

Közgazdasági eszközök alkalmazása fúziókontroll során

Szűcs Anikó Edit

Szegedi Tudományegyetem Állam-és Jogtudományi Doktori Iskola

Nemzetközi Jogi és Európa-jogi Tanszék

e-mail: aniko.edit.szucs@gmail.com

Absztrakt

A versenyjog és azon belül is a fúziókontroll alapjai gazdasági kérdéseken nyugszanak. Aki az összefonódások vizsgálatával kíván foglalkozni, annak elengedhetetlen, hogy a kapcsolódó gazdasági fogalmakat megértse, s alkalmazni tudja. Jelen publikáció keretében néhány fontosabb gazdasági kérdésre, elsősorban a gazdasági erőfölény és a piacmeghatározás fogalmára, azok meghatározásának módjaira és nehézségeire világít rá a szerző, amennyire lehetséges az európai mintán túlmutató, széleskörű kitekintést adva. Természetesen a fúziókontroll témakörben történő elmélyedéshez további gazdasági kérdéseket is vizsgálni szükséges, mint például a horizontális, a vertikális és a konglomerátumszerű összefonódások gazdasági sajátosságait, melyek vizsgálatára jelen cikk keretein belül tartalmi korlátok miatt nem kerülhetett sor. Mindazonáltal bízom abban, hogy jelen rövid tanulmány elolvasása másokat is a téma mélyebb megismerésére sarkall.

Kulcsszavak: fúziókontroll, közgazdaságtan, versenyjog, gazdasági erőfölény

1. BEVEZETÉS

A versenyjog területét a közgazdaságtan áthatja, mondhatjuk, hogy közgazdasági alapismeretek, gazdasági alapok nélkül a versenyjog nem értelmezhető. A piaci erő, az állami beavatkozás gazdasági szerepe, a vállalatok együttműködésének gazdasági hatásai éppúgy gazdasági kérdések, mint egy-egy konkrét összefonódás vizsgálatakor a piac meghatározása, és ez még csak pár példa volt, a felsorolást hosszasan lehetne még folytatni. A piaci folyamatok változása, a globalizáció erősödése, a közgazdasági tudás és ismeretanyag újraformálása, új módszerek, ismeretek térnyerése – ez is mind-mind hatással van nem csak a közgazdasági ismeretekre, hanem a vállalatok összefonódására, azok vizsgálatára is. Jelen írás keretében szeretnék pár olyan gazdasági kérdést megvizsgálni, amellyel már én is többször találkoztam kutatómunkám során. Az első és legfontosabb kérdés, amellyel fúziókontroll vizsgálata során találkozhatunk, az együttes erőfölény fogalma, hiszen az Európai Bizottság vizsgálatának célkeresztjében is ez a fogalom áll. A következő fogalom, amelynek minden részlete kiemelten fontos egy-egy ügy kimenetele szempontjából, az érintett piac és a piac pontos tulajdonságainak meghatározása. Egyes esetek vizsgálata esetén jól látható, hogy a bizottsági munkának ez

mennyire meghatározó része, és az is, hogy ennek pontos meghatározásában mind a felek, mind a piaci résztvevők mennyire aktív szerepet játszanak. A horizontális, a vertikális és a konglomerátumszerű fúziók közgazdasági sajátosságainak elemzése pedig egy külön tanulmány keretét is képezhetnék.

A fúziókontroll vizsgálata során nem szabad elfelejteni, hogy nem kizárólag negatív, hanem pozitív gazdasági hatásai is lehetnek egy-egy összefonódásnak. A nagyobb vállalatok a méretgazdaságosság okozta előnyöket magukban hordozzák, az ebből fakadó előnyöket pedig a fogyasztók javára is érvényesíthetik, például a kutatás-fejlesztés erősítésével vagy a termelési költségek csökkenésének eredményeképpen a fogyasztói árak csökkentésével. Éppen ezért, és azért, hogy a gazdasági életbe csak a szükséges mértékben avatkozzunk bele, fontos pontosan meghatározni, hogy mely koncentrációk azok, amelyek valódi negatív, azaz versenykorlátozó hatással bírnak.

