

Tóth Tihamér

# Az Európai Unió Bíróságának „intel-meí”: Kiszorító visszaélések megítélése az Intel-ítélet fényében

## The EU Court of Justice’s Intel-ligence: Exclusionary Abuses in the Light of the Intel Judgment

*Az Európai Unió Bíróságának Intel-ügyben hozott ítélete egy kis lépés abba az irányba, hogy a hűségkedvezmények versenyjogi megítélésével kapcsolatos több évtizedes esetjogot a modern közgazdaságtan eredményeihez igazítsa. A tanulmányban bemutatom az erőfölényes vállalkozások árkedvezményeivel kapcsolatos versenypolitikai kérdéseket, majd az Intel-ügyben rekordbírságot kiszabó bizottsági határozatot, a törvényszék ítéletét, a főtanácsnoki indítványt és végül a bíróság új bírósági eljárásra utasító ítéletét.*

Kulcsszavak: EUMSZ 102. cikk, erőfölénnyel való visszaélés, versenyjog, árkedvezmény, hűségkedvezmény, versenykorlátozó visszaélés, formalista megközelítés, hatásalapú megközelítés, bírságszámítás

*The EU Court of Justice’s recent Intel judgment represents a small step towards the right direction. The long established case law on loyalty rebates has been “clarified” by the Grand Chamber of the Court to bring it into line with the teaching of modern antitrust economics. First of all, the paper gives an overview of the competition policy problems posed by rebates applied by dominant undertakings. In the second part the Commission’s decision imposing a record breaking fine on Intel, the judgment of the General Court, the opinion of the Advocate General and the judgment of the ECJ are analysed.*

Keywords: Article 102 TFEU, abuse of dominance, competition law, price discount, loyalty rebate, market foreclosure, formal and effects based interpretation of Article 102 TFEU, calculation of fines

## Bevezetés

2009 májusában új korszak kezdődött az uniós versenyjog gazdasági erőfölénnyel való visszaéléseket tiltó rendelkezésének alkalmazása tekintetében. Az ezt megelőző évek a Microsoft nevétől voltak hangosak. Az amerikai vállalkozásra 2004-ben kiszabott, közel félmilliárd eurós összegű bírság akkoriban rekordnak számított. A döntés a bírságon túl is fájdalmasan érintette az akkoriban még csúcson levő IT-óriást: változtatnia kellett azon a gyakorlatán, hogy médiaalkalmazási szoftverét az operációs rendszerbe integráltan kínálta. Ez nem is ment könnyen, mivel a határozatot nem tökéletesen hajtották végre, a Microsoftnak az érdemi bírság mellett még ennél is nagyobb végrehajtási bírságot kellett megfizetnie. Az ügy a nemzetközi versenypolitikai szinten is törést hozott, rávilágítva a két versenyjogi nagyhatalom, az USA és az EU közötti koncepcionális különbségekre.

2009-ben egy ötéves eljárást követően az Intel lépett a Microsoft helyébe, már ami a bírságrekordot illeti.<sup>1</sup> A koreográfia sok tekintetben azonos volt: amerikai eljárás alá vont vállalat, akit mellesleg szintén amerikai versenytársa jelentett be, kizorító jellegű visszaélés innovatív piacon, eltérő megítélés az óceán két partján, majd hatalmas összegű bírság. Magyar szempontú vonatkozása az ügynek, hogy a Gazdasági Versenyhivatal 2008-ban eljárási jogsegélyt is nyújtott az Európai Bizottságnak (a továbbiakban: Bizottság).<sup>2</sup>

Az Intel-ügy egészen 2000 októberéig nyúlik vissza, amikor is az AMD panasszal fordult a Bizottsághoz, amelyet később újabb tényekkel és bizonyítékokkal egészített ki. Állítása szerint az Intel a számítógépekben használt mikroprocesszorok (central processing unit, a továbbiakban: CPU) piacán olyan kizorító árazást folytat, amely miatt az AMD ügyfelei elpártolnak tőle.<sup>3</sup> A bizottsági eljárással párhuzamosan a világ több különböző pontján, így New York Államban,<sup>4</sup> Dél-Koreában<sup>5</sup> és Japánban<sup>6</sup> is vizsgálatok indultak az Intel kedvezményrendszere miatt. Az AMD közvetlenül is beperelte az Intel-t 2004-ben, ez a per a tengerentúlon szokásos módon egyezséggel zárult 2008-ban.

<sup>1</sup> A Bizottság COMP/C3/37.990 Intel-ügyben 2009. május 13-án hozott C(2009) 3726 határozata.

<sup>2</sup> Lásd erről a GVH 2009. május 14-i sajtóközleményét: *Rekordnagyságú bírság az Intelnek*. [www.gvh.hu/sajtoszoba/archivum/az\\_eu\\_bizottsag\\_sajtokozlomenyei/2009/5833\\_hu\\_rekordnagysagu\\_birsag\\_az\\_intelnek.html?query=Intel](http://www.gvh.hu/sajtoszoba/archivum/az_eu_bizottsag_sajtokozlomenyei/2009/5833_hu_rekordnagysagu_birsag_az_intelnek.html?query=Intel) (A letöltés dátuma: 2018. 04. 20.)

<sup>3</sup> Az Intel-ügy alapos bemutatását adja Köcse, 2017:81.

<sup>4</sup> 2012 februárjában egyezséggel zárult a New York-i főügyész által indított kártérítési per, amelynek keretében 6,5 millió dollárt kellett fizetnie az óriáscégnek. [ag.ny.gov/sites/default/files/pdfs/bureaus/antitrust/litigation/12-02-08%20Settlement%20Agreement.pdf](http://ag.ny.gov/sites/default/files/pdfs/bureaus/antitrust/litigation/12-02-08%20Settlement%20Agreement.pdf) (A letöltés dátuma: 2018. 04. 20.)

<sup>5</sup> A dél-koreai versenyhatóság 26 milliárd won bírságot szabott ki az Intelre, amelyet az elsőfokú bíróság 2013 júniusában jóváhagyott. [www.law360.com/articles/452228/south-korean-court-upholds-qual-comm-intel-antitrust-fines](http://www.law360.com/articles/452228/south-korean-court-upholds-qual-comm-intel-antitrust-fines) (A letöltés dátuma: 2018. 04. 20.)

<sup>6</sup> A japán Fair Trade Commission eljárása 2005 márciusában ajánlással zárult. [www.intel.com/press-room/archive/releases/2005/20050308corpa.htm](http://www.intel.com/press-room/archive/releases/2005/20050308corpa.htm) (A letöltés dátuma: 2018. 04. 20.)



Ennek keretében anélkül, hogy a jogsértést elismerte volna, 1,25 milliárd dollárt fizetett az Intel, továbbá megígérte, hogy tartózkodni fog a jövőben a felperes által piackorlátozónak vélt magatartásoktól. (Shankland, 2009)

## A kedvezményadás versenypolitikai kérdései

Árkedvezményt kapni jó. Minden vevő örül, ha némi megtakarítással (vagy legalábbis ennek az érzetével) jut a kiválasztott termékhez. A kedvezményt adó vállalat sem kényszerből áraz ily módon, ő is minden bizonnyal jól jár e megoldással. Azok a konkurensok azonban, akik nem bírják ezt a fajta árversenyt, eladásoktól eshetnek el, s nem kizárt, hogy a versenyhivatalnál fognak panaszosként kopogtatni. A kérdés az, hogy a versenytársak sérelme mikor hátrányos magára a versenyre, végső soron pedig a fogyasztók jólétére nézve. A kedvezményt ugyanis gyakran kíséri egy kapcsolódó vállalás a vevő részéről: mondhatni semmi sincs ingyen. Nem életszerűtlen azt kérni a nem mindenkinek járó alacsony árért cserébe, hogy a vevő csak a kedvezményt adó gyártótól vásároljon, vagy legalábbis ő legyen a preferált szállítója. Ezeket hívhatjuk egytermékes kedvezményrendszereknek. Kérheti azt is az eladó, hogy a kedvezményért cserébe más termékeiből is rendeljen egy bizonyos mennyiséget (többtermékes kedvezményrendszer) – az ennek kapcsán felmerülő versenyproblémák lényegében az árukapcsolással lesznek egyenértékűek. A kedvezmény járhat egyedileg megállapított módon, de akár előre rögzített standard feltételekkel is. A piaci hatások kapcsán az sem közömbös, hogy az egész éves (vagy más időszakos) rendelés után jár az árengedmény, vagy csak egy bizonyos rendelt mennyiséget követően vásárolt termékekre.

