

Szegedi András

A KARTELLTILALOM ALÓLI MENTESÜLÉS (MENTESSÉG) RENDSZERE A KÖZÖSSÉGI JOGBAN*

A versenykorlátozó megállapodásokkal szemben a modern versenyjogok gyakorlatilag kivétel nélkül rigorózusan közelítenek. A kartellek megítélésében a tilalmi elven nyugvó abszolút tilalom a leginkább elterjedt, részben amiatt, hogy a Római Szerződés 81. Cikk (1) bekezdése is ezt a megközelítést teszi főszabállyá. Ez azt jelenti, hogy valamennyi kartell (versenykorlátozó megállapodás) a létrejövételtől kezdve tilos, függetlenül attól, hogy kik között jött létre és/vagy milyen célzattal. A versenyjog feladata ugyanis a működőképes verseny fenntartása és garantálása annak érdekében, hogy a versenyjog főbb funkciói, különös tekintettel a verseny jóléti funkciójára, megvalósulhassanak és kibontakozhassanak. A közösségi versenyjog feladata azonban emellett és elsősorban az egységes közös piac kiépítésében és létrehozatalában való közreműködés is volt. A versenyjog a „négy szabadság” megvalósulásában kiemelt szerepet játszott, hiszen egységes kartelljogi (és általában versenyjogi) szabályozás nélkül ez nem kivitelezhető, hiszen a belső piaci level playing field kialakításában megkerülhetetlen tényező a verseny jogi szabályozása.

Az igazsághoz azonban az is hozzátartozik, hogy az olyan elvont elvek, mint az abszolút kartelltilalom vagy a tilalmi elv sokszor kétes eredményeket idéznek elő. Ennek az a magyarázata, hogy az egyes versenykorlátozásokat esetről esetre, azaz nem elvontan, hanem a maguk konkrétságában kell megítélni. A vizsgálat során pedig fény derülhet arra, hogy ugyanaz a megállapodás egyfelől versenykorlátozó, másfelől viszont egyáltalán nem káros, ad absurdum egy más szempont alapján versenyt erősítő szerepe lehet vagy van is¹. Nyilvánvaló, hogy a kartelljog szerepe nem a „jogépség”, azaz az absztrakt tilalmi elvek fenntartása, hanem a működőképes verseny biztosítása mellett a gazdasági racionalitás szem előtt tartása. Emiatt a modern versenyjogok, dacára annak, hogy zömük elkötelezett a tilalmi elv és az abszolút tilalom mellett, tulajdonképpen vegyes rendszert intézményesítenek, ugyanis általánosságban elmondható, hogy ismerik a

* Jelen dolgozat a „*Kartelltilalom a közösségi jogban*” című, 2007-ben a budapesti Eötvös Loránd Tudományegyetem Doktori Iskolájában *summa cum laude* minősítéssel megvédett PhD-értekezés alapján készült. A disszertáció jelentős részét a szerző 2005. őszén a firenzei *Instituto Universitario Europeo* kutatóintézetben készítette el a Magyar Ösztöndíj Bizottság kutatói ösztöndíjának segítségével.

¹ Lásd a vertikális megállapodások *interbrand* és *intrabrand* versenyre gyakorolt eltérő hatását.

versenykorlátozó megállapodások differenciált kezelését, amelynek eredménye a kartelltilalom alóli mentesülés vagy mentesség.

Ez alól a közösségi versenyjog sem kivétel. A közösségi jogban azonban a kivételek és mentességek döntően normatív alapon jöttek létre és nem követik az amerikai versenyjogban kialakult megközelítést, amely a versenykorlátozások kezelésében lényegében a versenykorlátozás által előidézett előnyök és hátrányok egybevetésén alapul, leszámítva azokat a rendkívül súlyos és káros versenykorlátozásokat, amelyek eleve „menthetetlenek”, azaz amelyek kapcsán szükségtelen az előnyök és hátrányok összevetése, hiszen mindenképp tilalmazott az adott korlátozás².

Jelen dolgozat célja, hogy összegezze és rendszerbe foglalja azokat a közösségi jogi módozatokat, amelyek arra szolgálnak, hogy az egyes versenykorlátozások mentesüljenek a tilalmi elv és annak következményei alól. A csoportosítás alapja a mentességi rendszer jogforrási beosztása: külön cím szól a Római Szerződésből faladó, vagy azon alapuló mentességi-mentesülési lehetőségekről és egy másik cím rendszerezi a külön jogforrásokon alapuló mentességi rendet, a csoportmentességek körét.

1 A kartelltilalom alóli mentesség a Római Szerződés alapján

1.1 Kivételek a tilalmi klauzula alól

A kivételi lista, a 81. Cikk (3) bekezdése az (1) bekezdéshez hasonlatos, átfogó, generális szabály, amelynek lényege, hogy bizonyos feltételek fennforgása esetén a tilalmi szakasz, a 81. Cikk (1) bekezdés alkalmazásától el lehet tekinteni. A kivételi lista tehát nem azt jelenti, hogy ezek a megállapodások jogszerűek volnának. Igazából a jogszerűség/jogszerűtlenség dilemmáját nem oldja fel a Szerződés szövege, hanem egyszerűen a tilalom és a jogkövetkezményei alkalmazhatatlanságát fekteti le. Másrészt a feltételes mód alkalmazása arra engedhetne következtetni, hogy a mentesség abban az esetben is megtagadható, ha a kérdéses megállapodás valamennyi, Szerződésben lefektetett feltételnek megfelel, mivel a jogalkalmazó diszkréciója alá esik a döntés meghozatala, és így élhet a feltételes mód adta szabadsággal. Mégis, a korábbi eljárási szabályok – azok szerkezete, filozófiája – gyakorlatilag kizárták e megszorító értelmezés lehetőségét, és a Bizottság is megerősítette kialakult gyakorlatában, hogy vizsgálata során szinte csak annak a megállapítására szorítkozik, hogy a megállapodás megfelel-e az előírt négy mentességi feltételnek³. Azt lehet mondani, hogy azoknak a vállalkozásoknak, amelyek megállapodása megfelelt a (3) bekezdés feltételeinek, lényegében alanyi joguk volt a mentességre. E körben

² Ez a modell a *per se* érvénytelenség és a *rule of reason* dualizmusán alapul és részletes kifejtése nem jelen dolgozat tárgya.

³ ALEXANDER, W: *The EEC Rules of Competition*. Deventer, 1973. 16.

nem volt lehetőség igazából részleges mentességre, mert abban az esetben, ha a Bizottság arra derített fényt, hogy a megállapodás egy része valóban mentesülhetne, ám más részei a tilalmi klauzulába ütköznek, nem adott ki semmilyen mentesítő határozatot. Ellenkezőleg, megtagadta a megállapodás mentesítését.

A 81. Cikk (3) bekezdése révén a gazdasági szükségszerűség, méltányosság és célszerűség is teret kaphat a közösségi versenyjogi jogalkalmazásban. Természetesen nem ilyen elvont és absztrakt formában, hanem az alább tárgyalandó négy mentességi feltétel képében és keretei között. Érthető, ha a kartelljogi jogalkotás lehetőséget teremt arra, hogy ne általános és örök időkre szóló kinyilatkoztatásokkal törekedjen egy fogalmilag-logikailag tiszta, ám rugalmatlan és életidegen normatömeget alkotni, hanem felhatalmazza a jogalkalmazót, hogy az előre lefektetett szabályokkal a kartellek megítélését a mindennapi gazdasági folyamatokkal jobban összeférővé tegye. Ez a gondolat és követelmény gyakorlatilag az összes tagállami versenyjogban kialakult, mint ahogy az amerikai joggyakorlatban is. Míg az amerikai rendszerben a bíró lényegében kötetlenül, ám egy szempont, az „ésszerűség” (*reasonableness*) szerint ítéli meg a versenykorlátozó megállapodást, a közösségi jogalkalmazó csak a lefektetett keretek között mozoghat. A kivételi szakasz tehát az, amely becsempészi a gazdasági elemzés fontosságát a Szerződésbe, hiszen ezen keresztül kerülhet sor arra, hogy a jogalkalmazó szemügyre vegye a megállapodás piaci-gazdasági hatásait. A piaci szerkezet, a piacon érdekelt vállalkozások száma, mérete, a termék, a bevétel, stb. vizsgálatán keresztül a jogalkalmazó a megállapodás tényleges és jövőbeli hatásait kutatja, ami közben feltárja a versenyt erősítő és versenyellenes hatásokat. E mérlegelés azonban a (3) bekezdésben lefektetett elvek tükrében lehetséges, azaz nem általában kell vizsgálni a pozitív és a negatív hatásokat, hanem a Szerződés szabta kereteken belül. E kritériumok azonban kellően tágan vannak megfogalmazva, legalábbis úgy, hogy több, a pusztán versenyérdekeken túlmutató elemet is magukban foglalnak. Erre a legjobb példa az előnyök méltányos részének fogyasztókhöz juttatása, amibe rengeteg körülmény belefér. A versenyügyi döntések nem csak és kizárólag a gazdasági hatékonyságon mint pusztán versenyérdeken alapulnak, hanem azokba számos egyéb, sokszor szociálpolitikai faktor is belejátszik. Ehhez biztosít teret a „kivételeket” tárgyaló (3) bekezdés, ez adja meg ilyen értelemben a kartelltilalom kellő rugalmasságát és pragmatizmusát.

Az igazi kérdés e szakasszal kapcsolatosan mindenekelőtt a mentességre vonatkozó körülmények valódi természetére vonatkozik. Vajon e mentességet biztosító körülmények „törvényi kivételeknek” tekintendők? Ebben az esetben minden megállapodás, amely a mentességet nyújtó feltételrendszernek megfelel, érvényes, méghozzá megszületésétől kezdve.

Ez természetesen a jogkövetők és jogkeresők számára nagyobb felelősséget jelentene, hiszen saját maguknak kellene eldönteniük, hogy a megállapodás vajon belefér-e a kivételi szakaszba vagy sem. Az esetleges negatív megállapítási eljárásokban a hatóság pusztán deklarálná a már fennálló helyzetet, azaz nem konstituálna jogokat vagy kötelezettségeket, csak leszögezné, hogy a törvényi kivételek értelmében a 81. Cikk (1) alkalmazásától eltekint, azaz pusztán szentesítené a fennálló helyzetet.

Vagy egy másik értelmezésnek van helye, ahol a (3) bekezdésben írottak csupán a hatósági jogalkalmazás játékterét szabják meg? Ebben az esetben a hatósági döntés a vízváltó a megállapodással kapcsolatban, hiszen minden megállapodás, tartalmától függetlenül érvénytelen, ám ezt a hatóság döntése mintegy „feloldhatja”, a döntésben meghatározott időponttól kezdve a jövőre nézve.

Az EGK születésétől kezdve az ún. *Bosch*-döntésig⁴ terjedő néhány évben az volt a gyakorlat, hogy csak azok a megállapodások minősültek kartellnek és így tilosnak, amelyekről ezt a Bizottság vagy a tagállami versenyhatóság kifejezetten megállapította – megjegyezzük: ezt egyetlen esetben sem tették meg. Ennek az volt a magyarázata, hogy mindaddig, amíg nem született meg a 81. Cikk alkalmazásával kapcsolatos eljárási norma⁵, a jogbiztonság elve megkövetelte, hogy a végrehajtási szabályok hatályba lépését ne előzze meg a semmisség kimondása. Fenti vízváltó döntés után azonban (összhangban a 81. és 82. Cikk végrehajtásának eljárási szabályaival), a 81. Cikk (3) bekezdése egyértelműen a hatósági mérlegelés kereteit megszabó normákká lettek, megszüntetve fenti polémiát. Ez a modell 2004. május 1-ig lényegében változatlan tartalommal fennmaradt. Jelenleg azonban, 2004. májusában hatályba lépett reformok következtében a (3) bekezdés teljes egészében átalakult a törvényi kivételek rendszerévé. Természetesen az új szisztémával egyidejűleg felmerültek a kételyek, hogy járható út-e a közvetlen hatállyal járó „törvényi kivételek rendszere” és alkalmas-e egyáltalán a Római Szerződés 81. Cikke arra, hogy közvetlenül hatályosuljon és alkalmazzák?⁶

A mentesség alapjául szolgáló feltételek közül kettő pozitíve megvalósítandó kitéletet ír elő, míg kettő kizáró, negatív jellegű. A pozitíve előírt feltételek szerint akkor mentesíthető a megállapodás, ha hozzájárul az áruk termelésének és elosztásának javításához, a műszaki vagy gazdasági haladás előmozdításához, miközben az ebből származó haszon méltányos részét a fogyasztóknak juttatja. A negatív feltételek szerint kizárt a mentesség lehetősége, ha a megállapodás az érdekelt vállalatokat a célok eléréséhez

⁴ C-13/61 *Kleding-Verkoopbedrijf de Geus en Uitdenbogerd v. Robert Bosch GmbH* [1962] ECR 45.

⁵ A 17/62 sz. rendelet 1962. március 13-án lépett hatályba.

⁶ JONES, A. – SUFRIN, B.: *EC Competition Law – Text, Cases and Materials*. Oxford, 2001, 1031-1036.

szükséges mértéket meghaladóan korlátozná, illetve ha e vállalatok számára lehetőséget teremtene arra, hogy az érintett áru jelentős részénél a versenyt megszüntessék. E négy feltétel konjunktív, egyszerre érvényesítendő és teljesítendő, még akkor is, ha a megszővegezése olyan, hogy nem minden megállapodás tekintetében passzolhat kristálytisztán. Az első két feltétel rugalmas, tág szabályokat ad, azaz minél kisebb a versenykorlátozó hatás, annál kisebb a nyomás a precíz megfelelésre. Akár csak egyetlen feltétel nem-teljesülése azt vonja maga után, hogy a megállapodás nem élvezhet mentességet. A gyakorlatban az Elsőfokú Bíróság azt állapította meg, hogy megfelelő az a nézőpont, hogy a jogalkalmazó először azt vizsgálja, hogy a pozitív feltételek fennállnak-e és csak akkor térjen át második lépésben a negatív kritériumok feltárására, ha az első körben a megállapodás még nem vérzett el⁷.

1.1.1 Hozzájárulás az áruk termelésének, elosztásának javításához, a műszaki vagy gazdasági haladás előmozdításához

Bár a Szerződés szövege itt csak árukról szól, e fordulat valójában a szolgáltatásokra is kiterjed. Míg a fent említett négy feltétel konjunktív, ezen első kitétel valójában két alternatív feltételt fogalmaz meg.

Az első a hozzájárulás az áruk termelésének, elosztásának javításához. A szöveg nem ad támpontot ahhoz, hogy a termelés és elosztás javítása vagy a gazdasági haladás előmozdítása milyen legyen. Lényegében e tág megfogalmazás lehetővé teszi, hogy bármilyen pozitív hatást értékelni lehessen, legyen az mondjuk új termék bevezetésre révén a megnövekedett kínálat, a már létező termékek kínálatának növelése, a termelési költségek csökkentése, a termelés ésszerűsítése, stb. Természetesen a kartellek természetéből fakad, hogy ritkán járnak csak előnyökkel, így e szakasz alkalmazása mindig mérlegelést igényel, annak mérlegelését, hogy a pozitív vagy a negatív hatások túlsúlyosak. Elhanyagolható pozitív hatás nem elegendő, igaz, az sem követelmény, hogy a pozitív hatás nyilvánvalóan érzékelhető legyen. Fontos kiemelni, hogy nem mindegy, hogy az előnyök milyenek, hiszen nem minden, a megállapodásból eredő pozitív hatás szolgálhat a mentesség alapjául. A mérlegelés nehézségét az adja, hogy a konkrét helyzet és körülmények ismertek, ám a jövőbeli hatás legfeljebb előre jelezhető, valószínűsíthető, de biztosan le nem képezhető. Így szükségképpen egy teoretikus vizsgálódásról beszélünk, kivéve, ha egy már „hatályban lévő” kartellt óhajtanak mentesíteni a felek. A megállapodásnak

⁷ *Vereniging van Samenwerkende Prijsregelende Organisaties in de Bouwnijverheid (SPO) és mások v. Bizottság* [1995] ECR-I 23.

objektíve javítania kell a piaci helyzeten ahhoz képest, ami a megállapodás nélkül fennállna.

Mivel a „hozzájárulás” a mentesség feltétele, a felek akarata a kívánt célok előmozdítására, amennyiben az nem következik be, figyelmen kívül marad. Szintúgy, az objektív alkalmasság e célok elérésére önmagában nem lehet elegendő a mentességhez. Szükséges, hogy materiális értelemben is bekövetkezzék a nevezett célokhoz való hozzájárulás, azzal párhuzamosan, hogy a megállapodást kötőknek a szándéka erre ki is kell terjedjen, még akkor is, ha nem ez a fő vagy kizárólagos cél. Azok a megállapodások, amelyekre csoportmentességi rendelet is vonatkozik, e pont követelményének megfelelnek, ha egyedi mentesítésükre kerülne sor. Különösen ilyenek a forgalmazási és hasonló jellegű megállapodások. E körben általában a területi kizárólagosság fenntartása, a nemzeti piacok védelme és a párhuzamos export tilalma szokta a megállapodásokat kizárni a mentességből. Ez alá a pont alá szokta a Bíróság besorolni a megállapodás mentesítését akkor is, ha annak annyi a pozitív hatása, hogy fenntartja a foglalkoztatottság szintjét⁸, bár ez a körülmény ugyanakkor nem szerepel a Szerződés versenyszabályai között.

A második feltétel a műszaki vagy gazdasági haladás előmozdítása. Ez akkor következik be, ha a gazdaság fejlődése a szokásos, általános, aktuális növekedési ütemhez képest felgyorsul. Ez a fordulat nyújtott védőernyőt azon megállapodások fölé, amelyek a személygépkocsik biztonságosságának, vagy az atomerőművek biztonságának szintjét emelték. A műszaki vagy gazdasági haladás előmozdítása kapcsán a fent írtak (ti. a haladás bármilyen jellegű előmozdítása, az összhatás vizsgálata és annak természete, a haladás mint cél nem kizárólagos vagy legfőbb mivolta, stb.) itt is irányadók.

1.1.2 A megállapodásból származó haszon méltányos részének a fogyasztóhoz juttatása

A versenynek sokak szerint végső soron a fogyasztói érdekeket kell szolgálnia. A Közösség már jó ideje zászlajára tűzte a fogyasztóvédelem gondolatát, amelynek az egyik vetületeként értékelhetjük a versenyjog tevékenységét is. Ilyen értelemben a versenypolitika és a fogyasztóvédelmi politika összefonódik, (más szempontból pedig, különösen a szelektív forgalmazási rendszerek vagy a franchising kapcsán, e két politika ellentétes célokat követ). Annyi bizonyos, hogy a fogyasztóvédelmi gondolat a fogyasztói érdekek hangsúlyozásán keresztül bekerült az egyedi és a csoportmentesség megengedhetőségének mérlegelési szempontjai közé⁹. A

⁸ C-42/84 *Remia BV and Verenigde Bedrijven Nutricia v. Bizottság* [1985] ECR 2545.

⁹ REICH, N: *Competition Law and the Consumer In: Current and Future Perspectives on EC Competition Law* (szerk.: GORMLEY, L.). London, 1997. 130-135.

Szerződés e szakaszában a „fogyasztó”¹⁰ szélesen értelmezendő, hiszen nem a szakmai körén kívül eljáró végfelhasználó¹¹, hanem valamennyi szerződéses partner beletartozik, aki az árut/szolgáltatást igénybe veszi. Lényegében a fogyasztó fogalma rendkívül tág kört ölel fel, hiszen gyakorlatilag bárki beletartozhat, aki a megállapodással érintett áru (fel)használója, függetlenül attól, hogy a használó és az áru vevője (megrendelője) ugyanaz a személy-e. Jól érzékelteti a fogyasztó kategóriájának tág értelmezését a Bizottságnak a kénsav-ügyben¹² elfoglalt álláspontja. Fogyasztó egyaránt az, aki a kénsavat felhasználja, illetve az is, aki azt a terméket használja, amelynek előállításához kénsav szükséges.

A „haszon” (profit) e fordulat tekintetében elveszíti „szakzsargon” jellegű jelentését, hiszen nem feltétlenül pénzbeli előnyről beszélünk, hanem bármilyen, a felhasználó számára hasznos előnyről, ami éppenséggel lehet a jobb minőség, nagyobb választék, jobb ügyfélszolgálat, kedvezőbb általános szerződési feltételek, stb. Kétségtelen, hogy a leginkább kézzelfogható előnyök egyike az árban kifejezésre jutó előny. A verseny ugyanis negatív árspirált idéz elő, aminek kézenfekvő jóléti hatásait a végfelhasználók élvezhetik. Ami az előnyök „méltányosságát” illeti, itt esete válogatja, hogy milyen mértékűnek kell lennie ahhoz, hogy ennek a jelzőnek megfeleljen a megállapodás. A fogyasztók számára származtatott előnyök pedig az egész megállapodás tekintetében ott (is) szerepet játszanak, hogy az előnyök és hátrányok mérlegelésekor nyilvánvalóan sokat nyomnak a latban. Annál nagyobb a valószínűsége, hogy a fogyasztók részesülnek és méghozzá méltányos részben a megállapodással realizált előnyből, minél nagyobb a versenykényszer a vállalkozásokon. A verseny nyomása nélkül ez a fajta kényszer hiányzik és megnő annak a valószínűsége, hogy az előnyök a megállapodásban részes feleknél maradnak.

E feltételt azért szokták kritizálni, mert a fogyasztók számára juttat előnyöket, azaz olyan személyeket részesít a megállapodásból jelentkező haszonból, akik voltaképpen e megállapodásnak még véletlenül sem alanyai. Azt azonban látni kell, hogy a hatóság akkor enged kivételt egy tilalom, jelen esetben a kartelltilalom alól és részesíti valamilyen előnyben a piaci szereplőket, ha ezzel együtt a közérdek is megfelelően kompenzálva van. E fordulat kapcsán ezt úgy kell értenünk, hogy a hatóság kivételt enged a tilalmi szabály alól, amelynek fejében kiköti, hogy az így képződő haszonból harmadik személyek, jelen esetben a fogyasztók részesedjenek¹³.

¹⁰ A Szerződés francia szövege nem is fogyasztót, hanem „felhasználót” (*utilisateur*) említ, jobban utalva fenti gondolat igazságára.

¹¹ Vö. Ptk. 685. § d) pont.

¹² OJ L 260/24.

¹³ GUYÉNOT, J – D’EVEGNÉE, C. P.: *European Antitrust Law of the Common Market*. Párizs, 1976. 44.

1.1.3 A versenykorlátozás elkerülhetetlensége az érintett célok tükrében

Nem elegendő, ha a megállapodás kiváltja fenti két kívánatos hatást, a versenykorlátozásnak szükségesnek és elkerülhetetlennek kell lennie ahhoz, hogy a megállapodás működhessen. Az első negatív módon meghatározott kritérium értelmében a megállapodás nem mentesíthető, ha érdekelt vállalatokat a célok eléréséhez szükséges mértéket meghaladóan korlátoznák. Ez pozitív oldalról annyit tesz, hogy a mentesség csak akkor lehetséges, ha a versenykorlátozás nem nagyobb mértékű annál, mint ami a megállapodásból (az elérni kívánt célra tekintettel) szükségszerűen, elkerülhetetlenül fakad. Fontos kiemelni, hogy ezt a versenykorlátozást a szöveg szerint nem a piac, hanem a részes felek helyzetének tükrében kell vizsgálni, a részes felek cselekvési lehetőségének korlátozottóságára értendő, és ahogy fent említettük, elkerülhetetlennek kell lennie, a megállapodás természetéből fakadónak. Ez azt jelenti, hogy e nélkül a korlátozó jelleg nélkül nem lehetne elérni azt a gazdasági hatékonyságot, ami a korlátozás következtében előállt. Ez viszont egy szigorúan objektíven megítélendő kérdés, nyilvánvalóan nem a megállapodást kötő felek álláspontján múlik annak megítélése, hogy a korlátozás elkerülhetetlen-e vagy sem. Ennek megfelelően azt kell vizsgálni, hogy semleges, objektív nézőpontból van-e létjogosultsága a korlátozásnak, továbbá természetesen azt is, hogy a korlátozás meghaladja-e a célok eléréséhez szükséges mértéket. E célok vonatkozhatnak a termelés vagy a forgalmazás javítására, technikai fejlesztésre, stb., amellet hogy egyéb céljai is lehetnek egy-egy megállapodásnak. Kiemelendő, hogy az elkerülhetetlenség mint kritérium az egyedi mentesség kérdéskörét túlnőtte. A csoportmentességi rendeletekben lefektetett fekete listák rendszeres elemévé vált, hogy a megállapodás nem mentesülhet akkor, ha a korlátozás nem elkerülhetetlenül szükségszerű a megállapodás végrehajtásához. Más kérdés, hogy e fordulat megfogalmazásának ellenére e kitétel nem jelenti azt, hogy valamiféle arányosságot várnánk el a versenykorlátozás mértéke és az elért eredmények között. Más szóval, az eredmény oldaláról nem kell vizsgálni a korlátozást, pusztán a célok tükrében azt, hogy a korlátozás meghaladja-e a célok eléréséhez szükséges mértéket. Ha ezt nem lépi át a korlátozás, akkor az már nem számít, hogy a korlátozás révén realizálódó eredmény arányos-e bármivel. A piaci helyzet vizsgálata a következő negatív meghatározott feltétellel összefüggésben vizsgálható – annak elemzésekor, hogy mekkora a valószínűsége annak, hogy a verseny jelentős része megszűnik.

1.1.4 Az érintett áru jelentős részénél a verseny megszüntetése

A negyedik, egyben utolsó feltétel szintén negatív meghatározott. Ha ugyanis a megállapodást kötő vállalkozások számára e megállapodás lehetővé teszi, hogy az érintett áru (és természetesen a kifejezetten nem említett szolgáltatást is ide kell sorolnunk) jelentős részénél a verseny megszűnjön, a megállapodás nem kaphat mentességet. Ebből egyből világosan látszik az is, hogy e feltétel vizsgálatánál nem szorítkozunk a kartellben részes vállalkozások pozíciójának vizsgálatára, hanem itt már helye van a piaci analízisnek, annak, hogy a megállapodásnak milyen hatása van a piacon. Természetesen az is kulcsfontosságú, hogy milyen versenymodellben gondolkodunk, hiszen végső soron ez adja annak a kereteit, hogy mikor szűnik meg a verseny jelentős része. Ez a fordulat lényegében, más szavakkal azt jelenti, hogy a megállapodás nem szüntetheti meg a működőképes versenyt.