2. A FÚZIÓKONTROLL ALAPJAI

Minden gazdasági órán az első lecke az, hogy a vállalat alapvető célja a profitszerzés és a profitmaximalizálás. Természetesen ennek több módja van, a vállalkozások profitra való törekedése egész célrendszerként írható le. Ilyen cél például a fogyasztók igényeinek és fizetőképességének megfelelő felmérése, a vállalat piaci részesedésének növelése, a termelési és működési költségek optimalizálása, a vállalkozás méretének növelése és részvényeinek értékének növelése. A vállalkozás növekedéséhez kettő módszer áll rendelkezésére egy vállalatnak, az egyik a belső, a másik a külső növekedés. A belső növekedés nem érinti a fúziókontroll témakörét, így azzal jelen írás keretei között nem foglalkozom. Külső növekedés esetén azonban már létező gazdasági és jogi egységeket szerez meg egy vállalkozás, amelyet koncentrációként, összefonódásként, vagy másnéven „merger and acquisition” angol kifejezéssel szoktunk említeni.¹ A külső növekedés sok előnnyel jár, ilyen előny lehet a már meglévő technológia, tudás és kapacitás megszerzése, az adott vállalat vásárlói bázisának elszippantása, a versenytárs piacról való eliminálása, valamint a gyors és hatékony fejlődés elérése. Mindazonáltal nehézségekkel is jár, hiszen a vállalatnak hirtelen egy sokkal nagyobb vállalat irányításával kell megküzdenie, a szervezési kérdéseket amennyire lehet előre meg kell terveznie. Egy nagyobb volumenű külső növekedést komoly belső elemzések szoktak megelőzni, amelyek során amennyire csak lehetséges felméri az adott vállalat, a vállalat életére és a piacra gyakorolt hatását a növekedésének, természetesen elsősorban az adott vállalat szempontjából. Ezen elemzések jó kiindulópontként tudnak szolgálni

¹ TÓTH TIHAMÉR: *Az Európai Unió versenyjoga*, 2014, Wolters Kluwer Kft., Budapest, 417.

a tagállami versenyhatóság számára, illetve az Európai Bizottság vizsgálatához szükséges információk alapjául is szolgálhat.

2.1. A koncentrációk típusai

Gazdasági szempontból fontos különbségek vannak a horizontális, a vertikális és a konglomerátumszerű összefonódások esetén. A legklasszikusabb eset a horizontális koncentráció, amely során olyan vállalatok összefonódásáról beszélünk, amelyek egyforma gazdasági szinten működnek, ilyen lehet például hipermarket-lán-cok összefonódása. Vertikális koncentráció esetén olyan vállalkozások összefonódásáról van szó, amelyek egymást követő szinten helyezkednek el, melyre kiváló példa a gyorsétterem és egy-egy nagy beszállítója között létrejövő koncentráció. Konglomerátumszerű összefonódás esetén azonban eltérő gazdasági piacon tevékenykedő vállalatok koncentrációjáról beszélünk, mely a legtrikábban vet fel két-ségeket a közös piaccal való összeegyeztethetőséget illetően. Értelemszerűen a koncentráció sajátosságait a vizsgálat során folyamatosan szem előtt kell tartani.

3. GAZDASÁGI ERŐFÖLÉNY

3.1. A gazdasági erőfölény fogalmának meghatározása

Felmerül a kérdés, hogy ha ekkora jelentősége van a gazdasági erőfölénynek, akkor mit is jelent pontosan ez a fogalom.

Az Európai Bizottság szerepéhez hűen a fogyasztók oldaláról tekint elsősorban a kérdésre, s ennek megfelelően a piaci erőben a lehetőséget látja arra, hogy egy-egy vállalkozás egyedül vagy közösen befolyásolja a versenyfeltételeket, például növelje az árat vagy csökkentse a termelést.²

Az Európai Unió Bírósága a United Brands ügyben kimondta, hogy egy vállalkozás akkor van erőfölényes helyzetben, akkor képes a hatékony versenyt megakadályozni az érintett piacon, ha versenytársaitól, vevőitől és fogyasztóitól függetlenül képes cselekedni.³

A fenti meghatározások kapcsán fontos kiemelni, hogy a monopóliumok vizsgálata során többnyire az első és legfontosabb szabály az, amit a gazdasági ismeret órákon megtanulunk, hogy az árak meghatározása során a monopol vállalat is függ a vevőktől. Ha magunk elé képzeljük a mindenki által jól ismert keresleti görbét, akkor látjuk a görbe negatív meredekségét, amely jól mutatja, hogy az ár

² TÓTH: *i. m.* 441.