A kizárólagosság valamelyik fokával kombinált kedvezményrendszer alkalmas eszköze lehet a piaci részesedés növelésének, de legalábbis megőrzésének. Versenypolitikailag az a probléma merülhet fel, hogy nem igazán az érdekek alapján zajlik a verseny, nem feltétlenül a jobb terméket gyártó realizál több eladást, nagyobb forgalmat, hanem aki pénzügyileg jobban bírja a kedvezményes árazást. Az árkedvezmény adása nyilvánvalóan árazási kérdés, így joggal merül fel, hogy miért nem egyszerű árkérdésként kezeli a problémát a versenyjog, hasonlóan egy költség alatti vagy szelektív árazási tényálláshoz.

A lojalitást generáló kedvezmények versenypolitikai megítélése kiváló harctér a tradicionális-formalista és a haladóbbnak vélt közgazdasági érveket is befogadó hatásalapú megközelítés hívei számára. A formalista megközelítésű esetjog védelmében Wouter Wils a Bizottság Intel-döntésével egyetértő Törvényszék ítéletét dicsérő tanulmányt tett közzé. (Wils, 2014)<sup>7</sup> Ebben támadja a fogyasztójóléti célkitűzést egyedül zászlójjára tűző piaci hatásalapú versenypolitikai irányzatot, hangsúlyozva, hogy a piaci struktúra védelmét szem előtt tartó, formalista megközelítés nem nevezhető idejét múltnak. A formalista megközelítés nagyobb kiszámíthatósággal is jár, mint a piaci hatásokat

<sup>7</sup> Wouter P. J. Wils egyben az Európai Bizottság egyik meghallgatásokat vezető tisztviselője (hearing officer) is.



egyes ügynként külön-külön értékelő jogalkalmazás.<sup>8</sup> Az árközpontú értékelésnek a Bizottság tisztviselője szerint nagy fogyatéka, hogy a verseny egyéb paramétereit figyelmen kívül hagyja, mint például a minőség vagy éppen a választék.

## A hűségkedvezmények nemzetközi megítélése

Az Intel-ügy ismertetését megelőzően hasznosnak gondolom összefoglalni, hogyan tekint a különféle árkedvezményekre a nemzetközi, európai és a hazai versenyjogalkalmazás. A Nemzetközi Versenyhálózat (International Competition Network, a továbbiakban: ICN) még 2009-ben tett közzé egy összefoglalót arról, hogy milyen jogi megközelítések léteznek a hűségkedvezmények versenyjogi megítélése tekintetében.<sup>9</sup> A dokumentumhoz hozzájáruló versenyhivatalok annak ellenére, hogy nincs vonatkozó törvényes definíció, azt a gyakorlatot tekintik általában hűségkedvezménynek, amikor egy termék egységára kisebb lesz, ha a vevő beszerzésének egy bizonyos (nagy) százalékát a kedvezményt adó vállalkozáshoz csoportosítja.<sup>10</sup> Az Európai Bizottság emlékeztetett arra, hogy az egytermékes hűségkedvezmény lényege, hogy az a vevő hűségének feltételéhez kötött. A kedvezmény adható a referencia időszak alatt vásárolt valamennyi árura (retroaktív vagy visszamenőleges kedvezmény), illetve csak azokra az árakra, amelyeket az előre meghatározott mérték elérését követően vásárolnak (inkrementális vagy járulékos kedvezmény).

A dokumentum összegzése szerint az árkedvezmények ugyan növelhetik a hatékonyságot, és a fogyasztók számára is kedvező hatással járhatnak, de amennyiben erőfölényben levő vállalkozás él e lehetőséggel, az bizonyos esetekben versenyellenes potenciállal rendelkezik.<sup>11</sup> A válaszadók jellemzően költség-ár elemzés elvégzésével állapítanak meg a jogsértést. Ezen belül van ország, amely a ragadozó árazásra kidolgozott jogi tesztet alkalmazza a hűségkedvezményeknél (például USA), és van, aki ezen elemzéssel csupán a piaclezáró hatást kívánja bizonyítani, azaz azt, hogy az erőfölényes vállalkozás versenytársai képesek-e adott áron ajánlatot adni (például EU). Az ICN kérdőívére válaszolók szerint a versenykorlátozó szándék nem bizonyítandó tényállási elem, de ettől még a versenykorlátozó hatásnál figyelembe vehetők az erre utaló bizonyítékok.<sup>12</sup>

A hűségkedvezmények megítélésének nehézségei miatt több versenyhatóság is óvatosan áll e problémához, azaz nem tekinti prioritásnak e magatartások üldözését. Ilyen óvatos, a túl alacsony árak miatti panaszokkal szkeptikus megközelítést alkalmaz például Kanada és az USA. Ezzel szemben a német Bundeskartellamt szigorúbban áll a hűségkedvezményekhez, hangsúlyozva a piaci struktúra védelmének szükségességét. E jogértelmezés szerint nemcsak a ragadozó árak megfelelő, hanem annál magasabb

<sup>8</sup> Versenyiskolai szempontból Wils nézete a német ordoliberalis iskolához áll a legközelebb, hangsúlyozva az egészséges piaci szerkezet védelmét, a verseny hayeki értelmében vett felfedezőértékét.

<sup>9</sup> *Unilateral Working Group: Report on the Analysis of Loyalty Discounts and Rebates Under Unilateral Conducts Laws*. ICN, 2009

<sup>10</sup> *Ibid.*, 4. A Nemzetközi Versenyhálózat összefoglalója ide sorolja egyebek között az EU-t és Magyarországot is.

<sup>11</sup> *Ibid.*, 2.

<sup>12</sup> *Ibid.*, 3.



árral is ki lehet szorítani a piacról versenytársakat, miáltal sérül a piac egészséges szerkezete. (ICN, 2009:6)

Szemben az európai gyakorlattal, az USA szövetségi versenyjogában nincsen hűségkedvezmény jellegű specifikus bizonyítási standard. A versenytársakat kiszorító, monopolizációs esetjog általában két tesztet alkalmaz, attól függően, hogy a kiszorítás árjellegű, vagy sem. (Gavil–Kovacic–Baker–Wright, 2008:680) Az első esetben lényegében ragadozó árazásként kezelik a problémát, amikor is magasan van a léc: bizonyítani kell egy bizonyos költségszint alatti árazást, továbbá azt is, hogy az erőfölényre szert tevő vállalkozás veszteségét később vissza tudja nyerni. A magatartás megítéléséhez az USA-ban tehát egy hosszabb (előbb ragadozó jellegű, majd sikeres áremeléssel járó) időszak fejleményeit kell figyelembe venni. A nem árjellegű kiszorításoknál nemcsak a kiszoruló versenytárs, hanem a fogyasztók oldalát is vizsgálni kell, megnézve, hogy a kiszorító magatartást nem hatékonysági előny tette-e lehetővé.