Ami a verseny megszüntetését illeti az áruk jelentős¹⁴ részénél, erre nem lehet előre érvényes definíciót találni. Mindig az adott ügyben kell mérlegelni, hogy az áruk jelentős része tekintetében a verseny megszűnik. E mérlegelés során tekintetbe kell venni az érintett áruk mennyiségét, forgalmát, az importból vagy egyéb forrásokból származó termékek szerepét, meg kell határozni a versenykorlátozással érintett hányadot a teljes forgalomhoz képest. Ezen kívül kulcsszerep jut a piaci tagoltságnak, struktúrának, pl. annak, hogy a piaci szereplők mekkora részesedéssel rendelkeznek. Ebből a szempontból a verseny akkor szűnik meg, ha az teljesen elhal az érintett piacon. A mentesség feltétele, hogy valamennyi verseny mindenképpen maradjon, leszámítva természetesen, ha a verseny csak közvetetten, másodlagosan vagy csak a helyettesíthető áruk kapcsán létezik. Ugyanakkor, mivel a Szerződés lehetőségről beszél, nem csak a verseny teljes kiiktatása, hanem ennek potenciális bekövetkezhetősége is tilos, függetlenül a versenykorlátozás mértékétől vagy a felek versenyellenes szándékától. A megállapodás, amely objektíve (potenciálisan) alkalmas a negyedik mentesülési feltételben tilalmazott cél előidézésére, a verseny jelentős, lényeges csorbítására, tilalmazott, tekintet nélkül a megállapodásban részes felek akaratára.

¹⁴ Az ESZAK Szerződés 65. Cikk (2) bekezdése hasonló mentességi lehetőséget ismert, hiszen a mentesülési feltétel az volt, hogy a megállapodás nem hajt végre áröngzítést az érintett áruk jelentős részénél.

1.1.5 Összegzés

Abban az esetben, ha a Bizottság kedvező tartalmú döntést bocsátott ki, az kizárta a tilalmi klauzula alkalmazását és ezzel együtt mintegy jogilag is érvényességet adott a mentességben részesített megállapodásnak, amely hatálya kiterjedt a nemzeti versenyhatóságokra és bíróságokra is. Arra azonban természetszerűleg nem vonatkozhatott ez a mentesség, hogy a nemzeti jogokban megkövetelt esetleges kötelezettségek (bejelentés, kérelmek, stb.) alól is felmentést adjon.

Nem volt helye a mentességnek akkor, ha a (3) bekezdésnek megfelelő megállapodás a Római Szerződés egyéb rendelkezéseibe ütközött.

Mivel jelenleg már nem a Bizottság monopóliuma a mentességi rendszer működtetése és az egyedi mentességi-bejelentési rendszer megszűnt, a vállalkozásoknak maguknak kell alkalmazniuk a „törvényi kivételek rendszerévé” változtatott (3) bekezdést. Ez azt jelenti, hogy egy vállalkozás, amennyiben úgy ítéli meg, hogy az általa kötött megállapodás megfelel a kivételi feltételeknek, nem kell bejelentenie vagy bármi egyéb tennie ezzel kapcsolatban, hanem érvényes megállapodásként azt követheti. Ezt az állapotot a Bizottság jogalkalmazása megszüntetheti, amennyiben eljárása során azt tárja fel, hogy a megállapodás a tilalomba ütközik, azaz nem felel meg a (3) bekezdésnek, és a tilalmi szakasz hatálya alá tartozik. Ez a megoldás szabadsággal jár, hiszen nyilvánvalóan nagykorúsította a vállalkozásokat, ám a nagyobb szabadság nagyobb kockázatot is hordoz, hiszen egyrészt a vállalkozások kiteszik magukat annak a veszélynek, hogy esetleg bírságot kell fizetniük, amennyiben a Bizottság megállapítja, hogy a megállapodás versenykorlátozó kartell-megállapodás volt. Továbbmenve, ami talán még problematikusabb, kiteszik magukat annak a veszélynek, hogy a (2) bekezdésben foglalt érvénytelenséggel is szembe találják magukat. Mindezek egyébként felértékelik a csoportmentesség lehetőségét¹⁵, hiszen a vállalkozásoknak az az érdeke, hogy minél nagyobb bizonyossággal állapíthassák meg, hogy mentesülnek. Ehhez pedig a csoportmentesség kétségtelenül több fogódzót nyújt, mint a (3) bekezdés önálló és bizonytalan megítélése.

¹⁵ LAMPERT, T. et al.: *EG-KartellVO*. Heidelberg, 2004. 28-29.

1.2 A megállapodások mentesülése „értelmezés” alapján

1.2.1 A bagatell kartellek

A tilalmi klauzula egyik sarkalatos pontja az volt, hogy a versenykorlátozásnak érzékelhető hatással kell bírnia. Ebből másképpen fogalmazva az is következne, hogy amennyiben egy megállapodás minden, a 81. Cikkben előírt kritériumnak megfelel, de nincsen érzékelhető hatása, akkor egyben a kartelltilalom alá sem sorolandó, legalábbis erre enged következtetni e szakasz nyelvtani értelmezése. Ezt az álláspontot a Bíróság gyakorlata is megerősítette, hiszen már korán kimondta, hogy a megállapodások, amelyeknek jelentéktelen hatásuk van, kívül maradnak a 81. Cikk tilalmán azon az alapon, hogy a benne részes felek gyenge, elhanyagolható szerepet töltenek be a piacon¹⁶. Ezzel alakult ki a *de minimis non curat praetor* elve a közösségi versenyjogi jogalkalmazásban. A Bíróság ezt később ezt akként finomította, hogy az a vállalkozás, amely az érintett piacon 5%-os részesedéssel bír, már rendelkezhet akkora piaci erővel, hogy az általa létrehozott versenykorlátozó megállapodás a 81. Cikk hatálya alá essék¹⁷.

A csekély jelentőségű megállapodások nem mentesített megállapodások, hanem azért mentesülnek (anélkül, hogy bárki is mentesítené őket), mert nincsen akkora hatásuk, ami a közösségi jogalkalmazást beindítaná¹⁸. Igazából nem is jogi jellegükről foglalunk ilyenkor állást, hanem arról van szó, hogy milyen körülményeknek kell teljesülnie ahhoz, hogy a megállapodással kapcsolatban ne induljon eljárás. Ebből a szempontból ez is felfogható egy, a Bizottság munkaterhét csökkentő metódusnak, némi iróniával tehát azt mondhatjuk, hogy a bagatell kartellek mentesülése egyben mentesítés is, ám ez nem a hagyományos mentesítésként fogható fel – a Bizottság mentesítette így saját magát a kezelhetetlen ügymennyiséggel való megbirkózás alól.

Fentiekkel összhangban, a bírósági döntésekre reagálva a Bizottság, meglehetősen korán közleményben¹⁹ próbálta saját megítélését tisztázni és körvonalazni a csekély jelentőségű megállapodásokkal, a szakzsargonban: bagatell kartellekkel kapcsolatban. (A bagatell-kartell közleményt azóta

¹⁶ *Völk v. Vervaecke*-ügy (lásd fent).

¹⁷ C-234/89 *Miller v. Bizottság* [1991] ECR 935.

¹⁸ Érdemes kiemelni, hogy a magyar versenytörvény szövegezése bár egyértelműen konform a közösségi joggal, annyiban világosabban fogalmaz, hogy a csekély jelentőségű megállapodásokról külön rendelkezik, amikor a mentesítésre – mentességre vezető körülményeket számba veszi, azaz a megállapodások e köre a hazai jogban nem értelmezési úton, hanem a törvény erejénél fogva nem esik a tilalom alá. (Tpvt. 13. §).

¹⁹ *Notice of May 27, 1970 Relating to Agreements, Decisions and Concerted Practices of Minor Importance not Coming within Art. 85. Paragraph 1 of the Treaty Establishing the European Economic Community.*

többször felülvizsgálták²⁰.) E közlemények lényege, hogy mennyiségi paraméterek nyelvén próbálnak a piaci szereplők számára fogódzót nyújtani a csekély jelentőség értékeléséhez. A hangsúly a mennyiségin van, hiszen a bagatell kartellek megjelenése és vizsgálata nem szolgál a *rule of reason* „minőségi” analíziseinek küszöb alatti becsempészéséhez, amihez a Bíróság következetesen tartja magát. A mennyiségi megközelítésnek azért van jelentősége, mert e közlemény fundamentális értelme, hogy a Bizottság közhírré teszi, melyek azok az egyéb jellemzőikben versenykorlátozó megállapodások, amelyekkel szemben sem kérelemre, sem pedig hivatalból nem fog eljárást kezdeményezni, sőt, amennyiben a felek jóhiszeműen azt hitték, hogy a bagatell kartell-közlemény alá tartoznak, nem fog bírságotlani sem. Ez a kitétel azonban nem érinti a tagállami versenyhatóság eljárási lehetőségeit, bár kétségtelenül fontos adalékot adnak a tagállami jogalkalmazáshoz, ahogy a közlemény fogalmaz: bár a közlemény nem kötelező, de iránymutatást óhajt adni. Ezt a közleményt az idők hívó szavára felelve többször korrigálták vagy alkották újra. A reformok hatására – megelőzve az új eljárási rendelet kibocsátását – a Bizottság új közleményében²¹ idomította a megváltozott kor és szituáció igényeihez korábban kiadott bagatell kartell-közleményét.

Azt mindenképpen fontos elvi éllel leszögezni, hogy e közlemény (ahogy elődei sem) nem azt a kérdést hivatott körüljárni, hogy a 81. Cikk (1) bekezdésének alkalmazása szempontjából mi nem minősül érzékelhető hatásnak. Erről szó sincs. A közlemény pusztán a Bizottság álláspontját rögzíti, hogy mikor nem fog eljárást folyamatba tenni, függetlenül a megállapodás vagy annak hatása értékelésétől.

Az új közlemény egyik jelentős változása az azt megelőző, 1997-eshez képest, hogy megváltoztak azok a piaci részesedés-maximumok, amelyek a közlemény alkalmazási körét adták. Ezzel párhuzamosan, a korábbi vertikális – horizontális megkülönböztetés is megszűnt. Jelenleg is differenciál a Bizottság a megállapodások között, ám kissé másképp (megjegyezve, hogy a jelenlegi kategóriák szinte fedik a korábbi distinkciót). Jelenleg azon vállalkozások kapcsán, amelyek egymásnak nem versenytársai (és ide tartozik a vertikális megállapodások túlnyomó többsége), a bagatell kartell határa a 15%-os piaci részesedés. Ezt úgy kell érteni, hogy a megállapodásban részes vállalkozások piaci részesedése együttesen az releváns piacokon (valamennyin és külön-külön) nem lépi át a 15%-os hányadot. E tekintetben a földrajzi piacról és a termékpiacról írottak irányadók. A 15%-os limit korábban a vertikális kartellekre 10% volt. Abban

²⁰ A korábbi közlemények rövid áttekintéséhez lásd pl. RITTER, L. – BRAUN, W. D. – RAWLINSON, F.: *European Competition Law: A Practitioner's Guide*. Hága, 2000. 50-51.

²¹ *Notice of the Commission Relating to the Revision of the 1997 Notice on Agreements of Minor Importance Which Do not Fall under Article 81 (1) of the EC Treaty* (2001/C 149/05).

az esetben, ha a kartell-megállapodásban részes vállalkozások egymás versenytársai, a bagatellé minősülés felső határa az előbbieket szerint számított, legfeljebb 10%-os piaci részesedés, abban az esetben is, ha egyébként ez a kartell vertikálisnak minősülne. Kétségtelen tény, hogy az „egymás közvetlen versenytársai” kitétel inkább a horizontális kartellekre igaz, e tekintetben a korábbi „piaci sapka” 5% volt. Akkor, ha a megállapodásban részes felek piaci részesedése két egymást követő naptári évben legfeljebb 2%-kal lépi túl a megengedett szintet, az szintén csekély jelentőségűnek minősül. Ezt a rendelkezést, akár csak a csoportmentességgel kapcsolatban, szokták tolerancia-klauzulának nevezni²². A jelenlegi szabályok egy harmadik elemet is bevezetnek. Abban az esetben, hogyha a piacon működő versenykorlátozó, bár csekély jelentőségű megállapodások összesített hatása ténylegesen versenykorlátozással jár, úgy a korábban írt felső határok helyett 5%-os limitet fektet le a közlemény.

A kis- és középvállalkozásokkal (*SME's – small and medium sized enterprises*) szembeni korábbi preferenciális elbánás megváltozott. Azok a vállalkozások tartoznak ebbe a kategóriába, amelyek legfeljebb 250 főt foglalkoztatnak és vagy legfeljebb 40 millió euró az éves forgalmuk vagy legfeljebb 27 millió euró az éves mérleg szerinti eredményük és megfelelnek a külön definiált „függetlenség” fogalmának²³. Bár a jelenlegi közlemény is azt az álláspontot képviseli, hogy a vállalkozások ezen csoportja csak ritkán képes a tagállamok közötti kereskedelemre hatást gyakorolni, lényeges változások következtek be. Korábban amennyiben a 81. Cikk hatálya alá esett egy kis- és középvállalkozók közötti megállapodás, még önmagában kevés volt ahhoz, hogy igazolja a közösségi fellépést. Ezekben az esetekben a Bizottság nem járt el az ilyen vállalkozások ellen akkor sem, ha azok piaci részesedése az érintett piacon meghaladta az aktuális közleményben foglalt piaci részesedés-mértékeket. Ez a szabály azonban az új közleményből egyszerűen kimaradt.

A közlemény tartalmaz egy „fekete listát”, egy olyan felsorolást, amely azokat a „kökemény” versenykorlátozásokat tartalmazzák, amelyek kizárják, hogy egy kartell a közlemény alapján mentesüljön. Horizontális megállapodások kapcsán az a megállapodás, amely akár közvetlenül, akár közvetve, akár önmagában vagy másokkal kölcsönhatásban árrögzítést, az eladások mennyiségi korlátozását, illetve a piacok vagy a fogyasztók allokációját célozzák, nem mentesülhetnek e közlemény szerint.

A vertikális megállapodások, amelyek közvetlenül vagy közvetve, akár önmagában vagy másokkal kölcsönhatásban az alábbiakat célozzák, nem részesülhetnek a közleményből fakadó előnyökből:

²² LIEBSCHER, C. – FLOHR, E. – PETSCHÉ, A. (szerk.): *Handbuch der EU-Gruppenfreistellungsverordnungen*. München, 2003. 550.

²³ A 96/280/EC bizottsági ajánlás melléklete.

- Az eladó szabadságának korlátozása abban, hogy eladási árait meghatározza (ez nem zárja ki maximális ár vagy ajánlott ár kikötését, ha ez nem vezet árrögzítéshez nyomásgyakorlás vagy más ösztönzés révén)
- Korlátozások, amelyek megszabják, hogy az eladó mely területen vagy mely fogyasztók számára értékesíthesse áruját (szolgáltatását). Kivétel (azaz ezek nem minősülnek „keményvonalas” korlátozásoknak): aktív eladások kizárólagossággal érintett területre vagy vevőkörnek, amelyet a szállító magának vagy más eladónak tart fenn; annak kizárása, hogy a nagykereskedő a végfelhasználók felé is árusítson; szelektív forgalmazási rendszerben annak kizárása, hogy nem szerződött elosztók felé árusítsanak; olyan komponens, amelynek rendeltetése, hogy beépítésre kerüljön eladásának megtiltása a fogyasztók felé, akik ezt arra használhatnák, hogy a gyártóéval azonos jellegű terméket állítsanak elő.
- Aktív vagy passzív eladások lehetőségének korlátozása végfelhasználók felé kiskereskedelmi szelektív forgalmazási rendszerben.
- Keresztszállítások kizárása egy szelektív forgalmazási rendszerben, beleértve azt is, ha a felek a kereskedelem más-más szintjein működnek
- Az a korlátozás, amelyben az komponensek szállítója és az ilyen komponenseket egyébként beépítő vevő állapotodott meg, ha az abban korlátozza a szállítót, hogy az komponenseket pótalkatrészekként adja tovább a végső felhasználóknak, javítóműhelyeknek vagy olyan más szolgáltatóknak, amelyeket az áruk javításával – karbantartásával a vevő nem bízott meg. Mindezek a kitételek, a teljes, csekély jelentőségű megállapodásokra vonatkozó fekete lista megegyezik azzal a fekete listával, amelyet a vertikális megállapodásokról szóló csoportmentességi rendelet tartalmaz (lásd lent)²⁴. Érdeemes végezetül még annyit megjegyezni, hogy a jelenlegi gyakorlat abban nem változott, hogy a piac szereplőit nem feltétlenül segíti túlságosan nagy biztonsághoz annak ellenére, hogy épp ez lenne a célja. Ennek az az oka, hogy a releváns piac meghatározása, ezen belül a vállalkozás piaci részesedés megítélése, pontosabban felmérése cseppet sem könnyű feladat, amihez nagy valószínűséggel éppen a kis- és középvállalkozások nem rendelkeznek kellő szakértelemmel vagy erőforrásokkal.

1.2.2 Az „egy gazdasági egység”-elv

Mivel a vállalkozások közötti megállapodás versenykorlátozó hatásának megítélése során alapvető kérdés, hogy vannak-e a megállapodásban vállalkozások, felmerül a kérdés, hogy vajon itt a ténylegesség avagy a jogi

²⁴ Ennek megfelelően ugyanezt a listát – hivatalos fordításban – lényegében a hatályos 55/2002. (III. 26.) Korm. rendelet a vertikális megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről is tartalmazza.

formák ereje a nagyobb. Azok a vállalkozások ugyanis, amelyek részben vagy egészben egy másik vállalkozás irányítása alatt állnak vagy tulajdonában vannak, gyakran jogilag saját jogalanyisággal, független jogi léttel vannak felruházva. Annak eldöntése ugyanis, hogy önálló vállalkozást alapítson egy anyavállalat, vagy fiókot hozzon létre, leányvállalatot alapítson, csupán szervezési kérdés. Ezek a vállalkozások, akár önálló jogalanyok, akár nem – lévén egy egységes üzletpolitika végrehajtói – olyan magatartást követnek, amelyek kimeríthetik az összehangolt magatartás, egymás közötti ügyleteik esetlegesen a versenykorlátozó megállapodás fogalmát. Ilyen értelemben nyugodtan mondhatjuk, hogy e vállalkozások közötti ügyletek voltaképpen cégen belüli ügyletek, belső döntések eredményei. A választóvonal meghúzása ennél fogva nagyon kényes kérdés, hiszen amennyiben a vállalkozások beférnek az egy gazdasági egység védőernyője alá, úgy nem sértik a kartelltilalmi szabályokat, ellenkező esetben azonban nem élveznek semmilyen védeltséget. A vállalkozások persze törekednek arra, hogy a tilalom lehelete által körülvengett megállapodásukat az egy gazdasági egység érveléssel igazolják. Ezt a Bizottság nem mindig fogadta el²⁵. Amennyiben e jogi entitásokat a tételes jog szemüvegén át vizsgáljuk, azt láthatjuk, hogy önálló jogalanyok ügyletei és így a 81. Cikk (1) bekezdése alá eshetnének. Ha a gazdasági realitást keressük, azt tapasztalhatjuk, hogy e vállalkozások bár önállóak a jog síkján, de a piacon nem, mivel nincsenek felruházva gazdasági önállósággal, autonómiával, függetlenül attól, hogy milyen jogi formában vagy szabályok szerint működnek.

A közösségi joggyakorlat e „vállalkozásokat” egy gazdasági egységnek tekinti²⁶, amiből az következik, hogy a közöttük született megállapodás nem meríti ki a tilalmi klauzulában írottakat, azaz kívül esik a 81. Cikk (1) körén; legfeljebb, ha a további feltételek is fennállnak, az erőfölénnyel visszaélés tilalmába ütközhet (82. Cikk). Ellentétben a tagállami jogokkal, a közösségi jog nem tartalmaz szabályokat arra, hogy mikor sorolhatók a különböző vállalatcsoportok, konszernek az egy gazdasági egység fogalma alá. Ezt tehát mindig esetről esetre kell mérlegelni és vizsgálni, esetlegesen a fúziókontroll-rendeletből meríteni inspirációt²⁷, ahol az összefonódással kapcsolatos kérdések szabályozva vannak. A perdöntő ebből a szempontból az, hogy az „irányított” vállalkozásnak van-e, illetve milyen fokú a gazdasági döntéshozatali önállósága. Ehhez nyújthat támpontot annak vizsgálata, hogy az anyavállalat determinálja-e a leányvállalat igazgatóságának összetételét, mennyi profitot szív el a leányvállalattól. A gyakorlatban vélelmezni kell,

²⁵ *Ijsselcentrale-ügy* (OJ 1991 L28/32).

²⁶ *C-73/95 Viho Europe BV v. Bizottság* [1996] ECR I-5457. Megjegyezzük, hogy az egy gazdasági egység vizsgálata és jelentősége nem szorítkozik a kartelltilalomra, hanem a gazdasági erőfölénnyel visszaélés és különösen a fúziókontroll körében is komoly súlya van.

²⁷ WHISH, R.: *Competition Law*. London, 2003. 88.

hogy amennyiben az egyik vállalkozásnak többségi részesedése van egy másikban, akkor ott nem beszélhetünk független vállalkozásokról. Ha a részesedés 50%-os, akkor volt már arra is példa, hogy a Bizottság nem alkalmazta az egy gazdasági egység érvelést, mert az „ellenőrzött” vállalkozás ennek ellenére kellően önállóan működött²⁸, mert ebben az esetben az irányító tagok maguk is több alany irányítása és befolyása alá tartoztak. A másik oldalról persze elképzelhető, hogy az anyavállalat 51%-os részesedése mellett működő vállalkozás ennek ellenére is önálló magatartást fejt ki, mert pl. nem hajtja végre az anyavállalat döntéseit. Ebben az esetben az anyavállalat és az ellenőrzött vállalkozás egyaránt bírságható²⁹. Az Elsőfokú Bíróság akként határozta meg a gazdasági egység fogalmát, hogy egy gazdasági célt hosszabb távon elérni kívánó, személyi és más elemekből összeálló egységes szerveződés³⁰. Megállapíthatjuk, hogy e fejtegetés mögött valójában az irányítás kérdése húzódik meg. Az irányítás kérdésében pedig a ténylegesség a döntő, nem a jogi kapcsolat, főleg nem a tagi/tulajdonosi minőség. Arra irányul tehát a vizsgálat, hogy egyfelől van-e olyan befolyásoló hatás, ami a kereskedelmi tevékenységet mozgatja, illetve másrésztől ennek a hatásnak megfelelő piaci tevékenység rajzolódik-e ki, azaz ténylegesen van-e egységes piaci magatartás, viselkedés, gyakorlat. Érdekes módon e kritérium sokszor ott a legnehezebben követhető vagy értelmezhető, ahol a leggyakrabban fordul elő ez a fajta összefonódás: vertikális kapcsolatokban. Itt ugyanis, lévén a két szereplő a termelés-forgalmazás más-más szintjén tevékenykedik, az egységes gyakorlat biztosan nem lesz ugyanolyan. Ebből az is következik, hogy követelmény az egy gazdasági egység megállapításánál az összehangolt piaci magatartás, de ennek hiánya nem jelenti azt, hogy a vállalkozások függetlenek.

Ez a megközelítés egyébként részben összhangban van a vállalatelméletek kutatási eredményeivel, ahol a tényleges irányítási jogok és a cég vagy annak vagyona feletti rendelkezést biztosító tulajdonjog számít a gazdasági egység motorjának. A rendelkezési jog elvileg végtelenül széles tartalma egyben azt is jelenti, hogy nem lehetséges szerződéses viszonyokkal és kikötésekkel teljeskörűen rendezni mondjuk egy termelőeszköz használatát, amiből azt a következtetést vonhatjuk le, hogy a kötelmi kapcsolatokban nem szabályozott részek kitöltése csak és kizárólag a rendelkezésre jogosult által történhet. Ebből látható, hogy az egy gazdasági egység érvrendszerében (is) a tulajdonjog az „erősebb” és megkerülhetetlen marad. Éppen ezért merül fel a kérdés a gazdasági megközelítés és elemzés szemszögéből: vajon jogos-e a

²⁸ *Gosmé/Martell-DMP* ([1991] OJ L185/23, [1992] 5 CMLR 586).

²⁹ KORAH, V.: *EC Competition Law and Practice*. Oxford, 2000. 38.

³⁰ *Shell v. Bizottság* [1992] ECR II-757.

piaci elemzések során ugyanolyan jelentőséget tulajdonítani a különböző természetű irányítási – befolyásolási formáknak?³¹

1.3 Kvázi-mentesülési formák a múltból

1.3.1 A negatív megállapítás

Bár a reformok túlhaladottá tették és a közösségi jogtörténet mezejébe szorították vissza, érdemes röviden szólni a 17/62/EK eljárási rendelettel a közösségi jogba beillesztett és 2004 májusáig alkalmazott negatív megállapításról. Ez a – döntően eljárási jellegű – eszköz nem minősült sohasem formális mentességi határozatnak. Ami miatt mégis itt érdemes kitérni rá, az, hogy hatásában és talán nem túlzás azt állítani: gyakorlatában szinte felért a mentességgel. A bizottsági paternalizmus egyik formájaként nyilvánvalóan az új rendszerben nem volt helye ennek a jogintézménynek, mert különösen alkalmas volt arra, hogy levegye a felelősség súlyát a vállalkozásokról és megnövelje a Bizottság munkaterhét.

A negatív megállapítás lényege az volt, hogy a vállalkozás kérelmére a Bizottság deklarálta, amennyiben annak feltételeit fennállónak ítélte, hogy *a fennálló adatok alapján véleménye szerint* a kérdéses megállapodás nem esik a 81. Cikk (és a 82. Cikk) tilalma alá. Ezáltal a vállalkozások számára jogbiztonságot lett volna hivatott garantálni, hiszen egy ilyen megállapítás azt fejezte ki, hogy sem bírságtól, sem eljárástól nem kellett tartaniuk, ráadásul nem volt határideje sem, mint az egyedi mentességi határozatnak³². A vállalkozások bejelentései tehát vagy mentességi kérelem, vagy negatív megállapítási kérelem formáját öltötték. A Bizottság az információkat a felek bejelentéséből szerezte, amelyben a megállapodásban részes vállalkozások közölték az érintett piac jellemzőit (szerkezet, alanyok, forgalom, termék, terület, stb.) a Bizottság által kibocsátott hivatalos formanyomtatvány szempontjai alapján. Míg az egyedi mentességi határozat meghozatala során a Bizottságnak módjában állt a megállapodásban részes vállalkozások terhére különféle kötelezettségeket előírni vagy a mentesség megadását bizonyos feltételek teljesítéséhez kötni, a negatív megállapítás során erre semmilyen jogi lehetőség nem volt, hiszen ha a jogalkalmazói megítélés szerint a megállapodás kapcsán a Szerződés nem alkalmazható, akkor az alkalmazhatatlanság feltétlen kell legyen³³. Máskülönben ugyanis vagy

³¹ BEESTON, S. – HOEHN, T.: Boundaries of the Firm in EC Competition Law. In: *European Economics and Law Competition – Trade – Single Market* (szerk.: Grayston, J.). Bembidge, 1999.

³² GOYDER, D. G.: *EC Competition Law*. Oxford, 1993. 37-41.

³³ ORTIZ BLANCO, L.: *EC Competition Procedure*. Oxford, 1996. 259.

egyedi mentességet vagy a jogsértést kellett volna megállapítani, de mindenképpen formális eljárást lefolytatni.

