helyzetben annak konkrét alkalmazása.

Az alább ismertetendő, a fogyasztóval kötött szerződésben tisztességtelennek minősülő feltételekről szóló kormányrendelet 2. § d) pontjának megfelelően a bankok biztosítják általános szerződési feltételeikben a fogyasztó azonnali hatályú elállási, illetve felmondási jogát, amellyel az egyoldalú szerződésmódosításra megfelelő választ adhat. A másik bank által kínált ajánlatnak azonban (amelyre tekintettel megéri a szerződésmódosítás miatt bankot váltani) olyan kedvezőnek kell lennie, hogy még a váltással járó költségek vállalása mellett is megérje ezt a lépést megtenni. A váltással járó költségek, kölcsönszerződések esetében különösen a kilépési (végtörlesztési díj), belépési (hitelbírálati díj, értékbecslés), keresési költségek. Ha tehát a bank egyoldalúan megnöveli a kilépési költségeket, például a végtörlesztési díj megemelésével, vagy új költségelem bevezetésével (több hatályos ászf erre is lehetőséget ad), könnyen elkövetheti a gazdasági erőfölénnyel való visszaélést.

A Vj-15/1997. és a Vj-41/2006/60. be mutatják, hogyan alkalmazták erőfölényes helyzetüket kihasználva hitelintézetek a fogvatartott fogyasztók kiszorgálta-

tott helyzetét kizsákmányoló típusú visszaélések megvalósítására.¹²

A bankoknak a már leszerződött és a magas váltási költségek miatt a fogvatartott fogyasztók esetében az ügyfél-tájékoztatási előírások sajátosságai miatt is könnyen elkövethetik a gazdasági erőfölényükkel való visszaélést, hiszen a fogyasztó többnyire csak kötelezettségei terhesebbé válása után, a felmondási határidő eltelte után szerez tudomást az őt hátrányosan érintő szerződésmódosításról. Ekkor azonban már nincsen érdemi lehetősége az egyoldalú szerződésmódosításra reagálni, amennyiben a bank a törvényi feltételeknek eleget tett a módosítás során.

III. Polgári jogi kérdések

1. A VONATKOZÓ ÁGAZATI SZABÁLYOZÁS

A hatályos szabályozás szerint egyoldalú banki szerződésmódosítási jog kikötésére csak a Hitelintézetekről és a pénzügyi vállalkozásokról szóló 1996. évi CXII. törvény (Hpt.) 210. § (3) bekezdésében meghatározott feltételek teljesülése esetén nyílik lehetőség. A kamatot, díjat vagy egyéb szerződési feltételt csak akkor lehet egyoldalúan, az ügyfél számára kedvezőtlenül módosítani, ha szerződés ezt – külön pontban – a pénzügyi intézmény számára meghatározott feltételek, illetve körülmények esetére egyértelműen lehetővé teszi. Az egyoldalú módosítás formája és módja szintén meghatározásra kerül ugyanezen paragrafus (4) bekezdésében. A Hpt. kötelezővé teszi a módosítás hatálybalépését megelőzően 15 nappal, hirdetmény útján történő közzétételt.

¹¹ Vj-15/1997.: Megállapítást nyert a gazdasági erőfölénnyel való visszaélés a fogvatartott fogyasztókkal szemben, mert a hitelintézet a devizaszámlához kapcsolódó szolgáltatásokért új díjemeteket vezetett be úgy, hogy azokat a bevezetés előtt olyan időpontban hirdette meg, amikor a számlatulajdonosok a korábbi feltételekkel mindössze egy munkanapig rendelkezhetek a számlakövetelésükről. A Versenytanács szerint a hitelintézet gazdasági erőfölénye a lakossági devizaszámla-vezetés piacán nem volt megállapítható, de fennállt azokkal a fogyasztókkal szemben, akik az említett hitelintézetnél az új feltételek bevezetésének időpontja előtt már rendelkeztek devizaszámlával, mivel egy munkanap nem volt elég a szükséges intézkedések megtételére, az új feltételek bevezetését követően a más hitelintézetekhez fordulás lehetősége már csak jelentősen kedvezőtlenebb feltételek mellett volt lehetséges.

Vj-41/2006/60.: Ezekkel a fogyasztókkal szemben arra is képes, hogy árait a versenyárnál lényegesen magasabban határozza meg a szerződéskötést követően. Ha a vállalkozás fogyasztóival szemben jelentős mértékben a versenyárnál magasabban képes meghatározni az árakat, illetve a korábban a versenyben kialakult árakhoz képest jelentős áremelésre képes, akkor ez a piaci hatalom olyan mértékű, ami gazdasági erőfölényt alapozhat meg.

A Hpt. 210. §-a tehát a banki szerződésmódosítási jog gyakorlásának feltételéül kizárólag a szerződésben megállapított feltétel teljesülését vagy esemény bekövetkeztét szabja, tartalmi korlátokat nem fogalmaz meg. Ezzel gyakorlatilag lehetővé teszi, hogy a bankok saját maguk mérlegeljék, milyen esetekben és mekkora költségeket, költségnövekedésüket hárítják át a fogyasztókra.

2. A TARTALMI KORLÁTOK MEGHATÁROZÁSA

Az egyoldalú banki szerződésmódosítási jog tartalmi korlátainak meghatározásakor, vagyis hogy mikor minősíthető tisztességtelennek, meg kell néznünk a rá vonatkozó törvényi, illetve rendeleti szintű szabályozást, valamint joggyakorlatot.

A Ptk. 209. § (1) bekezdése határozza meg, hogy az általános szerződési feltétel, illetve a fogyasztói szerződésben egyedileg meg nem tárgyalt szerződési feltétel mikor minősül tisztességtelennek. Tisztességtelen, ha a feleknek a szerződésből eredő jogait és kötelezettségeit a jóhiszeműség és tisztesség követelményének megsértésével egyoldalúan és indokolatlanul a szerződési feltétel támasztójával szerződést kötő fél hátrányára állapítja meg. Ez jelen esetben a bankkal szerződést kötő fél.

Az említett paragrafus (3) bekezdése szerint jogszabály meghatározhatja azokat a szerződési feltételeket, amelyek a fogyasztói szerződésben tisztességtelennek minősülnek, vagy amelyeket az ellenkező bizonyításáig tisztességtelennek kell tekinteni.

A fogyasztóval kötött szerződésekben tisztességtelennek minősülő feltételekről szóló 18/1999. (II. 5.) Korm. rendelet tartalmazza a fogyasztói szerződések esetén az egyoldalú szerződésmódosítás lehetőségére vonatkozó szabályokat.

A Korm. rendelet 2. §-a példálózó jelleggel felsorolja, mely szerződési kikötéseket kell az ellenkező bizonyításáig tisztességtelennek tekinteni. A d) pont szerint ilyennek kell tekinteni az olyan szerződési feltételt, amely lehetővé teszi, hogy a fogyasztóval szerződő fél a szerződést egyoldalúan, a szerződésben meghatározott alapos ok nélkül módosítsa, különösen, hogy a szerződésben megállapított pénzügyi ellenszolgáltatás mértékét megemlje, vagy lehetővé teszi, hogy a fogyasztóval szerződő fél a szerződést egyoldalúan, a szerződésben meghatározott alapos okkal módosítsa, ha ilyen esetben a fogyasztó nem jogosult a szerződéstől azonnali hatállyal elállni, vagy azt felmondani.

¹² Miskolczi Bodnár Péter: A versenytörvény magyarázata, 227. oldal.

A szerződésben meghatározott alapos okot viszont a bank határozza meg, a Hpt. tartalmi korlátokat nem állapít meg, melyek lehetnek ezek az alapos okok. Az elállási vagy felmondási jog gyakorlása is megnehezíthető.

A továbbiakban arra keressük a választ, melyek lehetnek ezek az alapos okok.

3. A BANKOK ÁLTAL ALAPOSNAK TEKINTETT OKOK

A hazai bankok általános szerződési feltételei alapján¹³ különösen az alábbiakat tekintik ilyen alapos oknak: a bank üzletpolitikájának, termékpolitikájának megváltozása, az adósra vonatkozó kockázatok változása, a szolgáltatás dologi költségeinek változása, jogszabályváltozás, a számítástechnikai, adatvédelmi alkalmazások, a jegybanki alapkamat, az infláció mértékének, a fogyasztási árindex. Ezek azonban olyan szélesre szabott feltételek, amelyek az egyoldalú szerződésmódosítási jog alkalmazását gyakorlatilag parttalaná tehetik.