³ Judgment of the Court of 14 February 1978. – United Brands Company and United Brands Contineaal BV v Commission of the European Communities. – Chiquita Bananas. – Case 27/76. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A61976CJ0027> (2017.03.29.)

növekedésével a fogyasztás csökken. A vállalatok nem tudják magukat ettől a ténytől függetleníteni, s áremelés esetén csökkenő fogyasztással kell szembenéznük. Ahogyan az Simon Bishop és Mike Walker is levezette könyvében, „minden vállalat, még az is, amelyik erőfölényt élvez, a versenyzői szintről addig a pontig emeli árait, amely fölött már a további emelés nem növeli a profitot. Ebben az értelemben a versenytársaknak van korlátozó hatása a vállalatok magatartására, így még egy erőfölényben lévő vállalat sem tud versenytársaitól függetlenül működni.”⁴

A fentiek alapján is láthatjuk, hogy a gazdasági erőfölény fogalmának meghatározása egyáltalán nem egyszerű feladat, és ennek megfelelően a gazdasági erőfölény megállapítása sem az.

3.1. Dominancia helyett SIEC-teszt

A gazdasági erőfölény megállapítására a régi fúziós rendelet a dominanciatesztet tartalmazta, amely kimondta, hogy „Valamely összefonódást, amely olyan erőfölényt hoz létre vagy erősít meg, amelynek következményeként a közös piacon vagy annak egy jelentős részén a hatékony verseny jelentősen korlátozódna, a közös piaccal összeegyeztethetetlennek kell nyilvánítani”.⁵ A rendelkezés középpontjában a gazdasági erőfölény meglétének, illetve megerősítésének fogalma állt, mely a gyakorlatban ahhoz vezetett, hogy az összefonódás megtiltásához elégséges bizonyítéknak bizonyult, ha az Európai Bizottság az erőfölény létrejöttét vagy megerősödését tudta bizonyítani.⁶ A Törvényszék az EDP ügy kapcsán hozott ítéletében kimondta, hogy ugyan a gazdasági erőfölény kialakulásának vagy megerősödésének megállapítása és a hatékony verseny korlátozása két külön, kumulatív feltétel, azonban egyes esetekben a gazdasági erőfölény létrejötte vagy megerősödése önmagában okozhatja a hatékony verseny korlátozását.⁷ Jól látható tehát, hogy ha a dominanciateszt alapján kerül elbírálásra egy összefonódás, akkor gyakorlatilag a gazdasági erőfölény létrejöttének, illetve megerősödésének fennállása esetén, az a közös piaccal összeegyeztethetetlennek fog minősülni.

Az Egyesült Államokban az SLC-teszt terjedt el az összefonódások vizsgálatára, melynek megközelítése merőben eltér az európai megoldástól. Alapvetően

⁴ BISHOP, SIMON – WALKER, MIKE: *A Európai Közösségi versenyjog közgazdaságtana*, 2011, Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központ, Budapest, 257.

⁵ A Tanács 1989. december 21-i 4064/89/EGK rendelete a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről.

⁶ TÓTH: *i. m.* 439.

⁷ T-87/05. EDP kontra Bizottság, <http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?jsessionid=9ea7d2dc30dd59a4725d03564d4c9147b3e736f225ac.e34KaxiLc3qMb40Rch0Saxu-Pahb0?text=&docid=59907&pageIndex=0&doclang=HU&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=10141> (2017.03.28).

gazdasági alapokra helyezve a hangsúlyt, az SLC-teszt alapján az amerikai versenyhatóság azt vizsgálja, hogy a koncentráció okoz-e jelentős csökkenést a piaci versenyben.⁸ A piaci verseny korlátozása sokkal több gazdasági tényezőt enged figyelembe venni, többek között a közös erőfölény okozta versenycsökkentő hatást is. Az eltérő tesztek hatékonysága természetesen jelentős mértékben függ a jogalkalmazástól. Az új fúziós rendelet megalkotása során minden előnye és hátránya előtérbe került a különböző teszteknek, és végül egy olyan megoldás került kiválasztásra, mely mindkét fent bemutatott tesztől eltér.