E határozatnak a nemzeti hatóságokra-bíróságokra nem is volt jogi értelemben vett kötelező ereje. Kiemeljük, hogy a Bizottság számára sem teremtett az ilyen döntés az adott vállalkozások piaci praktikáival szemben ítélt dolgot. A Bizottság a későbbiekben bármikor eljárhatott az ügyben és akár a kartelltilalom megsértését is kimondhatta. Ebben az esetben azonban a formálisan is bejelentett, negatív megállapítási kérelemmel „megtámogatott” megállapodások tilalmi szakaszba ütközése esetén a Bizottság eltekintett a bírságolástól³⁴. Mivel a negatív megállapítás nem eredményezett ítélt dolgot, ezzel kapcsolatosan bírósági eljárást lehetett kezdeményezni, ám mivel lényegében a kérelmező jogi helyzetét nem érintette a döntés (hiszen legfeljebb deklaratív hatásai lehetnek), legfeljebb – kissé furcsa módon – harmadik személyek teheték ezt³⁵. A bagatell-szerű megállapodások alanyai, illetve azon megállapodások részesei, akik valamely nem túl bejáratos területen tevékenykedtek, saját megnyugtatójukra kérelmezték ezt a megállapítást, mondván, ha nem is kerülnek el a tilalmat adott esetben, de megspórolják a bírságot. Ezzel az eljárással a Bizottság kénytelen volt erőfeszítéseket tenni, hogy kimondhassa: nem történt versenykorlátozás. A Bizottság ugyanis meghatározott időn belül köteles volt érdemi választ adni, jelezni a kérelmet a nemzeti versenyhatóságnak, közzétenni a kérelmet, lehetőséget teremteni harmadik személyeknek arra, hogy véleményt nyilváníthassanak, biztosítsa a képviselő jogát, tanácskozzon az ügyben a Versenykorlátozó Megállapodások és Monopóliumok Tanácsadó Testületével (*Advisory Committee on Restrictive Practices and Monopolies*), majd a Hivatalos Lapban közzétegye a döntését, amelynek hatásait az érintettek a csoportmentességhez hasonló időtartamban élvezhették³⁶. Bár a negatív megállapítás lehetőségével a versenykorlátozó jellegű megállapodásokban részes felek is éltek, e jogintézmény jelentősége különösen az erőfölénnyel való visszaélés tekintetében volt érzékelhető, hiszen e körben nem volt (és jelenleg sincs) a kartelltilalom alóli mentesüléshez hasonló mentességi rendszer.

³⁴ HILDEBRAND, D: *The Role of Economic Analysis in the EC Competition Rules*. Dordrecht, 1998. 46-47.; 255-257.

³⁵ T-138/89 *Nederlandse Bankiersvereniging v. Bizottság* [1992] ECR II-2181.

³⁶ LANE, R.: *EC Competition Law*. Harlow, 2000. 123-125.

1.3.2 Az adminisztratív levelek³⁷

A korábbi eljárási rend alapján kialakult gyakorlat azt mutatta, hogy a Bizottság relatíve kevés ügyet intézett el akár formális mentesítő határozattal, akár negatív megállapítással. Sokkal inkább lett volna feladata a versenypolitika továbbfejlesztése, elvi iránymutatás és hasonló, „absztraktabb” feladatok, mint az ügyteherrel való küszködés. Ez a célkitűzés jóval dominánsabban kapott hangsúlyt a 2004. májusi reformok során. Lényegében a Bizottság korábban csak akkor tudott formális határozatot hozni, ha az ügy a közösségi versenypolitika továbbfejlesztése szempontjából elemi fontosságú kérdést vetett fel vagy az ügy nagyságrendje, a benne érdekelt személye azt alátámasztotta. A Bizottság jogalkalmazási monopóliumából fakadóan maga döntötte el, hogy az egyes ügyeket hogyan intézi el. Ezért egy újabb „elterelési” eszközt intézményesítettek, ami az adminisztratív levelek révén vált lehetővé. Előfeltétele ennek a megállapodás korábbi eljárási rendben megkövetelt, megfelelő bejelentése volt. A bejelentett ügyek kb. 95%-a így zárult le, azaz valódi tehermentesítő eszközként szolgált. A Bizottság ugyanakkor nem árult zsákbamacskát: maga a bejelentési űrlap tartalmazta, hogy csak akkor fog érdemi határozatot hozni, ha azt különleges fontosságú jogi, gazdasági vagy politikai indokok támasztják alá, illetve akkor kerül majd sor negatív megállapításra, ha fontos értelmezési kérdés megoldása miatt az szükséges³⁸.

Az adminisztratív levelek nem minősíthetők döntésnek. Csupán annyi a jelentőségük, hogy e levelekben a Bizottság közli a felekkel az ügyről kialakított véleményét. A Bizottság döntése még csak nem is negatív megállapítás, nem konstituált jogerőt, nem kötötte a nemzeti hatóságokat vagy bíróságokat. A nemzeti jogalkalmazó számára e levél legfeljebb egy faktor, egy ténybeli adalék volt, amit tekintetbe vehetett, ha akart, de erre nem volt köteles és jogellenesnek minősíthette a megállapodást. Nem kötötte a Bizottságot magát sem. Bár a levél funkciója az akta mielőbbi lezárása volt, a Bizottság fenntartotta magának a jogot arra, hogy az aktát újra megnyissa, ha erre alapot adó körülmények álltak elő, mint pl. ha új információk merültek fel vagy a releváns körülmények változtak meg jelentős mértékben. Tegyük hozzá, a bizottsági gyakorlat e levelekhez kvázi jogerőt tulajdonított, mert csak egészen rendkívüli és kivételes esetekben nyitották meg a levelekkel lezárt aktát. Ilyen értelemben ha jogilag nem is, de ténylegesen szinte res iudicatát eredményeztek az adminisztratív levelek. Megnyugtató levelet pl. saját kezdeményezésére sohasem vont vissza a Bizottság, holott erre lehetősége nyílt volna, csak harmadik személyek kérelmére vagy

³⁷ ORTIZ BLANCO, L.: *i. m.* 268-275.

³⁸ A/B nyomtatvány II. 2 és II. 1.

észrevételei alapján. E levelek nagy szerepet játszottak továbbá a korábbi bővítési körökben, hiszen ilyen levelekkel intézték el és mondták ki a korábban a nemzeti jog alapján létrejött, a Bizottsághoz megfelelően bejelentett megállapodások ideiglenes érvényességének véelmét. Az adminisztratív levelek között megkülönböztethetjük a „megnyugtató leveleket” (*comfort letters*)³⁹ a „nyugtalanító leveleket” (*discomfort letters*) és az aktát lezáró leveleket. E dokumentumokat nem is a Bizottság mint egész bocsátotta ki, hanem a versenyügyi főigazgatóság.

A megnyugtató levelekben a Bizottság arról tájékoztatta (azaz azzal nyugtatta meg) a vállalkozást, hogy nincs indoka annak, hogy a Bizottság eljárást kezdjen vagy azt érdemi határozatig elvigye. A megnyugtató levelek egy része inkább a negatív megállapításra hasonlít, a másik inkább a mentességi határozatra. A negatív megállapítás-jellegű levelet akkor bocsátottak ki, ha vagy az merült fel, hogy a tilalmi szakasz nem alkalmazandó és a megállapodás nem jelentős, a kérdés elvi problémát nem vet fel, vagy eleve olyan jellegű megállapodásról van szó, amelyet a Bizottság közleménye szerint még csak be se kell jelenteni, versenyjogi megítélése és kvázi mentessége kikristályosodott. A megnyugtató levelek egyedi mentesítő határozat-szerű alakot is ölthettek, ha a megállapodás versenykorlátozó, csoportmentességet nem kapott, de egyedi mentességre érdemes, de a Bizottság nem óhajt tovább foglalkozni az ügygel, illetve a csoportmentességi rendeletek alá tartozó megállapodások tartoztak ide. Csak a megfelelően bejelentett megállapodások esetén bocsátott ki ilyet a Bizottság. Tette ezt akkor, amikor a rendelkezésre álló adatok alapján arra következtethetett, hogy a megállapodás nem ütközik a 81. Cikkbe vagy ha igen, akkor a (3) bekezdés alkalmazása valószínű. A levél, az egyedi mentesítő határozathoz hasonlóan tartalmazhatott kötelezettséget, teljesítendő feltételt és tartama időben korlátozható volt. Adott esetben ezt az állásfoglalást megelőzte, hogy a Bizottság közzétett egy közleményt a bejelentésről a Hivatalos Lapban és felhívta az egyéb érdekeltet, hogy nyilatkozzanak, majd ezt követően egy formális hangvételi levelet adott ki, ami természetesen a gyakorlatban komolyabb súllyal esett a latba. A levelet magát azonban soha, egy alkalommal sem tették közzé a Hivatalos Lapban. Éppen ezért, a megnyugtató levelek gyakorlata tulajdonképpen nem is tartozott a Közösség igazgatási gyakorlatához. A megnyugtató leveleket lényegében még csak meg sem indokolták, ha fűztek is hozzá némi indokolást, akkor az legfeljebb csak kommentárként értékelhető, semmiképpen sem volt összemérhető egy formális határozat indokolásával. A gyakorlatban e levelek általános alkalmazása oda vezetett, hogy a

³⁹ A *comfort letter*t többféle fordításban használják a hazai irodalomban, mi a megnyugtató levél formulát találjuk a legszerencsésebbnek. Lásd KENDE T.: A Bizottság. In: *Európai közjog és politika* (szerk.: KENDE T. – SZÜCS T.). Budapest, 2002. 222.

mentességet kereső vállalkozások azt nem kapták meg, csak kivételes esetben, mert a *comfort letter* révén vált csak lehetővé az ügymennyiség kezelése. Így a vállalkozások bizonyos fokú bizonytalanságban maradtak. A gyakorlatban ez ettől függetlenül kvázi egyenértékű volt a negatív megállapítással vagy a mentesítő határozattal. A másik oldalról, amennyiben a levelet azért adták ki, mert az sértette az (1) bekezdést, de a (3) bekezdés alkalmazása valószínűnek tűnt, a megnyugtató levél máris átváltozott „nyugtalanító levéllé”, hiszen kifejezésre juttatta, hogy a Bizottság álláspontja szerint a megállapodás sérti a kartelltilalmat. A nyugtalanító levél kategóriáját egyébként arra szokták használni, ha a Bizottság jelentéktelennek találja az ügyet ahhoz, hogy érdemben foglalkozzon vele, de azt megállapítja, hogy a tartalma versenykorlátozó, amelyet szerencsésebb lenne megváltoztatni. Ekkor tehát megállapította a Bizottság, hogy a megállapodás nagy valószínűséggel versenykorlátozó, de ennek ellenére nem indít eljárást, mivel az jelentéktelen.

Az adminisztratív levelek közé tartozott az a bizottsági levél is, amelyben a jogalkalmazó arról tájékoztatta az érintetteket, hogy az ügyet lezárja. Ezt a megoldást is a felduzzadt ügyhátralék kényszerítette ki főleg olyan ügyek kapcsán, amelyek elhúzódtak és különösebb jelentőségük sem volt már. Kibocsátásának általában a megállapodás jelentéktelen súlya vagy hatása volt az oka. Az is lehetett az ok, hogy a megállapodás nem sérti a Szerződést vagy csoportmentesség vonatkozik rá. Ha a versenykorlátozó jelleg pusztán gyanú maradt, azt a Bizottság nem tudta bizonyítani, szintén ilyen levelet bocsátottak ki. A Bizottság kedvelte ezt a módszert, fel is szokta hívni a felek figyelmét határidő tűzésével arra, hogy amennyiben nem szolgáltatják a szükséges információt a megjelölt határidőn belül, az ügyet le fogja zárni. Ez azonban legfeljebb egy kezdeti, ideiglenes álláspont volt és nélkülözött mindenféle „jogerőt”, amely ténylegesen az eljárás során változhatott.

2 Mentésülés jogszabályok révén: a csoportmentesség

2.1 A csoportmentesség gondolatának megjelenése és jelentősége

A csoportmentesség gondolatának magva magában a Szerződésben, a 81. Cikk (3) bekezdésében rejlik, hiszen a Bizottság rendeletalkotási jogköre a versenykorlátozó megállapodások egyes csoportjainak mentesítésére egyenesen a Szerződésből fakad. Kialakulásának oka mégis inkább gyakorlati természetű volt, lévén az ügyteher csökkentésének egy jó eszköze. Ha ugyanis a jogalkalmazó azzal a helyzettel szembesül, hogy rengeteg olyan bejelentéssel találkozik, amelyek bejelentésére csak azért volt szükség, mert az 1962-es, eljárási rendet szabályozó rendelet ezt megkövetelte, ám a megállapodás a (3) bekezdés alapján mentességet kaphat, akkor ésszerűnek és indokoltnak látszik a csoportmentességi rendeletek megalkotása. Bár a

reformok végrehajtásának idejére az ügyszám lényegesen csökkent, a hatvanas években 40. 000 mentesítési kérelem érkezett a Bizottsághoz, jellemzően valamely vertikális megállapodás alapján – kb. 37. 000 bejelentést tett ki a kizárólagos forgalmazások, vagy azoknak valamely válfaja, illetve a licencia-megállapodások tömege, míg kb. ezer, valóban nagy mértékben versenykorlátozó horizontális kartell került a Bizottság látókörébe⁴⁰. Ez az ügymennyiség az eljárások rendkívüli elhúzódásához, ezáltal bizonytalansághoz vezetett, ami a vállalkozások jogbiztonság-érzetét illuzórikussá tette. A Bíróság ítélkezési gyakorlata ezt úgy próbálta kompenzálni, hogy a mentesülés lehetőségét meglehetősen rugalmasan és tágan kezelte. Ahogy egyes szerzők leszögezik, tette ezt annyira, hogy az abszolút kartelltilalom és a tilalmi rendszer már ezekben a kezdeti időkben átváltozott kvázi relatív tilalommá és lényegében egy olyan visszaélési rendszerré, amilyen az Egyesült Királyságban működik⁴¹. Az óriási ügyszám a kilencvenes években évi kétszázra apadt, de a 17/62 eljárási rendelet nehézkes és hosszadalmas eljárást írt elő a mentességi határozathoz, így még a kétszáz kérelemből is csak húszat tudott évente rendes, formális határozattal lezárni a Bizottság, kb. 150 ügyben pedig megnyugtató levelet adott ki⁴². Jegyezzük meg, hogy ennek ellenére a Bizottság óriási erőket mozgató meg a helyzet kezelésére, hiszen 1988-ban 3. 000, 1995-ben már csak 700 elintézetlen ügyet görgetett. A helyzet ettől viszont nem vált megnyugtatóvá.

Látható, hogy több mint indokolt a csoportmentesség gondolatának kiterjesztése, főleg akkor, ha a tapasztalat azt mutatja, hogy a mentességet nyert vagy megnyugtató levéllel elintézett megállapodások java jól körülírható és megragadható csomópontok mentén rendeződik. E „csomópontok” tulajdonképpen bizonyos szerződések, szerződés-típusok, amelyekben, függetlenül attól, hogy milyen polgári jogi minősítést kaphatnának, a vállalkozások a piaci magatartásukat összehangolják. A vállalkozások közötti kooperáció és a kartell között azonban nincsen éles határvonal, elhatárolásuk nem egyszerű. A kooperációban ugyanis szükségképpen vegyülnek a „hasznos” együttműködés versenyképességet, gazdasági hatékonyságot serkentő elemei és a „káros” együttműködés, azaz a versenykorlátozás vadhajtásai. Ezek megkülönböztetése közgazdasági szükségszerűsége, tapasztalaton alapulhat, nem pedig a szerződések

⁴⁰ SCHRÖTER, H.: Vertical Restrictions Under Article 85 EC: Towards a Moderate Reform of Current Competition Policy. In: *Current and Future Perspectives on EC Competition Law i. m.* 17.

⁴¹ VAN DER WIELEN, J. G.: Validity and Nullity of Restrictive Business Agreements (In: *European Competition Policy – Essays of the Leiden Working Group on Cartel Problems.* [szerkesztő nélkül] Leiden, 1973. 141.

⁴² Zöld Könyv, 95– 99. pont.

magánjogi minősítésén⁴³. A csoportmentesség rendszere arra (is) szolgál, hogy elválassza a kívánatos, tolerált és a kartelltilalom alóli mentességet élvező együttműködés jogi formáit a tilalmazott megállapodásoktól.

A Bizottság a csoportmentességi rendeletek révén a megállapodások nagy számára terjesztheti ki a mentességet normatív módon – és ami még fontosabb – előre. A másik oldalról pedig mentesíteni tudja saját magát, amennyiben nem kell erőforrásokat pazarolnia egy olyan vizsgálatra, amelynek a végén (mármint ha eljut az ügy az érdemi döntésig) sokszor azt kell megállapítania, hogy voltaképpen nincs versenykorlátozás, vagy ha igen, akkor az kivételt képez a tilalmi klauzula alól, mert megfelel a (3) bekezdésnek. A csoportmentességi rendeletek kibocsátásának további célja, hogy jogbiztonságot teremtsen és segítse a vállalkozásokat. Éppen ezért lényegében a gyakorlatban úgy viselkedtek, mintha a Bizottság által kiadott, kartellszerződési iratminta volnának⁴⁴. A csoportmentességi rendeletek ebből a szempontból irányító jellegűek, tájolják a gyakorlatot, emellett jelentős a racionalizáló és az egységesítő szerepük is⁴⁵. Mivel egységes, átfogó standardokat közvetítettek, nyilvánvalóan hozzájárultak az egységes versenyjogi jogalkalmazás és versenyjogi kultúra kialakulásához.

A közösségi jog a csoportmentességi rendeletek megalkotására a Bizottságot jogosítja fel⁴⁶ kizárólagosan, ahogyan ezzel a jogával a múltban rendszeresen élt is⁴⁷. A bizottsági rendelet terjedelmét a tagállami bíróság vagy hatóság sem tághatja, ennek lehetősége kizárt⁴⁸. A Bizottság jogalkotó tevékenysége következetessége miatt kialakított egyfajta sajátos standardot, legalábbis annyiban mindenképpen, hogy a csoportmentességi rendeletek, a konkrét szabályozott megállapodás-típustól függetlenül nagyfokú hasonlóságot és összehangoltságot mutattak. Ezt elsősorban a jellegzetes szerkezetüknek köszönhető. A rendeletek élén rendszerint a releváns tényállások szerepeltek. Ezt követte az alkalmazási kör pontos meghatározása. E két részt követően a rendeletek részletezték a releváns tényállások körét. Egyrészt, tartalmazhatták az ún. „fehér listát”, azon megállapodás-típusok, -fajták körét, amelyek összhangban vannak renDELETEL, azaz a rendelet alapján biztosan mentesültek. A fehér listát a „fekete lista” követte, amely tilalmi listaként fogható fel. Azoknak a

⁴³ VÖRÖS I.: *A nemzetközi kooperációs szerződések*. Budapest, 1995. 38-39.

⁴⁴ JESTAEDT, T.: *EU-Kartellrecht – Ein Leitfaden für deutsche und österreichische Unternehmen*. Brüssel, 1996. 24.

⁴⁵ BUNTE, H-J. – SAUTER, H.: *EG Gruppenfreistellungsverordnungen*. München, 1988. 207.

⁴⁶ A Tanács 19/65/EK sz. rendelete ruházta először e jogot a Bizottságra a kizárólagos forgalmazási megállapodásokkal, szellemi alkotásokkal, know-how transzferrel és gyártási folyamatokkal kapcsolatban rendeletalkotásra.

⁴⁷ Az első csoportmentességi rendelet: *Regulation 67/67 Application of Article 85, Paragraph 3 of the Treaty to Exclusive Dealing Agreements*.

⁴⁸ GREAVES: *EC Block Exemption Regulations*. Chichester, 1994. 36-38.

megállapodásoknak a mentesülése, amelyek a fekete listával érintett elemeket tartalmazzák, kizárt. Ezen kívül a rendelet lefektetett egy harmadik listát is, az ún. „szürke listát”, amelynek az a sajátossága, hogy a szürke listás kikötések főszabály szerint tilalmazottak, ám ellentétben a fekete listával, itt a megállapodásban részes fél ellenbizonyíthat, van lehetősége arra, hogy igazolja, hogy a „gyanús” kikötések tartalmilag nem versenykorlátozók⁴⁹. Tartalmilag ez a szabályozási rend egyben azt is jelentette, hogy mindaz, amit a rendelet maga nem engedett meg, nem tett lehetővé, az tilos volt.

A kilencvenes évek végétől, mivel a csoportmentességi rendeletek rendszerint határozott időre szóltak, az akkor hatályban lévő rendeletek lejárában voltak, így ezt kihasználva a csoportmentesség szabályozási logikáját is – a közösségi versenyjogi reformok fősodrának alapulvételével, a reformok előfutáraként – revízió alá lehetett venni. A Bizottságot a fenti körülmények miatt számos, heves és kemény kritika érte a korábbi évek során. A jogalkalmazó szemére vetették, hogy túlságosan és életidegen módon formalista szemléletű és gyakorlatilag nem szentel figyelmet a megállapodások gazdasági hatásainak vizsgálatára, ami elsősorban a vertikális megállapodások kapcsán ellentmondásos helyzetet idézett elő⁵⁰. A felülvizsgálatnak az lett az eredménye, hogy a kritikákat figyelembe véve, a korábbi jogalkotási modellhez képest szélesebb körű beleszólási lehetőséget biztosítva az érintetteknek. A jelenleg hatályos rendeletek a korábbiakhoz képest jelentős fordulatot vettek, összhangban a versenyjog általános változásaival. A vállalkozások nagyobb szabadságának előmozdítása jegyében az „amit nem szabad, az tilos” logikát felváltotta az „amit nem tilos, azt szabad” elv, ami azt jelenti, hogy a rendeletekben foglalt tilalmak szem előtt tartása mellett a vállalkozások cselekvési szabadsága gyakorlatilag teljes. A jelenlegi szisztéma végképp leszámolt és szakított a korábbi, kényszerzubbony-rendszernek is csúfolt szabályozási logikával⁵¹. Az új szabályozás szakít a korábbi rendszer paternalizmusával és a lehető legnagyobb mértékben támaszkodik a jogalanyok „nagykorúságára”. Az európai versenyjog korábban sosem látott mértékben kötelezte el magát az új szabályozás rendjében a piaci szabadság és önállóság, mint értékek mellett. Megjegyezzük, hogy a reformok irányvonala bizonyos mértékig előre látszott vagy legalábbis remélt volt. Várható volt, hogy a Bizottság figyelme a horizontális kartellekre fog összpontosítani, egyre nagyobb szabadságot hagyva a vertikális megállapodásoknak – ami egyesek szemében az amerikai versenyjoghoz közelítené a közösségit⁵². Érdemes azonban megjegyezni,

⁴⁹ LIEBSCHER, C. – FLOHR, E. – PETSCHER, A.: *i. m.* 57.

⁵⁰ SUBIOTTO, R. – AMATO, F.: The Reform of the European Competition Policy Concerning Vertical Restraints. *Antitrust Law Journal*, 2001/1.

⁵¹ LAMPERT et al.: *i. m.* 219.

⁵² GOYDER, J.: *EC Distribution Law*. London, 1992. 180-181.

hogy ebből a szempontból sincs új a nap alatt, hiszen más államokban vagy korszakokban ez a szabadabb, rugalmasabb hozzáállás (ha a szabályozás eltérő is volt) nem volt ismeretlen, elsősorban valóban az Egyesült Államokban. "Azt hiszem, hogy szinte biztonsággal állíthatjuk, hogy a legfelvilágosultabb bírói politika az, hogy mindaddig hagyjuk, hogy az emberek a saját piaci magatartásukat a maguk módján válasszák meg, amíg a beavatkozás jogalapja nem válik egyértelműen nyilvánvalóvá. (...) A *Dr. Miles Medical Company* jobban tudja, mint mi, hogy mi az, amelynek segítségével a legjobb üzleti eredményeket érheti el" – állapította meg Oliver W. Holmes 1911-ben⁵³.

A csoportmentességi rendeletek alapvető jellemzője volt általánosságban az, hogy szektorális szemléletben fogantak, ami annyit tesz, hogy az egyes megállapodás-csoportokat külön rendeletek szabályozták. Külön jogforrás rendezi (illetve rendezte)

- a gépjármű-értékesítéssel kapcsolatos megállapodásokra⁵⁴;
- a technológia-transzfer megállapodásokra⁵⁵;
- a szakosítási megállapodásokra⁵⁶;
- a kutatás – fejlesztési megállapodásokra (K+F)⁵⁷;
- a vasúti, közúti és belvízi fuvarozásra⁵⁸;
- a tengeri hajózási konzorciumokra⁵⁹;
- a légi közlekedési szolgáltatók számítógépes helyfoglalási rendszerével kapcsolatos megállapodásokra; a menetrendek közös tervezésére és összehangolására, a közös üzemeltetésre, a menetrend szerinti légijáratok személyszállítási és árufuvarozási díjtételeiről szóló konzultációkra és a repülőtéri résidőkiosztásra vonatkozó megállapodásokra és összehangolt magatartások egyes csoportjaira⁶⁰;
- a biztosítási ágazatban egyes megállapodásokra, döntésekre és összehangolt magatartásokra⁶¹ vonatkozó csoportmentességi kérdéseket.

A kizárólagos forgalmazási megállapodásokra⁶², a kizárólagos beszerzési megállapodásokra⁶³, és a franchise-megállapodásokra⁶⁴ korábban külön

⁵³ „I think that, at least, it is safe to say that the most enlightened judicial policy is to let people manage their own business in their own way, unless the ground for interference is very clear. (...) The *Dr. Miles Medical Company* knows better than we do what will enable it to do the best business.” (HOLMES főbíró különvéleménye a *Dr. Miles-ügyben*; *Dr. Miles Medical Co. V. John D. Park and Sons Co.*, 220 U.S. 373, 411-12, 1911.).

⁵⁴ 1400/2002/EK Rendelet.

⁵⁵ 772/2004/EK Rendelet.

⁵⁶ 2658/2000/EK Rendelet.

⁵⁷ 2659/2000/EK Rendelet.

⁵⁸ 1018/68/EK Tanácsi Rendelet (hatályon kívül).

⁵⁹ 823/2000 EK Rendelet (amit a 463/2004/EK Rendelet módosított).

⁶⁰ 1617/93/EK Rendelet.

⁶¹ 358/2003/EK Rendelet.

rendeletek vonatkoztak, ami 2000. június 1. óta változott meg a vertikális megállapodásokról szóló csoportmentességi rendelet⁶⁵ hatályba lépésével⁶⁶. A know-how licencia-megállapodásokról⁶⁷ külön rendelet szólt, ami már nincsen hatályban.

Az alábbiakban áttekintjük a vertikális kartellekről, a technológia-transzfer megállapodásokról, a kutatás-fejlesztési megállapodásokról, a szakosítási megállapodásokról és a hajózási konzorciumokról szóló csoportmentességi rendeletek lényegesebb szabályait.