A felperesi oldal bizonyítási nehézségei ellenére árukapcsolás jellegű hűségkedvezmény esetében volt olyan USA szövetségi fellebbviteli bíróság, amely megállapította a Sherman Act 2. szakaszába ütköző monopolizálást.<sup>13</sup> A cellux ragasztó piacát domináló 3M úgy próbálta kiszorítani a sajátmárkás szegmensbe betörő Le Page’s-t, hogy egy hattermékes portfólió (amely tartalmazott egy Le Page’s konkurens sajátmárkás terméket is) megvásárlása esetén adott kedvezményt a 3M celluxra, amelyet a vásárlói igények miatt mindenképp tartaniuk kellett az áruházaknak. Az esküdtszékkel egyező District Court döntését helyben hagyó többségi bírói álláspont kiemelte a piaci verseny fenntartását és a piaci erő elleni küzdelmet, párhuzamot vonva a politikai demokrácia és a szabad piacgazdaság működése között.

Függetlenül attól, hogy melyik hatóság milyen költségeket, milyen módon vizsgál meg, hasonlóan fontos kérdés, hogy a kedvezmény létezésén túl a *versenyellenes hatások* bekövetkeztét milyen valószínűséggel kell tudni bizonyítani. A válaszadó országok közül Franciaország, Németország, Törökország, Litvánia, Bulgária megelőlszik a *lehetséges* potenciális hatásokkal, az Európai Bizottság, Magyarország, Olaszország, Hollandia, Mexikó, Szingapúr, USA *valószínű* hatás tesztet alkalmaz.<sup>14</sup>

Számomra a dél-afrikai versenyhatóság álláspontja a legszimpatikusabb, ahol *tényleges* versenyellenes hatásokat kell bemutatni a jogsértéshez. Múltbeli tények értékelésekor, amennyiben rendelkezésre áll néhány éves időhorizont, egy jogalkalmazó (nem pedig szabályozó), adott esetben súlyos bírságot kiszabó hatóságnál meglehetősen abszurd eredményhez vezethet, ha nem azt vizsgálják, hogy ténylegesen mi is történt a piacon, legalábbis visszaestek-e a versenytársak értékesítései a hűségkedvezmény bevezetését követően, vagy sem. Az, hogy a kedvezményrendszer hiányában mások még jobban növelhették volna az eladásait, a *fikció*, nem pedig a jogalkalmazás világába tartozik.<sup>15</sup>

<sup>13</sup> *Le Page’s Inc. v. 3M* (Minnesota Mining & Manufacturing) Co., 324 F.3d 141 (3d Cir.2003), cert. denied, 542 U.S. 953 (2004).

<sup>14</sup> *Le Page’s Inc. v. 3M*, 13.

<sup>15</sup> Ezt az érvelést használta a Törvényszék ítélete is (186. pont).



## Kedvezmények és kizárólagossági megállapodások versenypolitikai megítélése az EU-ban

### *A Bizottság erőteljesebben közgazdasági szempontú megközelítése*

Többéves előkészítés után 2009 februárjában látott napvilágot a piackorlátozó visszaélésekről szóló bizottsági iránymutatás (a továbbiakban: iránymutatás), amely nevének megfelelően inkább a Bizottság ügyindítási prioritásai tekintetében elemzi e magatartásokat, látszólag nem kívánja az Európai Unió Bíróságának (a továbbiakban: Bíróság) esetjogát újraértelmezni, átírni.<sup>16</sup> Az iránymutatást szerényebb elnevezése ellenére maga a Bizottság és több tagállami versenyhivatal, köztük a GVH is az uniós versenyjog helyes értelmezésének vezérfonalaként kezeli. A dokumentum az utóbbi években uralkodó, alapvetően amerikai post-chicagói iskola jellemvonásait magán viselő *more economic approach* irányzatba<sup>17</sup> illeszkedik, a versenyjogsértésnél nagy szerepet tulajdonítva a fogyasztói jóléten esett sérelem vizsgálatának.

Ez a soft law dokumentum a kizárólagossági megállapodásokkal egy fejezetben tárgyalja a kedvezményeket. Ennek oka, hogy funkciójuk lényegében egyező: a vevők lekötése révén piacot biztosítani a domináns vállalkozás számára. Az iránymutatás szerint a feltételes árengedmény általában úgy működik, hogy a vevő árengedményt kap, ha vásárlásai egy meghatározott referencia-időszakban meghaladnak egy bizonyos küszöbértéket. Az árengedményt ilyenkor vagy minden vásárlásra (*visszamenőleges hatályú árengedmény*), vagy a küszöbérték eléréséhez előírt vásárlásokat meghaladó vásárlásokra (*többletárengedmény*) érvényesítheti. A Bizottság szerint a visszamenőleges hatályú árengedménnyel jelentős piaclezáró hatás érhető el, mivel a vevők számára kevésbé lesz vonzó az a megoldás, hogy kis összegű keresletüket egy másik szállítóhoz vigyék át, ha ez a visszamenőleges hatályú árengedmény elvesztését eredményezi. A versenyellenes piaclezárás valószínűsége nagyobb, ha a versenytársak nem képesek azonos feltételekkel versenyezni az egyes vevőknél jelentkező kereslet egészéért. A feltételes árengedmény lehetővé teheti, hogy az erőfölényes vállalkozás egyes vevők keresletének *meg nem támadható részét* (azt a mennyiséget, amelyet a vevő mindenképpen az erőfölényben lévő vállalkozástól venne meg) a kereslet megtámadható részéért (azért a mennyiségért, amely kapcsán a vevő helyettesítő terméket kíván és képes venni) fizetendő ár csökkentésére használja.

A Bizottság mércéje szerint, amennyiben a tényleges ár az átlagos elkerülhető költség (AAC) alatt van, az árengedményrendszer főszabályként alkalmas a hasonlóan hatékony versenytársak kizárására. Ha a tényleges ár az átlagos elkerülhető költség

<sup>16</sup> A Bizottság közleménye. Iránymutatás az EK-Szerződés 82. cikkének az erőfölényben levő vállalkozások versenykorlátozó visszaélő magatartására történő alkalmazásával kapcsolatos bizottsági jogérvényesítési prioritásokról (2009/C 45/02), HL 2009.2.24., C 45/7-20.

<sup>17</sup> Lásd erről kritikus megközelítésben Wils, 2014. A közgazdaságiasabb megközelítés mellett érvelt a Bizottság gazdasági tanácsadó testülete (EAGCP, 2005): [ec.europa.eu/dgs/competition/economist/eagcp\\_july\\_21\\_05.pdf](http://ec.europa.eu/dgs/competition/economist/eagcp_july_21_05.pdf) (A letöltés dátuma: 2018. 04. 20.)



és a hosszú távú átlagos határköltés (LRAIC) között van, úgy egyéb tényezők vizsgálata is szükséges a hasonlóan hatékony versenytársak kiszorulásának bizonyításához.

Az iránymutatás értelmében fontos annak a vizsgálata is, hogy az árengedményrendszert egyéni vagy egységes küszöbértékekkel alkalmazzák-e. Az egyéni küszöbérték a vevő teljes igényének százalékaként vagy egyéni mennyiségi célként kerülhet meghatározásra. Ily módon az erőfölényes szállító a küszöbértéket olyan szinten határozhatja meg, amely megnehezíti a vevők számára a szállítók közötti váltást, és így maximalizálja a lojalitást ösztönző hatást. Ezzel ellentétben az egységes mennyiségi küszöbértéktől nem várható jelentős lojalitást ösztönző hatás. Azonban, ha megállapítható, hogy az egységes mennyiségi küszöbérték a vevők számottevő része tekintetében megközelelti az igényeket, akkor valószínű lesz az egységes árengedményrendszer versenyellenes piaclezáró hatása.