Az új fúziós rendelet szövegezése alapján „bármely összefonódást, amely a hatékony versenyt jelentősen akadályozná a közös piacon vagy annak egy jelentős részén, a közös piaccal összeegyeztethetetlennek kell nyilvánítani”.⁹ Az új fúziós rendelet alapján tehát bármely olyan koncentrációt, amely jelentősen akadályozná a versenyt a közös piacon vagy annak egy jelentős részén, a közös piaccal összeegyeztethetetlennek kell nyilvánítani, a gazdasági erőfölény létrehozása vagy megerősítése pedig csak egy általában megnyilvánuló, ezért kiemelt eset lett.

4. PIACMEGHATÁROZÁS

Ahogy már korábban is említettem, a piacmeghatározás az eljárás igen fontos szakasza, amelyben sok szereplő vehet részt. Piacmeghatározás során az Európai Bizottság a felek beadványaira is támaszkodik, azoknak kérdéseket tesz, illetve tehet fel, továbbá a piacon jelen lévő további szereplők véleményét is kikérheti. A földrajzi és a termékpiac pontos meghatározása befolyásolja az eljárás kimenetelét, így annak meghatározásakor különös figyelemmel kell eljárni. Mindazonáltal a piacmeghatározás elsősorban gazdasági feladat, így annak kizárólag jogi szemmel történő vizsgálata komoly hibának bizonyulna. Versenyjogi szempontból azért fontos az érintett piac meghatározása, hogy pontosan meghatározhatóak legyen a versenytársak, illetve azok a tényezők, amelyek a vállalatot az önálló, az adott piacon irányadó versenytől független magatartásában korlátozzák. A versenykényszer három formája, melyet vizsgálni kell: a keresleti helyettesíthetőség, a kínálati helyettesíthetőség és a potenciális verseny.¹⁰

1997-ben az Európai Bizottság közleményt adott ki, melyben az érintett piac meghatározásának legfontosabb szempontjait foglalta össze, ezen iránymutatás legfontosabb meghatározásai az alábbiak során szintén bemutatásra kerülnek. Az Európai Bizottság közleményén túl ágazati iránymutatások is léteznek, amelyben

⁸ SZILÁGYI PÁL: *Új teszt az európai fúziókontroll során?* [http://www.jogiforum.hu/files/publikaciok/dr_szilagyi_pal-uj_fuzios_teszt\[jogi_forum\].pdf](http://www.jogiforum.hu/files/publikaciok/dr_szilagyi_pal-uj_fuzios_teszt[jogi_forum].pdf) (2017.02.28).

⁹ A Tanács 139/2004/EK rendelete a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről.

¹⁰ TÓTH: *i. m.* 96.

az Európai Bizottság a tagállamoknak ad iránymutatást egy-egy területen, a releváns termékpiacok meghatározásához, mely a tagállami versenyhatóságok mérlegelési lehetőségeit erősen csökkenti, azonban egységesíti a tagállamok jogalkalmazását.¹¹

4.1. Releváns árupiac meghatározása

Versenyjogi szempontból azon termékek alkotnak egy piacot, amelyek egymást maximálisan helyettesítik. Ez lehet, hogy elsöre könnyen meghatározható feladatnak tűnik, azonban a gyakorlatban igen nehéz egy-egy konkrét kérdés során állást foglalni, ilyen helyzet például, amikor a háztartási és az ipari, de azonos tartalmú termékek külön piacot alkotnak.

Az Európai Bizottság közleménye alapján az érintett árupiac meghatározása a következő: "Az érintett termékpiac mindazokat a termékeket és/vagy szolgáltatásokat magában foglalja, amelyeket a fogyasztó a jellemzőik, áruk és rendeltetésük alapján egymással felcserélhetőnek vagy helyettesíthetőnek tart."¹²