2.2 A vertikális kartellek

A vertikális kartellek jellege olyannyira eltér a horizontális kartellekétől, hogy időről időre felmerült az igény arra, hogy számítsanak általános kivételnek a 81. Cikk szigorá alá. Más oldalról az üzleti élet is nehezen fogadta el, hogy e többnyire ténylegesen ártalmatlan praktikák is a kategorikus tilalom alá esnek. Ezzel együtt a joggyakorlat nem mindig felelt meg az elméleti maximáknak. Találhatunk olyan ügyeket, eseteket, amikor a jogalkalmazók tulajdonképpen szigorúbban ítélték meg a termelési-forgalmazási lánc különböző fokain álló vállalkozások között létrejött megállapodásokat, mint a horizontális, versenytársak közötti megállapodásokat, mivel a kartellek e formájában a piacfelosztás rémképét látták – vagy vélték felfedezni (lásd fent a versenypolitikáról írottakat). A már többször említett *Consten/Grundig*-ügyben a beavatkozó francia kormány és a Bizottság egyaránt a piacfelosztásra hivatkozott. Ebben – a lényegében a párhuzamos import jelentőségéről szóló ügyben – nem volt elegendő a mentesüléshez az, hogy a márkán belüli verseny eljelentéktelenedése mellett a márkák közötti verseny erősödik és egyéb kedvező hatások állnak be az ellátásban és az árazásban, mert a belső piac megteremtése mint absztrakt elv erősebb súllyal esett a latba, mint a hatékonyság. Érezvén a döntés szigorát, a későbbiekben a Bíróság enyhébb megítélést alkalmazott akkor, amikor a „rettegett” területi kizárólagosság nem a tagállamok határvonalait követte. Összességében a vertikális kartellek

⁶² 1983/83/EK Rendelet (1997-ben járt volna le, hatályát 2000-ig meghosszabbították).

⁶³ 1984/83/EK Rendelet (1997-ben járt volna le, hatályát 2000-ig meghosszabbították).

⁶⁴ 4087/88/EK Rendelet (1999-ben járt volna le, hatályát 2000-ig meghosszabbították).

⁶⁵ 2790/1999/EK Rendelet. Követve a korábbi hagyományokat, e rendelet is tíz évre szól, azaz 2010. május 31-én veszíti hatályát.

⁶⁶ A vertikális kartellek korai megítéléséhez lásd a közösségi jogot és a Hatok jogát feldolgozó munkát: WALZ, K.: *Systemfragen im europäischen Kartellrecht – Zur behandlung der vertikalen und individuellen Verträge im Recht der Mitgliedstaaten der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft*. Heidelberg, 1972.

⁶⁷ 556/89/EK Rendelet.

megítélése Európában összehasonlíthatatlanul szigorúbb volt az amerikai gyakorlathoz képest a reformok előtt.

Nem vitás ugyanakkor, hogy a vertikális kartelleknek vitathatatlanul vannak negatív, ártalmas hatásai. Először is, piacra lépési korlátokat teremtenek. Gyengíthetik a márkák közötti versenyt, gyengítik vagy eltüntetik a márkán belüli versenyt (ennek negatív hatásként való megítélése azonban egyre inkább megkérdőjelezhető és tulajdonképpen egyéni credo alapján értékelhető). A közösségi versenyjogban további speciális negatív hatás, hogy a vertikális megállapodások hátráltatják az egységes belső piac kialakulását, a piaci integrációt, mivel a polgárok azon szabadságát csorbítják, mely szerint fogyasztóként a javukat abban a tagállamban szerezzék be, ahol csak szeretnék⁶⁸. Mégis, tagadhatatlan, hogy számos pozitív gazdasági hatást tulajdoníthatunk a vertikális megállapodásoknak. A szállító piaci hatékonyságának növelését elősegíthetik azzal, hogy limitálják a forgalmazók számát. A vertikális kapcsolatban realizált információcsere plusz biztosíték a befektetésekre és így kiküszöbölhető a piac bizonytalansága. Végezetül, a vertikális kapcsolat adja annak a lehetőségét, hogy a szolgáltatás egységesített és standardizált legyen⁶⁹.

Bizonyos szempontból a vertikális kartellek és az opció, hogy a vállalkozás maga terjeszkedik vertikálisan, azaz tér a termelési-forgalmazási lánc egyik fokáról az eredeti tevékenységnek a megőrzése mellett egy másikra is, csupán vállalatirányítási, stratégiai kérdés. Ahol rentábilisabb a vállalkozáson belüli expanzió, ott biztosan nem kerül sor vertikális megállapodásra. Ha a tranzakciós út (azaz a szerződéses) kifizetődőbb, úgy a vertikális expanzió eszköze a megállapodás lesz⁷⁰. Emiatt sem feltétlenül a versenykorlátozások legkényesebb pontja a vertikális kartellek szerepe, hiszen fentiek tükrében ez csupán racionalitási, hatékonysági vállalati döntés a gazdasági szabadság alapján⁷¹.

A reformok, amelyek a vertikális megállapodásokra vonatkoztak, mondhatni a nagy, átfogóbb eljárési reformok előhírnökei voltak, hiszen időben azokat megelőzve, mégis, annak szellemében foganva jelentek meg a közösségi jogban. 1997 elején bocsátotta ki a Bizottság nevezetes vitairatát, a közel száz oldalas Zöld Könyvet⁷², amely egyrészt leírta és feldolgozta az akkor hatályos normáknak megfelelő szabályozási és eljárési rendet, a piacot elemezve vázolta a forgalmazási rendszer és a vertikális megállapodások helyét és jellegzetességeit, magában foglalt egy összehasonlító jogi elemzést a tagállami és harmadik országbeli jogi rezsimekről, illetve megoldási

⁶⁸ FAULL, J. – NIKPAY, A.: *i. m.* 564.

⁶⁹ FAULL, J. – NIKPAY, A.: *The EC Law of Competition*. Oxford, 1999. 568-572.

⁷⁰ WILLIAMSON, O. E.: *Transaction Cost Economics*. Aldershot, 1995. 150-159.

⁷¹ GELLHORN, E. – KOVACIC, W. E.: *Antitrust Law and Economics*. St. Paul, 1994. 290-292.

⁷² *Green Paper on Vertical Restraints in EC Competition Policy*.

opciókat vázolt fel. Ezt két éves konzultációs időszak követte, ahol az érdekeltek véleményt nyilváníthattak és javaslatokat tehetek. A Zöld Könyv egyben reflexió is volt a Bizottság jogalkalmazói szigorára, a gazdasági vizsgálatokat szinte negligáló és a megállapodások jogi formáit kihangsúlyozó kritikákra, hiszen az új rendszerben jóval nagyobb szerepe van a gazdasági hatások feltérképezésének. Ez természetesen annak is szólt, hogy általánossá vált az a nézet, mely szerint a verseny kérdése tisztán „brüsszeli ügy”, amelybe semmi beleszólása nincs a nemzeti hatóságoknak vagy bíróságoknak, ekként a közösségi demokrácia-deficit egy jó része a versenyügyek kapcsán állt elő, de legalábbis tevékenyen, jelentős mértékben hozzájárult ahhoz.⁷³ A reform szükségesnek látszott, hiszen a releváns csoportmentességi rendeletek lejártak, az egységes piac lényegében megszilárdult, illetve a közösségi piacon nagymértékű technikai változások mentek végbe. Itt elsősorban arra kell gondolni, hogy a vertikális (forgalmazási) kapcsolatokban az új módszerek, mint amilyen pl. a logisztikában elterjedő JIT (*just in time*) nagyban javították az elosztási szektor hatékonyságát⁷⁴.

A konzultációk eredményének tudható be, hogy bár a Bizottság a status quo-t megfelelőnek tartotta, mégis nagyarányú, mélyreható változások történtek, hiszen a fennálló rendet erőteljes kritikák érték. Ennek az volt az oka, hogy a régi rendszer rugalmatlan volt, túlszabályozó, elhanyagolta a gazdasági elemzések szerepét, a megnyugtató levelek nem garantálták azt a jogbiztonságot, amire a piac vágyott, stb. Nem is beszélve arról a tényről, amit a korábbi rendeletek nem kellően vettek figyelembe, hogy a márkák közötti verseny éleződése az, ami versenyszerkentő hatású, függetlenül attól, ha ezzel párhuzamosan esetleg a márkán belüli verseny csorbul. A releváns piacon akkor válik elégtelenné a verseny, ha a márkák közötti verseny hal el. A vertikális megállapodások tehát tipikusan akkor versenykorlátozók, ha a releváns piacon a márkák közötti verseny eleve gyér, a piacra lépés korlátai pedig számottevőek⁷⁵. A Bizottság ezért figyelembe vette, hogy egy megállapodásból kiragadott feltétel, klauzula önmagában nem ítéltető meg versenyellenesként vagy versenyszerkentőként; több vertikális megállapodás párhuzamos léte sem feltétlenül csorbítja a versenyt. Ami a piaci folyamatok vizsgálatát illeti, a Zöld Könyv kimondta, hogy ahol nagyobb beruházást igényel a piacra lépés vagy a terjeszkedés, ott a vertikális megállapodásokat

⁷³ JONES, A. – SUFRIN, B.: *i. m.* 1017-1018.

⁷⁴ A technikai vívmányok kapcsán azonban az elektronikus kereskedelem előretörését a Zöld Könyv nem vette különösebben figyelembe, így az internetes ügyletekről a rendelet sem szól. Lásd: MENDELSON, M. – ROSE, S.: *Guide to the EC Block Exemption for Vertical Agreements*. Hága, 2002. 33.

⁷⁵ *Communication on the Application of the Community Competition Rules on Vertical Restraints* (OJ 1998 C365/3).

is „elnézőbbben” lehet kezelni. Ez óriási előrelépés a korábbi paradigmához képest, ahol a gazdasági megközelítés és a verseny alapelveinek figyelembe vétele helyett sokkal nagyobb hangsúlyt kapott a belső piaci integráció oltalmazása, ami sokszor (a gazdasági megközelítés tükrében) indokolatlanul megszorító jogalkalmazáshoz vezetett. Emellett a *rule of reason* átvételétől való ódzkodás azt is jelentette, hogy a gazdasági elemzés nem azt a célt szolgálta, hogy összemérje a megállapodás által előidézett pozitív és negatív gazdasági-piaci hatásokat, hogy megfigyelhetővé válják az, hogy összességében a megállapodás milyen piaci hatással bír. Sokkal inkább vonatkozott a gazdasági elemzés arra, hogy feltárja, hogy milyen versenyellenes hozadéka van egy megállapodásnak. Ez a „féloldalas” megközelítés (ti. amelyik csak a negatív hatásokat keresi és nem vizsgálja komplex, integrált megközelítésben az esetlegesen fennálló pozitív hatásokat) közgazdasági szemüvegen át nézve semmiképpen sem szerencsés. Gondoljunk arra, hogy a tilalmi szakasz alkalmazása lehetősége volt a tagállami bíróságoknak anélkül, hogy a „pozitív” (3) szakaszt alkalmazhatták volna, és máris kirajzolódnak a korábbi jogalkalmazói megítélés hátulütői⁷⁶.

A Bizottság összesítette a fennálló helyzet tartalmi és eljárási előnyeit is, összességében a fenti kritikák ellenére is rendkívül sikeresnek minősítve a csoportmentességi gyakorlatot a vertikális megállapodásokkal kapcsolatban. Kiemelték pl., hogy e körben mindvégig a mentesítési klauzula tág alkalmazását helyezték előtérbe (ám nem tették hozzá, hogy erre azért volt szükség, mert a tilalmi talán túl tágan fogták fel), hogy a rendeletek elősegítették a piacok integrálódását, illetve, hogy keretet adtak a technikai fejlődés elemeinek adaptálására – ami a véleményezők az egyik legfontosabb kritikai megjegyzését képezte. Emellett méltatta a Bizottság a bejelentési rendszert, a megnyugtató levelek gyakorlatát, a jogbiztonságot, amit e rendeletek nyújtottak. Ez utóbbit szintén kritikával lehet illetni, hiszen a rendeletek nem voltak soha teljes körűek, egyes megállapodások szabályoztak, más, hasonló jellegűeket nem. E „válogatás” pedig sosem tűnt racionálisnak, másrészt pedig csak az a megállapodás élvezhette biztosan a jogbiztonságot, amelyet a rendelet terminológiájából, formalizált szerkezetéből szerkesztettek, lévén a régi jogszabályok kazuisztikus és meglehetősen bonyolult normák voltak.

Bár a konzultációk során felvetődött a *rule of reason* elv behozatala is az Egyesült Államokból, végül a Bizottság a Zöld Könyvben az alábbi lehetséges megoldásokat tartotta elképzelhetőnek és vitára alkalmasnak:

a) A status quo megőrzése, mert bár a csoportmentességi rendszer nehézkes, de bejáratott és elterjedt.

⁷⁶ VEROUDEN, V.: Vertical Agreements and Article 81 (1) EC: The Evolving Role of Economic Analysis. *Antitrust Law Journal*; 2003/2.

b) Szélesebb csoportmentességek, a piaci részesedés vizsgálata nélkül, de továbbra is szektoronként külön rendeletben, mert így a bejelentések száma csökkenne, több szférára terjedne ki, ám a versenypolitika célok változatlanok lehetnének.

c) Koncentrált csoportmentességek, amely közgazdasági számítások alapján a releváns piacon legalább 40%-os részesedéssel rendelkező vállalkozásokat kizárná a mentességből.

d) A 81. Cikk (1) bekezdésének alkalmazásának „tompítása” és visszaszorítása, amely szerint vélemezni kellene a megállapodás mentesülését egy bizonyos piaci méret alatt. (Itt a cél nem a *de minimis* szabály pontosítása volt, hanem a tilalmi szakasz alkalmazásának kizárása egy bizonyos piaci részesedés alatt, ezt a „piaci méretet” azonban senki sem tudta kielégítően megfogalmazni.)

Nem sokkal később azonban már további elemekkel bővült a lista:

e) „Esernyő-csoportmentesség”, azaz egy, valamennyi vertikális megállapodást lefedő rendelet.

f) Rendelet kibocsátása nélkül, illetve helyett iránymutatás közzététele arról, hogy az egyedi ügyekben a Bizottság hogyan alkalmazza a tilalmi klauzulát.

g) Az ún. „visszaélési rendszer” bevezetése a vertikális megállapodásokra. Ez az egyes tagállamok jogában ismert megoldás azt jelenti, hogy a kartellek (itt: a vertikális megállapodások) nem érvénytelenek *per se*, hanem csak akkor, ha a megállapodás alapján a részes vállalkozások pozíciójukkal visszaélnék⁷⁷. E rendszer lényegében az erőfölénnyel visszaélés megítélésénél bevett, hiszen nem az erőfölény, hanem a visszaélés tilalmazott. E modellben a vertikális megállapodások jogszerűsége mellett szólt volna a vélelem, amelyet a Bizottság bizonyos feltételek fennforgása esetén megdönthetett volna. E kitétel kényességét az jelzi, hogy a 81. Cikk (1) bekezdésében foglalt vélelemmel homlokegyenest ellentétes lenne, hiszen a jogszerűtlenség vélelmét a jogszerűség vélelmével helyettesítené⁷⁸. Továbbmenve, elgondolkodtató az is, hogy e variáció vajon nem oldotta volna-e fel az abszolút kartelltilalmat relatív kartelltilalommal. Ezt a javaslatot nem is nagyon támogatták, mivel sem közgazdasági, sem jogbiztonsági oldalról nem tartották kielégítőnek.

E kiindulópontot követően, összegzendő a Zöld Könyv alapján felmerült javaslatokat, véleményeket, illetve továbbgondolva a piaci elemzés és jogbiztonság helyzetét, a Bizottság egy tájékoztatót bocsátott ki. A kétszáz

⁷⁷ A visszaélési elvet követi pl. a svájci, a holland és az angol versenyjog, míg egyébként a tilalmi elv jóval elterjedtebb. VÖRÖS I.: *Az európai versenyjogok kézikönyve*. Budapest, 1996. 67.; 76.; 91-92.

⁷⁸ VIGH J. F.: Gyökeres változások az EK kartell-szabályozásában. A vertikális kartellekre vonatkozó csoportmentesítési rendelet. *Külgazdaság Jogi Melléklete*. 2001/2. 19.

írásos beadvány, a nyilvános meghallgatások és a tagállami konzultációk alapján a legnagyobb támogatottságot a fenti b) pont élvezte közel 50%-kal. A demokrácia-deficit ledolgozása szempontjából nem feltétlenül a legjobb megoldás lett végül a befutó. Nem elég, hogy a fenti e) ponthoz hasonló utat választott a Bizottság, amely a véleményezők csupán 17%-ának a támogatását élvezte, de tette ezt úgy, hogy az eredetileg „piaci sapka” nélküli elképzelést kombinálta a piaci részesedés vizsgálatával. Az a) variáns azért bukott el, mert túl szigorú, rugalmatlan és szűkre szabott volt, a b) azért, mert figyelmen kívül hagyta a piaci erőt, a c) azért, mert a piaci erőt ugyan figyelembe vette, de nem szakít a kényszerzubbonny-megközelítéssel. Így választhaták az átfogó csoportmentességi rendelet megalkotását.

A vertikális kartell-megállapodásokkal kapcsolatos új csoportmentességi rendelet megalkotásához azonban szükség volt két tanácsi rendelet módosítására. Az egyik⁷⁹ felhatalmazta a Bizottságot, hogy átfogóbb, szélesebb körben ható csoportmentességi rendeletet bocsásson ki, a másik⁸⁰ pedig lehetőséget teremtett arra, hogy előzetes bejelentés nélkül is érvényesülhessen a mentesülés akkor, ha a megállapodásban részes legalább két fél a termelési-forgalmazási lánc különböző fokán áll és a megállapodás áruk vagy szolgáltatások beszerzésére, eladására vagy újraeladására vonatkozik. Ezt követően bocsátotta ki a Bizottság a vertikális megállapodások csoportmentességéről szóló 2790/99/EK sz. rendeletet, amely a vertikális kartellek (a kizárólagos beszerzési, kizárólagos forgalmazási, szelektív forgalmazási és franchise-megállapodásokról) jogi megítélésének és jogtechnikai kezelésének új fejezetét nyitotta hatályba lépésének napján, 2000. június 1-én⁸¹.

Némi magyarázatra szorulhat, hogy miért került a többi megállapodással egy kalap alá a franchising. Ennek az a magyarázata, hogy az elosztási rendtől és formától minden vertikális jellegű kapcsolatot ide akart sorolni a bizottság, a franchising pedig vitathatatlanul elsősorban vertikális jellegű. Emellett maga a Bíróság is a különböző forgalmazási láncokhoz, főleg a szelektív forgalmazáshoz szokta hasonlítani ezt a megállapodás-fajtát. Az egyetlen forgalmazási jellegű csoport, ami nem fért a szabályozás ernyője alá, az a gépjármű-kereskedelmi megállapodások köre (lásd lentebb).

A jelenleg hatályos rendelet kimondja, hogy annyiban, amennyiben a megállapodás a tilalmi szakasz alá esik, a Szerződés 81. Cikk (1) bekezdését nem lehet alkalmazni a megállapodásokra vagy összehangolt magatartásokra, amelyek a megállapodás szempontjából a termelési-forgalmazási lánc különböző szintjein működő két vagy több vállalkozás között jöttek létre. További feltételként írja elő, hogy a mentesség azokra a feltételekre

⁷⁹ A Tanács 19/65. sz. rendeletét módosító 1215/99. sz. rendelet.

⁸⁰ A Tanács 17/62 sz. rendeletét módosító 1216/99. sz. rendelet.

⁸¹ SZEGEDI A.: Az európai versenyjog új szabályai. *Magyar Jog*. 2005/6. 347.

vonatkozik, amelyek egyes áruknak vagy szolgáltatásoknak a felek által történő vásárlásával, értékesítésével vagy viszonteladásával kapcsolatosak, kiküszöbölve ezzel azt az anomáliát, ami a felek pozícióját eladó – vevő kapcsolatként rögzítette a korábbi gyakorlatban. A korábbi rendeletekhez képest újdonság és előrelépés, hogy nem csak és kizárólag a kétoldalú megállapodásokra vonatkozik. E mellett viszont azok az ügyletek, amelyeket a vállalkozó a végfelhasználóval köt, nem esnek a rendelet hatálya alá, mivel ezek nem minősülhetnek vállalkozások közti megállapodásnak. Kiterjed viszont a rendelet azokra a megállapodásokra, amelyet a kiskereskedő vállalkozás és a kiskereskedő vállalkozásokat összefogó szervezet köt, feltéve, hogy a kiskereskedő tag és kapcsolt vállalkozásai éves forgalma 50 millió euró alatt marad. Ebből az következhet, hogy a szolgáltatások nyújtásával foglalkozó vállalkozás és ezen vállalkozások testülete közötti megállapodás a rendelet alapján nem élvezhet mentességet. Amennyiben szellemi tulajdonjogok eladóról vevőre való átruházása is kapcsolódik a megállapodáshoz, ez is profitálhat a rendeletből, ha az ügyletben nem ez az elsődleges, az áruk eladásával, használatával kapcsolatos és nincs olyan jellege, ami a tiltott korlátozásokkal rokonítja.

Azok a megállapodásokra is kiterjed a mentesség, amelyek bár versenytársak között jöttek létre, de az nem kölcsönös vertikális megállapodások és a vevő üzleti forgalma nem haladja meg az évi 100 millió eurót. A rendelet áldásos hatásait élvezzi az is, ha a szállító árukat gyárt és forgalmaz, míg a vevő olyan forgalmazó, amely nem állít elő versengő árut, vagy a szállító a kereskedelem több szintjén nyújt szolgáltatást, míg a vevő nem nyújt versengő szolgáltatásokat a kereskedelemnek azon a szintjén, amelyen a szerződés szerinti szolgáltatásokat beszerzi.

Ahogy fent már szóba került, a rendelet a csoportmentesség kapcsán bevezeti a piaci részesedés vizsgálatát. Ennek a lényege, hogy amennyiben a szállító (kizárólagos beszerzési megállapodás esetén a vevő) piaci részesedése az érintett piacon meghaladja a 30%-ot, a rendelet nyújtotta mentesség nem vonatkozik a megállapodásra. A számítás mindig egy adott naptári évet vesz alapul. A rendelet tolerancia-klauzúljája (az első átlépéstől számított) két éves türelmi időt ad azoknak a megállapodásoknak, ahol a piaci részesedésre előírt küszöböt átlépik, de még 35% alatt maradnak, illetve egy év a türelmi idő, ha a kezdetben 30%-os részesedés alatti megállapodásban a szállító részesedése 35% fölé emelkedik. Fontos szabály, hogy utóbbi két klauzula nem kombinálható: a két éves időtartam semmiképpen sem hosszabbodhat meg. Kiemelendő, hogy a Bizottság által a rendelethez fűzött, a végrehajtás főbb elveit és kereteit kidolgozó iránymutatás⁸² a rendelettel némiképp

⁸² *Commission Notice: Guidelines on Vertical Restraints* (2000/C 291/01). Ez az iránymutatás váltotta fel a kereskedelmi ügynökökről szóló, 1962-es közleményt. Összhangban a Bizottság új szerepével (mint a versenyjog irányának markáns kijelölője), e

ellentétesen a 30%-os limitet alkalmazandónak tételezi a többoldalú megállapodásoknál, és azt úgy a gyártó, mind a nagykereskedő tekintetében vizsgálni rendeli. A piaci részesedés okán a rendelet alól kimaradó megállapodások számára kevésbé biztos pontként ugyan, de rendelkezésre áll a 81. Cikk (3) bekezdésének panacea⁸³. A 81. Cikk tilalmi klauzuláját ez akként puhítja fel, hogy a rendelet alá be nem sorolható vertikális megállapodások, amelyek eddig vitathatatlanul érvénytelennek minősültek, most nem minősülnek annak, ám egyedi vizsgálatuk szükséges. E körben a Bizottság bizonyíthatja, hogy a vertikális megállapodás versenykorlátozó és innentől, ha ez a bizonyítás sikeres, válik tilos megállapodássá. Ez jócskán eltéríti a megszokott „jogellenesség vélelmeként” felfogott tilalmi klauzula értelmezését. Ezzel párhuzamosan, a rendelet által nem mentesülő megállapodás részesei, amikor mentességi igényüket jelzik a jogalkalmazó felé, amennyiben a 81. Cikk (3) bekezdésében írt négy feltételnek megfelelnek, visszaható hatállyal (arra az időpontra visszaható, amely időpontban e négy feltétel megvalósult) kaphatnak mentességet. Anélkül, tegyük hozzá, hogy indokolni kéne, hogy miért késve jelezték a vertikális megállapodást. Az elővigyázatossági indíttatású bejelentéseket viszont nem várja a Bizottság, csak a már működő vertikális megállapodásokét. Így, hacsak egy tagállami bíróság előtti perben a megállapodás jellege vitatott, nem lehet a Bizottsághoz fordulni és áthárítani rá az érdemi döntést és megítélést.

A rendeleten kívül rekedő vertikális megállapodások (pl. korlátozott forgalmazási csoportok, tovább-eladási ár-fenntartó megállapodások, piacfelosztó megállapodások, stb.) megítélése nem egyszerű kérdés. Ezzel foglalkozik a már említett közlemény majdnem fele. Azért komplikált a dolog, mert nem lehet előre lefektetett, normatív támpontokat adni az ügyek egyedi elbírálására. Az biztos, hogy az alábbi tényezők szerepet játszanak az értékelésben: szállító piaci részesedése, versenytársak piaci helyzete, vevő piaci helyzete, belépési korlátok, a piac kiforrottsága, a termék jellege, illetve egyéb, releváns körülmények. Az új rendelet és iránymutatás bírálói azt nehezményezik, hogy a kétségtelenül és tagadhatatlanul növekvő rugalmasság bizonyos fokig nagymértékű merevségbe csap át. A gazdasági elemzés szerepe lényegében a határesetekre szorítkozik, hiszen a piaci részesedés szerinti 30-40%-os sávra korlátozódik. Ezen kívül, bizonyos

dokumentum hivatott némi segítséget nyújtani a jogkeresőknek, hogy biztosabban ítéljék meg saját piaci helyzetüket. E dokumentum nem egyszerű kommentárja a rendeletnek, hanem jóval több annál, hiszen a Bizottság politikáját és álláspontját rögzíti. Az iránymutatás a bíróságot nem köti, de a rendeletet sokszor az iránymutatással összhangban célszerű olvasni.

⁸³ RIVAS, J. – STROUD, F.: Developments in EC Competition Law in 1999/2000: An Overview. *Common Market Law Review*. 2001/4. 938.

tilalomfák meg nem sértése esetén minden megállapodás mentesül, ha a piaci részesedés 30% alatt marad és minden megállapodás kikerül a mentesség alól, ha 40% fölötti a részesedés. Éppen ezért, a rendelet a *per se* tilalmak és a gazdasági megközelítés között félúton elakadt és a releváns piac meghatározása lényegében túlságosan nagy hangsúlyt kapott. Az viszont közismert, hogy ennek a meghatározása korántsem egyszerű vagy nyilvánvaló, ami azzal a veszéllyel jár, hogy a versenyt egyébként nem korlátozó megállapodások is belekerülhetnek a tilalmazottak közé, illetve a ténylegesen versenykorlátozók kibújhatnak alóla. A piaci részesedés szerepének túlhangsúlyozása továbbra is veszély maradt tehát, bár a jelenlegi helyzet egy nagy kísérlet arra, hogy a korábbi csoportmentességi rendelet-függőséget valamelyest redukálják, amely szinte teljesen elnyomta a gazdasági elemzés szerepét⁸⁴.