## A Bíróság esetjoga

A hetvenes évek végétől a Bizottság, illetve a vitaminügyben a döntést jóváhagyó Bíróság a hűséget generáló kedvezményeket szigorúan ítéli meg. A több vitamin piacát is domináló *Hoffmann-La Roche* kizárólagos vagy quasi kizárólagos szerződések esetén ügyfelenként változó mértékű kedvezményt adott a listaárból.<sup>18</sup> A Bíróság szerint e konstrukciónak az volt a célja, hogy a vásárlót vagy annak vezetőit megfossza a beszerzési források közötti választási lehetőségektől, vagy azok tekintetében korlátozza őket, és ezáltal akadályozza más gyártók piacra lépését. Problémásnak találta azt is, hogy a hűségengedmény lehetővé teszi a kereskedelmi partnerek közötti diszkriminációt: azonos szolgáltatásért különböző árat kell hogy fizessenek, azon az alapon, hogy az egyik kizárólag az erőfölényben lévő cégtől szerzi be a termékeit, míg a másik versenytársaktól is rendel.

Néhány évvel később az abroncsok piacán domináns *Michelin* engedményrendszere akadt fent a Bizottság rostáján.<sup>19</sup> A Bizottság megállapítása szerint a Michelin által követett el visszaélést, hogy bónuszrendszere egyénileg, írásban világosan nem definiált értékesítési célszámokon alapult. A Bíróság ítéletében emlékeztetett arra, hogy amennyiben az engedményeket viszonylag rövid időszak alatt elért mennyiség alapján nyújtják (adott esetben egy év), az időszak végére jelentőst nyomást gyakorol a vevőre, hogy elérje az engedményhez szükséges célszámot. A kedvezményrendszer így korlátozhatta a kereskedőket a mindenkori piaci helyzetnek megfelelő legjobb ajánlat kiválasztásában. A Michelin-ügy szerint a kedvezmény akkor is versenysértő lehet, ha nem követeli meg a vevőtől, hogy teljesen vagy részben a domináns szállítótól vásároljon. Az ilyen, kizárólagossági elemet nem tartalmazó kedvezmények versenyjogi megítélése összetett feladat, amely során a bónuszrendszer szabályainak elemzésén túl tekintettel kell lenni arra, hogy a kedvezmény

<sup>18</sup> 85/76. *Hoffmann-La Roche & Co. AG kontra Bizottság* [ECLI:EU:C:1979:36].

<sup>19</sup> 322/81. *NV Nederlandsche Banden Industrie Michelin kontra Bizottság* [ECLI:EU:C:1983:313].



- mögött van-e azt indokoltá tevő gazdasági szolgáltatás;
- tendenciájában megszünteti vagy korlátozza-e a vevő döntési szabadságát a tekintetben, hogy kitől szerezze be az árut;
- elzárja-e a piacot a versenytársaktól;
- ugyanolyan ügylet során eltérő feltételeket kínál-e;
- versenytorzítás révén tovább fokozza-e a már meglévő erőfölényét.

A versenyjogi értékelés a Bíróság szerint két lépcsőből áll. Elsőként vizsgálandó, hogy a kedvezmény vagy bónusz *korlátozó hatású-e*, azaz alkalmas-e a versenytársak számára a belépést kizárni vagy jelentősen megnehezíteni, illetve alkalmas-e arra, hogy kizárja vagy még nehezebbé tegye a vevő beszerzési forrásról hozott döntését. Az első lépéshez kötődően a Bíróság további támpontot ad, amikor felsorol néhány kedvezményfajtát, amely versenykorlátozó hatással járhat:

- egy bizonyos cél elérésétől függ a kedvezmény;
- a kedvezmény nemcsak a vizsgált időszak alatt elért rendelésnövekedéstől függ, hanem a vásárlások mögött álló teljes forgalmat veszi alapul (visszaható hatályú kedvezmény);
- a nyomás erejét fokozza, ha a kedvezményt alkalmazó domináns vállalkozás jóval nagyobb piaci részesedéssel bír, mint versenytársai.

Másodikként vizsgálni kell azt is, hogy milyen *objektív gazdasági indokok* álltak a kedvezmény mögött. Mérlegre kell tenni, hogy a fogyasztóra káros versenykorlátozást ellensúlyozzák-e a fogyasztókra kedvező hatékonysági előnyök. Nincs lehetőség kimentésre, ha nincs a kedvezmény és az előnyök között ok-okozati kapcsolat, vagy ha az nem feltétlenül szükséges az előnyök eléréséhez.

A következő híres jogeset a repülőjegy-árusítások piacát érintette. A Bizottság 1999-ben hozott határozatában azért marasztalta el a piacvezető *British Airways*-t, mert utazási irodáknak adott kedvezményei akadályozták versenytársai piaci térnyerését. A határozatot a Törvényszék is jóváhagyta, elfogadva azt, hogy az utazási ügynököket arra ösztönözte a *British Airways*, hogy az ő járataira rendeljenek jegyeket, ami a versenytársak kárára korlátozta az ügynökök üzleti szabadságát.<sup>20</sup> A Bíróság ítéletében megerősítette a *Hoffmann-La Roche*- és *Michelin*-esetjogot. A felperes sikertelenül citálta az EUMSZ 102. cikk b) pontját, amely szerint az élénk árverseny és a kizorító visszaélés közötti különbségtétel alapja „a termelés, a piac, vagy a műszaki fejlődés korlátozása a fogyasztó rovására” kell, hogy legyen. A Bíróság megközelítése úgy látszik, egyenlőség-jelet tesz a versenytársak hátrányba hozása és a fogyasztói sérelem között.

Nem sokkal az Intel-határozat előtt a Bizottság 24 millió euróval sújtotta a norvég *Tomra* csoport tagjait, mivel korlátozták, késleltették a versenytársak piacralépését a boltokban használt üresüveg-visszaváltó gépek piacán.<sup>21</sup> A *Tomra* egyrészt kizárólagos megállapodásokat kötött, másrészt individualizált mennyiségi kedvezményeket

<sup>20</sup> A Bizottság 2000/74/EK számú határozata, Case No. IV/D-2/34.780. – *Virgin/British Airways*, OJ L 30., 2000. 02. 04., 1. T-219/99. *British Airways plc kontra Bizottság* [ECLI:EU:T:2003:343].