4. AZ ÁGAZATI SZABÁLYOZÓ HATÓSÁG SZERINTI ALAPOS OKOK

Ezzel szemben a Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyeletének (PSZÁF) ajánlása¹⁴ szerint kívánatos egyrészt, hogy a bank csak akkor éljen az egyoldalú szerződésmódosítás lehetőségével, ha a feltétel ténylegesen bekövetkezett, és a fogyasztó számára kedvezőtlen egyoldalú módosításról levélben, e-mailben vagy a bankszámlakivonaton is tájékoztassa a fogyasztót, ne csak hirdetés útján.

Másrészt az ajánlás iránymutatást nyújt azon alapos okok tekintetében is, amikor az egyoldalú módosítási jog gyakorolható. Az díjváltozást eredményező okoknak az egyes konkrét díjelemekhez, kamatokhoz kapcsolódóan kell meghatározásra kerülniük. Az egyes okoknak szervesen kell kapcsolódniuk az adott szerződési elemek pénzügyi intézményeknél jelentkező költségtartalmához. Az ok bekövetkezésének egyértelműen megismerhetőnek kell lennie. „Az adott egyoldalú szerződésmódosítás végrehajtásakor a pénz-

ügyi intézmény mindig részletezze (például sajtóközleményben, honlapján megjelenő tájékoztatójában) azokat a közgazdasági, piaci indokokat, melyek alapján a szerződésmódosítás mellett döntött. Legyen különös figyelemmel arra, hogy a (megemelt) költségek álljanak arányban a nyújtott szolgáltatásokkal. A díjemelkedés a felmerülő, valós költségek fedezetét szolgálja, ne csupán a bevételek növelését vagy máshol jelentkező veszteség fedezetét.”¹⁵

A PSZÁF Felügyeleti Tanácsa ajánlásának azonban jogilag kötelező ereje a Hpt. hatálya alá tartozó szervezetekre nézve nincs, rendeltetése a jogalkalmazás kiszámíthatóságának növelése. Esetünkben pedig iránymutatást nyújt az egyoldalú banki szerződésmódosítási jog korlátainak a megismeréséhez.

5. A HAZAI GYAKORLAT JELLEMZÉSE

A Versenytanács gazdasági erőfölénnyel való visszaélésnek minősítette az egyik hitelintézet általános szerződési feltételeiben szereplő azon kikötést, amely a kamat és a kezelési költség változtatására nyújtott lehetőséget a hitelintézet számára a „mindenkori pénzpiaci helyzet változásától függően”. A határozat szerint nem a gazdaságilag indokolt változó kamatra vonatkozó kikötés a jogsértő, hanem a változtatásra okot adó körülmények ilyen bizonytalan tartalmú meghatározása. A hitelintézetnek olyan meghatározási módot kellett volna alkalmaznia, amely alkalmas arra, hogy a hozzá nem értő ügyfél legalább nagyobb biztonsággal tudja figyelemmel kísérni vagy ellenőrizni a hitel-díj módosítását (Vj-63/1996.).

Érdekes kérdés, hogyan ítélnék meg egy esetleges peres eljárásban a hazai bíróságok az ilyen parttalanul kikötött egyoldalú banki szerződésmódosítási jogot, tisztességtelen szerződési feltételnek minősítene-e azt vagy jogellenesnek minősítene-e az annak alapján végrehajtott díjemelést, ha a díjmelés lehetséges mértéke nincs a szerződésben előre meghatározva.

Iránymutatásul szolgálhat számunkra egy 1995-ben hozott bírósági határozat (BH1995.414), amelyben az ellenérték fejében vállalt bankgaranciáról szóló szerződés tekintetében a bíróság megállapította, hogy a szerződés egyoldalú módosítá-

sára vonatkozó szerződési kikötés csak akkor nem jelent indokolatlan egyoldalú előnyt a bankgaranciát vállaló fél javára, ha a díj egyoldalú emelésének okát, ennek körülményeit és lehetséges mértékét a felek a szerződésben előre rögzítik.

Mivel a felek között polgári jogi jogviszony jön létre a szerződéskötéssel, a polgári jogi jogviszony természetéből az következik, hogy az ellenérdekű fél ilyen nyilatkozatra való felhatalmazása csak ilyen feltételek mellett lehet érvényes. Enélkül azonban hiányoznak azok a lényeges feltételek, amelyekben való előzetes közös megállapodás a szerződés egyoldalú módosítását eredményezhetné. Abban az esetben, ha a díjváltoztatásra az említett feltételeknek akár a szerződésben, akár a féllel előzetesen közölt üzleti feltételekben való előzetes kikötése nélkül jogosult lenne a bank, ez számára olyan indokolatlan egyoldalú előnyt jelentene, amely a polgári jogviszonyoktól idegen.

Indokolásában az ítélet kitér arra is, hogy a fogyasztót a bank ajánlatának kiválasztásánál és elfogadásánál nyilvánvalóan jelentősen motiválja a kamatoknak, költségeknek, díjaknak az ajánlatban meghatározott mértéke. A szerződésekbe vetett bizalom szenvedne súlyos sérelmet, ha az alacsony díjtétel mellett és erre tekintettel létrejött szerződésben kikötött díjat a jogosult akár többszörösére is felemelhetné anélkül, hogy az emelés feltételeiben az ellenérdekű féllel előzetesen megegyezne.

Természetesen, ha a díj jövőbeli emelésének feltételei, körülményei, mértéke a másik szerződő fél előtt ismeretesek, és ezek tudomásulvételével járul hozzá a szerződés jövőbeli módosításához, ez esetben a bank részéről valóban elegendő lenne a felperes értesítése a díj módosítására okot adó körülmények bekövetkezéséről és az ehhez igazodó díj módosításáról.

Az ítélet szigorúbb feltételeket állapít meg, mint a Hpt., a hitelintézeti törvény csak az egyoldalú módosítás okait követeli a szerződésben rögzíteni, a mértékét nem. Másrészt mivel a bank nem határozta meg az emelés lehetséges mértékét, a bíróság a szerződés nem módosult, hanem az eredeti tartalommal maradt érvényben.

Bár a bírósági határozatok kötelező erővel nem rendelkeznek, mégis bízhatunk abban, hogy a bíróságok egy hasonló ügyben eljárva szintén ezekre a következtetésekre jutnának.

A vonatkozó szakirodalom is erősíti azt az álláspontot, hogy ezeknek az úgynevezett alapos okoknak ellenőrizhetőnek és nem parttalanul megállapítottak kell

¹³ A CIB Bank, a Cetelem Bank, a Citibank, az Erste Bank, a K&H, az OTP, a Raiffeisen, az Unicredit Bank és a Volksbank lakossági ügyfelek részére szóló hatályos általános szerződési feltételeinek, üzletszabályzatainak vizsgálata alapján.

¹⁴ A PSZÁF Felügyeleti Tanácsának 9/2006. (XI. 7.) számú ajánlása a lakossági hitelezés előzetes ügyfél-tájékoztatási és fogyasztóvédelmi elveiről.

¹⁵ A PSZÁF Felügyeleti Tanácsának 9/2006. (XI. 7.) számú ajánlása a lakossági hitelezés előzetes ügyfél-tájékoztatási és fogyasztóvédelmi elveiről.

lenniük. „Nem tekinthető alapos oknak a hitelintézet szubjektív megítélésére bízott körülmény, annak olyan objektív feltételnek kell lennie, amely a másik fél számára is észlelhető és a szolgáltatás–ellen-szolgáltatás egyenértékűségének a Ptk. 201. § (1) bekezdésében deklarált elvére is figyelemmel a módosítást indokoltá teszi. A feltételeket a szerződésben olyan módon kell meghatározni, hogy annak alapján mind a módosítás, mind a módosítás terjedelmének indokoltsága megítélhető legyen.”¹⁶

„Az alapos okkal történő szerződésmódosítás akkor jogszerű, ha a szerződés azt is meghatározza, hogy a módosításnak mi a lehetséges terjedelme. Ez abból következik, hogy a szerződésmódosítás okának nevesítése behatárolja az ezen okból foganatosítható módosítás mértékének ok-szerűségét is.”¹⁷ Például az infláció vagy a jegybanki alapkamat megváltoztatása esetén könnyen megállapítható az ebből következő szerződésszerű árváltoztatás mértéke. Az olyan nehezen ellenőrizhető alaposnak mondott okok esetén, mint „bank üzletpolitikájának megváltozása” ez szinte lehetetlen.