A vertikális megállapodásokról szóló csoportmentességi rendelet szerkezete annyiban más, mint a korábbiaké, hogy az ezt megelőzően követett három (de legalább) kettő lista helyett csupán egyet hagyott meg. Ezt az tette lehetővé, hogy a korábbi tiltó jellegű szabályozás logikája megfordult és így elegendő azokat a kritériumokat felsorolni, amelyek tilosak, ugyanis az összes többi megengedett. Jelenleg tehát csupán fekete listát találunk, sem fehéret, sem pedig szürkét. Ez nagymértékben elősegíti egyébként az áttekinthetőséget, így mindenképpen üdvözlendő. Sőt, ez egyben azt a logikát is erősíti, hogy azok a vertikális kartellek, amelyek nem tartalmazzak fekete listás kitételeket, mentességet élveznek, azaz jogszerűek, pontosabban: a 81. Cikk (1) bekezdése rájuk nem alkalmazandó.

A vertikális megállapodások, amelyek közvetlenül vagy közvetve, akár önmagukban vagy másokkal kölcsönhatásban az alábbiakat célozzák, nem részesülhetnek a rendelet nyújtotta mentességből:

- Az eladó szabadságának korlátozása abban, hogy eladási árait meghatározza, ami viszont nem zárja ki maximális ár vagy ajánlott ár kikötését, ami tipikusan pl. a franchise-megállapodások jellemzője. Viszont e technikák csak akkor engedélyezettek, ha ez nem vezet ténylegesen árrögzítéshez nyomásgyakorlás vagy más ösztönzés révén. Itt a Bizottság lényegében egy már élő gyakorlatot és elvet fektetett le a rendeletben, hiszen

⁸⁴ BISHOP, S. – RIDYARD, D.: E. C. Vertical Restraints Guidelines: Effects-Based or Per Se Policy? *European Competition Law Review*. 2002/1. 35-36. A cikkre írt válasz elsősorban a (fent nem idézett) domináns helyzetben lévő cégekkel kapcsolatos észrevételekre reagál, de kiemeli egyúttal azt is, hogy a piaci részesedés túlhangsúlyozásával kapcsolatos fejtegetés egyszerű félreértésen alapul, hiszen a Bizottság sosem alapította döntéseit kizárólag a piaci részesedés vizsgálatára, főleg nem arra, hogy a részesedés számszerű jellegzetességei alapján minősített volna bármit is versenysértőnek. A piaci részesedés bár fontos, de nem kizárólagos eleme a domináns helyzet megítélésének. Lásd: PEEPERKORN, L.: E. C. Vertical Restraints Guidelines: Effects-Based or Per Se Policy? – A Reply. *European Competition Law Review*. 2002/1. 39-40.

a maximális ár kikötése nem versenykorlátozó, ellentétben a minimális ár meghatározásával.

- Bizonyos kivételekkel azok a korlátozások, amelyek megszabják, hogy az eladó mely területen vagy mely fogyasztók számára értékesíthesse áruját (szolgáltatását).

- Aktív vagy passzív eladások lehetőségének korlátozása végfelhasználók felé kiskereskedelmi szelektív forgalmazási rendszerben.

- Keresztszállítások kizárása egy szelektív forgalmazási rendszerben, beleértve azt is, ha a felek a kereskedelem más-más szintjein működnek.

- Az a korlátozás, amelyben az komponensek szállítója és az ilyen komponenseket egyébként beépítő vevő állapotodott meg, ha az abban korlátozza a szállítót, hogy a komponenseket pótalkatrészekként adja tovább a végső felhasználóknak, javítóműhelyeknek vagy olyan más szolgáltatóknak, amelyeket az áruk javításával – karbantartásával a vevő nem bízott meg.

A rendelet emellett tartalmaz egy másik tilalmi listát. Ezek a kitételek azonban csak azon feltételek tekintetében zárja ki a mentesség lehetőségét, amelyek e tilalmi listába ütköznek. Így ebből a szempontból részleges mentesülésről (részleges alkalmazhatatlanságról) beszélhetünk. Az első példa a versenytilalmi záradékokkal foglalkozik. A versenytilalmi kötelezettség a rendelet alkalmazásában két dolgot jelent. Egyrészt a vevő kötelezését arra, hogy a klauzula tartama alatt ne gyártson, forgalmazzon, vásároljon versengő termékeket. Versenytilalmi klauzula azonban az is, ha a vevő összes beszerzéseinek legalább 80%-a (a szerződéssel érintett terméke vagy szolgáltatás, illetve ezek helyettesítői tekintetében) a szállítótól vagy az általa kijelölt más vállalkozástól származnak. Az olyan közvetlen vagy közvetett versenytilalmi kötelezettség, amely határozatlan időre vagy öt évet meghaladó időtartamra szól, tilos. Az a versenytilalmi kötelezettség, amely öt év után hallgatólagosan megújítható, határozatlan időtartamra kötöttnek tekintendő. Az öt éves időtartam nyilvánvaló *common law*-hatásokat hordoz⁸⁵.

A tilalmazott klauzulák közé tartozik továbbá minden olyan közvetlen vagy közvetett kötelezettségvállalás, amelynek értelmében a vevő a megállapodás lejártá után nem állít elő, nem vásárol, nem értékesít bizonyos árukat vagy szolgáltatásokat. E szabály alól van kivétel, még hozzá legfeljebb egy évi időtartamú (a megállapodás megszűnésétől számítva) kötelezettségvállalások esetén, ha a kötelezettségvállalás a szerződés szerinti árukkal vagy

⁸⁵ Lásd: *Esso Petroleum Co. Ltd. v. Harpers Garage (Stourport) Ltd.* ([1968] AC 296 [1967] All ER 699), ahol a bíróság a verseny jogellenes korlátozásának minősített minden, öt évnél hosszabb versenytilalmi klauzulát. Vö. *Alec Lobb Garages Ltd. v. Total Oil Great Britain* ([1985] 1 WLR 173; [1985] All ER 303; [1983] 1 WLR 87), ahol az öt év helyett a hét éves időtartamot is elfogadhatónak ítélte a bíróság.

szolgáltatásokkal versengő árukra vagy szolgáltatásokra vonatkozik, és arra a földrajzi területre szorítkozik, amelyen a vevő a megállapodás futamideje alatt is működött, amennyiben ez a rendelkezésre bocsátott know-how védelmében elengedhetetlen. Egyes vélemények szerint e kitétel olyan szűkre szabott, hogy aligha lehet megfelelni neki, ennél fogva ennek gyakorlati jelentősége nem nagyon van⁸⁶.

A harmadik tilalmazott klauzula olyan közvetlen vagy közvetett kötelezettségre vonatkozik, amelynek értelmében a szelektív forgalmazási rendszer tagjai meghatározott versenytárs szállítók márkáit nem forgalmazhatják.

A Bizottságnak a rendelet végrehajtásával kapcsolatos jogai közül az egyik legfontosabb, hogy amennyiben azt észleli, hogy a rendelet hatálya alá tartozó megállapodás a Szerződés 81. Cikkének (3) bekezdésében foglaltakkal összeegyeztethetetlen, akkor a rendelet nyújtotta „biztonságos kikötőből” kitalthatja a megállapodást, azaz megvonhatja a mentesség kedvezményét. Ez elsősorban akkor fordulhat elő, ha a releváns piacon működő vertikális megállapodások párhuzamos hálózata olyan kumulatív hatásokkal jár, amelyek a piacra lépést vagy az ott folyó versenyt számottevően korlátozzák. E tekintetben annak bizonyítása, hogy a megállapodás nem fér össze a 81. Cikk (3) bekezdéssel, a Bizottság kötelezettsége, a mentesség kedvezményének megvonása pedig sosem lehet visszaható hatályú. A tagállami szintet meghaladó korlátozások kapcsán a Bizottság hatásköre kizárólagos, ám gyakori alkalmazása mindenképpen gyengíti a jogbiztonságot; a Bizottság – a kibocsátott közlemény szerint – nem is óhajt e lehetőséggel gyakran élni. Amennyiben a rendelet által mentesített megállapodás versenykorlátozó hatásai nem érintik a belső piacot (nincs tagállamok közötti jellegük), de egy tagállamban vagy annak egy meghatározott részén a fent említett korlátozó hatást fejtik ki, akkor a tagállami versenyhatóság jogosult a mentesség megvonására az adott tagállam vagy annak a korlátozással érintett területe kapcsán. E körben megvan a veszélye a párhuzamos eljárásoknak és még inkább a divergáló döntések születésének, amelyet a rendszeres információcsere hivatott kiküszöbölni a Bizottság és a tagállami versenyhatóságok között. Ha a Bizottság úgy ítéli meg, hogy bizonyos területen a parallel vertikális megállapodások kumulatív hatása a releváns piac 50%-át meghaladó részre terjed ki, úgy rendeleti úton a vertikális megállapodásokra vonatkozó csoportmentességi rendelet alkalmazását bizonyos korlátozások és megállapodások tekintetében kizárhatja.

⁸⁶ MENDELSON, M. – ROSE, S.: *i. m.* 61.

Az általános, átfogó jellegű rendelet tárgyalása után az alábbiakban röviden áttekintjük az egyes, legjellemzőbb vertikális megállapodások közösségi kartelljogi megítélését⁸⁷.

2.2.1 Ügynöki megállapodások

Az ügynöki megállapodások vitathatatlanul vertikális kapcsolatot feltételeznek – legalábbis a megbízás tárgyának oldaláról mindenképpen, hiszen ebből a szempontból az ügynök mint megbízott egy idegen ügyet szolgál. Az ügynök ugyanis végső soron közvetítő, hiszen a megbízó nevében köt kereskedelmi ügyleteket. A versenyjogi értékelés e ponton elválk a hagyományos polgári jogi gondolkodástól, hiszen nem a megbízó és az ügynök közötti jogviszony magánjogi minősítésére koncentrál. Ez azt jelenti, hogy akár több, a magánjog szemszögéből eltérő természetű jogviszony (pl. megbízás, bizomány, vállalkozás) is egyaránt „ügynökinek” minősülhet a mentesség kartelljogi megítélése során. Tulajdonképpen a versenyjog a megbízó magatartásába „tudja be” a megbízott ügynök tevékenységét, hiszen az ügynök voltaképpen csak egy kiegészítő, járulékos szerv, amely a megbízó vállalkozás integráns része. Éppen ezért e kapcsolatrendszer kimarad a tilalmi klauzula alkalmazási köréből, természetes kivételt képezve a 81. Cikk (1) bekezdés alól.

Az ügynökök jelentős gazdasági szerepet játszanak, főleg ott, ahol a megbízó felelőssége a forgalmazott dologért/szolgáltatásért csekély. Javadalmazása rendszerint jutalékos rendszerben történik, amit kiegészíthet vagy felválthat a vállalt többlet-tevékenységekért (és így többletkockázatért) járó ellenszolgáltatás (árúkészlet fenntartása, piackutatás, stb.). Ahogy arról a tilalmi szakasz elemzése kapcsán már volt szó, az ügynöki megállapodások a kezdetektől fogva kívül estek a 81. Cikk (1) bekezdésének tilalmán. Ez a megközelítés alapján véve nem is változott meg. Az ügynök fogalmának ezt az értelmezését követi lényegében a versenyjog is, hiszen ügynöknek az a személy minősül, aki (amely) fel van ruházva a joggal, hogy áruk vagy szolgáltatások adásvételével kapcsolatban szerződéseket kössön vagy evégett tárgyaljon akár a saját, akár a megbízó nevében eljárva. Az ügynöki szerződések és a kizárólagos forgalmazási szerződések megkülönböztetése vetett fel kérdéseket, amelyeket azonban néhány vezérelv alapján meg lehet válaszolni. Ha az ügynök a kereskedelmi tevékenység kockázatában is osztozik, akkor nem minősül versenyjogi értelemben ügynöknek⁸⁸. Ha a

⁸⁷ A forgalmazási megállapodások (szelektív forgalmazás, kizárólagos beszerzés, kizárólagos forgalmazás, franchising, ügynöki megállapodások) reformok előtti átfogó feldolgozásához lásd: GREEN, N.: *Commercial Agreements and Competition Law and Practice in the UK and in the EEC*. London, 1986.

⁸⁸ C-311/85 *Bundeskartellamt v. Volkswagen AG és VAG Leasing GmbH* [1987] ECR 3801.

tényállás átfogó elemzése azt mutatja, hogy az ügynök lényegében független kereskedőként is fellép, szintén nem hunyhat szemet a tevékenysége felett a versenyjog. Összefoglalva: a valódi ügynöki megállapodások (*genuine agency*) esnek kívül a tilalmi klauzula hatósugarán. A nem valódi ügynöki megállapodások viszont a vertikális megállapodásokról szóló csoportmentességi rendelet alapján élvezhetik a mentességet.

A reformok következtében néhány apró finomítás ment végbe a fent vázolt rendszeren, de az az alapgondolat, amely az ügynök által viselt pénzügyi és kereskedelmi kockázat fokát tekinti a mentesség szempontjából vízváltónak, megmaradt. A korábbi gyakorlat, amely nem csak a kockázatot, hanem az önálló, saját számlás gazdasági tevékenységet tekintette mérvadónak, mindenképpen enyhült. Két típusú kockázatnak van kiemelt jelentősége. Az egyik a szerződés természetéből fakadó kockázatok köre, a másik pedig a piac-specifikus beruházásokból fakadó kockázatok köre. Az egyes kockázatok minősítése mindig egyedi mérlegelést kíván. A megállapodásra nem alkalmazzuk a tilalmi szakasz rendelkezéseit, ha e kockázatokból az ügynök egyáltalán nem vállal részt, vagy ha igen, akkor elenyészően csekély mértékben. Az 1962-es közleménnyel szemben jelenleg már egy ellenőrző lista is segítségünkre van annak megítéléséhez, hogy vajon a kockázatviselés mértéke mekkora. Főszabályként, ha az ügynökre nem száll át a forgalmazott áruk/szolgáltatások tulajdonjoga, ha nem saját maga nyújtja a közvetített szolgáltatást, akkor kivételnek minősül a kartelltilalom alól⁸⁹.

Ha a kockázatelosztás szempontjai alapján kiderül, hogy az ügynöki megállapodás mégis az általános kartelltilalmi klauzula hatálya alá esik, az azt jelenti, hogy tilos megállapodásnak minősül, hacsak nem felel meg a 81. Cikk (3) bekezdésében írottaknak avagy a csoportmentességi rendeletnek.

⁸⁹ A teljesség igénye nélkül az alábbi esetekben biztosan nem lépi át az ügynök a tolerált kockázatvállalás határát: nem járul hozzá a beszerzési – értékesítési költségekhez, mert azt a megbízó fedezi; sem közvetlenül, sem közvetve nem fektet be a promócióba, reklámba, mert az a megbízó költsége; nem tart fenn saját költségére vagy veszélyére árukészletet; nem tart fenn vagy működtet „vásárlás utáni” szolgáltatásokat, mint pl. a javítószolgálat; nem finanszíroz piac-specifikus beruházásokat a felszerelésekbe, helyiségekbe vagy személyzeti felkészítésbe; nem vállal a szolgáltatott termék után termékfelelősséget harmadik személyekkel szemben; bizonyos kivételekkel nem vállalja az ügyfél nemteljesítésének kockázatát.

2.2.2 Franchising⁹⁰

A franchising sokáig nem képezte a közösségi versenyjogi jogalkalmazás érdeklődése tárgyát, mivel sokak szerint nem vet fel égető versenyjogi kérdéseket. Mégis, a franchise-megállapodás mint atipikus ügylet jellemzően tartalmaz olyan kikötéseket, amely kartelljogi szempontból aggályos lehet. Ezek tipikusan a versenytilalmi rendelkezések, illetve a felek számára kizárólagosságot biztosító klauzulák: olyan elemek, amelyek sokszor a franchise-megállapodás lelkét jelentik. Ennek a magyarázata az lehet, hogy a megállapodás keretében kizárólagos jogok gyakorlásának a joga is átszáll, amely indokolja egyfelől a jogosult igényét arra, hogy a megállapodás időtartamát követően mentesülhessen egy ideig az alól, hogy a korábbi partnerrel mint versenytárral kelljen szembenéznie, a megállapodás tartama alatt pedig a partner joggal várhatja el, hogy a kizárólagos jogait zavartalanul gyakorolhassa. Emiatt sokáig külön szabályozást kapott a franchise-megállapodások mentessége, amely azonban mostanra eltűnt.

A franchisingot a vertikális megállapodásokról szóló csoportmentesítési rendelet olykor külön említi, de több aspektusból a „szelektív forgalmazási rendszer” fogalma alá vonja. Ez egy olyan momentum, ami nem feltétlenül található sem az elmélet, sem a gyakorlat értékelésével. Összességében elmondható, hogy a franchising beemelése az ernyő-mentesség alá, a korábbi, némiképpen privilegizált helyzete is elillant. Valószínűleg azért, mert maga a franchise-iparág megszilárdult és jelenleg már minden további nélkül „elbíri”, hogy ott kezeljék, ahová végső soron tartozik: a vertikális forgalmazási rendszerek között⁹¹. Mivel a szelektív forgalmazási rendszer megítélése szigorúbb, a vállalkozások érdeke, hogy magukat franchise-rendszer tagjaként tüntessék fel. A döntő a gazdasági valóság és cél: ha egy franchise-rendszer megfelel tartalmilag a szelektív forgalmazási rendszer kritériumainak, akkor a rendelet szempontjából azzal azonos megítélés alá esik. Néhány ügyből leszűrhető a következtetés, hogy a szelektív forgalmazási rendszer és a franchise-rendszer lefedheti ugyanazt az igényt, de alapvetően alternatív lehetőségek és nem azonosíthatók. A kettő közötti különbség alapvetően az, hogy a franchising a személyes kvalitások,

⁹⁰ A franchise-megállapodásoknak a vertikális megállapodásokról szóló csoportmentességi rendelet hatályba lépését megelőző versenyjogi megítéléséhez lásd: WELTRICH, O.: *Franchising im EG-Kartellrecht*. Köln, 1992., KORAH, V.: *Franchising and the EEC Competition Rules Regulation 4087/89*. Oxford, 1989. Az új rendelet hatályba lépése előtt született, a régi csoportmentességi szabályoknak megfelelő, de az új rendelettel nem teljesen összeférő megállapodások 2001 végéig kaptak haladékot arra, hogy a megállapodásaikat az új szabályokhoz igazítsák. Ez az elv az összes többi, hatályban lévő vertikális megállapodásra is kiterjedt.

⁹¹ PEEPERKORN, L. – KILJAŃSKI, K.: *Franchising and the New EC Competition Rules*. In: *Franchising im Europäischen Privatrecht* (szerk.: SCHULZE, R.). Baden-Baden, 2001. 207.

benyomások és képességek alapján működik, a szelektív forgalmazási rendszer⁹² pedig előre meghatározott és lefektetett, már-már normatív válogatási kritériumok és elvek szerint. Igazából a franchising valószínűleg versenyjogilag indifferens, még akkor is, ha adott esetben területi alapú kizárólagos jogokat biztosít a franchise-ba adó (a továbbiakban: *franchisor*) a franchise-ba vevőnek (a továbbiakban: *franchisee*), amennyiben a márkák közötti verseny megmarad. Ebben az esetben ugyanis kétségtelenül a hatékonyságot szolgálja. Probléma akkor adódhat, ha a kizárólagossági klauzulát tartalmazó franchise-megállapodás olyan termék vonatkozásában születik, amelynek igazából nincs versengő terméke, azaz a márkán belüli verseny csökkenése az érintett piacon a versenyt jelentősen csökkenti.⁹³

A franchising lényege a bizonyos fokú hasonlóságtól függetlenül nem feltétlenül a forgalmazási jellegében rejlik, sokkal inkább abban, hogy keretei közt gazdaságilag hasznosítani lehet különféle ismeretek halmazát anélkül, hogy nagy tőkebefektetésre lenne szükség⁹⁴. Ezek a megállapodások a gyakorlatban nagyon gyakran tartalmaznak szelektív forgalmazási, kizárólagos beszerzési és versenytilalmi klauzulákat: vertikális jellegű megállapodási elemeket. Ezek az elemek ugyanakkor a franchising lényeges fogalmi elemeit adják, hiszen pl. a magas belépési díj és tekintélyes *royalty* fizetését csak akkor vállalja a *franchisee*, ha ésszerűen számolhat azzal, hogy befektetései megtérülnek, ehhez pedig szinte szükségszerű némi védelem a versenytől. A márkanév védelme, az image és külső megjelenés, az egységes arculat és uniformizáltság szintén olyan jellemzői a franchisingnak, amelyek magukban rejtik a vertikális korlátozások csíráját. A *Pronuptia*-ügyben a Bíróság elhatárolta a franchisingot a beszerzési, forgalmazási megállapodásoktól, jelen rendelet pedig újra összemossa e kategóriákat, hiszen ha egy franchise-szerződés fenti elemeket tartalmazza, jogi megítélése is fentiekkel osztozik. Ennek akkor lehet nagyon éles gyakorlati jelentősége, ha a franchise-rendszer tartalmaz területi kizárólagosságot (mint amit tipikusan szokott) és a rendelet alkalmazásában szelektív forgalmazási rendszernek minősül. Ekkor ugyanis ez a franchising tekintetében tipikus megkötés fekete listás, tiltott feltétellé változik.

A másik kényes kérdés ennek kapcsán a know-how. A franchise-megállapodások „lelke” ugyanis a szakma, a kötetmi jog és a Bíróság

⁹² A szelektív forgalmazási rendszer nem más, mint az a forgalmazási rendszer, amelyben a szállító vállalja, hogy a megállapodás szerinti árukat vagy szolgáltatásokat - közvetlenül vagy közvetve - csak meghatározott követelmények alapján kiválasztott forgalmazóknak értékesíti, és amelyben ezek a forgalmazók vállalják, hogy a szóban forgó árukat vagy szolgáltatásokat nem szerződéses forgalmazóknak nem értékesítik.

⁹³ FISHER, F. M.: Can Exclusive Franchises Be Bad? In: *Antitrust and Regulation* (szerk: FISHER, F. M.). Cambridge, 1985. 153-170.

⁹⁴ C-161/84 *Pronuptia de Paris GmbH v. Pronuptia de Paris Schillgalis* [1986] ECR 353.

álláspontja és értelmezése szerint is a know-how, ennek meghatározása, átadása, illetve megőrzése a szerződés lejárta után⁹⁵. A jelenlegi ernyőcsoportmentesség előtti időszakban külön materiaként tekintettek a szerzők a know-how licencia-ügyletekre⁹⁶. A know-how-nak a meghatározására tett kísérletek áttekintése alapján megállapítható, hogy egy jól körülírt definíciós csoport kimondottan versenyjogi jellegű intézményként fogja fel a know-how-t. E megközelítés a know-how-t olyan ismerethalmaznak tételezi, amely a licencia-vevőt (azt, aki megszerzi ezen ismereteket) jobb piaci pozíció kivívásához segíti, azaz versenylőnyt jelent azáltal, hogy a vállalkozás bizonyos, versenytársai előtt titkos, ám a piacra lépés vagy működés szempontjából jelentős információkhoz jut. Nem véletlen, hogy gyakran a közkinccsé nem vált, lényeges, technológiai ismeretek halmaza mellett megjelenik az a kritérium is, mely szerint versenyszempontokból értékes. Ugyanakkor a versenyszempontok és a kizárólagosság (titkosság) között feszültség is húzódik, hiszen a versenyjog azt hivatott biztosítani, hogy a virágzó innováció gyümölcsei minél szélesebb körben elterjedjenek és hozzáférhetővé váljanak, a szellemi tulajdonjog jogosultjának viszont a jog rendszerint kizárólagos jogokat biztosít, ami a verseny érdekeivel nincs összhangban. Pontosabban: mindkét jogterület a fogyasztói jólétet és hatékony forráselosztást hivatott elérni, így végső céljaik közösek, ám eszközeik között olykor némi kollízió figyelhető meg. Az ellentmondás tekintetben a Bíróság álláspontja egyértelmű. A know-how olyan ismereteket tartalmaz, amely a sikeres üzletvitel feltételeit adják. Ennek megóvása evidencia a szerződés tartama alatt, míg ésszerű ideig annak lejárata után is biztosítani kell a jogosultnak a jogot, hogy a know-how ne kerüljön nyilvánosságra vagy szálljon át ellenőrzés nélkül. A franchise-megállapodások egy sor rendelkezése, amely látszólag versenykorlátozó, ennek fényében nem az. Ugyanez a szituáció a versenytilalmi klauzulával, amelynek speciális megítélését e körben az egységes márka, arculat és szolgáltatás követelménye rója a felekre. Ezek a megállapítások nem gyakoroltak nagy hatást a Bizottságra saját álláspontjának megformálása során.

A know-how fogalmát a rendelet úgy határozza meg, hogy az nagy mértékben azonos a korábbi, know-how transferről szóló csoportmentességi rendelet definíciójával⁹⁷. A gyakorlatban a know-how sokáig a szellemi

⁹⁵ *Competition Policy and Vertical Restraints: Franchising Agreements*. Párizs, 1994. 89-90.

⁹⁶ Lásd: GUTTUSO, S. – PAPPALARDO, A.: *La disciplina comunitaria delle licenze di know-how*. Milánó, 1991.

⁹⁷ A know-how így a szállító tapasztalataiból és vizsgálataiból származó, nem szabadalmazott gyakorlati ismeretek titkos (nem hozzáférhető, nem közismert), lényeges (az áru/szolgáltatás *franchisee* általi tovább-eladásához, forgalmazásához nélkülözhetetlen) és

alkotások mostohagyermeké volt, amelynek másodlagos jelentőséget tulajdonítottak és így sokáig egyértelműen kevésbé preferált elbánásban részesült, mint a szabadalom-licenciák, mondván egyebek mellett, hogy ez egy nem nyilvános, kissé megfoghatatlan kategória, amelyből így a „köz” javára nem hármlanak áldásos hatások⁹⁸. Ez a vitatható gyakorlat azonban megváltozott és már a know-how licenciamegállapodásokra vonatkozó csoportmentességi rendeletben sem tükröződött. Tegyük hozzá: nem csoda, hiszen a közösségi preferenciák sorában kiemelt szerep jut a kutatás-fejlesztésnek, a technológiai innovációnak⁹⁹, amelyhez direkt szálakkal kötődik a know-how, mint sajátos szellemi alkotás. E politikának természetesen vannak kapcsolódó száalai a közösség egyéb politikáihoz. Ennek megfelelően a Bizottság jelenlegi álláspontja kellően rugalmas: minél inkább kötődik egy vertikális megállapodás a know-how átadásához, annál inkább valószínű, hogy növekszik a piaci hatékonyság és annál inkább szükséges, hogy valamilyen vertikális versenykorlátozás árán óhajtják ezen ismeretanyagot védelmezni. Minél fontosabb a know-how átruházása, annál valószínűbb, hogy a megállapodás megfelel a mentesülés követelményeinek. A know-how jellege alkalmas arra is, hogy igazolja a versenykorlátozó (-tilalmi) klauzulákat. Amennyiben ugyanis egyszer a *franchisor* átadja a know-how-t, azt többé vissza nem veheti, hiszen immateriális. Ezért a 81. Cikk (1) főszabályként e körben nem alkalmazható, ugyanis a know-how védelme indokol bizonyos korlátozásokat.