<sup>21</sup> IP/06/398., 2006. március 29. A bíróság meglehetősen magas, a világszintű forgalom 7%-a. Case No. COMP/38.113 – *Prokent/Tomra*.





alkalmazott, amelyeket úgy állapítottak meg, hogy lényegében megfeleltek az előző évi teljes forgalomnak. Mivel a magatartás a domináns cég ügyfélbázisának jelentős részére kiterjedt, azok nyilvánvalóan alkalmasak voltak a versenytársak piachoz való hozzáférést korlátozni. A Bizottság azon tényleges hatásokkal is alátámasztotta döntését, amelyek szerint a Tomra fenntartotta magas piaci részesedését, versenytársai kicsik maradtak, és nem volt példa sikeres belépésre sem. A Törvényszék előtt a Tomra sikertelenül támadta a határozatot azzal, hogy nem volt piaclezáró stratégiája.<sup>22</sup> A Törvényszék emlékeztetett arra, hogy a visszaélés objektív fogalom, amely erre vonatkozó vállalati stratégia nélkül is megállapítható. A visszaéléshez elegendő volt azt bizonyítani, hogy a vizsgált öt év során a kereslet jelentős részét, átlagosan mintegy 39%-át érintette a kedvezmény. 2012-ben az Európai Unió Bírósága is egyetértett az elsőfokú döntéssel: a piac jelentős részének lezárása nem igazolható annak bizonyításával, hogy a piac megszerezhető része elegendő nagyságú ahhoz, hogy meghatározott számú versenytársat befogadjon. A piac lezárt része vevőinek lehetőséget kell biztosítani arra, hogy részesüljenek a piacon fennálló verseny lehető legmagasabb szintjében, a versenytársak részére pedig a piac egészén lehetővé kell tenni az érdemen alapuló versenyhelyzetben való működést, és nem csupán annak egy részén.<sup>23</sup>

A *Tomra*-döntés abban különbözik az alább bemutatott *Intel-ügytől* és a bizottsági iránymutatástól, hogy itt még nem volt tétkérdés az, hogy a versenytársak tudnak-e érdemben versenyezni a kedvezménnyel érintett mennyiségért is. A *Tomra* itt csak azt próbálta bizonyítani (sikertelenül), hogy a versenytársak életben tudtak volna maradni a kedvezménnyel nem érintett árumennyiség szállítása révén is.

Nem hűségkedvezmény volt a tárgya, de a piaclezáró logika miatt fontos felidézni egy domináns-szimpatizáns ítéletet is. A *Post Danmark I.* ügyben 2012 májusában döntést hozó nagytanács kimondta, hogy a 102. cikk „nem irányul annak biztosítására sem, hogy az erőfölényben lévő vállalkozásnál kevésbé hatékony versenytársak a piacon maradjanak. Így nem minden kizorító hatás korlátozza szükségképpen a versenyt. Fogalmilag az érdemen alapuló verseny a különösen az árak, a választék, a minőség vagy az innováció szempontjából kevésbé hatékony, tehát a fogyasztók számára kevésbé érdekes versenytársak piacról való eltűnéséhez, illetve kizorulásához vezethet.”<sup>24</sup>

Közel három évvel később a *második Post Danmark-ügyben* is döntést hozott a Bíróság.<sup>25</sup> Ezúttal előzetes döntéshozatali eljárásban került sor az erőfölénnyel való visszaélést tiltó cikk értelmezésére. A Bíróság először is kiemelte, hogy a kedvezmény által érintett szereplők nagy száma önmagában nem tesz egy magatartást visszaélésszerűvé. A piaci érintettség mértéke ugyanakkor a jogsértés súlya, illetve a bírság kapcsán fontos szempont lehet. Ugyanakkor azt is leszögezte a Bíróság, hogy a piac lefedettsége egy lehet a sok jogsértés kapcsán vizsgálendő szempont közül.<sup>26</sup> Mint azt majd látjuk, az *Intel-ügyben* a Bíróság, ha futólag is, de megerősíti, hogy a piac lefedettségének mértékét vizsgálni kell a piaclezáró hatás értékelése során.

<sup>22</sup> T-155/06, *Tomra Systems és társai ASA kontra Európai Bizottság* [ECLI:EU:T:2010:370].

<sup>23</sup> C-549/10 P, *Tomra Systems és társai ASA kontra Európai Bizottság* [ECLI:EU:C:2012:221].

<sup>24</sup> C-209/10, *Post Danmark kontra Konkurrenceradet I.* [ECLI:EU:C:2012:172] 21–22. pontok.

<sup>25</sup> C-23/14, *Post Danmark A/S kontra Konkurrenceradet II.* [ECLI:EU:C:2015:651].

<sup>26</sup> C-23/14, *Post Danmark A/S kontra Konkurrenceradet II.* [ECLI:EU:C:2015:651] ítélet 44. és 68. pontok.



## A GVH kedvezményekkel kapcsolatos gyakorlata

A GVH honlapján a „kedvezmény” és „erőfölény” szó kombinációra eső igen kevés találat is jól mutatja, hogy a díjkedvezmények vizsgálata nem volt az elmúlt évek kiemelt versenypolitikai területe. Mindössze két jogeset érdemel kiemelés, az egyik megszüntetéssel, a másik bírsággal végződött, és közös bennük, hogy mindkettő a Magyar Posta gyakorlatát vizsgálta, nem sokkal a piaci liberalizációt követően.

A GVH 2002-ben 20 millió forintra bírságot a Magyar Postát, mert az a postai alapszolgáltatás piacán fennálló erőfölényes helyzetét arra használta fel, hogy a versenyző piacnak mondható küldeménykézbesítés piacán a versenyt korlátozza, torzítsa.<sup>27</sup> Olyan kedvezményeket kínált, amelyek révén a megrendelő nemcsak a kézbesítéssel, hanem a küldemény előállításával is a korábbi monopóliumot bírta meg. A jogsértés kimondásában fontos szerepe volt annak az elvi tételnek, hogy az egyetemes szolgáltatások terheinek ellensúlyozására fenntartott szolgáltatások kiváltságait élvező egyetemes szolgáltató más tevékenységek végzéséhez alapszükségletet jelentő postai hálózatához egyenlő feltételekkel kell, hogy hozzáférést biztosítson a kapcsolódó piacok szereplői számára.<sup>28</sup>

Néhány évvel később (de még a Bizottság *Intel-határozatát* megelőzően), a GVH eljáró versenytanácsa a Magyar Posta hűségkedvezményeinek vizsgálatakor hatásalapú megközelítést alkalmazva szüntette meg az eljárást. Úgy érvelt, hogy kizárólagossági kikötés hiányában annak vizsgálatakor, hogy egy kedvezmény alkalmas-e más vállalkozások piacralépésének akadályozására, meghatározó jelentőséggel bír a kedvezmény mértéke. Mivel a Magyar Posta hűségkedvezménye 1, illetve igen magas forgalom esetén 1,5%-ot tett ki, a versenytanács nem látta bizonyítottnak sem a magyar, sem az uniós versenyjog sérelmét.<sup>29</sup>

A Magyar Posta alkalmazott egy úgynevezett szortiment bónuszt is, amely a hűségkedvezményhez hasonlóan a forgalom növekedése esetén a teljes forgalom után járó kedvezmény volt. A kedvezmény alapját képező forgalom azonban nemcsak a dominált levélpostai szolgáltatások forgalmát foglalta magában, hanem olyan szolgáltatások forgalmát is, amelyek tekintetében a postának érdemi versenytársai vannak. Ezt azért találta aggályokra okot adónak a versenytanács, mert alkalmas lehetett a versenyző piacokon a Magyar Posta helyzetének nem hatékonysági alapon történő erősítésére. E hatás kapcsán is kimondta, hogy az annál erősebb, minél nagyobb a kedvezmény mértéke. A tények azonban nem erősítették meg ezt a feltételezést. A szortiment bónusz alá tartozó szolgáltatások közül a küldemény-előállítás piaca kapcsán a vizsgálók külön is megvizsgálták, hogy milyen hatásai lehettek a 2005. évben a kedvezménynek. Kiderült, hogy a Magyar Posta bónuszt igénybe vevő valamennyi ügyfele a kedvezmény eléréséhez szükséges forgalmi feltételt a küldemény-előállítási szolgáltatásból származó forgalom nélkül is teljesítette volna, továbbá az ügyfelek nyilatkozatai szerint a szortiment bónuszkedvezmény nem befolyásolta döntésüket a küldemény-előállítást végző szolgáltató kiválasztásában. Minderre tekintettel a versenytanács úgy ítélte meg, hogy

<sup>27</sup> Vj/167/2001. határozat.