IV. Következtetések

1. A JELENLEGI ANOMÁLIÁK

– A fogyasztó a döntését a bank által előzetesen nyilvánosságra hozott szerződési feltételek ismeretében hozza meg, viszont a bank esetleges későbbi egyoldalú és a fogyasztóra nézve hátrányos szerződésmódosításának lehetőségével nem számol. Ezek a lehetséges szerződésmódosítások olyan mértékűek is lehetnek, a szerződés eredeti feltételeinek olyan szintű megváltozásához is vezethetnek, amilyen feltételekkel a fogyasztó eredetileg a szerződést nem is kötötte volna meg.

– A kedvező ajánlatra tekintettel szerződést kötő fogyasztó, ha tudatában lenne a bank szerződésmódosítási joga jelentőségének, jó eséllyel valamelyik hasonló feltételeket kínál, de szerződésmódosítási jogot ritkábban kikötő versenytársat választaná.

– A bank ügyfeleként szerződésmódosítással érintett fogyasztó számára különösen a végtörlesztési díjak megemlése a hitelkiváltás lehetőségét a kilépési költségek

jelentős növekedésével megnehezíti. Ezáltal a banki szerződésmódosítási jog nemcsak a fogyasztói érdekeket csorbíthatja, hanem versenyellenes hatása is lehet.

2. A SZABÁLYOZÁS MEGVÁLTOZTATÁSA, KIEGÉSZÍTÉSE

A probléma megoldására több lehetőség is kínálkozik.

– Ágazati szabályozás: a Hpt. megváltoztatása fogyasztóvédelmi hiányosságai miatt, és mert lehetővé teszi a bankok számára a versenykorlátozó lépések megtételét.

– A bankok önkorlátozása például etikai/magatartási kódex elfogadásával. Így a kódexet önmagukra nézve kötelezőnek elismerő, a benne foglalt, a jogszabályi előírásoknál szigorúbb normákat vállaló bankok ezáltal erősíthetnék az ügyfelek beléjük vetett bizalmát. Az önszabályozás általában véve hatékonyabbnak tekinthető a jogalkotó általi szabályozásnál, hiszen a kódex megalkotásában az érintett hitelintézetek és pénzügyi vállalkozások szakmai szervezeteiken¹⁸ keresztül vehetnének részt, akik nem a szabályok kijátszásában volnának érdekeltek, hanem azok betartásában. Ehhez természetesen hatékony felügyeleti rendszernek kellene társulnia, elkerülendő, hogy egyes piaci szereplők a magatartási kódex aláíróként (tehát a belőle származó előnyöket élvezve) a kódex tartalmával ellentétes gyakorlatot folytathassanak.

– A harmadik lehetséges megoldás: általános szerződési feltételek/üzletszabályok bizonyos szintű egységesítése lakossági ügyfelek részére értékesített fontosabb banki szolgáltatások területén. Ezek a szabványok az eligazodást, az ajánlatok összehasonlíthatóságát lennének hivatottak megkönnyíteni, alkalmazásuk önkéntes alapon működhetne, egyfajta minőségbiztosításként. Hiszen, ha a szabványokat a szabályozó hatóságok állítják össze, és ezt a szabványt az adott hitelintézet alkalmazza szerződéskötései során, a fogyasztó biztos lehet abban, hogy a termék a hatóság által kívánatosnak tartott fogyasztóvédelmi szintnek megfelel.

3. AZ ÜGYFÉL-TÁJÉKOZTATÁS PROBLÉMÁI

Az ügyfél-tájékoztatási előírások is hiányosságokban szenvednek, hiszen az

ügyfelektől nem lehet reálisan elvárni, hogy a szerződésmódosítás hatálybalépése előtt 15 nappal a többnyire a bank ügyfélforgalom számára nyitva álló helyiségében elhelyezett vagy a bank honlapján közzétett hirdetemnyre felfigyeljen, és az ellen kifogást emeljen (a gyakorlat szerint ellenkező esetben a szerződésmódosítást elfogadottnak kell tekinteni), emiatt felmondással éljen, másik bank szolgáltatásait vegye igénybe.

Így a bank egyoldalú, az ügyfél számára hátrányos szerződésmódosítására az ügyfél nem képes a versenyző piacon szokásos válasszal, tehát bankváltással reagálni.

4. A FOGYASZTÓK JOGSÉRELMÉNEK ELKERÜLÉSE

Az egyoldalú banki szerződésmódosításra jogosító klauzulát, ha az tisztességtelen általános szerződési feltétel, a Ptk 209. § (1) bekezdése alapján a sérelmet szenvedett fél bíróság előtt megtámadhatja, de talán ennél is nagyobb hatása lehetne egy ilyen tisztességtelennek tűnő általános szerződési feltétel közérdekű keresettel¹⁹ való megtámadásának. Egy ilyen közérdekű kereset jelentősége abban állna, hogy a bíróság ilyen esetben a megtámadott általános szerződési feltétel érvénytelenségét nemcsak az adott esetre, hanem valamennyi szerződő félre kiterjedő hatállyal állapítaná meg.

A másik kínáló lehetőség (ha az egyoldalú szerződésmódosításra vonatkozó tisztességtelennek tűnő ászf már alkalmazásra került) az, ha az ennek nyomán meginduló versenyfelügyeleti eljárásban a bank által kötelezettségvállalás történik, és a bank az abban foglaltaknak eleget tesz. Egyrészt a versenyhez fűződő közérdek így biztosítható a leghatékonyabban, másrészt az ügyfelek gyorsan olyan anyagi kárpótlásban részesülhetnek, amelyet bírósági úton csak egy többéves, jelentős költségekkel járó eljárás után volna lehetséges.²⁰ A kötelezettségvállalás megtétele és teljesítése, ezáltal az ügyfeleket ért sérelem megszüntetése a bank érdekében is állna, meglévő ügyfeleinek megtartása és a potenciális ügyfelek elriasztásának elkerülése végett.

¹⁶ Dorkó Katalin: A lakossági bankügyletek, 37. oldal.

¹⁷ Bártfai, Cseke, Kertész, Németh, Wallacher: Szerződési jog – fogyasztóvédelem, 97. oldal.

¹⁸ Magyar Bankszövetség, Országos Takarékszövetkezeti Szövetség, Takarékszövetkezetek Országos Érdekképviseleti Szövetsége, Magyar Jelzálogbank Egyesület.

¹⁹ Amelynek megindítására a Ptk. II. 5. §-a szerint az ügyész, a miniszter, az országos hatáskörű szerv vezetője, a jegyző, a főjegyző, a gazdasági és szakmai kamara, a hegyközségi szervezet és a fogyasztói érdek-képviseleti szervezet jogosult.

²⁰ Az OTP Bank Nyrt. és az OTP Jelzálogbank Zrt. kötelezettségvállalásának utóvizsgálata során jutott erre a következtetésre a GVH a „A GVH álláspontja az OTP lakáscélú jelzáloghitelek piacán vállalt kötelezettségeivel kapcsolatban” c. közleményében.



Balogh Virág

Hogyan védi a fogyasztót az USA szövetségi hatósága?*

Az elmúlt években mind Magyarországon, mind pedig az Európai Unióban megnőtt az érdeklődés a fogyasztóvédelmi politika iránt. Egyre több vélemény hangoztatja, hogy a fogyasztóvédelem és a verseny egymást kiegészítő intézmények, amelyekkel kapcsolatos politikák együttes alkalmazása hatékony módszer lehet a piaci folyamatok befolyásolására¹. A fogyasztó a piac szereplője, a keresleti oldali piackudarcok a kínálati oldali problémákhoz hasonló hatással lehetnek a piacra.