2.2.3 Kizárólagos forgalmazás

A kizárólagos forgalmazás tipikusan kereskedelmi jellegű ügylet, amely áru (tovább)eladására vonatkozik. Azt jelenti, hogy a szállító kijelöl egy forgalmazót egy meghatározott területre (versenyjogi szempontból ezzel egy tekintet alá esik, ha a kizárólagosság meghatározott fogyasztói csoportra vonatkozik). A forgalmazó az árut a szállítótól veszi meg és saját számlájára tovább eladja. Míg a hagyományos magánjogi gondolkodás az ilyen ügylet jellegzetességét az áru tulajdonjogának átszállásában látja, a versenyjogi értékelés más oldalról közelít. Versenyjogi szempontból fontos és tipikus jellemzője e megállapodásnak, hogy rendszerint a forgalmazó kötelezi magát, hogy nem kereskedik versengő termékekkel, készleteit a szállítótól szerzi be kizárólagosan, nem kereskedik a termékkel a megjelölt területen kívül és nem is reklámozza azt; a szállító pedig arra, hogy nem forgalmaz sem maga az

azonosított (azaz olyan ismertetés adható róla, amely alapján előző két faktor ellenőrizhető) együttese.

⁹⁸ CABANELLAS, G. – MASSAGUER, J.: *Know-How-Agreements and EEC Competition Law*. München, 1991. 23-27.

⁹⁹ Lásd: Római Szerződés, 3. Cikk, m) pont.

adott területen, sem másnak erre engedélyt nem ad. Mindezek alapján – a párhuzamos import lehetőségétől eltekintve – az adott területen a forgalmazó lesz az egyetlen, ahonnan a kérdéses áru beszerezhető. E megállapodások kapcsán az említett versenykorlátozások kerülnek konfliktusba azzal ténnyel, hogy az ilyen megállapodások jócskán hozzájárulhatnak a forgalmazás hatékonyságának emeléséhez. Mivel a jogalkalmazók kezdettől fogva a Szerződés 81. Cikk tilalmi szakasza alá szubszumálták¹⁰⁰ e megállapodásokat (azzal, hogy a *de minimis*-elv alkalmazásának nincs akadálya, illetve a (3) bekezdésben írt mentesülésre is jó eséllyel pályáztak), mentességi kérelmek özöne érkezett. Nem véletlen, hogy már 1967-ben született e tárgyban csoportmentességi rendelet (1967/67 EK Rendelet). A jelenlegi szabályok nagyban építenek a korábbi, 1983-as csoportmentességi rendeletre¹⁰¹, de annál egyszerre szűkebbek és tágabbak. Tágabbak, mert nem csak az árukra, hanem a szolgáltatásokra is kiterjednek, nem csak a tovább-eladásra fókuszálnak, hanem a további feldolgozás, átalakítás, beépítés céljára szánt árukat is felölelik, többoldalú megállapodásokra is alkalmazhatók. Szűkebbek annyiban, hogy korábban nem számított a szállító piaci részesedése, illetve megjelent az időbeli korlátozás is, a versenytilalmi klauzulák legfeljebb öt évig tarthatók fenn.

2.2.4 Szelektív forgalmazás

A szelektív forgalmazási rendszer a csoportmentességi rendelet alkalmazásában az a forgalmazási rendszer, amelyben a szállító vállalja, hogy a szerződés szerinti árukat vagy szolgáltatásokat, akár közvetlenül, akár közvetve, csak meghatározott kritériumok alapján kiválasztott forgalmazóknak adja el, és ezek a forgalmazók vállalják, hogy az ilyen árukat vagy szolgáltatásokat nem-szerződéses forgalmazók számára nem értékesítik. Itt tehát azzal a jelenséggel találkozunk, hogy a szállító ellenőrzése alatt akarja tartani, hogy milyen forgalmazók árusítják a termékét. Erre csak a megfelelő forgalmazók jogosultak, azaz egyszerre korlátozott az eladói kör és a továbbeladás lehetősége. A kizárólagos forgalmazáshoz képest itt nem a területi elv a döntő, hanem ettől teljesen függetlenül az eladókkal kapcsolatos kiválasztási szempontok játszanak kulcsszerepet. Az áru vásárlója így csak a forgalmazó és a vele szerződő fogyasztó lehet. A piacon jellemzően a márkanév tekintélyéhez vagy műszakilag komplex termékekhez szokott

¹⁰⁰ *Consten/Grundig*-ügy (lásd fent).

¹⁰¹ Lásd a régi rendelet rövid elemzéséhez: KORAH, V.: *Exclusive Dealing Agreements in the EEC*. London, 1984.; JONES, C: *Exclusive Distribution under Art. 85*. In: *Distribution and Franchising Agreements – Corporate Needs and Competition Rules*. Dublin, 1990. 13-64. A korai joggyakorlathoz: HUNNINGS, N. M. (szerk.): *Antitrust Cases – Restrictive Agreements*. London, 1976, 3-273.

kötődni. A jogszabályi definícióból viszont hiányzik a kizárólagosság mozzanata, így némiképp elüt a gyakorlatban alkalmazott megállapodásoktól, ahol a szállító nem forgalmaz árukat a rendszeren kívül. Az ilyen típusú megállapodások a márkán belüli versenyt gyengíthetik, míg a márkák közötti versenyt akár erősíthetik is.

Bár a konzultációs szakaszban még megvolt, a kvalitatív és kvantitatív szelektív forgalmazási rendszerek különbségtétele és differenciált megítélése a végleges szövegben már eltűnt. Pedig kétségtelenül másképpen korlátozhatja a versenyt egy olyan hálózat, ahol a potenciális vevőket a szállító olyan, előre lefektetett ismérvek szerint választja meg, amelyek a partnerek üzleti tevékenységével vagy képességével kapcsolatosak és objektívek és ahol bármely, a feltételeknek megfelelő vállalkozás lehet vevője a szállítónak (kvalitatív szelektív forgalmazási rendszer), vagy egy olyan rendszer, ahol ettől függetlenül számszerűsítve van a potenciális partnerek maximális létszáma és ezáltal a forgalmazott termék mennyisége is (kvantitatív forgalmazási rendszer). Éppen ezért, függetlenül e distinkció hiányától, a gyakorlatban ez a különbség mindig vizsgálandó tényező. Ez azért is nagyon fontos, mert nem csak a konzultációs szakaszban volt meg e különbségtétel, hanem a joggyakorlatban is. A Bíróság döntései nyomán általánossá vált az a nézet, mely szerint a kvalitatív rendszerek egyáltalán nem is tartoznak a 81. Cikk (1) bekezdése alá akkor, ha a partnerek kiválasztása nem diszkriminatív és olyan szempontok szerint történik, amely e partnerek technikai, kereskedelmi, stb. felkészültségét és alkalmasságát érintik¹⁰². Összességében – az esetjog alapján – jelenleg három feltétel fennforgása esetén nem sértik a 81. Cikk (1) bekezdést a szelektív forgalmazási rendszerek. Az első szerint a korlátozások nem haladhatják meg a szükséges mértéket. Ilyenek pl. a megfelelő üzlethelyiségre, a vásárlást követő ügyfélszolgálat fenntartására, a megfelelően képzett személyzet alkalmazására, stb. vonatkozó követelmények. A rendelet hatálybalépését megelőzően ide tartozott a postai utánvételi értékesítés tilalma. Ez mostanra lényegében eltűnt, amibe természetesen és egyre nagyobb mértékben beletartozik az *e-commerce*, az internetes kereskedelem. A Bizottság az utóbbi időkből azonban amellettt foglalt állást, hogy a katalógusos vagy internetes megrendeléseket a szelektív forgalmazási rendszerből kizáró okként csak akkor lehet elfogadni, ha ennek nyomós, objektív indoka van. Egyes megkötések általában kvantitatívnak minősülnek és így kiesnek a mentesülés ezen egyszerű formája alól, mint többek között pl. annak megkötése, hogy mely fogyasztók számára nyújthat szolgáltatást a fél, illetve a területi korlátozások, és a minimális raktárkészlet fenntartásának előírása.

¹⁰² C-75/84 *Metro-SB-Grossmärkte GmbH & Co. KG v. Bizottság* (Metro II-ügy) [1986] ECR 3021.

A második kritérium szerint a termék sajátos jellemzői alapján maga kell, hogy indokolja a szelektív forgalmazási rendszer létét. A harmadik kritérium szerint a szelektálás feltételei objektívek, azaz az összes alkalmas kereskedőt „be kell engedni” a rendszerbe.

Szintén az általános szabályokkal összhangban, a rendeleten is kívül rekedő megállapodások főszabály szerint a 81. Cikk (1) bekezdése alá esnek, ami a másik oldalról annyit tesz, hogy nem feltétlenül válik érvénytelenné a megállapodás, hiszen amennyiben a (3) bekezdésben foglaltak megvalósulnak, a megállapodás természetesen megmenekül.

2.3 A gépjármű-forgalmazási megállapodások¹⁰³ (1400/2002/EK Rendelet)

A vertikális megállapodásokról szóló csoportmentességi rendelet, mint a „forgalmazási szektor” átfogó rendelete nem öleli fel a gépjárművek forgalmazásának viszonyait, holott szabályozási tárgyuk szerint egyértelműen a vertikális megállapodásokhoz tartoznak. Itt ugyanis alapvetően a szállító (a gépjármű gyártója) és a kereskedő (aki a végfelhasználók felé értékesíti a terméket) közötti megállapodásról van szó, ahol a két fél láthatóan a termelési-forgalmazási lánc eltérő fokán helyezkedik el. Magánjogi szempontból a gépjármű-forgalmazás nem rejt magában semmilyen specifikumot. A gépjármű-szektor bizonyos sajátosságai, a szigorúbb biztosítékok fokozott igénye miatt mégis külön jogforrás rendezi a kérdést. A kérdés érzékenységet jelzi egyfelől a belső piacon működő forgalmazók százezres száma, a milliós alkalmazotti létszám és a sok milliós eladott jármű évente. Emellett megfigyelhető a gyártók versenyellenes gyakorlata, a gyakori kartellezés a versenytársak között, a forgalmazási láncok kiépítése (amely a márkán belüli versenyt kizárásával jár)¹⁰⁴. E tényezők indokolták, hogy a gépjármű-forgalmazásról szóló csoportmentességi rendelet külön szabályozást kapjon. A vertikális megállapodásokról szóló rendelet és az új, külön csoportmentességi rendelet a gépjármű-szektorban, bár sok hasonlóságot mutat és párhuzamosan létezik, nem fedik át egymást, a vertikális rendelet e körben nem alkalmazható. Jelen rendelet 2002-ben lépett életbe és 2010-ig hatályos.

A jelenlegi rendelettel felváltott korábbi, 1475/95/EK Rendeletet sok kritika érte, ám szemben a megszokottakkal az észrevételek sajátossága az volt, hogy a korábbi rendeletet túlságosan engedékenynek találták. Ezen kívül túlsúlyossá tette a gyártókat, és megnyirbálta a kereskedők szabadságát. A Bizottság álláspontja szerint nem sikerült a rendelet révén a nemzeti piacok

¹⁰³ A korábbi szabályozás elemzéséhez lásd: CREOS CARRERAS, A.: *La distribución de automoviles en la Comunidad Europea*. Valencia, 1997.

¹⁰⁴ KÁLLAI H. – KENDE T.: Lenni vagy nem lenni: az 1400/2002. sz. bizottsági rendelet és hatása a gépjármű-forgalmazás piacán. *Európai Jog*, 2004/3. 31-32.

integrációját elérni, ráadásul a gyártók nem megfelelően hajtották végre a jogszabályt. Az új rendeletek szellemének megfelelően e rendeletet is hosszas értékelés, felmérés és konzultáció előzte meg. Fő célja, hogy serkentsen az árversenyt, előmozdítsa a határon átnyúló értékesítéseket és élénkítse a versenyt a kereskedők szintjén. A vertikális megállapodásokról szóló rendelet iránymutató elveit követi ez a rendelet is. A múlté a fehér és a szürke lista, illetve a kényszerzubbony-elv és csak a keményvonalas korlátozásokat tartalmazó fekete lista maradt. Emellett megjelent a piaci részesedés vizsgálata. A mentesség feltétele itt is, hogy az érintett piacon a szállító piaci részesedése ne lépje át a 30%-os küszöböt. Új gépjárművek forgalmazására szolgáló mennyiségi szelektív forgalmazási rendszerben ez 40%. A csoportmentességi rendelettel nem érintett megállapodások számára, amelyek elsősorban azért esnek kívül a szabályozás körén, mert e piaci sapka szűkösnek bizonyul, másodsorban azért, mert fekete listás feltételeket tartalmaznak, továbbra is fennáll a 81. Cikk (3) bekezdésének mentesülési lehetősége csakúgy, mint más, új csoportmentességi rendeletekben. Tilos a versenytársak közötti vertikális megállapodás, ugyanazokkal a kivételekkel, mint a vertikális megállapodásokról szóló csoportmentességi rendeletben találhatunk. A szabályozás köre felöleli nem csak a gépjármű-kereskedelmet magát, hanem a kapcsolódó szolgáltatásokat is (javítás, alkatrész-ellátás). Ennek ellenére, bizonyos sajátosságok miatt, nem az általános szabályok megítélése alá tartozik e szektor, így a rendelet némiképp szigorúbb. Jó példa erre, hogy tilos annak a kikötése, hogy egy kereskedő csak egy márkát értékesíthet, vagy hogy nem mentesülhetnek a területi jellegű korlátozások¹⁰⁵. A tilalmi klauzulák korábban említett dualitása itt is megfigyelhető: vannak olyan megállapodások, amelyek egészét kizárja a mentesülés lehetőségéből a megnevezett rendelkezés, míg a másik lista azokat tartalmazza, amelyek részlegesen alkalmazandók és csak az érintett részek alkalmazhatatlanságát vonják maguk után. Ezzel együtt, a tilalmi listák rendszere a gépjármű-szektorban bonyolultabb, ugyanis nincs egy egységes lista. Van egy általános, egy az új gépjárművek forgalmazásával kapcsolatos és egy a javítási vagy karbantartási szolgáltatások és a tartalék alkatrészek értékesítésére vonatkozó fekete lista. E hármas felosztás szempontrendszere az egyes rendelkezésekre vonatkozó listában is azonos. Az első, általános listában lényegében azokat a rendelkezéseket találjuk – a gépjármű-szektor nyelvezetéhez igazítva – amelyeket a vertikális rendeletben olvastunk. Az új gépjárművek kapcsán különösen súlyos korlátozásnak minősül a forgalmazó azon lehetőségének korlátozása, hogy a szerződés szerinti termékcsalád valamely modelljének megfelelő új gépjárművet adjon el vagy a forgalmazó azon lehetőségének korlátozása, hogy a javítási és karbantartási

¹⁰⁵ JONES, A. – SUFRIN, B.: *i. m.* 676-686.

szolgáltatásokat szerződéses javítóműhelyeknek alvállalkozásba adja. A harmadik csoport egyes, javítási-karbantartási tevékenységekhez és pótalkatrészekhez kötődő tilalmazott feltételeket rögzít (amelynek témánk kifejtése szempontjából kevésbé van relevanciája, így az ismertetéstől eltekintünk). E körben azonban a mentességet nem lehet alkalmazni, amennyiben a gépjármű-szállító megtagadja a független szereplőtől a gépjárművek javításához és karbantartásához vagy környezetvédelmi intézkedések végrehajtásához szükséges műszaki információkhoz, diagnosztikai és egyéb berendezésekhez és szerszámokhoz való hozzáférést, beleértve minden ide tartozó szoftvert és képzést.

2.4 A technológia-transzfer megállapodások¹⁰⁶ (772/2004/EK Rendelet)

A szellemi alkotások joga tradicionálisan kizárólagos jogokat és hatalmat¹⁰⁷ biztosít egy abszolút szerkezetű és negatív tartalmú jogviszony keretében a jogosultnak, legyen szó védjegyről, szabadalomról, szerzői jogról, stb. E jogok arra szolgálnak, hogy megóvják a jogosultat attól, hogy bárki az ellenőrzése nélkül használja az alkotásokat, illetve biztosítják azt, hogy a jogosult maga hasznosíthassa az alkotást vagy másnak ehhez engedélyt adjon. Onnantól kezdve azonban, hogy a belső piacon a terméket, amely megtestesíti vagy magában foglalja a szellemi tulajdonjogot, jogszerűen forgalomba hozták, a jogosultnak nincsen joga arra, hogy a termék kereskedelmi forgalmát a továbbiakban ellenőrizze. A kartelltilalom alól azonban a szellemi alkotásokhoz fűződő jogok gyakorlása, forgalma sem lehet mentes, ami különösen élesen vetődik fel akkor, amikor a jogosult licenciat ad másnak a szellemi alkotás hasznosítására. Másik jelentős súlyú körülmény e megállapodások megítélésénél az, hogy e kizárólagos jogok sokszor nagy beruházások révén érhetőek el, illetve, a licencia-vevő oldalán a hasznosítás szintén nagy anyagi áldozattal járhat. A jognak biztosítania kell, hogy az innovációs kedv fennmaradjon és ne korlátozza feleslegesen e tevékenységükben a piaci szereplőket.

Bár eredetileg csak 2006-ban járt volna le a 240/96/EK rendelet a technológia-transzfer megállapodások mentességéről, összhangban az általános reformokkal, ezt is a lejáratú időpontot megelőzően revízió alá vették. A rendelet 2004. május 1-én, a legutóbbi bővítési kör napján lépett hatályba és tartama tíz évre szól. A korábbi rendelettel az volt a probléma, mint ami általában a többi csoportmentességi rendelettel: szűkre szabott, rugalmatlan, merev jogszabály volt, ami kizárt a mentességből olyan

¹⁰⁶ A korábbi szabályozás áttekintéséhez lásd: KORAH, V.: *Technology Transfer Agreements and the EC Competition Rules*. Oxford, 1996.; KINSELLA, S.: *EU Technology Licensing*. Barmbridge, 1998.

¹⁰⁷ Lásd pl. SZLADITS K.: *A magyar magánjog vázlatja*. I. kötet, Budapest, 1937. 380.

megállapodásokat, amelyek alig-alig érintették a versenyt, de kiterjedt olyanokra, amelyek súlyosan korlátozták azt. Így, összhangban a többi csoportmentességi rendelettel, a gazdasági megközelítés győzedelmeskedett, szintén a vertikális megállapodások kapcsán alkalmazott nyilvános konzultációs periódus után. A fentiekkel azonosan, ez a rendelet sem tartalmaz már sem fehér, sem szürke listát, csak tilalmi, fekete listát. Ez ahogy eddig is, itt is azt jelenti, hogy eltűnt a kényszerzubbony-jelleg és minden, ami nem szerepel a tilalmazott kitételek között, jogszerű. Emellett ez a rendelet is bevezeti a piaci részesedés vizsgálatát és a mentesség megadását (a rendelet alkalmazását) bizonyos piaci hányad meg nem haladásához köti. Ezt a változtatást érték a konzultációk során a leghevesebb kritikák, mivel ez egy sor vállalkozást ab ovo kizár a rendelet alkalmazási köréből, így bizonyos fokig jogbizonytalanságba taszítva azokat, hiszen az ex ante bejelentés lehetősége már kizárt.

Technológia-transzfer megállapodás a rendelet szerint és leegyszerűsítve, az a licenciamegállapodás, amely szabadalomra, know-how-ra, szoftverre, szerzői jogra, ezekre vegyesen vagy más szellemi alkotást oltalmazó jogra vonatkozik; illetve az ezek átruházásáról szóló megállapodás, ha mindezek valamely termék előállításával kapcsolatosak és csak másodlagosan kötődnek a forgalmazáshoz, értékesítéshez. Csak a kétoldalú megállapodások esnek a rendelet hatálya alá, mivel a jogalkotásra felhatalmazó tanácsi rendelet ezt így írja elő. Mégis, a rendelethez fűzött iránymutatás¹⁰⁸ leszögezi, hogy a bizottság analógia útján a rendeletet alkalmazni fogja akkor is, ha több, mint két alanya van a megállapodásnak, csakúgy mint a mester-licencia megállapodásokra és azon szerzői jogra vonatkozó licenciamegállapodásokra, amely a védett mű többszörözését és forgalmazását szolgálja. Ez a szélesen felfogott jogalkalmazás viszont nem fogja felölelni a kutatás-fejlesztési alvállalkozási megállapodásokat, a szerzői jog egyéb területeire vonatkozó megállapodásokat és a védjegylicenciamegállapodásokat. Ez utóbbiak csak akkor mentesülhetnek, ha másodlagosak a megállapodásban, amin elsődlegesen a minta, a szabadalom, a szerzői jog, stb. licenciájára vonatkozik. Ebben az esetben a licenciatulajdonos az átvett technológia hasznosítása révén előállított termékeken használhatja a megszerzett védjegyet is¹⁰⁹.

A rendelet tárgyából fakadó további sajátosság, hogy a releváns piac kapcsán megkülönböztetjük a technológia-piacot és a termékpiacot. Előbbi kapcsán azt kell értékelni, hogy az átadó milyen technológiát dob piacra, kiegészítve

¹⁰⁸ *Commission Guidelines on the application of Article 81 of the EC Treaty to technology transfer agreements* ([2004] OJ C101/2.).

¹⁰⁹ A védjegy-megállapodások versenyjogi megítéléséhez lásd *Re the Agreement of Davide Campari-Milano Spa* [1978] OJ L70/69, [1978] 2 CMLR 397., *Moosehead/Whitebread* [1990] OJ L100/32, [1991] 4 CMLR 391.

azokkal a technológiákkal, amelyek az esetleges jogdíj-emelés esetén a felhasználók számára alternatív lehetőségként rendelkezésre állnak. Az érintett technológiai piac olyan technológiákat foglal magában, amelyeket a licencia-vevők jellemzőik, az utánuk fizetendő licencia-díjak és rendeltetésük alapján a licencia tárgyát képező technológiával felcserélhetőnek vagy helyettesíthetőnek tekintenek. A termékpiac pedig e rendelet kapcsán pedig felöleli a hagyományos értelemben vett termékpiacot és a földrajzi piacot egyaránt. A rendelet megkülönbözteti azokat a megállapodásokat, amelyek versenytársak között jöttek létre (amelyek az érintett termékpiacra és/vagy technológia-piacra tevékenykednek) azoktól, amelyeket nem versenytársak hoztak létre.

A rendelet szabályozza a horizontális és a vertikális viszonyban végbemenő ismeretátadást egyaránt. Ha a megállapodás versenytársak között jött létre, a mentesség objektív feltétele, hogy a részes felek összesített piaci részesedése az érintett technológia- és termékpiacra nem haladja meg a 20%-ot. Nem versenytársak esetén a piaci küszöb jóval enyhébb: az érintett technológia- és termékpiacra egyik fél piaci részesedése sem haladhatja meg a 30%-ot (külön-külön!). Ha a piaci részesedések szabta határokon belül születik a megállapodás, amely kereteket később a felek átlépnek, a mentesség nem terjed ki rájuk a továbbiakban. A vertikális kartelleknél megismert türelmi idő ebből a rendeletből hiányzik. A fekete listát kitevő kemény mag, a kökemény korlátozások szintén két listára bomlanak attól függően, hogy versenytársak közötti-e a megállapodás vagy sem. Természetesen a versenytársak közötti megállapodások tilalmi klauzulái jóval terjedelmesebbek.

A Bizottság jogosult egyedi ügyekben a mentességet visszavonni akkor, ha valamely, a rendelet alapján mentesülő megállapodás olyan tényleges hatással jár, ami a Szerződés 81. Cikkével össze nem egyeztethető. Elsősorban akkor áll ez fenn, ha a piacra lépés potenciális licencia-adóként vagy potenciális licencia-vevőként korlátozott, vagy ha a megállapodásban részes felek objektív indokok nélkül nem alkalmazzák a megállapodásban meghatározott technológiát. Hogyha a rendelet alapján mentesülő megállapodások az érintett piacot legalább 50%-os mértékben lefedik, a Bizottság rendeleti úton rendelkezhet a csoportmentességi rendelet alkalmazásának mellőzéséről.

2.5 A horizontális kartellek

A horizontális kartellek versenyjogi megítélése mindig is szigorúbb volt, mint a vertikális megállapodásoké. Nem csoda, jegyezhetjük meg. Hiszen a termelési-forgalmazási lánc azonos fokán álló vállalkozások, mint jellemzően versenytársak versenykorlátozó megállapodásából, amelyben árat rögzítenek,

felosztják a piacot vagy valamilyen szempontok szerint a fogyasztókat osztják el, rögzítik a piaci szerkezetet: legfeljebb a kartellben részes felekre hárul előny, amennyiben a kartell tagjai extraprofitot realizálhatnak¹¹⁰. Ezek a megállapodások közvetlenül befolyásolják a versenyt, hiszen konkrét áremeléshez, a termelés csökkenése okán bekövetkező áttételes áremeléshez, a kínálat csökkenéséhez vezetnek. Ezek a kartellek gyakorlatilag mindig tilosak. A megszorító jelző azért indokolt, mert *per se* érvénytelenség így, explicite természetesen e korlátozásokra vonatkozóan sincs lefektetve. A másik, hogy ismeretes olyan mentesítő határozat¹¹¹, amely egy kétszereplős piac két versenytársa közötti, termelést szabályozó és kölcsönös egymásrautaltsághoz vezető megállapodást honorált mentességgel, mondván, e nélkül a tervezett specializációs megállapodás kivitelezhetetlen. Tegyük hozzá, ez a döntés ékes példája annak, hogy a versenypolitikát olykor maga alá gyűri az iparpolitika válságkezelési megfontolások és piaci konszolidáció által vezetett. Mégis, az említett megjelenési formájukon kívül a horizontális kartellek is hozzájárulhatnak a verseny erősítéséhez, a hatékonyság növeléséhez vagy hasonló, kívánatos célok eléréséhez, hiszen a globalizáció, az élesedő verseny, az óriási adaptációs és innovációs igény kihívásaival horizontális megállapodások révén könnyebb idomulni. A pusztán együttműködés pedig sokszor nem versenyjogi kérdés, azaz ilyenkor nem is alkalmazzuk a 81. Cikket. A horizontális viszonyokkal kapcsolatosan nem született átfogó csoportmentességi rendelet, hanem a szakosítási megállapodásokról és a kutatás-fejlesztési megállapodásokról külön rendelet szól, amelyeket egy egységes bizottsági iránymutatás kísér¹¹².

Ahogy a vertikális megállapodások kapcsán szóba került a tranzakciós költségek elmélete, itt is érdemes röviden kitérni rá, hiszen e sajátos látásmód itt is kellően árnyalja a horizontális kartellek megítélését. A vállalkozások közötti megállapodások célja eszerint ugyanis az, hogy együttműködésük, közös vállalataik révén bizonyos funkciókat ellássanak és ezáltal a hatékonyságot növeljék, hozzájáruljanak a piac racionalizálásához. Olyan célok ezek, amelyek nem ellentétesek a verseny védelmének gondolatával. Ez pedig éppen annak ellentéte, amit a horizontális kartellekről első megközelítésben mondani szoktunk¹¹³.

Szakosítási megállapodások azok a megállapodások, ahol a felek a termelési folyamatokat illetően szakosodnak azáltal, hogy bizonyos termelési szakaszokat egymás között elosztanak. Ezáltal természetesen csökken a verseny, de a másik oldalon nőhet a termelés és csökkenhet a termelési

¹¹⁰ Megerősíti: GELLHORN, E. – KOVACIC, W. E.: *i. m.* 157.