A piac vizsgálatára az SSNIP tesztet,¹³ azaz másnéven a hipotetikus monopolista tesztet használják, amely szerint azon termékek legkisebb együttese alkot egy árupiacot, „amelyeket a vevők helyettesíthetőnek tekintenek, ha azok ára – miközben a többi szóba jövő termék ára nem változik – kismértékben, de tartósan megemelkedik”.¹⁴ A teszt amerikai és európai változata kicsit eltér egymástól. Az amerikai teszt alapján azt vizsgáljuk, hogy egy hipotetikus monopol vállalat, amely a profit maximalizálására törekszik, jobban emelné-e az árakat 5-10 százaléknál, míg az európai alapján azt vizsgáljuk, hogy 5-10 százalékos árnövekedésnél növekedne-e az érintett vállalat profitja.¹⁵ Közgazdasági tanulmányainkból jól ismerjük azonban az összefüggést, hogy minél nagyobb az ár, annál kisebb a kereslet, így lehetséges, hogy 5-10 százalékos áremelkedés esetén a kereslet csökkenése miatt a profitmaximalizálás közel sem tökéletes. Éppen ezért az amerikai modell tűnik a helyesnek, és a gyakorlatban ez is kerül alkalmazásra.¹⁶ Természetesen vizsgálni szükséges még azt, (hogy azt is,) hogy az adott piacon mely vállalatok képesek növelni részesedésüket vagy belépni az adott piacra egy tartós áremelés esetén, továbbá azt is, hogy az adott piacon milyen helyettesítő termékek állnak a rendelkezésre.

¹¹ Uo. 95.

¹² A Bizottság közleménye a közösségi versenyjog alkalmazásában az érintett piac meghatározásáról. (96/C 372/02) [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/?uri=CELEX%3A31997Y1209\(01\)](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/?uri=CELEX%3A31997Y1209(01)) (2017.03.29).

¹³ teljes néven Small but Significant and Non-transitory Increase in Price test, azaz magyarul alacsony, de jelentős és állandó áremelkedés teszt

¹⁴ TÓTH: *i. m.* 94.

¹⁵ BISHOP – WALKER: *i. m.* 146.

¹⁶ Uo. 147.

4.2. Releváns földrajzi piac

Az Európai Bizottság közleménye alapján az érintett földrajzi piac meghatározása az alábbi: "Az érintett földrajzi piac azt a területet foglalja magában, ahol az érintett vállalkozások termékek vagy szolgáltatások kínálásával foglalkoznak, ahol a versenyfeltételek elég homogének, és amely a szomszédos területektől megkülönböztethető, mert azokon a versenyfeltételek érzékelhetően eltérőek."¹⁷

Fontos hiba, amit nem szabad elkövetni, hogy amennyiben két terület között nincs, vagy nagyon alacsony a kereskedelem, akkor külön földrajzi piacnak tekintjük őket. Mindazonáltal a fentiekben megállapított gazdasági kérdés itt is adott. Valójában azt is szükséges megvizsgálni, hogy amennyiben az adott területen tartós áremelkedés lenne tapasztalható egy termék esetében, akkor a másik területről az adott termék exportálása megérné-e egy vállalatnak. Lehetséges, hogy amíg a jelenlegi árszint mellett nem érdemes, addig egy áremelés esetén már megfontolandó lenne az adott területre történő eladás, ezzel komoly versenyt teremtve az adott vállalatnak, éppen ezért a vizsgálatot ennek megfelelően kell lefolytatni.

4.3. A piacmeghatározás jelene és jövője

A fentiek alapján láthatjuk, hogy a piacmeghatározások elvégzéséhez, megállapításához egyre több támpontot kapnak a szakértők, és a joggyakorlat is egyre egységesebb képet mutat. Mindazonáltal a termékek folyamatos változása, a fogyasztói magatartás változása, a vállalatok és az értékesítők egyre kiterjedtebb mivolta folyamatos kihívások elé állítja a piacmeghatározást végző szakembereket. Éppen ezért, noha a koncentrációk vizsgálata során éppúgy, mint más versenyjogi területeken, még mindig nagy jelentősége van a piac meghatározásának, azonban az utóbbi időkben terjed a piacmeghatározás kihagyásával történő, egy összefonódást közvetlenül az árakra gyakorolt hatásának vizsgálatára összpontosító módszerek térnyerése, melyre példa az upward price pressure, azaz magyarul az árfelhajtó hatás mérése.¹⁸ Azt gondolom, hogy a módszernek az uniós joggyakorlatban történő széleskörű elterjedésére még várni kell, azonban nem kizárt, hogy a jövőben valamilyen - a piacmeghatározásnak kevésbé jelentőséget tulajdonító - módszer kerüljön alkalmazásra.