A Federal Trade Commission (FTC) az Egyesült Államokban 1914-ben alapított szövetségi ügynökség, amely technikailag a Kongresszus egy bizottságaként jött létre. Az FTC megalapításának célja az volt, hogy megakadályozza a tisztességtelen versenycelemekényeket. 1938-ban a Kongresszus jogszabály-módosítása alapján az FTC a tisztességtelen, illetve megtévesztő tevékenységekkel és gyakorlatokkal kapcsolatos eljárásokra is kifejezett hatáskört kapott². Az általános fogyasztóvédelemmel kapcsolatos felhatalmazáson kívül az FTC később számos más, a fogyasztók védelmét célul kitűző szektorális szabály és jogszabály alkalmazása terén kapott feladatot (pl. Telemarketing Sales Rule, Pay-Per-Call Rule, Equal Credit Opportunity Act, Truth in Lending Act).

Alapelvek

Az FTC 1980-ban tette közzé a tisztességtelenséggel (Policy Statement on

Unfairness), 1983-ban a megtévesztéssel kapcsolatos alapelveit tartalmazó dokumentumait (Policy Statement on Deception)³.

A tisztességtelenséggel kapcsolatos alapelvek

A dokumentum jelzi, hogy az FTC gyakorlatában kellő számú eset gyűlt össze olyan általános elvek kimondásához, amelyek a későbbiekben meghatározhatják a tisztességtelenséggel kapcsolatos beavatkozás irányait. Eszerint egy magatartás tisztességtelenségének megítélésekor az alábbi szempontok veendőek figyelembe:

1. az fogyasztói hátrány (consumer injury) megléte, amely ésszerű módon nem kerülhető el a fogyasztó részéről,
2. kialakított közpolitika sérelme,
3. a magatartás etikátlan vagy rosszhiszemű volta.

A fenti kritériumokat a Legfelsőbb Bíróság is elfogadta, illetve megerősítette az FTC v. Sperry & Hutchinson⁴ ügyben.

A három feltétel közül vitathatatlanul az első a legfontosabb – a fogyasztói hátrány csak akkor vehető figyelembe egy beavatkozás alapjaként, amennyiben jelentős, és nincs olyan, a gyakorlattal összefüggő fogyasztói vagy versenyelőny, amely a fogyasztói hátrányt „semlegesítené”.

A második feltétel, hogy a magatartás valamely közpolitikát – annak formájától függetlenül – sértsen. A legtöbb esetben

nem alapoz meg beavatkozást pusztán az, hogy a magatartás valamely jogszabályt sérti, csupán kiegészítő feltételként veendő figyelembe a fogyasztói hátrány elemzése mellett. A legtöbb esetben ugyanis az FTC olyan esetekben avatkozik be a piaci folyamatokba, ahol a fogyasztói hátrány egyértelmű – a fogyasztói hátrány kimutatása pedig egy közgazdasági elemzés eredménye.

Némely esetben elegendő a beavatkozáshoz egy jogszabály sérelmének kimutatása a fogyasztói hátrány elemzése nélkül is. Vannak ugyanis olyan esetek, amikor a jogalkotó vagy a jogalkalmazó (bíróság) egyértelműen meghatározza a fogyasztói hátrányt, így az FTC részéről nincs szükség további elemzésre.

A magatartás etikátlan vagy rosszhiszemű voltának elemzése a legkevésbé súlyos szempont a hármas feltételrendszer vizsgálatakor, célja, hogy teljes jelentéssel töltsen meg a tisztességtelenség fogalmát. Tekintettel viszont arra, hogy életszerűtlen az a helyzet, hogy egy ilyen magatartás ne okozna fogyasztói hátrányt vagy ne sértene valamely jogszabályt, az FTC sohasem használta ezt a szempontot beavatkozása egyedüli alapjaként⁵.

A megtévesztéssel kapcsolatos alapelvek

A megtévesztéssel kapcsolatos policydokumentum a tisztességtelenség meg-

* Balogh Virág az FTC International Fellowship Program keretében 2008 tavaszán három hónapot töltött Washington D.C.-ben, e cikkben tapasztalatait foglalja össze.

¹ Ld. pl. a Federal Trade Commission volt Chairman, Timothy Muris egy beszédét: The interface of competition and consumer protection, <http://www.ftc.gov/speeches/muris/021031fordham.pdf>

² 15 USC, § 45 (a) (1) Unfair methods of competition in or affecting commerce, and unfair or deceptive acts or practices in or affecting commerce, are hereby declared unlawful. <http://www4.law.cornell.edu/uscode/15/45.html>

³ FTC Policy Statement on Unfairness, <http://www.ftc.gov/bcp/policystmt/ad-unfair.htm> és FTC Policy Statement on Deception, <http://www.ftc.gov/bcp/policystmt/ad-decept.htm>.

⁴ Ld.: <http://supreme.justia.com/us/405/233/case.html>

⁵ 1994-ben a Kongresszus a szövetségi jog részévé emelte az alapelvek tisztességtelenség meghatározására vonatkozó hármas kritériumrendszerét. Ld. 15 USC, § 45(n) The Commission shall have no authority (...) to declare unlawful an act or practice on the grounds that such act or practice is unfair unless the act or practice causes or is likely to cause substantial injury to consumers which is not reasonably avoidable by consumers themselves and not outweighed by countervailing benefits to consumers or to competition. In determining whether an act or practice is unfair, the Commission may consider established public policies as evidence to be considered with all other evidence. Such public policy considerations may not serve as a primary basis for such determination.



ítéléséhez hasonlóan a megtévesztés mérlegelése tekintetében is egy hármas szűrőrendszert állít fel:

1. A megtévesztés megállapításához szükséges a megjelenítés, mulasztás vagy gyakorlat (a továbbiakban: gyakorlat), amely a fogyasztó megtévesztésére alkalmas.
2. A gyakorlat megítélésakor az ésszerű fogyasztói magatartás („consumer acting reasonably”) veendő figyelembe.
3. A megtévesztésnek jelentősnek („material”) kell lennie ahhoz, hogy a jogsértés megállapítható legyen. Ennek megállapításához alapvetően az vizsgálendő, hogy a magatartás vagy gyakorlat alkalmas-e arra, hogy fogyasztó magatartását vagy döntését befolyásolja.

Abban az esetben, ha egy gyakorlat kifejezetten tartalmaz egy állítást („express claim”), annak üzenete egyértelmű. Amennyiben a gyakorlat hallgatólagosan tartalmaz egy állítást („implied claim”), az FTC vagy az egész gyakorlat együttes értelmezésével keresi annak üzenetét, vagy

külső bizonyítékot⁶ használ. Amennyiben ilyen külső bizonyíték létezik, az mindig alapos mérlegelés tárgyát képezi.

A vállalkozások nem felelősek a gyakorlat összes értelmezéséért. Ahhoz, hogy az értelmezés ésszerű legyen, minimális feltétel, hogy több fogyasztó értelmezze hasonlóképpen a gyakorlat tartalmát. Ha egy gyakorlat tartalmának több ésszerű értelmezése van és ezek közül az egyik valóltan, akkor a vállalkozás felelős a megtévesztő tájékoztatásért.

Az FTC a teljes hirdetést, gyakorlatot vagy magatartást az ésszerűen eljáró fogyasztó szemszögéből ítéli meg – ezért a teljes gyakorlatot együttesen vizsgálja, nem csak annak kiragadott részeit. Az ésszerű fogyasztó egyes esetekben nem olvassa el a teljes hirdetést, vagy a hirdetés megjelenítése miatt átugrik a fontos részleteken.

⁶ Ilyen külső bizonyíték lehet szakértői vélemény, tanú (leginkább a szóbeli tájékoztatást is tartalmazó ügyekben), copy test (a gyakorlat fogyasztókra gyakorolt hatását felmérő vizsgálat), empirikus kutatás vagy bármely más megbízható bizonyíték.

Nem jogsértőek azok az állítások, amelyek egyértelműen túlzóak, vagy tartalmuk lehetetlen („puffery”).