¹¹¹ *ENI/Montedison* (Case IV/31. 055; OJ L5/13, 1987.)

¹¹² PAMPEL, G.: *Rechtsnatur und Rechtswirkungen horizontaler und vertikaler Leitlinien im reformierten europäischen Wettbewerbsrecht*. Baden-Baden, 2005. 42.

¹¹³ GELLHORN, E. – KOVACIC, W. E.: *i. m.* 162-164.

költség, azaz nőhet a gazdasági hatékonyság. A kutatás-fejlesztési megállapodás számos formát ölthet. Jellegzetessége, hogy nem feltétlenül csak vállalkozások között jön létre, gyakran részesei lehetnek egyetemi vagy kutatóintézeti csoportok is. Sok vállalkozás számára, adott esetben egész iparágakon belül (gyógyszeripar, informatika) a legfőbb versenyelőny az innováció, amely a K+F megállapodások révén valósul meg. Ezek nagy beruházások, nagy anyagi, emberi erőfeszítést igényelnek, miközben óriási anyagi kockázattal is járnak. Ha azonban beválik, a nyereség hatalmas lehet. A társadalmi erőforrások hatékony felhasználása miatt így elemi érdek, hogy a vállalkozások e tekintetben együttműködhessenek, közösen fedezzék a költségeket, szétterítsék a kockázatot egymás között és elkerüljék a pazarlót, egymás mellett párhuzamosan futó kutatásokat¹¹⁴. A Közösség nem csak hogy elismeri e megállapodások létjogosultságát pl. csoportmentességgel, hanem bizonyos fokig támogatni is próbálja alkalmazásukat. Önmagában a kutatás-fejlesztés tehát üdvözlendő és az esetek nagy többségében nem jöhet szóba a kartelltilalom alkalmazása. A versenyjogi aggályok akkor jelennek meg, ha a szimpla K+F együttműködésen túlmenve a felek a kereskedelmi szférába is bevezetik a kooperációjukat. A K+F megkülönböztetett helyét az adja, hogy a közösségi gazdaságpolitika dédelgetettjei, a kis- és középvállalkozások számára is különösen fontos terület ez, főleg azért, hogy alkalmazkodni tudjanak azoknak a nagyvállalatoknak az igényeihez, amelyeknek gyakran beszállítói.

A Bizottság 1997-től dolgozott a korábbi rendeletek reformján és várható volt, hogy a korábbi szektorális szemléletet nem csak a vertikális, hanem a horizontális szektorban is esernyő-rendelet váltja majd fel. Ennek ellenére két különböző rendelet született a hozzájuk kapcsolódó iránymutatásokkal. Az iránymutatások jócskán kitérítik a rendeletek spektrumát, mert a Bizottság olvasatában a mentességet nem csak a K+F és a szakosítási megállapodások, hanem a hatékonyságot potenciálisan növelő egyéb megállapodások is élvezhetik (pl. vételi, egységesítési, környezetvédelmi, stb. megállapodások), de ez nem terjed ki a komplex, stratégiai együttműködési megállapodásokra. Az iránymutatás felhívja a figyelmet arra, hogy e megállapodásoknak legtöbbször nem céljuk a versenykorlátozás, így a gazdasági elemzés minden esetben nélkülözhetetlen. Ennek megfelelően a felek piaci részesedésének vizsgálata az egyik kulcsmozzanata a horizontális kartellek vizsgálatának (is), hiszen minél nagyobb a piaci ereje egy vállalkozásnak, annál valószínűbb, hogy a horizontális megállapodás révén piaci erejét megőrizni, növelni tudja, táptalajt adva a versenyellenes piaci magatartások kísértésének.

¹¹⁴ FAULL, J. – NIKPAY, A.: *i. m.* 372.

2.5.1 Kutatás-fejlesztés (2659/2000/EK Rendelet)¹¹⁵

Tekintettel arra, hogy a technológiai innováció fenntartásához, fejlesztéséhez elemi érdek fűződik, ugyanakkor a fejlesztések óriási tőkét emésztenek fel, míg a megtérülésük kockázatos, a vállalkozások közötti együttműködés a forrás- és kockázatmegosztás érdekében e körben meglehetősen gyakori. Egyes iparágakban pedig az innováció a legfontosabb versenyképességi szempont. A rendelet nem a kutatási szerződések belső jogokban ismert formáit szabályozza, hanem azok a K+F megállapodások érzékenyek a versenyjog számára, amelyek a vállalkozások közötti kutatás-fejlesztési együttműködésként foghatók fel, ahol a megállapodás tárgya az, hogy a vállalkozások milyen formában működnek együtt a kívánt kutatási eredmény elérése érdekében. E megállapodások könnyen a Szerződés kartelltilalma alá kerülhetnek, holott pozitív hatásaik messze túlmutathatnak az esetleges versenykorlátozáson. Így kézenfekvő e megállapodásokat csoportmentesség révén kiemelni a tilalom alól. Bár rendszerint a K+F megállapodásokat a horizontális megállapodások közé soroljuk, mivel tipikusan valóban versenytársak között jönnek létre, ennek nincs túlságosan nagy jelentősége, hiszen a rendelet a nem versenytársak közötti megállapodásokat is szabályozza.

A 81. Cikk tilalmi szakaszát nem lehet alkalmazni a K+F megállapodásokra, ha annak célja a termékre vagy eljárásra vonatkozó közös kutatás és fejlesztés, illetve az ilyen vagy korábban végzett kutatás és fejlesztés eredményeinek közös hasznosítása, akár külön-külön, akár egyszerre. A mentesség kiterjed a megállapodás egyéb, a szorosán vett kutatás-fejlesztésen kívüli elemeire is, amennyiben a súlypont a K+F marad.

A korábbi rendelethez képest ez a rendelet csak a fekete listát tartotta meg¹¹⁶ és kihagyta a többi listát a szövegből. Így minden megállapodás mentességet

¹¹⁵ A korábbi csoportmentességi rendelethez lásd: KORAH, V.: *R & D and the EEC Competition Rules – Regulation 418/85*. Oxford, 1986.

¹¹⁶ A fekete lista alapján a mentességet nem lehet alkalmazni azokra a megállapodásokra, amelyek célja, közvetve vagy közvetlenül, önmagukban vagy a felek irányítása alá tartozó egyéb tényezőkkel együttesen a tilalmi lista pontjainak valamelyikébe ütközik. Így e lista többek között tiltja, hogy a részt vevő vállalkozások szabadságukat korlátozzák abban, hogy kutatást és fejlesztést végezzenek önállóan vagy harmadik felekkel együttműködve. Tilos a megállapodás alapján korlátozni a termelést vagy az értékesítést, illetve hogy rögzítsék az árakat a szerződés szerinti termék harmadik felek részére történő értékesítésére viszonylatában vagy hogy korlátozzák a részt vevő vállalkozások által kiszolgálható fogyasztók körét, a szerződés szerinti termékek közös piacon belüli első forgalomba hozatalát követő hétéves időszak letelte után. Tilos az is, hogy azt kiköthessék, hogy meg kell tagadni a saját területükön lévő azon felhasználók és viszonteladók igényeinek kielégítését, amelyek a szerződés szerinti termékeket a közös piacon belül más területen forgalmazzák, stb.

élvez, kivéve azokat, amelyek e rendelkezésekbe ütköznek. Ezen kívül, a mellékes, kiegészítő rendelkezésekre is kiterjed a mentesség. A rendelet alapján lehetővé válik termelési célpontokat kikötni a termelés közös vállalat révén való megvalósítására, illetve forgalmazási közös vállalatok kapcsán eladási célpontokat és árakat meghatározni.

A vertikális renDELETEhez képest eltérő szabályozási elv, hogy vannak pozitíve meghatározott követelmények is, amelyek a mentesség feltételeiként foghatók fel. A közös kutatás és fejlesztés eredményeihez a további kutatás, illetve felhasználás céljából minden félnek hozzá kell férnie. Ezen kívül, ha a kutatási és fejlesztési megállapodás csak a közös kutatásról és fejlesztésről rendelkezik, minden részes felet fel kell jogosítani, hogy szabadon és önállóan hasznosíthassa ennek eredményeit, valamint az ilyen hasznosításhoz szükséges bármely korábbi know-how-t. Ez a hasznosítási jog egy vagy több műszaki alkalmazási területre csak abban az esetben korlátozható, ha a felek a K+F megállapodás megkötésének időpontjában nem versenytársai egymásnak. A K+F megállapodásban szabályozott közös hasznosításnak olyan, szellemi tulajdonjogok által védett, vagy know-how-t képező eredményekre kell irányulnia, amelyek jelentősen hozzájárulnak a műszaki vagy a gazdasági haladáshoz, és meghatározó jelentőségük van a szerződésben megjelölt termék előállítására, illetve az előállítási folyamatok során. Ha a megállapodásban részes felek egymásnak nem versenytársai, a megállapodás tartamára, illetve a megállapodásban meghatározott termék első forgalomba hozatalától számított hét évig mentesülhetnek a rendelet alapján. Versenytársak között ezen időkeretek akkor érvényesülnek, ha a felek együttes piaci részesedése nem haladja meg az érintett piacon a 25%-ot. A kezdetben 25%-ot el nem érő részesedéssel rendelkező vállalkozások, amennyiben e részesedésük 25% fölé emelkedik, de a 30%-ot nem éri el, két naptári évig mentesülnek a továbbiakban is. Ha az emelkedés a 30%-ot is meghaladja, úgy a türelmi idő egy év. A piaci részesedést naptári évekre, elsősorban a piaci eladási értékek alapján kell kiszámítani.

A rendelet adta mentesség visszavonására ez a jogszabály lehetőséget ad a Bizottságnak. A rendelet alkalmazásának mellőzésére, ellentétben más rendeletekkel, e körben nincsen lehetőség.

2.5.2 Szakosítási megállapodások (2658/2000/EK Rendelet)

A legfőbb szabályozási elvek kapcsán az általánosan elterjedt új trend itt is megfigyelhető: nincsen fehér és szürke lista, csak egy tilalmi fekete. Így e renDELETEre is igaz, hogy ami nem tilos *expressis verbis*, az tulajdonképpen megengedett. A piaci részesedés analízise (a korábbi, éves forgalom vizsgálatával szemben) és a rendelet visszavonhatósága szintén megjelenik a renDELETEben.

A rendelet hatálya alá tartoznak az „egyoldalú” szakosítási megállapodások. Itt nem egyoldalú nyilatkozatról van szó, hanem kétoldalú megállapodásról. A jelző használatát azonban az indokolja, hogy a megállapodás értelmében az egyik fél vállalja, hogy abbahagyja egyes termékek (és jegyezzük meg: szolgáltatások) előállítását vagy tartózkodik e termék gyártásától, és ezeket a termékeket egy versenytárs vállalkozástól szerzi be, míg a versenytárs vállalkozás vállalkozik e termékek előállítására és szállítására. A megállapodások ezen típusára a korábbi csoportmentességi rendelet nem terjedt ki¹¹⁷. A régi jogszabály ugyanis csak a kölcsönös szakosítási megállapodásokra vonatkozott, amelyek értelmében két vagy több fél kölcsönösen vállalja, hogy megszünteti egyes, de egymástól különböző termékek előállítását, vagy tartózkodik e termékek előállításától, és ezeket a termékeket más felektől szerzi be, és a felek vállalják e termékek szállítását. A kölcsönös szakosítási megállapodások továbbra is a rendelet „biztonságos kikötő” jellegét élvezik. A jelenlegi rendelet szerint szakosítási megállapodásként mentességet élveznek a közös előállítási megállapodások, amelyek értelmében két vagy több fél vállalja, hogy egyes termékeket közösen állít elő. Mindegyik esetben mentességet kap a szellemi tulajdon átruházása vagy használatának engedélyezése is, hacsak nem ez a megállapodás fő célja. E rendelet irányadó a beszerzési vagy értékesítési kizárólagosságot tartalmazó kikötések mentességére is.

A piaci részesedés, amelyhez tulajdonképpen a csoportmentesség alkalmazhatósága kötődik, az érintett vállalkozások együttes piaci részesedése alapján számítva a 20%-ot nem haladhatja meg a releváns piacon. A fent ismertetett „türelmi idő” itt is helyt kapott, amennyiben a vállalkozások kicsúsznak a 20%-os küszöb alól, de 25% alatt maradnak, két évig, ha 30 alatt maradnak, egy évig élvezhetik a rendelet adta mentességet.

A csoportmentességi rendeletet kísérő iránymutatás szerint a mentesség kiterjed a fenti, szorosan vett szakosítási megállapodásokon kívül a vételi megállapodásokra, a „kereskedelmesítési” (*commercialization*) megállapodásokra és a standardizációs megállapodásokra is.

Vételi megállapodásokról akkor beszélünk, ha a felek bizonyos termékek közös megvásárlásában egyeznek meg, akár közös vállalkozásaik útján, akár lazább megegyezés alapján. Értelme e kooperációnak, hogy a külön-külön nem nagy piaci súllyal rendelkező kis- és középvállalkozások képesek legyenek nagyban, kedvezőbb feltételekkel árut beszerezni. E megállapodás kétarcú: a vásárlásban érdekelt felek kapcsán biztosan horizontális, ám ha a megállapodás az eladókra is kiterjed vagy azokra, akiknek a terméket továbbadják, vertikális jellegű is lehet. Ebben az esetben a vertikális rendelet is alkalmazandó ebben a viszonylatban.

¹¹⁷ Lásd: *Prym/Beka*-ügy ([1973] OJ L296/24, [1973] CMLR D250).

A kommercializációs megállapodások azok a kooperációs megállapodások, amelyeket versenytársak kötnek a termékük eladása, forgalmazása, reklámozása kapcsán. E meghatározás kellően megfoghatatlan és tág, így sok megállapodást karol át, ilyen értelemben ez egy szubszidiárius, hézagpótló jellegű szakosítási megállapodás-fajta. Ha van „nevesített” megállapodás-fajta, ami alkalmazható, akkor az az irányadó. A Bizottság álláspontja szerint e megállapodások nagy veszélye az árörögzítés, amelyek mindig a tilalmi szakasz alá tartoznak és nem élveznek mentességet csoportmentesség alapján. Megjegyezzük, hogy a *per se* tilalom elvi hiánya miatt nem beszélhetünk ab ovo érvénytelenségről sem, azaz hangsúlyozandó, hogy ez csak a csoportmentesség tekintetében kizáró ok. További kényes pont e körben az árazási és egyéb szenzitív kereskedelmi információknak a kicserélése egy ilyen megállapodásban. Ekkor az árdetermináns inputok a részes felek áruinál nagy mértékben azonosak lesznek. Ezek a kikötések is előidézhetnek olyan szituációt (főleg meghatározott – a Bizottság szerint 15% feletti – piaci részesedés feletti felek esetén), amely a megállapodást ellentétessé teszi a 81. Cikkkel. Ekkor ugyanaz a három tényező vizsgálandó, mint a vételi megállapodásoknál. E megállapodások közé tartoznak a televíziós sportrendezvény-közvetítési jogok értékesítésére született szerződések, amelyekkel az utóbbi időben a Bizottság is kiemelten foglalkozott¹¹⁸.

A standardizációs megállapodások elsődleges célja bizonyos technikai vagy minőségi feltételrendszer megszabása, amelynek valamilyen, jelenlegi vagy jövőbeli termék, gyártási vagy egyéb folyamat, módszer meg kell feleljen. Itt is két releváns piac képzelhető el. Az egyik, ahol a standardokat lefektető vállalkozások tevékenykednek. A másik az a piac, ahol a standard eredményét kipróbálják, hasznosítják vagy igazolják. A mentesség nyújtotta mentőöv akkor alkalmazható, ha a standardok kialakítása az érintett piacon részes vállalkozások jelentős részének bevonásával történik, úgy, hogy azok, akik magukra ezt elfogadják, beleszólhatnak a formálásába. További körülmény lehet, hogy az újonnan belépők ehhez csatlakozhatnak. A rendszer nem lehet diszkriminatív, amit technikai objektív paraméterek révén lehet a legkönnyebben elérni.

¹¹⁸ *The Helsinki Report on Sport* (1999. december 10); Angol labdarúgó-bajnoksággal kapcsolatban: *Commission Press Release* IP/02/1951; német labdarúgó-bajnoksággal kapcsolatban: *Commission Press Release* IP/03/1106; a Bajnokok Ligájával kapcsolatban: *Joint Selling of the Commercial Rights of the UEFA Champions League* ([2003] OJ L291/25, [2004] 4 CMLR 549, *Commission Press Release* IP/03/2003).

2.5.3 *A vonalhajózási konferenciák és konzorciumok mint horizontális megállapodások (4056/86/EK Rendelet és 823/2000/EK Rendelet)*

Az elkülönült szabályozást magyarázza, hogy a közösségnek elkülönült közlekedési politikája van, ami a fuvarozást is felöleli. Ennek megfelelően a közlekedési-fuvarozási kérdések jócskán túlnyúlnak a versenyszempontokon és versenyjogi jogérvényesítésen. Mindazonáltal jelen dolgozat nem terjed ki sem a közösségi közlekedési politika vagy az erre vonatkozó közösségi joganyag¹¹⁹, sem az annak részét képező tengerjogi politika akár érintőleges tárgyalására¹²⁰, hanem csak a témakör versenyjogi megítélésére szorítkozik. Jelen alfejezet a tengerhajózási konferenciák és konzorciumok mint horizontális kartellek versenyjogi megítélésének vizsgálatára korlátozódik.

A vonalhajózás a hajózási formák viszonylag újabb válfaja (szemben szabadhajózással) ami a vonalhajózás megjelenését megelőző időben a kizárólagos hajózási forma volt). Az ipari forradalom szülte a XIX. század második felében, ám látható, hogy a legtöbb, csoportmentességi rendelettel érintett megállapodás-típusnál régebbi keletű (vö. légi vagy közúti közlekedés, franchising, K+F, szakosítás, stb.). A kartellizáció már rendkívül korán, az 1800-as évek második felében megindult, melynek oka eredendően az volt, hogy a rendkívül megnövekedett hajótér-kereslet mellett, annak növekedési ütemét is túlszárnyalva nőtt a hajótér-kapacitási piac, ami hamarosan öldöklő versenyhez vezetett¹²¹. A vonalhajózás alapvető jellemzői (meghatározott kikötő érintési sorrend, kvázi menetrendszerű közlekedés) egyben kezdettől fogva és jelenleg is azt is meghatározták, hogy ezt a tevékenységi kört csak nagy tőkeerejű vállalkozások képesek folytatni. Ennek az a magyarázata, hogy a vállalkozásoknak minden, a menetrendben szereplő kikötőben kell, hogy legyen dokkja, személyzete, rakodókapacitása; a hajóknak pedig nem teljes kihasználtság mellett is közlekedniük kell. Helyesebb tehát azt mondani, hogy vállalkozások közösen folytatják e tevékenységet, hiszen a nagy tőkeigény természetesen igényli az együttműködést és a verseny kiiktatását a versenytársak között. Nem csoda, hogy a vonalhajózás a kartellizáció melegágya volt kezdetektől fogva¹²². Az

¹¹⁹ Lásd: GREAVES, R.: *EC Transport Law*. Harlow, 2000.

¹²⁰ Lásd ehhez: POWER, V.: *EC Shipping Law*. London, 1992.; PALLIS, A. A.: *The Common EU Maritime Transport Policy – Policy Europeanisation in the 1990's*. Aldershot, 2002.

¹²¹ DINGER, F.: *The Future of Liner Conferences in Europe – A Critical Analysis of Agreements in Liner Shipping Under Current European Competition Law*. Frankfurt am Main, 2004. 20-22.

¹²² Az USA-ban a *Harter Act* (1893) már a múlt században foglalkozott a vonalhajózási kartellek kérdésével, elsősorban a brit vonalhajó-járatok által alkalmazott kiterjedt felelősség-korlátozás miatt. Ezen kívül, Angliában 1906-ban, az USA-ban 1912-ben hoztak létre parlamenti vizsgálóbizottságot a vonalhajózási konferenciák tevékenységének

egyik közösségi rendelet a versenyszabályoknak a tengerhajózási alkalmazásával és ennek keretében a konferenciák¹²³ csoportmentességével, a másik a hajózási konzorciumok mentességével foglalkozik. Mindenekelőtt azt kell áttekintenünk, hogy a konferenciáknak alapvetően mely három csoportját szokták megkülönböztetni aszerint, hogy milyen mélységű a vállalkozások közötti együttműködés.

A legenyhébb fokú megállapodás a feleket arra kötelezi, hogy egyeztessék fuvarozási feltételeiket és díjtételeiket. A szűkebb értelemben vett konferencia tagjai már minimum-árat is rögzítenek, és szerződési blankettarendszerüket nem egyszerűen összehangolják, hanem egységesítik, beleértve a rabatt-rendszert is. A legszorosabb együttműködési forma a *pool*, amelyben a vállalkozások jogi önállóságukat nem veszítik ugyan el, de gazdasági értelemben vett önállóságukat jórészt feladják, mert a *pool* tagjai megszabják a tagok által vállalható fuvarfeladatokat és rögzítik a fuvardíjakat is. Mindezen túlmenően a fuvardíj-bevételekkel a kartell részvevői nem rendelkezhetnek önállóan, hanem azok egy egységes elszámolási számlára kerülnek, ahonnan az előre lefektetett elszámolási és újraelosztási elvek szerint kapják vissza a vállalkozások a befizetéseket¹²⁴. A konferenciák a kívülálló, kartellekbe nem tömörülő vállalkozásokkal szemben általában jobb minőségű, megbízhatóbb, színvonalasabb szolgáltatás nyújtottak. Az „outsiderek” előretörése és a konferenciákhoz való minőségbeli közeledés csak az utóbbi két évtizedben következett be érezhetően. Összességében a legfrissebb trend a vonalhajózásban a konferenciák jelentőségének csökkenése, a korábbi, 80-90%-os piaci részesedésük az utóbbi években 60%-ra csökkent, ami azonban még mindig óriási piaci túlsúlyt és -erőt testesít meg, főleg annak tükrében, hogy jelenleg a világon kb. 150 konferencia működik (tíz – ötven taggal)¹²⁵. A konferenciákat megkülönböztethetjük aszerint is, hogy zártak-e vagy nyíltak. Mivel az amerikai kongresszus 1916-ban elfogadta azt a tengeri kereskedelmi törvényt, amely szerint csak a nyílt konferenciák megengedettek, a tengerentúli konferenciákhoz bárki csatlakozhat szabad akaratából, a belépés elé nem lehet akadályt gördíteni. Az amerikai modell oka talán a szigorú

felülvizsgálatára, meglepő módon mindkettő lényegében üdvözölte piaci szerepüket és a felesleges verseny kiiktatását.

¹²³ A rendelet értelmében vonalhajózási konferencia vízi járműveket üzemeltető két vagy több fuvarozótársaság olyan csoportját jelenti, amely nemzetközi vonalhajózási szolgáltatásokat nyújt rakományok szállítására meghatározott útvonalon vagy útvonalakon megadott földrajzi határok között, s amely valamely olyan jellegű megállapodással, vagy egyezséggel rendelkezik, amelynek keretében azok vonalhajózási szolgáltatások nyújtására vonatkozó egységes vagy közös fuvardíjak és más, egyeztetett feltételek szerint működnek.

¹²⁴ SZALAY GY.: *A fuvarjog alapjai*. Győr, 2000. 112-113.

¹²⁵ KANG, J-S. – FINDLAY, C.: *Regulatory Reform in the Maritime Industry*. In: *Impediments to Trade in Services* (szerk.: FINDLAY, C. – WARREN, T.). London, 2000.

Sherman Act-beli kartelltilalmi klauzula is, hiszen a nyitott konferencia nyilvánvalóan kevésbé versenykorlátozó, mint a zárt. A zárt jellegű konferenciák a világ többi részén elterjedtek, és jellemzőjük, hogy a kívülállók belépési szándékának elfogadása kizárólag a konferencián múlik. E rövid bevezetőből látható, hogy e vonalhajózási kartellek nagyon súlyos horizontális korlátozásokat tartalmaznak, mert a három klasszikus formájú konferencia-típusban közös az ár rögzítése (egyeztetése) és a területi alapú korlátozás, amelyek a kőkemény korlátozások között szoktak szerepelni. A másik oldalról pedig szinte szükségszerű, hogy a vonalhajózási piaca legalábbis oligopolista vagy monopolista legyen. Ennek pedig általában olyan nemkívánatos hatások a velejárói, mint az árrogzítés, az árszűkítés, hatékonyságvesztés, a kínálat csökkentése és eszköz arra, hogy az összejátszók a bevételeiket maximalizálják¹²⁶. Éppen erre hivatkoznak az érintett felek: a piaci tevékenység ilyen jellegű koncentrációja törvényszerű, mivel rendezett helyzetet teremt és ezért mindig is szorgalmazták, hogy e speciális gazdasági szektor legyen kivéve az általános kartelltilalom alól. Ezt az elméletet szokták az üres mag elméletének hívni (*empty core theory*¹²⁷). Ez annyit tesz, hogy a monopolista piac magva az a piaci kör, ahol az adott ár/mennyiség hányados adott és változatlan, mert a piaci szereplők ezzel tökéletesen elégedettek és nem fűződik semmi érdek, hogy ezt megbolygassák. Ezzel szemben a vonalhajózási piacán, a piaci szerkezetétől függetlenül, ez a mag üres, mert a piac instabil és nem képes nyugvópontra hozni az ár és a fuvarfeladatok mennyiségének arányszámát. Más szavakkal: a kartellizáció ellenére a piac nem csontosodik meg és nem marad statikus, ilyen értelemben a piac a versenykorlátozás ellenére is folyamatos mozgásban van.

A) A konferenciák (4056/86/EK rendelet)

A vonalhajó-járatok fenntartásához fűződő közérdek e megállapodások mentességét kényszerítette ki. A közösségi jogalkotás ugyanakkor későn, 1986-ban jutott el odáig, hogy a 4056/86/EK rendelet (a Szerződés 85. és 86. cikkének tengeri szállításra történő alkalmazására vonatkozó részletes szabályok megállapításáról) rendelkezzen a versenyszabályok tengerjogi alkalmazásáról, amely lényegében csoportmentességi rendeletként működik. Specialitását az adja, hogy nem csak a szorosan vett konferenciák szabályozását végzi el, hanem egyéb, tengerjogi megállapodásokat is átfog, sőt, az erőfölénnyel való visszaélés egyes kérdéseit is rendez. Ezen kívül

¹²⁶ DINGER, F.: *i. m.* 71-86.

¹²⁷ SJOSTRÖM, W.: Collusion in Ocean Shipping: A Test of Monopoly and Empty Core Models. *Journal of Political Economy*. 1989/5, 1160-1179.; TELSER, L. G.: *Theories of Competition*. New York, 1988. 123-153.

azokat az eljárási szabályokat is lefekteti, amelyek alapján a 81. Cikk (3) bekezdését alkalmazni kellett egyedi ügyekben. Szerkezetében és szabályozási logikájában is eltér úgy a reformok előtti szellemben foglalt csoportmentességi rendeletektől, mint a fent tárgyalt, modernebb jogforrásoktól.