¹⁷ A Bizottság közleménye a közösségi versenyjog alkalmazásában az érintett piac meghatározásáról. (96/C 372/02) [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/?uri=CELEX%3A31997Y1209\(01\)](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/?uri=CELEX%3A31997Y1209(01)) (2017.03.29).

¹⁸ TÓTH: *i. m.* 95.

5. KONKLÚZIÓ

A fentiek alapján megállapítható, hogy a gazdasági kérdések az összefonódások vizsgálatának szerves részét képezik, így megfelelő gazdasági ismeretek nélkül egyetlen - a témával foglalkozó szakember sem létezhet. A jogi kérdések alapja is rendszerint gazdasági kérdés, így a tagállami versenyhatóságok és uniós szinten az Európai Bizottság határozatainak felülvizsgálatakor a tagállami, illetve az uniós bíróságoknak gazdasági kérdésekben is véleményt kell formálniuk.

A piacmeghatározás kapcsán fontos szempont, hogy piaci részesedés számítása kizárólag a piacmeghatározást követően lehetséges, ami a gazdasági erőfölény vizsgálatánál bír igazán jelentőséggel. A Schneider ügyben az Európai Bizottság határozatában úgy döntött, hogy a vállalatok vertikálisan integrált részeinek történő eladása nem számít bele a piaci részesedésbe,¹⁹ melyet az Elsőfokú Törvényszék felülbírált. Ez egy tipikus példája volt a gazdasági kérdésekben történő felülvizsgálatnak, amely során ismét bizonyítást nyert, hogy a bíróságok vizsgálati lehetősége széleskörű, az eljárásjogi kérdéseken messze túlmutat.

Természetesen a fúziókontroll során alkalmazott vizsgálati módszerek folyamatosan változnak, fejlődnek a gazdasági és a jogi szakemberek kiváló munkájának hála. Az alkalmazott módszereket érdemes figyelemmel kísérni, hiszen befolyásolja az eredményt, ha a hatóság által alkalmazott módszerekkel vizsgálja az adott vállalat a tervezett összefonódást, akkor sokkal nagyobb eséllyel tud a hatóság, illetve az Európai Bizottság által is elfogadható koncentráció tervezetet benyújtani, akár adott esetben kötelezettségvállalások alkalmazásának a segítségével.

FELHASZNÁLT FORRÁSOK

Felhasznált irodalom

- [1.] BISHOP, SIMON – WALKER, MIKE: *A Európai Közösségi versenyjog közgazdaságtana*, 2011, Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központ, Budapest.
- [2.] SZILÁGYI PÁL: *Új teszt az európai fúziókontroll során?* [http://www.jogiforum.hu/files/publikaciok/dr_szilagyi_pal-uj_fuzios_teszt\[jogi_forum\].pdf](http://www.jogiforum.hu/files/publikaciok/dr_szilagyi_pal-uj_fuzios_teszt[jogi_forum].pdf) (2017.02.28).
- [3.] TÓTH TIHAMÉR: *Az Európai Unió versenyjoga*, 2014, Wolters Kluwer Kft., Budapest.

¹⁹ Commission decision of 30 January 2002 requiring undertakings to be separated (Case No COMP/M.2283 – Schneider/Legrand) http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m2283_20020130_1240_en.pdf 2017.02.28.

Felhasznált jogforrások

- [1.] A Tanács 1989. december 21-i 4064/89/EGK rendelete a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről.
- [2.] A Tanács 139/2004/EK rendelete a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről.
- [3.] Commission decision of 30 January 2002 requiring undertakings to be separated (Case No COMP/M.2283 – Schneider/Legrand) http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m2283_20020130_1240_en.pdf 2017.02.28.
- [4.] A Bizottság közleménye a közösségi versenyjog alkalmazásában az érintett piac meghatározásáról. (96/C 372/02) [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/?uri=CELEX%3A31997Y1209\(01\)](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/?uri=CELEX%3A31997Y1209(01)) (2017.03.29).
- [5.] Judgment of the Court of 14 February 1978. – United Brands Company and United Brands Continentaal BV v Commission of the European Communities. – Chiquita Bananas. – Case 27/76. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A61976CJ0027> (2017.03.29.)
- [6.] T-87/05. EDP kontra Bizottság.