Elvi élel jegyzi meg a dokumentum, hogy azon esetekben, amikor a fogyasztó könnyen képes megállapítani annak az árunak a hasznosságát, amely olcsó és a fogyasztó gyakran vásárolja, alapos mérlegelés előzi meg az ügyindítást. Ilyen piacok esetén ugyanis a vállalkozások nem ösztönöztek arra, hogy megtéveszték a fogyasztókat, hiszen az az érdekük, hogy minél többször vásároljanak az adott termékből – vagyis ilyen helyzetekben a piac jellege akadályozza meg a megtévesztő gyakorlatok alkalmazását.

Az információ jelentős volta körében először is leszögezendő, hogy a kifejezett állítások mindig jelentősek – ez a megállapítás azon alapul, hogy a vállalkozás nyilván abban a tudatban jelenít meg egy kifejezett állítást a fogyasztóknak szóló gyakorlatban, hogy a fogyasztók döntését az befolyásolni fogja.

Jelentősnek minősül továbbá az FTC gyakorlata alapján minden olyan állítás vagy mulasztás, amely alapvetően az egészséggel, termékbiztonsággal vagy olyan tulajdonsággal kapcsolatos, amely az ésszerű fogyasztó számára döntési alapul szolgálhat. A jelentős információk köre ennek megfelelően az előzőeknél jóval szélesebb lehet: érintheti az áru célját, biztonságosságát, hatékonyságát, árát, tartósságát, teljesítményét, minőségét vagy egyes szavatossági jogokat. Jelentősnek továbbá az olyan információk is, amelyet egy másik hatóság jelentősnek tart.

Megjegyzendő, hogy egy információ jelentősként való értékelése egyben azt is jelenti, hogy azzal kapcsolatban fogyasztói hátrány is felléphet.

Elméleti háttér

Az FTC fogyasztóvédelemmel kapcsolatos beavatkozásai, legyenek azok ügyindítások, egész szektorra kötelezően kiadott szabályozás, vagy a jogalkotás segítése, az antitrösztözéshez hasonlóan megalapozott elméleti tudásra építenek.

Az FTC ez irányú elméleti tudásának fejlesztése a fogyasztóvédelem közgazdaságtanával foglalkozó közgazdász-csoport feladata. A közgazdászok jelentős szerepet játszanak egyes ügyek kiválasztása, az ügyek prioritizálása során,

az egyes ügyekben benyújtott empirikus bizonyíték értékelésében, ügyeken kívüli kutatásokat végeznek, és részt vesznek az FTC jogalkotást segítő munkájában⁷.

A fogyasztói magatartás vizsgálata terén az FTC az 1970-es évektől egyre inkább szofisztikált és közgazdaságtanilag megalapozott módszereket alakított ki, amelyek használatát részben az információs közgazdaságtan fejlődése tette lehetővé. Az információs közgazdaságtan nem ássa alá a neoklasszikus gondolkodást, hanem kiegészíti azt – a fogyasztók saját jólétük maximalizálására törekvesnek, ám bizonyos körülmények (pl. keresési költségek) miatt nem lehetnek az összes információ birtokában. Ennek köszönhetően a korlátozott racionalitással bíró fogyasztók addig folytatják az információkeresést, amíg határhasznuk egyenlővé nem válik a határköltséggel⁸. Ebben a megközelítésben egy hatóság célja a fogyasztó és vállalkozás közötti információs aszimmetria csökkentése, a fogyasztó informáltságának növelése.

A fentiek egybevágóan az FTC alapelveit tartalmazó dokumentumaiban megfogalmazottakkal: az ésszerű fogyasztói viselkedés és a racionális, haszonmaximalizálásra törekvő fogyasztói magatartás ugyanazon jelenségek.

Az utóbbi években egyre több empirikus bizonyíték mutat abba az irányba, hogy a fogyasztói magatartás nem minden esetben felel meg a racionális fogyasztóról kialakított képnek: a fogyasztó egyes esetekben például heurisztikákat alkalmaz döntése során, késlekedik a döntéssel, túlzott önbizalommal rendelkezik jövőbeli döntéseit illetően, egy bizonyos nagyságú veszteséget többre értékeli, mint ugyanolyan nagyságú hasznot⁹.

A fenti jelenségek kutatása során az összefoglaló néven *behavioral economics*-szal foglalkozók a pszichológia eredmé-

nyeiket hívják segítségül. A különböző kutatások és kísérletek abba az irányba mutatnak, hogy az információs közgazdaságtan tézisei némely esetben megkérdőjelezhetőek, illetve kiegészítésre szorulnak.

Az FTC számára a behavioral economics új kihívásokat jelent: számos szerző tárgyalja azokat az új lehetőségeket és vázolja fel azokat a veszélyeket, amelyek az új gondolatok gyakorlatba való átültetése során felmerülnek¹⁰. Ahogy egy szerző rámutat, a behavioral economics legtöbb alapvetése kísérleti eredményekből származik, kérdés, hogy mennyire azonos a fogyasztó viselkedése egy kísérletben, és egy valós piaci szituációban. Fontos továbbá azt is kiemelni, hogy soha nem készült költség-haszon elemzés egy behavioral economics-alapú beavatkozással kapcsolatban, illetve nincs is módszer egy ilyen elemzés kereteinek kialakítására.

Empirikus kutatások

Az FTC fogyasztóvédelemmel kapcsolatos empirikus munkája többirányú: ide tartozik egyrészt a beküldött empirikus bizonyítékok elemzése, a copy testek elvégzése, illetve egyéb kérdőíves kutatások szervezése.

Az ügyfelek által beküldött empirikus bizonyítékok vizsgálata kétirányú: 1. alátámasztják-e a közzétett gyakorlatban (hirdetésben, tájékoztatásban) foglaltakat az empirikus eredmények (pl. szignifikánsak-e az eredmények), 2. illetve módszertanilag megfelelően került-e összeállításra az állításokat alátámasztó bizonyíték (pl. megfelelő volt-e a mintavétel). Az empirikus bizonyíték értékelése során kiemelten mérlegelendő a kutatás végzőjének szakmai elismertsége.

A copy test olyan kutatás, amelynek során a fogyasztó hipotetikus vagy valódi hirdetések tartalmára vonatkozó válaszait, reakcióját mérik. A copy test az egyik fő eszköz annak meghatározására, hogy a fogyasztó hogyan érti egy-egy hirdetés

üzenetét. A vállalkozások által végzett copy testekkel szemben, amelyek fő célja annak kiderítése, hogy egy bizonyos hirdetés alkalmas-e a fogyasztó figyelmének felkeltésére, és így az eladás ösztönzésére, az FTC által végzett kutatások azt vizsgálják, hogy hogyan értik és dolgozzák fel a fogyasztók a hirdetésben foglalt állításokat – nem cél tehát azt vizsgálni, hogy a hirdetés ténylegesen vásárláshoz vezetett-e¹¹.

Egyéb kutatások szolgálhatnak későbbi beavatkozás alapjául, vagy segíthetik az FTC jogszabály-alkotási folyamatban nyújtott „versenypártolási” munkáját: a fogyasztók megtévesztésével kapcsolatban 2004-ben és 2007-ben is átfogó vizsgálatot végzett¹², ahol egyrészt azonosították azokat a szektorokat, ahol a legtöbb megtévesztés történik, azokat a módszereket, ahogy a megtévesztés történik, illetve azokat a fogyasztói csoportokat, amelyek a leginkább „sérülékenyek”, a legnagyobb valószínűséggel esnek megtévesztő gyakorlatok áldozatául. Egy ilyen átfogó kutatás szerepe mind az egyedi ügyek vitelében, mind pedig átfogó stratégiai döntések megalapozásában is meghatározó lehet.

Összefoglaló helyett

Az FTC sok évtizedes tapasztalatának – legalább felületes – ismerete hasznos lehet mind a GVH, mind más magyar hatóságok munkájában, vagy akár a fogyasztóvédelemről való gondolkodásban is. Az állam és a piac viszonyáról, valamint az állam beavatkozásának jellegéről kialakított nézetek különösen hasznosak lehetnek egy olyan hatóság számára, amely versenyjogi tevékenysége mellett fogyasztóvédelmi területen is rendelkezik hatáskörrel.