A többi csoportmentességi rendelettel lefedett szektorhoz képest meglehetősen kései jogalkotás oka alapvetően az volt, hogy a brit *laissez-faire* megközelítésű tengerjogi iskola és a szigorúbb, strukturáltabb szabályokat álmodó egyéb tagállamok között nehéz volt a közös nevezőt megtalálni. A másik oka ennek az volt, hogy a tagállamok jó része szeretne volna ratifikálni az ENSZ vonalhajózási egyezményét (Vonalkonferenciák Magatartási Kódexe), amely viszont bizonyos fokig ellentétes volt a Római Szerződéssel és az ellentmondás feloldása elhúzódott¹²⁸, bár ténylegesen a közösségi tagállamok java – függetlenül a ratifikáció előtt álló bonyodalmaktól – elismerte az UNCTAD Egyezményt; már a nyolcvanas évek végére hat tagállamban hatályba is lépett¹²⁹. További probléma volt, hogy a fuvarozási szektorra alkalmazandó eljárási szabályok megalkotása elmaradt, így vitatott volt, hogy a csoportmentesség tág vagy szűk gyakorlata intézményesüljön.

A rendelet két, Közösségen belüli kikötő közötti nemzetközi, tengeri áru fuvarozások kapcsán alkalmazandó, de csak a *liner* ágazatban, a *tramp*-hajózásra (szabadhajózásra) ez a rendelet nem terjed ki. A megszövegezés alapján felmerül a kérdés, hogy vajon nemzetközi-e a hajózás akkor, ha a ugyanabban a tagállamban van a kiindulási és a rendeltetési állomás is, azonban út közben különböző határokat szelnek át? A „közösségi jogi” válasz igen, ha ez érinti a tagállamok közötti kereskedelmet. A rendelet mindenekelőtt mentességet biztosít az ún. technikai megállapodásokat, amelyek kizárólagos célja és hatása a műszaki fejlesztés, vagy műszaki együttműködés. Ezek és a hasonló jellegű megállapodások ugyanis általános jelleggel, főszabályként nem okoznak versenykorlátozást. E szabályok elégtelenségét akként szokták leírni, hogy elképzelhetők egyes megállapodások, amelyeket a rendelet nem említ, ám szintén nem sértik a Szerződést, ugyanakkor a felsoroltak között lehet ténylegesen versenykorlátozó hatású.

A rendelet csoportmentességi jellegét az adja, hogy ez rendelkezik az egységes és közös fuvardíj-tételek alapján működő konferenciák mentességéről. Azok a konferenciák, amelyek minimum vagy maximum fuvardíjat kötnek ki vagy differenciált díjtételeket alkalmaznak, a rendelet alapján nem élvezhetnek mentességet. A rendelet mentesítő szabályait azokra

¹²⁸ GREAVES, R.: *Transport Law of the European Community*. London, 1991. 129-132.

¹²⁹ DOLFEN, M.: *Der Verkehr im Europäischen Wettbewerbsrecht*. Heidelberg, 1991. 199-200.

a megállapodásokra kell alkalmazni, amelyek célja az árrögzítés vagy az egységes fuvarozási feltételek alapján való tevékenykedés. Ez bizonyos fokig egyedülálló a csoportmentességi rendeletek körében, hiszen míg máshol az árrögzítés a legsúlyosabb fekete listás klauzulák egyike, itt voltaképpen a mentesség egyik feltétele. Esetenként azonban e megállapodás ezeken túlmenően kiterjedhet a menetrendek, járatok vagy kikötő érintések időpontjának egyeztetésére, a járatok vagy kikötések sűrűségének lefektetésére, a járatok vagy kikötések összehangolására vagy felosztására a konferencia tagjai között, az egyes tagok által kínált fuvarozási kínálati kapacitás szabályozására, a fuvarfeladatok (rakomány) vagy bevétel megosztására a tagok között.

A mentesség feltétele, hogy a megállapodás (összehangolt magatartás vagy döntés) nem okoz kárt egyes kikötőknek, szállítási szolgáltatásokat igénybe vevőknek vagy fuvarozóknak azáltal, hogy ugyanazoknak az árucikkeknek a szállítására a megállapodás alá tartozó területen belül olyan fuvardíjakat és feltételeket alkalmaz, amelyek változnak a származási vagy rendeltetési ország, vagy a berakó, illetve kirakó kikötő szerint, azaz a megállapodás nem lehet diszkriminatív jellegű. Természetesen nem lehet a mentességből kizárás indoka, ha az eltérések egyébként objektíve és gazdaságilag indokoltak.

Annak érdekében, hogy a szolgáltatást igénybe vevők érdekei is figyelembe vétessenek, illetve biztosítható legyen, hogy a versenykorlátozás nem haladja meg az indokolt mértéket, a vállalkozásokra kötelezettségeket is ró a rendelet. Az első kötelezettség a fuvarozatókkal való konzultációkat írja elő a fuvardíjak, a feltételek és a nyújtott szolgáltatás minősége kapcsán, ha ezt akár a fuvarozatók, akár a konferencia ezt kezdeményezi. A kötelezettségek második köre a hűség-rabatt-rendszerre¹³⁰ vonatkozik. Hogy egy konferencia akar-e rabatt-rendszert működtetni, mindenféle kötelezettség nélkül saját maga szabadon eldöntheti, erre vonatkozó parancsoló (vagy akár eltérést engedő) norma nincsen. Ha viszont úgy dönt, hogy bevezeti a hűség-rabatt-rendszert, ezt egyeztetnie kell a fuvarozatói szervezetekkel és választani az azonnali vagy a késleltetett visszatérítés között. Ilyen értelemben a rabatt-rendszer nem egyoldalú, hanem egy hűség-megállapodás a fuvarozatókkal. Az azonnali visszatérítések esetén a hűség-megállapodást bármelyik fél hat hónapra felmondhatja, a halasztott kifizetések esetén pedig ez a kifizetés előtt legfeljebb hat hónap időtartamú lehet. A konferencia köteles kidolgozni és

¹³⁰ A rabatt a fuvarozási iparágban általános, bizonyos lekötött fuvarkapacitás vagy megbízás után a fuvarozó által a fuvarozatónak juttatott fuvardíj-visszatérítés, amely a gyakorlatban történhet konszenzusos, szerződéses, kvázi normatív alapon, vagy a fuvarozó belátására bízva ún. hűség-alapon. Megjegyzendő, hogy a rendeletben nincsen szó a rabatt kapcsán a lekötött kapacitás mértékéről, így az ehhez igazított kedvezmény a rendelettel nem fér össze. Lásd: JACOBS, A.: *Zur Vereinbarkeit von Kartellsprachen der internationalen Linienschiffahrt mit Artikel 85 EWG-Vertrag*. Baden-Baden, 1991. 136.

összeállítani a hűség-megállapodás szempontjából releváns rakományról, illetve azokról a körülményekről, amelynek fennforgása esetén a felek mentesülnek a lojalitási klauzula alól.

B) A konzorciumok (823/2000/EK Rendelet)

A konferenciák alapvető jellege és szerepe, hogy árrögzítés révén vigyenek némi stabilitást a sokszor hektikus piacra és így extra bevételhez juttassák tagjaikat. A hajózási konzorciumok viszont főleg arra törekszenek, hogy fuvarozó tagjaik piaci pozícióját előremozdítsák, segítsék, ám ehhez nem a fuvardíjak szintjét egységesítik, hanem a működési kiadásokat és költségeket próbálják racionalizálni és így leszorítani azokat, törekedve az erőforrások hatékonyabb kiaknázására¹³¹. A konzorcium nem érinti a tagok önállóságát, kívül marad a fúziók körén és a fentiek tükrében technikai megállapodásnak sem tekinthető, így elkülönült szabályozása indokolt. Ahogy a rendelet maga fogalmaz, konzorcium az a megállapodás vízi járműveket üzemeltető két vagy több olyan fuvarozó társaság között, amelyek kizárólag áru fuvarozás céljára nemzetközi vonalhajózási szolgáltatást nyújtanak. Ezt főleg konténerrel, egy vagy több üzletágban bonyolítják. E megállapodásnak a célja együttműködés kialakítása a tengeri áru fuvarozási szolgáltatás közös üzemeltetésében, amely ahhoz a szolgáltatáshoz képest, amelyet a konzorcium tagjai konzorcium hiányában egyedileg nyújtanának, jobb szolgáltatást biztosít. Egyetlen bizottsági döntés sincs, amely a korábbi jogforrás alapján konzorciumi megállapodás tilalmi szakaszba ütközését mondta volna ki.

E rendelet *lex specialis* a konferenciákról szóló rendelethez képest, hiszen itt a 81. Cikk (3) bekezdésének alkalmazásáról van szó, azaz klasszikus csoportmentességi rendelettel van dolgunk. Megjegyzendő, hogy e rendelet jobban hasonlít a konferenciákról szóló rendelethez, mint a reformok kapcsán született többi csoportmentességi rendelethez. Az új szellemben fogant kizárólag fekete listás-modellt e rendelet nem ismeri, a mentesülés így nehezebb és komplikáltabb, ahogy azt a konferenciáknál láttuk, hiszen jelen vannak a pozitíve előírt feltételek, a kizáró feltételek és a kötelezettségek is. Ezzel együtt a piaci részesedés vizsgálata szintén megjelent. A Rendelet alkalmazási feltétele ugyanis, hogy a konzorcium fuvarozott árumennyiség alapján számított piaci részesedése 30% (ha a konzorcium egyben konferencia is), illetve 35% alatt legyen, ha a konzorcium konferencián kívül üzemel.

A Szerződés 81. Cikk (3) bekezdésének alkalmazására akkor nem kerül sor, ha a konzorciumi megállapodás többek között az alábbiakra vonatkozik:

¹³¹ DINGER, F.: *i. m.* 106.; 127.

egyres vonalhajózási szállítási szolgáltatások közös működtetése (rakterek cseréje, menetrendi egyeztetés, vízi járművek, kikötők, irodák közös használata, közös dokumentációs rendszer, stb.); kikötői terminálok és az azokhoz tartozó szolgáltatások közös működtetése vagy használata; a konzorcium szavazati jogainak közös gyakorlása abban a konferenciában, amelyben a konzorciumi tagok részesek; közös marketing vagy közösen formulázott *bill of lading*. Ha két egymást követő évben a piaci limitet a konzorcium legfeljebb egy tizedével lépi túl, a mentesség megmarad. Egyébként a limitek túlhaladása esetén a türelmi idő hat hónap, kivéve, ha ez amiatt állt elő, mert egy versenytárs kivonult a piacról, ilyenkor 12 hónap a türelmi idő. A megállapított mentesség megilleti azokat a konzorciumokat is, amelyek piaci részesedése azon piacok valamelyikén, amelyeken működést fejtenek ki, meghaladja a fenti küszöbértékeket, de egyik piacon sem haladja meg az 50%-ot, azzal a feltétellel, hogy a kérdéses megállapodásokat megfelelően bejelentették a Bizottságnak, és a Bizottság a mentességet hat hónapon belül nem kifogásolta. A mentességhez a konzorciumi megállapodásnak meg kell felelnie egyes, pozitíve megkövetelt feltételeknek, amelyek nem kumulatív értelmezendő kritériumok. A konzorciumi tagoknak önállóknak kell lenniük árképzésük terén, azaz szabadon állapíthatják meg fuvardíj-tételeiket és a konzorciumi tagok között árverseny van. Szintúgy versenynek kell lennie a nyújtott szolgáltatások terén a tagok között, az egyes tagok szállítási szolgáltatások gyakoriságát és minőségét illetően bármilyen jellegű saját szolgáltatási ajánlatot tehet, illetve tényleges versenynek kell folynia az érintett piacon. Bármely tagnak fenn kell tartani a jogát, hogy a konzorciumból kiléphessen.

2.5.4 A környezetvédelmi megállapodások

A környezetvédelmi megállapodásokról nem szól külön csoportmentességi rendelet és a témát átfogó szakirodalomból is csak a legfrissebb tárgyalja¹³². Ami miatt nagyon röviden mégis ki kell térnünk rá, a téma magától értetődő és egyre növekvő fontosságán kívül, hogy a horizontális megállapodásokról szóló bizottsági iránymutatás¹³³ szintén külön kitér ezekre a megállapodásokra. Eszerint környezetvédelmi megállapodás az a megállapodás, amelyben a felek arra vállalkoznak, hogy csökkentik a szennyezés mértékét, ahogy azt a környezetvédelmi jog definiálja avagy arra, hogy környezetvédelmi célokat érnek el, különösen olyanokat, amelyeket a Szerződés 174. Cikke lefektet.

¹³² VAN BAEL, I. – BELLIS, J-F.: *Competition Law of the European Community*. Hága, 2005. 566-582.

¹³³ *Commission Guidelines on the applicability of Article 81 of the Treaty to horizontal cooperation agreements* (OJ 2001 C3/2).

Ezekben a megállapodásokban a felek termékekre vonatkozó környezetvédelmi standardokat írhatnak elő, közös környezeti célokat tűzhetnek, hulladékgazdálkodási vagy újrahasznosítási kikötéseket tehetnek, lényeges azonban hogy mindezek közvetlen kapcsolatban álljanak valamely szennyezőanyag kibocsátásának vagy hulladék mennyiségének csökkentésével. Ezek kívánatos célok, gyakran az államok is sarkallják erre a vállalkozásokat, de gyakran a versenyszabályokat keresztezik e megállapodások. Ha ezek a megállapodások nem rónak egyéni, kötelezően követendő kötelezettségeket a vállalkozásokra, nem befolyásolják hátrányosan a termékek előállítását vagy a termékek skáláját, sokféleségét, vagy elősegítik egy új termékpiac kialakulását, aligha ütköznek a tilalmi szakaszba. Abban az esetben viszont, ha a környezetvédelmi megállapodás csupán annak eszköze, hogy elkendőzze a versenykorlátozásokat, akkor nagy valószínűséggel a tilalom alá esik. A skála két végpontja között a vállalkozásoknak és a jogalkalmazónak is azt kell mérlegelnie a mentességi feltételek megítélésakor, hogy a megállapodással mennyiben válnak képessé a vállalkozások egymás tevékenységének befolyásolására, mennyiben érinti a megállapodás a termékek sokféleségét, illetve hogy ennek milyen „output” hatásai vannak a fogyasztókkal, szállítókkal vagy harmadik személyekkel szemben.

2.5.5 Összegzés

A fentiekből világosan látszik, hogy nem lehet olyan kartelltilalmi rendszert kialakítani, amely ne lenne szükségképpen vegyes abban a tekintetben, hogy a tilalmi rendelkezések szigora mellett a pragmatikus értékelésnek és így a tilalmi rendszer alóli kivételeknek, mentességeknek, mentesítéseknek szükségképpen megvan a maguk szerepe. Ez alól a közösségi jog sem kivétel, sőt, e struktúra kimunkálásában épp a közösségi versenyjog töltötte be a követendő minta szerepét.

A versenyjog gyakorlatias megközelítése és a merevnek tűnő abszolút tilalmi rendszer viszonylagos rugalmasság a horizontális kartellekkel kapcsolatosan látszik a legjobban. A horizontális kartellek mentesíthetősége csoportmentességi rendeletek révén ugyan jóval szűkebb, mint a vertikális megállapodásoknál, de még ezeknél a megállapodásoknál sem eleve kizárt. Egyrészt a szektorális szemlélet megmaradt, másrészt pedig a szabályozás a reformok után sem lett nagyságrendileg elnézőbb, nagyvonalúbb. Talán ennél is jellegzetesebb vonás, hogy a megállapodások itt tárgyalt csoportja speciális és szűk körre szorítózkodó megállapodás-fajtákat takar és a mentesítés mögött mindig valamilyen köz(össégi) érdek húzódik a háttérben. Különösen nyilvánvaló mindez a környezetvédelmi megállapodások kapcsán, hiszen a környezetvédelmi politika immár jó ideje közösségi politikák rangjára

emelkedett. A többi megállapodás-típus szintén elválaszthatatlan kapcsolatban áll egyéb közösségi politikákkal¹³⁴.

A szigorú versenyalapú szemlélet csupán ezen megállapodások kapcsán törik meg horizontális aspektusban jogforrási alapon. A versenytársak közötti megállapodások szigorú tilalmazása csakis ezek a különleges formák képeznek kivételt csoportmentességi rendelet révén. Természetesen elmondható, hogy a rendeletek alá nem sorolható horizontális kartellek bajosan elégíthetik ki a Szerződés 81. Cikkének (3) bekezdésében foglalt mentesítő feltételeket, ám ennek a lehetősége – a *per se* tilalmak híján – kétségtelenül megvan. Azt azonban fontos kiemelni, hogy a jelenlegi közösségi versenyjogi jogalkalmazás elsődlegesen a (titkos) horizontális kartellek feltárására és megbüntetésére irányul¹³⁵. Ezért vált elemi érdeké a megállapodások megismerése, amit a Bizottság az ún. „*leniency notice*” révén óhajt megvalósítani¹³⁶. Nincs új a nap alatt, legalábbis annyiban, hogy régen a kartellek szabályozásának centruma a megállapodások bejelentése (más szavakkal a hatóság előtt feltárása) volt¹³⁷. A hangsúly mára a tilalom felé tolódott el, ami az egyedi mentességi rendszer eltűnésével rendkívüli módon felértékeli a csoportmentesség nyújtotta mentesség lehetőségét.

¹³⁴ Lásd pl. a kutatás-fejlesztési megállapodásokat és a „kutatás és műszaki fejlesztés előmozdítására” vonatkozó közösségi politikát (Római Szerződés, 3. Cikk, m) pont).

¹³⁵ AZEVEDO, J. P.: Crime and Punishment in the Fight Against Cartels: The Gathering Storm. *European Competition Law Review*, 2003/8. 406.

¹³⁶ A kartellt feltáró, abban részes vállalkozások mentesülhetnek a bírság alól, de legalábbis kedvezményes összegű bírságot kell csak fizetniük. Lásd: *Notice on immunity from fines and reduction of fines in cartel cases* (2002 OJ C45/3).

¹³⁷ Lásd pl. a gazdasági versenyt szabályozó megállapodásokról szóló 1931. évi XX. törvénycikk 2. §-át, amely (bizonyos feltételek fennállása mellett) megkövetelte, hogy a kartell-megállapodást a közgazdasági miniszterhez nyilvántartásba vétel céljából mutassák be.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- [1] ALEXANDER, W: *The EEC Rules of Competition*. Deventer, 1973.
- [2] AZEVEDO, J. P.: Crime and Punishment in the Fight Against Cartels: The Gathering Storm. *European Competition Law Review*, 2003/8.
- [3] VAN BAEL, I. – BELLIS, J-F.: *Competition Law of the European Community*. Hága, 2005.
- [4] BEESTON, S. – HOEHN, T.: Boundaries of the Firm in EC Competition Law. In: *European Economics and Law Competition – Trade – Single Market* (szerk.: Grayston, J.). Bembridge, 1999.
- [5] BISHOP, S. – RIDYARD, D.: E. C. Vertical Restraints Guidelines: Effects-Based or Per Se Policy? *European Competition Law Review*. 2002/1.
- [6] BUNTE, H-J. – SAUTER, H.: *EG Gruppenfreistellungsverordnungen*. München, 1988.
- [7] CABANELLAS, G. – MASSAGUER, J.: *Know-How-Agreements amd EEC Competition Law*. München, 1991.
- [8] CREOS CARRERAS, A.: *La distribución de automoviles en la Comunidad Europea*. Valencia, 1997.
- [9] DINGER, F.: *The Future of Liner Conferences in Europe – A Critical Analysis of Agreements in Liner Shipping Under Current European Competition Law*. Frankfurt am Main, 2004.
- [10] DOLFEN, M.: *Der Verkehr im Europäischen Wettbewerbsrecht*. Heidelberg, 1991.
- [11] FAULL, J. – NIKPAY, A.: *The EC Law of Competition*. Oxford, 1999.
- [12] FISHER, F. M.: Can Exclusive Franchises Be Bad? In: *Antitrust and Regulation* (szerk: FISHER, F. M.). Cambridge, 1985.
- [13] GELLHORN, E. – KOVACIC, W. E.: *Antitrust Law and Economics*. St. Paul, 1994.
- [14] GOYDER, D. G.: *EC Competition Law*. Oxford, 1993.
- [15] GOYDER, J.: *EC Distribution Law*. London, 1992.
- [16] GREAVES, R.: *Transport Law of the European Community*. London, 1991.
- [17] GREAVES, R.: *EC Block Exemption Regulations*. Chichester, 1994.
- [18] GREAVES, R.: *EC Transport Law*. Harlow, 2000.
- [19] GREEN, N.: *Commercial Agreements and Competition Law and Practice in the UK and in the EEC*. London, 1986.
- [20] GUTTUSO, S. – PAPPALARDO, A.: *La disciplina comunitaria delle license di know-how*. Milánó, 1991.
- [21] GUYÉNOT, J – D’EVEGNÉE, C. P.: *European Antitrust Law of the Common Market*. Párizs, 1976.
- [22] HILDEBRAND, D: *The Role of Economic Analysis in the EC Competition Rules*. Dordrecht, 1998.

- [23] HUNNINGS, N. M. (szerk.): *Antitrust Cases – Restrictive Agreements*. London, 1976.
- [24] JACOBS, A.: *Zur Vereinbarkeit von Kartellabsprachen der internationalen Linienschiffahrt mit Artikel 85 EWG-Vertrag*. Baden-Baden, 1991.
- [25] JESTAEDT, T.: *EU-Kartellrecht – Ein Leitfaden für deutsche und österreichische Unternehmen*. Brüssel, 1996.
- [26] JONES, A. – SUFRIN, B.: *EC Competition Law – Text, Cases and Materials*. Oxford, 2001,
- [27] JONES, C: Exclusive Distribution under Art. 85. In: *Distribution and Franchising Agreements – Corporate Needs and Competition Rules*. Dublin, 1990.
- [28] KÁLLAI H. – KENDE T.: Lenni vagy nem lenni: az 1400/2002. sz. bizottsági rendelet és hatása a gépjármű-forgalmazás piacán. *Európai Jog*, 2004/3.
- [29] KANG, J-S. – FINDLAY, C.: Regulatory Reform in the Maritime Industry. In: *Impediments to Trade in Services* (szerk.: FINDLAY, C. – WARREN, T.). London, 2000.
- [30] KENDE T.: A Bizottság. In: *Európai közjog és politika* (szerk.: KENDE T. – SZÚCS T.). Budapest, 2002.
- [31] KINSELLA, S.: *EU Technology Licensing*. Barmbridge, 1998.
- [32] KORAH, V.: *Exclusive Dealing Agreements in the EEC*. London, 1984.
- [33] KORAH, V.: *R & D and the EEC Competition Rules – Regulation 418/85*. Oxford, 1986.
- [34] KORAH, V.: *Franchising and the EEC Competition Rules Regulation 4087/89*. Oxford, 1989.
- [35] KORAH, V.: *Technology Transfer Agreements and the EC Competition Rules*. Oxford, 1996.
- [36] KORAH, V.: *EC Competition Law and Practice*. Oxford, 2000.
- [37] LAMPERT, T. et al.: *EG-KartellVO*. Heidelberg, 2004.
- [38] LANE, R.: *EC Competition Law*. Harlow, 2000.
- [39] LIEBSCHER, C. – FLOHR, E. – PETSCH, A. (szerk.): *Handbuch der EU-Gruppenfreistellungsverordnungen*. München, 2003.
- [40] MENDELSON, M. – ROSE, S.: *Guide to the EC Block Exemption for Vertical Agreements*. Hága, 2002.
- [41] ORTIZ BLANCO, L.: *EC Competition Procedure*. Oxford, 1996.
- [42] PALLIS, A. A.: *The Common EU Maritime Transport Policy – Policy Europeanisation in the 1990's*. Aldershot, 2002.
- [43] PAMPEL, G.: *Rechtsnatur und Rechtswirkungen horizontaler und vertikaler Leitlinien im reformierten europäischen Wettbewerbsrecht*. Baden-Baden, 2005.

- [44] PEEPERKORN, L. – KILJAŃSKI, K.: Franchising and the New EC Competition Rules. In: *Franchising im Europäischen Privatrecht* (szerk.: SCHULZE, R.). Baden-Baden, 2001.
- [45] PEEPERKORN, L.: E. C. Vertical Restraints Guidelines: Effects-Based or Per Se Policy? – A Reply. *European Competition Law Review*. 2002/1
- [46] POWER, V.: *EC Shipping Law*. London, 1992.
- [47] REICH, N: Competition Law and the Consumer In: *Current and Future Perspectives on EC Competition Law* (szerk.: GORMLEY, L.). London, 1997.
- [48] RITTER, L. – BRAUN, W. D. – RAWLINSON, F.: *European Competition Law: A Practitioner's Guide*. Hága, 2000.
- [49] RIVAS, J. – STROUD, F.: Developments in EC Competition Law in 1999/2000: An Overview. *Common Market Law Review*. 2001/4.
- [50] SCHRÖTER, H.: Vertical Restrictions Under Article 85 EC: Towards a Moderate Reform of Current Competition Policy. In: *Current and Future Perspectives on EC Competition Law* (szerk.: GORMLEY, L.). London, 1997.
- [51] SJOSTRÖM, W.: Collusion in Ocean Shipping: A Test of Monopoly and Empty Core Models. *Journal of Political Economy*. 1989/5.
- [52] SUBIOTTO, R. – AMATO, F.: The Reform of the European Competition Policy Concerning Vertical Restraints. *Antitrust Law Journal*, 2001/1.
- [53] SZALAY GY.: *A fuvarjog alapjai*. Győr, 2000.
- [54] SZEGEDI A.: Az európai versenyjog új szabályai. *Magyar Jog*. 2005/6.
- [55] SZLADITS K.: *A magyar magánjog vázлата*. I. kötet, Budapest, 1937.
- [56] TELSER, L. G.: *Theories of Competition*. New York, 1988.
- [57] VERouden, V.: Vertical Agreements and Article 81 (1) EC: The Evolving Role of Economic Analysis. *Antitrust Law Journal*; 2003/2.
- [58] VÍGH J. F.: Gyökeres változások az EK kartell-szabályozásában. A vertikális kartellekre vonatkozó csoportmentesítési rendelet. *Külgazdaság Jogi Melléklete*. 2001/2.
- [59] VÖRÖS I.: *A nemzetközi kooperációs szerződések*. Budapest, 1995.
- [60] VÖRÖS I.: *Az európai versenyjogok kézikönyve*. Budapest, 1996.
- [61] WALZ, K.: *Systemfragen im europäischen Kartellrecht – Zur behandlung der vertikalen und individuellen Verträge im Recht der Mitgliedstaaten der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft*. Heidelberg, 1972.
- [62] WELTRICH, O.: *Franchising im EG-Kartellrecht*. Köln, 1992.
- [63] WHISH, R.: *Competition Law*. London, 2003.
- [64] VAN DER WIELEN, J. G.: Validity and Nullity of Restrictive Business Agreements In: *European Competition Policy – Essays of the Leiden Working Group on Cartel Problems*. [szerkesztő nélkül] Leiden, 1973.
- [65] WILLIAMSON, O. E.: *Transaction Cost Economics*. Aldershot, 1995.