<sup>28</sup> Vj/167/2001. határozat 89. pontja. Ez is mutatja, hogy ennek a jogsértést kimondó ügynek elég erősen alapvető eszkozhozzáférés üzenete is volt.

<sup>29</sup> Vj/174/2005. határozat 52. pontja.



a szortiment bónuszkedvezménynek tényleges hatása nem lehetett a Magyar Posta helyzetére a küldemény-előállítás piacán.

Az EU-gyakorlatra hivatkozva azonban azt is felidézte a versenytanács, hogy a tényleges hatások hiányában is megállapítható lehet a visszaélés. Mindazonáltal nem látta indokoltnak annak további vizsgálatát, hogy az egyébként is csekély mértékű kedvezmény fennmaradása esetén alkalmas lett volna-e versenyt korlátozó hatás kifejtésére. A Magyar Posta ugyanis a 2006. évben már nem alkalmazza a szortiment bónuszt, illetve tényleges piaci hatás hiányában bírság kiszabása sem lett volna indokolt.<sup>30</sup>

## A Bizottság Intel-határozata

A Bizottság többéves vizsgálatot követően 2009. május 13-án megállapította, hogy az Intel jelentős árkedvezményeket adott a meghatározó PC-gyártóknak (Acer, Dell, HP, Lenovo, és a NEC), továbbá a Media Markt üzlethálózatot működtető Media Saturn Holdingnak (MMSH). Ehhez azt kellett vállalniuk, hogy szinte kizárólag (igényük 80–100%-át lefedően) tőle vásároljanak processzorokat. A Dell esetében teljes kizárólagosság esetén járt a kedvezmény, a Lenovónál a notebookokra vonatkozott az exkluzivitás, a HP-nek az üzleti desktopokban használt CPU-k 95%-át kellett az Inteltől beszereznie, a NEC-nek pedig a teljes CPU-igényének legalább 80%-át kellett az Intellel leszerződnie. Az MMSH akkor élvezhette az olcsóbb árat, ha csak Intel-processzorral felszerelt számítógépeket árult.

Volt egy másik szála is az Intel gyakorlatának, amely a kedvezményrendszerrel egyértelműben gyanút keltő volt: az Intel azért fizetett a számítógépgyártóknak és egyes kiskereskedelmi láncoknak, ha azok vállalták, hogy nem, vagy legalábbis késleltetve forgalmaznak AMD-processzorokat használó termékeket.

Az x86 CPU processzoregységek piacán az Intel mellett a jóval kisebb AMD versenyzett a vásárlók kegyeiért. A 2002 és 2007 közötti éveket lefedő vizsgált időszakban az Intel részesedése a világméretű piac 70–80%-a között mozgott. Emellett a Bizottság úgy találta, hogy jelentős piacralépési akadályok is nehezítik az új szereplők megjelenését.

A határozat indokolásában a Bizottság az ugyanolyan hatékony versenytárs tesztjét is lefuttatta, amely a hűségkedvezményeket egyfajta ragadozó árazásként kezeli. Az érvelés ugyanakkor nem tért ki arra, hogy lett-e volna lehetősége az erőfölényes cégnek a veszteséget utóbb visszaszerezni.

A Bizottság arra a kérdésre kereste a választ, hogy milyen áron kellene kínálnia CPU-it egy az Intelhez hasonlóan hatékony (AEC, „as efficient competitor”) versenytársnak, hogy kompenzálja az azt beépítő termékgyártókat („original equipment manufacturer”, a továbbiakban: OEM) az Intel által nyújtott árengedmény elvesztéséért.<sup>31</sup> A most először „élesben” alkalmazott „hasonlóan hatékony versenytárs”-elemzés hipotetikus abban az értelemben, hogy azt nézzük, kizárt-e egy olyan versenytárs piacra lépése, amely hasonlóan hatékony, mint az Intel, de olyan terméket kíván értékesíteni, amely nem rendelkezik

<sup>30</sup> Vj/174/2005. határozat 58. pont.

<sup>31</sup> Az AEC-teszt alkalmazásának alapossága megmutatkozott abban is, hogy az 516 oldalas határozatból mintegy 150 oldalt tett ki.



olyan széles vevőkörrel, mint az Intel terméke (ez az elemzés tehát független attól, hogy az AMD ténylegesen piacra tudott-e lépni). Az elemzés három tényezőt vesz figyelembe:

- a megtámadható részt (egy adott vevő beszerzéseinek azon hányadát, amelyet észszerű keretek között bármely időszakban egy új versenytárshoz tud irányítani – jelen esetben úgy tűnt, hogy a kereslet egy elhódíthatatlan része mindenképpen az Intelhez kapcsolódik),
- egy releváns időhorizontot (legfeljebb egy év) és
- a reális költségek releváns mértékét (átlagos elkerülhető költség).

E teszt szerint, ha az Intel árengedményrendszere ahhoz vezet, hogy a megtámadható részre tekintettel egy hasonlóan hatékony versenytársnak csak úgy tudná kompenzálni az OEM-eket az Intel által nyújtott árengedmény elvesztéséért, ha az Intel költségeinek reális mértéke alatt kínálná termékeit, akkor az árengedmény alkalmas arra, hogy kizárja a piacról a hasonlóan hatékony versenytársat. Ez megfosztaná a végső fogyasztókat azon különböző termékek közötti választás lehetőségétől, amelyeket az OEM egyébként kínált volna, ha döntését kizárólag a termékek egymáshoz viszonyított érdemein, valamint az Intel és versenytársai által felszámított egységárak alapján hozta volna meg.

A fogyasztói hátrány kapcsán a Bizottság konklúziója szerint az Intel feltételhez kötött árengedményei és kifizetései a főbb OEM-ek és egy jelentős kiskereskedelmi lánc lojalitását váltották ki, jelentősen csökkentve a versenytársak arra való képességét, hogy x86-os CPU-ik érdemei alapján versengjenek. Az Intel a fenti magatartások révén volt képes megőrizni domináns piaci helyzetét az egyetlen jelentős versenytárral, az AMD-vel szemben, továbbá alkalmas volt arra, hogy az innovációt akadályozza, és a fogyasztók választási szabadságát korlátozza.

A Bizottság a hatékonysági védekezés kapcsán elutasította az Intel érveit, mivel azok általánosabban kapcsolódtak olyan magatartáshoz, amelyet a Bizottság nem szokott kifogásolni (önmagában az árengedmény nyújtása), nem pedig ahhoz, amelyet a Bizottság konkrétan kifogásolt (vagyis az árengedményekhez kapcsolt feltételekhez).

A Bizottság határozatában, követve a 2006-os bírság közleményében foglalt elveket és számítási módszert, 1,06 milliárd euró bírságot szabott ki az Intelre – a szankció kérését az alábbiakban külön is megvizsgálom.

## A határozat bírósági felülvizsgálata

### *A Törvényszék ítélete*

Az Intel természetesen a Törvényszékhez fordult jogorvoslatért, az első fokú uniós bíróság azonban, hosszas mérlegelést követően, közel 1650 pontból álló ítéletével valamennyi kereseti kérelmét elutasította.<sup>32</sup> A Törvényszék 2014. június 12-i ítéletében úgy találta, hogy az Intel által alkalmazott kedvezményrendszer olyan formájú volt, hogy nem volt szükség valamennyi körülmény részletes mérlegelésére, így többek között a hasonlóan hatékony versenytárs tesztjének lefuttatására. Az EU-esetjogot úgy

<sup>32</sup> T-286/09 *Intel kontra Bizottság* [ECLI:EU:T:2014:547].