⁷ Michael R. Baye: The economics of consumer protection, antitrust and policy, <http://www.ftc.gov/speeches/baye/080424bentley.pdf>

⁸ Ld. Joseph P. Mulholland: Behavioral economics at the Federal Trade Commission, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1091745

⁹ Egy teljesebb felsoroláért lásd: Psychology and economics: evidence from the field, <http://elsa.berkeley.edu/~sdellavi/wp/pefieldvid08-08-07.pdf>

¹⁰ Pl. J. Howard Beales: Consumer protection and Behavioral Economics: To BE or not to BE?, <http://www.globalcompetitionpolicy.org/index.php?id=1047&action=907> vagy Matthew A. Edward: The FTC and the new paternalism, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1014652

¹¹ Egy ilyen kutatás pl.: Jim Lacko, Jan Pappalardo: Improving Consumer Mortgage Disclosures: An Empirical Assessment of Current and Prototype Disclosure Forms, <http://www.ftc.gov/os/2007/06/P025505MortgageDisclosureReport.pdf>

¹² Consumer Fraud in the United States: An FTC Survey, Federal Trade Commission Staff Report, 2004, <http://www.ftc.gov/reports/consumerfraud/040805consumerfraudrpt.pdf> és Consumer Fraud in the United States: The second FTC Survey, Federal Trade Commission Staff Report, 2007, <http://www.ftc.gov/opa/2007/10/fraud.pdf>

A tajvani versenyhatóságról

A GVH-ban járt tajvani delegáció látogatásának keretében (lásd az erről szóló hírt a 20. oldalon) a versenyhatóság biztosa, Chih-Min Chen tartott előadást.

A tajvani *Fair Trade Commission* (TFTC) 1992. január 27-én alakult központi közigazgatási szerv, elsődleges feladata a versenypolitika és a tisztességes versenyről szóló törvény végrehajtása. Ennek keretében kialakítja a tisztességes versenyt érintő politikát, illetve elkészíti az ezzel kapcsolatos törvény- és rendelettervezeteket. Vizsgálatai és eljárási jogosítványokkal rendelkezik a versenyre káros magatartásokra vonatkozóan. Így vizsgálja az erőfölénnyel való visszaéléseket, összehangolt magatartásokat, tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatokat és a vállalkozások által tanúsított egyéb versenykorlátozásokat, emellett a fúziók ellenőrzéséért is felelős.

A tajvani hatóság csúcsszerve a Biztosok Gyűlése (*Commissioners meeting*), melynek az elnökön és az elnökhelyettesen kívül 7 tagja van. A biztosokat három évre választják, tisztségük egy ízben megújítható. Tevékenységükben függetlenek a kormánytól. Három vizsgálati funkciót ellátó részleg van, melyből kettő antitröszt ügyekkel, míg egy tisztességtelen versennyel kapcsolatos ügyeket lát el. A Jogi Osztály feladata elsősorban a hivatali jogi képviselete és a bírságok beszédése. Ezen kívül van a Tervezési Osztálynak nevezett szervezeti egység, mely versenypártolási feladatokat is ellát és itt kap helyet a Versenypolitikai Információs és Kutató Központ is. Fontos megemlíteni, hogy a hatóság rendelkezik egy területi irodával is, melynek célja, hogy az ország déli területein működő vállalkozások könnyebben kapcsolatba kerülhessenek az TFTC-vel. A 23 millió lakosú Tajvan versenyhatóságának a 2008. júniusi adatok szerint 213 alkalmazottja volt, ebből 54 fő jogász, 36 fő pedig közgazdász.

A TFTC tevékenységének jogszabályi alapját a tisztességes versenyről szóló törvény képezi, mely 1992 februárjában lépett hatályba, s 1999-ben, 2000-ben és 2002-ben módosították jelentősebb mértékben. Jelenleg újabb módosítást készítenek elő. A törvény két nagy részre



osztható, egyrésztől az antitröszt szabályokra, másrészt a tisztességtelen versenyt érintő előírásokra. Az antitröszt szabályokon belül ki kell emelni, hogy a versenykorlátozó megállapodások csak előzetes jóváhagyás hiányában tiltottak. Az olyan versenykorlátozó megállapodás, ami javítja tajvani cégeknek a külföldi cégekkel szembeni alkuerejét, elfogadható, amire jó példa a pekingi olimpia közvetítési jogaival kapcsolatos megállapodás, melyben négy televíziócsatorna állapodott meg annak érdekében, hogy nagyobb tárgyalási erővel bírjanak a közvetítési jogok tulajdonosával szemben. A TFTC jóváhagyta a megállapodást, így a vállalkozások magatartása nem minősült jogsértőnek. Szintén fontos megemlíteni, hogy a tajvani törvény nagy hangsúlyt fektet a vertikális korlátozások tiltására. A fúziók engedélyezése kapcsán két független küszöböt alkalmaznak: a piaci forgalomhoz kapcsolódó, nem pénzügyi vállalkozásoknál 10 milliárd új tajvani dolláros (TWD) (kb. 45 milliárd Ft) küszöb mellett (Portugáliához hasonlóan) van piaci részesedéshez kapcsolódó küszöb is (egyesített piaci részesedés összesen legalább 33%, vagy legalább az egyik fuzionáló cég részesedése 25%), a fúzió bármelyik küszöb elérése esetén engedélyköteles. A törvény tisztességtelen ver-

senyt érintő részében pedig olyan szabályok kapnak helyet, mint például a hamis vagy félrevezető hirdetés tilalma, az egyéb megtévesztő vagy tisztességtelen kereskedelmi magatartások tilalma, a hírnévrontás tilalma vagy a jogkimerüléssel kapcsolatos szabályok.

A törvény megszegéséért több fajta szankció is kiszabható. Természetesen az adminisztratív szankciók az elsődlegesek: a jogsértés befejezését és az attól való tartózkodást elrendelő határozaton túl – többek között – lehetőség van bírság kiszabására is, melynek összege 50 ezer és 25 millió új tajvani dollár közé eshet (kb. 320 ezer – 160 millió forint). Emellett azonban a nyomozó hatóságok értesítését követően általuk büntetőjogi szankció (határozott idejű szabadságvesztés) kiszabására is van mód. A tajvani jogrendszerben is van lehetőség magánjogi keresetek benyújtására, a rendszer a háromszoros kártérítés elvén alapul.

A 2008 évi módosítás tervezete jelentős újításokat tartalmaz. Ennek keretében például:

- bevezetik az engedékenységi politikát;
- hatékonyan alkalmazni fogják a kutatási (rajtaütési) jogosítványokat;
- felülvizsgálják a fúziós küszöbszámokat, aminek keretében a hazai megoldás-

hoz hasonlóan „kéttényezős küszöbszámok” 10 milliárd ill. 1 milliárd TWD-re módosulnak nem pénzügyi intézmények esetében, a piaci részesedésre vonatkozó kitételek megtartására vagy eltávolítására vonatkozóan azonban még nem született döntés;

– a viszonteladási ár megkötésekben (RPM) a per se tiltás helyett a *rule of reason* megközelítés használatát helyezik előtérbe, valamint alkalmazását kiterjesztik az árukról a szolgáltatásokra is;

– az érintett piac meghatározását beemelik az általános szabályok közé (eddig az erőfölényt érintő szabályoknál szerepelt);

– differenciálják a közigazgatási jellegű bírságokat a különböző (antitröszt ill. tisztességtelen versenyt érintő) jogsértések tekintetében, a bírságokat emelik;

– a TFTC szerkezetének megreformálása keretében a függetlenséget erősítik, bevezetik a Közigazgatási Bírósághoz való közvetlen fellebbezési jogot, a biztosok számát hétre módosítják (akikből négynek a mandátuma 4 évre nőne, míg háromé két évre csökkenne, azonban mind-egyikük újválasztható maradna).

2007-ben a tajvani hatóság 1340 ügygel foglalkozott, melyből 1213 volt panaszzal, 3 összehangolt magatartás engedélyezése iránti kérelem, 69 fúziót érintő ügy. A kiszabott bírság csaknem 240 millió TWD (kb. 1,5 milliárd forint) volt. 88 ügyben született határozat félrevezető reklámozással kapcsolatos ügyekben, 94 millió TWD (kb. 610 millió forint) bírság kiszabása mellett. A tajvani hatóság eljárásaiban a vizsgálati részlegek előkészítő funkciót látnak el, míg az érdemi döntés

jellemzően a Biztosok Gyűlésének hatáskörébe tartozik.