értelmezte a Törvényszék, hogy lényegében háromféle eset adódhat. A szokásos mennyiségi kedvezmények vélelmezten jogszerűek, a tényleges vagy közel kizárólagos lekötést eredményező kedvezmények viszont vélelmezten jogsértőek, mivel azok korlátozzák a vevő azon döntési szabadságát, hogy kitől vásároljon, s egyben megakadályozzák más szállítók piacra lépését. A harmadik kategóriás hűségkedvezmények a nem-kizárólagos, de mégis hűséget erősítő, például cél-kedvezmények, amelyek esetében minden körülményre kitekintő vizsgálat után dönthető el, hogy sor került-e visszaélésre.<sup>33</sup> Ezt a kategorizáló csoportosítást szokás formaalapú megközelítésnek nevezni, amivel szemben azt lehet kritikaként felhozni, hogy nem tesz fel olyan fontosnak tűnő kérdéseket, hogy mekkora volt a kedvezmény mértéke, a piac mekkora részét fedte le (maradt-e hely a versenytársak számára), vagy éppen hogy mennyi ideig volt érvényben.

A Törvényszék az Intel kedvezményeit a vélelmezten jogsértő második kategóriába sorolta. Emlékeztetett arra, hogy egy az Intelhez hasonlitos, lényegében elkerülhetetlen kereskedelmi partner a kizárólagosság alapú kedvezményei révén meg tudja nehezíteni mások piacralépését vagy terjeszkedését. A versenytárs olcsóbbnak tűnő termékére váltva ugyanis visszamenőleges kedvezmény esetén nemcsak a támadható, azaz jövőbeli vételekre, hanem a múltbeli ügyletekre nézve is elveszítené a kedvezmény összegét. Az erőfölényes cég így lényegében a nem támadható (múltbeli) kereslet kapcsán fennálló erőpozícióját használja ki a támadható keresleti rész megszerzése érdekében.<sup>34</sup>

A Törvényszék tehát nem tanúsított különösebb figyelmet a megállapodás piaci körülményeinek, így annak hogy az mennyi időre szól, vagy hogy a piaci eladások mekkora hányadát fedte le – adott esetben ez átlagosan a világpiacon 14%-a volt, azaz észszerűen azt lehetett volna gondolni, hogy a versenytárs AMD tudott volna magának más, kedvezményrel le nem kötött vevőket is találni.<sup>35</sup> A melletti érvként, hogy a 102. cikk alkalmazásában nem létezik ez a fajta „de minimis” kivétel (Rey–Venit, 2015:10),<sup>36</sup> fel lehet hozni azt, hogy az erőfölényes vállalkozás piacot uraló létezése önmagában olyan nyomás alá helyezheti a keresleti oldalt szereplőit, hogy a piacnak egy egyébként csekélynek tűnő szeletének a lekötése is súlyos korlátozó hatásokkal járhat. (Rey–Venit, 2015:11)<sup>37</sup> Rey és Venit rámutatnak, hogy a Törvényszék ezen hatásközömbös megközelítése a bizottsági iránymutatás több pontjával is kifejezetten ellentétben áll. (Rey–Venit, 2015:10)<sup>38</sup>

<sup>33</sup> T-286/09 *Intel kontra Bizottság* [ECLI:EU:T:2014:547], 79. pont.

<sup>34</sup> A Törvényszék Intel-ítélete, 92–93. pontok.

<sup>35</sup> A Törvényszék Intel-ítélete, 116–119. pontok. Még pontosabban: a vizsgált első három évre volt igaz a 14%, az utolsó kettőnél már csak 3,5% volt.

<sup>36</sup> E fordulatot használják Rey–Venit (2015:10). Megjegyzendő, hogy James Venit az Intel ügyvédje volt.

<sup>37</sup> Rey és Venit ezt „statikus erőfölény”-megközelítésként kritizálják: eszerint, ha egy piacon erőfölényt azonosítottak, akkor az olyan súlyosan károsítja a versenyt, hogy annak további korlátozása már nem lehet megengedett.

<sup>38</sup> Rey és Venit az iránymutatás 20., 21., 40., 43. pontjaira hivatkozik (az AEC-teszt relevanciája, a lezárt piac mérete, a kedvezmény mértéke, a kedvezmény és a vásárlási döntés közötti okozati kapcsolat). Természetesen egyik bíróságot sem köti a Bizottság által kiadott jogértelmező iránymutatás, ugyanakkor a Bizottság főszabályként köteles ahhoz tartani magát.



## A főtanácsnoki indítvány

Az Intel fellebbezésében hat kereseti kérelmet terjesztett elő. Ezek közül az első három foglalkozott az erőfölénnyel való visszaélés problémáival, a többi az EU-joghatósággal, a védekezéshez való jog sérelmével és a bírság összegével. E tanulmányban a visszaélés kérdésre koncentrálunk, kisebb mértékben kitérve a szankció témára is.

Wahl főtanácsnok 2016. októberi indítványában jelentős részben meggyőzőnek tartotta a felperesi érveket, ezzel előrevetítve a Bizottság számára kedvezőtlen bírósági kimenetet.<sup>39</sup> Az első kereseti kérelem lényegében a hűségkedvezményügyekben alkalmazandó jogi tesztről szólt. A minden kedvezményügyek ősenek tekinthető *Hoffmann-La Roche* ügyet a főtanácsnok úgy javasolta értelmezni, hogy az ugyan lefekteti a kizárólagos kikötésű kedvezmények jogellenességének elvét, de ennek ellenére a Bíróság alaposan megvizsgálta a vitaminpiac működési folyamatait.<sup>40</sup> Wahl szerint így valójában csak kétféle kedvezményrendszer között tesz különbséget az uniós esetjog: a vélelmezett jogszerű mennyiségi kedvezmények és a minden körülmény vizsgálatát megkövetelő, vélelmezett jogsértő hűségkedvezmények között.<sup>41</sup> A formalista megközelítést támadók táboránál jó pontot szerzett az a véleménye is, hogy a biztos alapokon álló, jogbiztonságot adó kategorizálás mind a piaci szereplőknek, mind a jogalkalmazóknak hasznos – „az önkényes kategorizálás azonban nem”.<sup>42</sup> A főtanácsnoki indítvány másik fontos jellemzője, hogy nemcsak a kedvezményes visszaélések jogeseteket próbálta észszerűen rendszerezni, hanem igyekezett a kedvezményes eseteket az árázással kapcsolatos visszaélések különféle típusaival összhangba hozni.

Wahl főtanácsnok a harmadik felperesi kérelem kapcsán azt is kimondta, hogy a Törvényszék tévesen értékelte kizárólagos jellegűnek a kedvezményt a HP és a Lenovo vonatkozásában, mivel azok a két vállalkozás adott évi x86 CPU-keresletének csak 28%-át, illetve 42%-át fedték le, miközben a Bizottság nem határozott meg külön piacot az üzleti és magánfelhasználású CPU-k kapcsán.

A jogsértés mércéje, azaz a versenyen esett sérelem bekövetkeztének bizonyítása kapcsán Wahl főtanácsnok elismerte, hogy az esetjog alapján nem feltétlen szükséges tényleges hatásokat bizonyítani a Bizottságnak. Elegendő a káros versenyhatások valószínűségét, alkalmasságát bemutatni. Ezt azonban „minden valószínűség szerint” kell bizonyítani, a versenyhatóság nem elégedhet meg a hipotetikus, elméletileg lehetséges káros hatás bemutatásával. Ez konkrétan azt jelenti, hogy nem elegendő „inkább valószínű, mint sem” módon bizonyítani a versenyellenes hatásokat.<sup>43</sup>

Ezután a főtanácsnok az alábbi piaci jellemzők elemzése kapcsán talált kivetnivalót a Törvényszék ítéletében. Függetlenül attól, hogy pontosan milyen formát ölt a versenykorlátozó visszaélés, meg kell vizsgálni, hogy a lekötött, érintett forgalom a piac egészének mekkora részét teszi ki.<sup>44</sup> Az időtartam is releváns, szemben a Törvényszék értelmezésével, egymást követő, de egyenként rövid tartalmú kedvezményeket nem

<sup>39</sup> ECLI:EU:C:2016:788.