A TFTC fontosnak tartja a szabályozó hatóságokkal való együttműködést, az aktív piacfigyelést valamint a hivatal tisztességes és átlátható működésének biztosítását is. Többek között ez utóbbi követelmények teljesítése érdekében a hivatal nagy számú iránymutatást fogadott el, például a különböző területek érintő ügyek kezelését illetően. A hatóság meghatározó elve, hogy előtérbe helyezi a tisztességes verseny elősegítését a szankcionálással szemben. Mint azt a biztos elmondta, a TFTC kiemelt figyelemmel kezel néhány területet, így a távközlést, olaj- és gázipart, az ingatlanpiacot vagy a félrevezető reklámokat.

Hajós Ádám

Közgazdaságtan és versenyjog – kéz a kézben?

„Az a jogász, aki nem tanult közgazdaságtant ... könnyen a köz elenségévé válhat.” – az amerikai Legfelsőbb Bíróság egykori legendás elnökének, Louis Brandeis-nak e mondása a versenyjogi jogalkalmazás világában soha nem volt aktuálisabb, mint manapság. Éppen ezért üdvözlendő az a két frissen megjelent könyv¹, amely a verseny közgazdaságtanának izgalmas világába kalauzolja az érdeklődőt.

Pepall, Lynne–Richards, J. Daniel–Norman, George–Piacelmélet. Modern megközelítés gyakorlati alkalmazásokkal (Industrial Organisation: Contemporary Theory and Practice, HVG-Orac, Budapest, 2008.

Bárczy Péter–Váradai Balázs–Vincze János: Közgazdaságtan és versenyjog, Arsenicum Kiadó, Budapest, 2008.

Ha meg szeretnénk érteni, hogy a Microsoft miért kínálta egy csomagban az Internet Explorert és a Windows operáci-

ós rendszert, ha tudni szeretnénk, hogy a patinás aukciósházak, a Sotheby's és a Christie's miért kötöttek kartellmegállapodást, ha érdekel bennünket, hogy a Mercedes miként járt el a márkakereskedőkkel, akkor érdemes behatóan foglalkoznunk a piacelmélettel. A piacelmélet ugyanis a piacstruktúrákkal, a vállalkozások stratégiai magatartásaival, valamint ezek egymásra hatásával foglalkozik.

A Microsofttal, a Sotheby's / Christie's kartellel és a Mercedes-szel kapcsolatos amerikai és európai antitröszt eljárások a 20-21. század fordulópontja körül születtek, de a modern piacelméletet foglalkoztató gondolatok korántsem új keletűek. Már az ókori rómaiak is felismerték például a versenykorlátozás negatív természetét, s léptették ennek folyományaként hatályba a gabonát szállító hajók megállítást tiltó Lex Julia de Annona-t. Majd a 18. és 19. században Adam Smith és John Stuart Mill is megfogalmazták nézeteiket a piaci folyamatokról és a verseny korlátozásának káros hatásairól.

Mindazonáltal a piaci működés cizellált és precíz közgazdasági elméleti háttérrel valójában csak a XX. századi gondolkodás dolgozta ki. Az egyik legbefolyásosabbnak a Chicago-i iskola néven ismertté vált irányzat bizonyult, amely arra is képes volt, hogy a versenyjogi jogalkalmazás egyik mélyen gyökerező, évszázados múltra visszatekintő precedensét destabilizálja. A viszonteladási ár kikötését (resale price maintenance) előíró szerző-

dést automatikusan jogellenesnek minősítő, 1911-ben született Dr. Miles ítéletét² az amerikai Legfelsőbb Bíróság 2007-ben született döntésében³ ugyanis akként változtatta meg, hogy ezekre a megállapodásokra az ún. „rule of reason” alkalmazását rendelte el, s így a versenyelőnyöket és hátrányokat immár mérlegelni kell.

Az 1950-es években az Európai Szén- és Acélközösség és az Európai Gazdasági Közösség versenyjogi rendszereinek létrehozói is modellértékűnek tartották az amerikai antitröszt szabályozást, mindazonáltal „valószínűleg nem tévedünk nagyot, ha azt állítjuk, hogy [az európai „alapító atyák”] a versenyre nem mint önmagában kívánatos célra tekintettek, hanem mint egy olyan eszközre, amely elősegíti a gazdasági fejlődést, és növeli az európai polgárok jólétét.”⁴ Ezenkívül persze a versenyjogot a kezdetektől fogva a fokozatosan mélyülő közösségi integráció egyik legfontosabb előmozdítójának tartották.

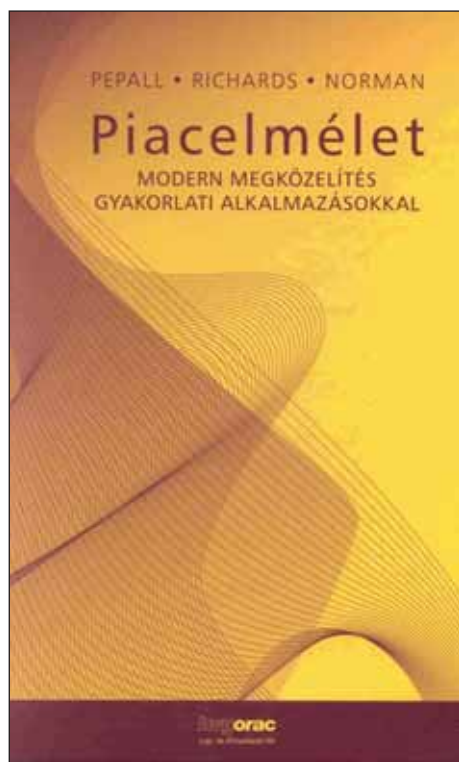
A főként a freiburgi ordoliberalis tanokra épülő közösségi versenyjogi jogalkalmazás azonban elsősorban az amerikai iskolák (Harvard, Chicago, New Industrial Economics, Neumann-Morgenstern-féle

² Ld. Dr. Miles Medical Co. v. John D. Park & Sons Co., 220 U.S. 373 (1911)

³ Ld. Leegin Creative Leather Products, Inc. v. PSKS, Inc., 551 U.S. (2007)

⁴ Ld. Massimo Motta, Versenypolitika – elmélet és gyakorlat, Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központ, 2007, 15. old.

¹ Mindkét könyv megjelenését a Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központja támogatta.



játékelmélet és követői) hatására új irányokat kezd(ett) venni. Ennek egyik markáns példája az erőfölény, valamint az ahhoz kapcsolódó magatartások kevésbé szigorú megítélése. Továbbá egyértelmű az is, hogy az európai versenyjogi szabályokba is fokozatosan begyűrűzik a közgazdasági megközelítés. Az első lépést talán az 1989-es közösségi fúziós rendelet jelentette, mely bevezette a közösségi volumenű összefonódásokra a dominancia-tesztet. Ezenkívül számos egyéb közösségi jogforrás és „quasi-jogforrás” is a közgazdaságtan térnyerésére utal: a vertikális korlátozásokról szóló közlemény, a releváns piac meghatározásáról szóló közlemény, a horizontális fúziókról szóló közlemény, az új (139/2004) fúziós rendelet említhetők példaként.

Mivel 2004. május 1. óta Magyarország is tagja az Európai Uniónak, s így a magyar jogrendnek is részét képezi a közösségi versenyjog, ezért itthon is figyelemmel kell követnünk a „brüsszeli” és „luxembourgi” fejleményeket. A hazai versenyfelügyeletben is választ kell ugyanis adnunk arra a kérdésre, hogy hol húzzuk meg azt a határt, amelynek egyik oldala még egészséges a verseny számára, a másik oldala viszont veszélyeket rejt. Ennek a határnak a meghatározása a versenyfelügyelet legnehezebb feladata: az állam hol avatkozzon be, s hol érdemes a piaci mechanizmusokat magukra hagyni? A dolog nehézségét egy gyakorlati példán keresztül szemlélítve: a versenypolitika

üdvözl, ha egy vállalat hatékonysága, fogyasztóorientáltsága és innovációi révén versenyt indukál riválisaival szemben, azonban erőfölényre szert téve bizonyos magatartásai a fogyasztók, a verseny szempontjából már károsnak bizonyulhatnak. Ezenkívül el kell határolni egymástól azokat a helyzeteket is, amikor a piacon hasonlóan tűnő magatartások „szemtanúi” vagyunk attól, amikor a vállalkozások összehangolják magatartásukat, kartelleznek, s ezáltal torzítják a gazdasági versenyt. Ehhez viszont értenünk kell a közöttük zajló interakciók természetét, az adott piaci struktúrában adott stratégiai lépéseik racionalitását, az árazási politikájuk logikáját.

Éppen ezeknek a helyzeteknek az alaposabb megértésében ad iránytűt e két könyv, s teszik mindezt élvezetesen, példákkal szemléltetve. A Bárczy, Várady és Vincze szerzők által írt „Közgazdaságtan és versenyjog” c. könyv hasznos áttekintést ad arról, hogy a versenyjogi jogalkalmazás hogyan hasznosíthatja a közgazdaságtan „vívmányait”, hogyan értheti meg a vállalatok motivációit, tevékenykedjenek azok akár versenyző, kevés szereplős oligopolisztikus vagy éppen monopoliumközeli piacon.

A Pepall, Richards és Norman amerikai szerzők által írt munka igazi monográfia, amit számos egyetemen és kurzuson tankönyvként használnak: mélyreható elemzést ad a piacelmélet háttéréről, a monopolista viselkedésről, a versenyellenes stratégiákról, a játékelméletnek az oligopol piacokon való hasznosíthatóságáról, a vállalatok közötti fúziókról, a vertikális megállapodásokról és a verseny nem árjellegű eszközeiről (pl. reklám szerepe). A könyv közgazdasági megalapozottságú, tehát tartalmaz számításokat is, azonban ez a közgazdasági végzettséggel nem rendelkezőket ne riassza el: a logikus tagolás, a jogesetek mögöttes racionalitásának közérthető leírása, az egyes szerkezeti egységeket összefoglaló részek mindenki számára könnyen olvashatóvá teszik a könyvet.

Ami a hazai versenyfelügyelet gyakorlatát illeti, megállapítható, hogy az elmúlt években komoly lépések történtek a közgazdaságtan versenyjogi jogalkalmazásban való meghonosítása irányában. A Gazdasági Versenyhivatal 2006-ban vezető közgazdászt nevezett ki, aki csapatával együtt erősíti a versenyfelügyeleti eljárások közgazdasági megalapozottságát. A pénzváltókartellben például kvantitatív elemzéssel támasztották alá, hogy



a hasonló árfolyamok nem a piac természetéből adódtak, hanem versenytorzító összehangolás eredményei voltak.⁵ Közreműködtek továbbá a Magyar Ingatlan-szövetség elleni eljárásban is, melyben az ügy vizsgálói mélyreható empirikus kutatást folytattak annak megállapítására, hogy az Ingatlan-szövetség által közzétett ajánlott minimál díjtételek fejtettek-e ki ténylegesen versenycorlátozó hatást a piacon.⁶ Az összefonódásokban is gyakran kerül sor közgazdasági elemzésekre: legmarkánsabb példaként a Hungarotel és a Matel (Invitel)⁷, valamint a Mondri és a Dunapack⁸ közötti – kétfázisú – fúziók szolgálnak.

Ezek a példák is látható tehát, hogy a közgazdasági megközelítés térnyerése a versenyjogi jogalkalmazásban konkrét, a magyar versenyfelügyelet tevékenységében is a napi gyakorlatban megvalósuló jelenség. Éppen ezért, legyen az érdeklődő akár praktizáló jogász, akár gyakorló közgazdász, e két könyv nem hiányozhat a könyvespolcáról!

Bassola Bálint

⁵ Vj-83/2005

⁶ Vj-1/2008

⁷ Vj-19/2007

⁸ Vj-159/2007

Előzetes statisztikai adatok a Gazdasági Versenyhivatal versenyfelügyeleti tevékenységéről

A 2007-ről áthúzódott és a 2008-ban kezdődött bejelentésekről, panaszokról
és a versenyfelügyeleti eljárásokról
Az összeállítás időpontja: 2008. december 3.

I. Bejelentések és panaszok

Megnevezés	Száma
2007-ről áthúzódott	236
2008-ban érkezett	1853
Együtt	2089
Ebből: jogerősen elutasított	1592
Versenyfelügyeleti eljárás indult	102
Elbírálás alatt, folyamatban lévő	395

Elbíralt jogorvoslati kérelmek száma

Megnevezés	A jogorvoslati kérelmet	
	elfogadta	elutasította
Fővárosi Bíróság	3	25
Összesen	3	25

II. Versenyfelügyeleti eljárások

Megnevezés	Száma
2007-ről vagy korábbi évekről áthúzódott	111
2008-ban indult	152
Együtt	263
Ebből: versenyhivatali határozattal lezárt	161
Folyamatban lévő	98

Az eljárások megoszlása

Megnevezés	Száma
Fogyasztók megtévesztése	133
Erőfölény	56
Kartellmegállapodás	28
Fúziókontroll	46
Összesen	263

III. Versenyfelügyeleti eljárásban hozott határozatok megoszlása

Megnevezés	Törvény- sértés	Bírság eFt-ban	Kötele- zettség- vállalás	Jogsértés hiánya	Meg- szüntetés	Vizsgálói lezárás	Összesen
Fogyasztók megtévesztése	59	698 735	5	2	7	17	90
Erőfölény	1	0	3	5	12	5	26
Kartellmegállapodás	0	0	1	0	1	0	2
Fúziókontroll	1	18 000	2	0	3	1	7
Összesen	61	698 735	11	7	23	23	125

IV. Fúziós kérelmek megoszlása

Megnevezés	Száma
Engedélyezés	27
Engedélyezés feltétellel	2
Tiltás	0
Nem engedélyköteles	4
Vizsgálói lezárás	3
Összesen	36

Bírság eFt (késelem miatt)	18 000
---------------------------------------	---------------

V. Versenyfelügyeleti döntésben kiszabott legnagyobb bírságok (2008. január 1.–november 30.)

Vj szám	Ügynév	Összeg	Ügytípus
209/2007	Crystal Institute Kft. – Flavin-7 ital	120 534 600	fogyasztók megtévesztése
120/2007	Tesco – árfeltüntetetés	100 000 000	fogyasztók megtévesztése
121/2007	CIB Bank Zrt. – kedvezményes lakáshitel	90 000 000	fogyasztók megtévesztése
129/2007	Raiffeisen Bank Zrt. – rugalmas lakáshitel	80 000 000	fogyasztók megtévesztése
153/2007	Digitania Zrt. – társkeresés	63 990 000	fogyasztók megtévesztése
156/2007	StemXcell Kft. – Crystal Institute Kft. – étrendkiegészítők	50 500 000	fogyasztók megtévesztése
173/2007	Auchan - akciós termékek	30 000 000	fogyasztók megtévesztése
39/2008	Hervis Kft. – látszólagos árleszállítás	26 000 000	fogyasztók megtévesztése

A Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központjának lapja

Szerkesztőség: 1054 Budapest, Alkotmány u. 5.

Levél cím: 1245 Budapest 5., Pf. 1036

Telefon: (1) 472-8900. Fax: (1) 472-8905.

E-mail: versenyukor@gvh.hu

Szerkesztő: Tóth Tihamér.

Állandó munkatársak: Bassola Bálint, Belényi Andrea, Csépai Balázs, Dániel Anna, Horváth Lászlóné, Mihálovits András, Morvayné Vigh Katalin, Rusztiné Juhász Dorina, Zavodnyik József.

Kiadja a Magyar Közlöny Lap- és Könyvkiadó, 1085 Budapest, Somogyi Béla utca 6.

Telefon: 266-9290, www.mhk.hu

Felelős kiadó: dr. Kodela László elnök-vezérigazgató.

08.3766 – Nyomja a Magyar Közlöny Lap- és Könyvkiadó Lajosmizsei Nyomdája. www.hknyomda.hu

Felelős vezető: Burján Norbert igazgató.