<sup>40</sup> Vélemény 75. pont.

<sup>41</sup> Vélemény 81–82. pontok.

<sup>42</sup> Vélemény 103. pont.

<sup>43</sup> Vélemény 117. pont.

<sup>44</sup> Vélemény 140. pont.



lehet összevontan kezelni. Fontos hibának tartotta, hogy a Törvényszék fölöslegesnek tartotta a Bizottság által is elvégzett AEC-teszt pontos alkalmazásának ellenőrzését.<sup>45</sup> A kedvezmények piaci lefedettsége kapcsán a 14%-os vagy akár az 5%-os számok kapcsán sem zárta ki a visszaélés lehetőségét.<sup>46</sup> Gondolatmenetéből úgy tűnik, hogy éppen az ilyen alacsony piaci lefedettségű kedvezményeknél van helye a „minden piaci körülményt” mérlegre tevő jogi értékelésnek.

## A Bíróság ítéletei

A Bíróság nagytanácsa, nagyobb részt követve a főtanácsnoki indítványt, 2017. szeptember 6-án hatályon kívül helyezte és új eljárásra kötelezte az elsőfokú bíróságot.<sup>47</sup> Ugyan kitért a fontos anyagi jogi kérdésekre is, de tulajdonképpen tipikus bírói hozzáállást tanúsítva, eljárásjogi jellegű hibára alapozta a hatályon kívül helyezést, amikor megállapította, hogy a Törvényszéknek érdemben meg kellett volna vizsgálnia a felperes AEC-teszt alkalmazását kifogásoló érveit.<sup>48</sup> Nem írta teljesen újra a több évtizedes esetjogot, azt azonban kimondta a Bíróság,<sup>49</sup> hogy a *Hoffmann-La Roche*-ítéletben foglalt tesztet annyiban finomítani szükséges, hogy lehetőséget kell adni az erőfölényes vállalkozásnak bemutatni azt, hogy a kedvezményrendszere mégsem jár a gondolt piaclezáró hatással. Sok kérdés azonban nyitva maradt, mind az alkalmazandó teszt (formalista/hatásalapú), mind a hatás bekövetkeztének valószínűsége tekintetében.

Az ítélet első felében lefektetett alapelvek között a nagytanács megerősítette a *Post Danmark I.* ügyben kimondott tételt, amely szerint nem akármelyik versenytárs piacról való kizorolása tekinthető versenykorlátozónak. Az érdemi verseny lényegét képezi ugyanis, hogy ahol nyertesek vannak, ott vesztesek is lesznek. Van, aki kénytelen elhagyni a piacot, s van, aki marginalizálódik.<sup>50</sup> A 102. cikknek tehát nem célja a kevésbé hatékony versenytársak védelme.<sup>51</sup> Ennek mintegy ellentételezéséként azonban az erőfölényes vállalkozás különleges felelősségét is hangsúlyozta a Bíróság.<sup>52</sup>

A Bíróság úgy látta, hogy az AEC-teszt lefuttatása fontos szerepet játszott a támasztott határozatban, s ezen nem változtat az sem, hogy az abban megtestesülő piaci hatáselemzést a Bizottság úgymond a biztonság kedvéért folytatta le, hiszen az esetjog

<sup>45</sup> Vélemény 165. pont.

<sup>46</sup> Vélemény 143. és 169. pontok.

<sup>47</sup> C-413/14 P, *Intel kontra Bizottság* [ECLI:EU:C:2017:632].

<sup>48</sup> A jelen tanulmányban nem tárgyalt joghatósági és eljárásjogi hibák kapcsán a Bíróság elutasította a kereseti kérelmeket.

<sup>49</sup> Az ítélet angol nyelvű szövege a „clarify” igét használja, nem pedig a korábbi esetjog újrainrásáról van szó, lásd az *Intel*-ítélet 138. pontját.

<sup>50</sup> C-209/10 *Post Danmark* [ECLI:EU:C:2012:172], 134. pont. Az *Intel*-ítélet 136. pontjában ezt így fejtí ki a Bíróság: „Így nem minden kizorító hatás korlátozza szükségképpen a versenyt. Fogalmilag az érdekmeken alapuló verseny azt eredményezheti, hogy a különösen az árak, a választék, a minőség vagy az innováció szempontjából kevésbé hatékony, tehát a fogyasztók számára kevésbé érdekes versenytársak eltűnnek a piacról, illetve kizorolnak onnan.”

<sup>51</sup> Ítélet 134. pont. Venit megjegyzi, hogy ezzel a Bíróság kifejezetten elutasította azok jogértelmezését, akik általában minden piaci szereplő kizorolását jogsértőnek tartanák (utalva Wouter Wils idézett tanulmányának 405. oldalára). Venit (2017:8, 57. lábjegyzet)

<sup>52</sup> Ítélet 135. pont.



szerint – álláspontja szerint – arra nem lett volna köteles. Az ítélet fontos hozománya, hogy szakít azzal a megközelítéssel, hogy a hűségkedvezményként kategorizált kedvezményrendszer abszolút biztosan visszaélésnek minősül a 102. cikk alatt. Ugyan megismétli a kizárolagosságközeli helyzetet eredményező kedvezmények jogsértés vélelmét, ez azonban kiegészül azzal, hogy amennyiben a vállalkozás a piaclezáró hatás hiánya mellett hoz fel érveket, akkor lényegében minden releváns körülményt meg kell vizsgálni. Ilyenek különösen az erőfölény mértéke, a kedvezmény által lefedett érintett piac, a kedvezmény adás körülményei, annak időtartama, mértéke, valamint a kizorítás stratégiáját alátámasztó bizonyítékok.<sup>53</sup>

Az ítélet e részéről véleményem szerint nem túlzás azt mondani, hogy újraírta a *Hoffmann-La Roche* szigorú esetjogát. Akkor is igaz ez, ha lényegében csak annak lehetünk szemtanúi, hogy az esetjogban kialakult vélelmek mindegyike nem más, mint vélelem – azaz adott esetben megdönthetők. Az *Intel-ügy* bírósága tehát nem tett mást, mint kifejtette azokat a körülményeket, amikor megdönthetővé válik a visszaélés vélelme. Így a jövőben minden bizonnyal változik a jogi értékelés, a formalizmus helyett minden releváns körülményt mérlegre kell tenni, hiszen melyik erőfölényes vállalkozás ne próbálna meg azzal érvelni, hogy kedvezményei nem jártak piaclezáró hatással?

Venit kritikusan írja az ítéletről, hogy nem szentelt kellő figyelmet a piaci hatások kérdéskörének, egyedül a főtanácsnok indítványában található olyan megjegyzés, hogy a tényleges piaci hatásoknak is van szerepük a jogsértés értékelésekor. (Venit 2017:20–21, hivatkozva a vélemény 172. pontjára) Az Intel vizsgált gyakorlata 2007-ben szűnt meg, két évvel a Bizottság határozatát megelőzően. A Dell már 2006-ban a processzorainak jelentős részét az Intel helyett az AMD-től szerezte be. Mi több, az állítólagos jogsértés időtartama alatt az AMD eladásai fokozatos növekedést mutattak. Ezek olyan események voltak, amelyek önmagukban cáfolják a Bizottság hipotetikus elvégzett, piaclezárásra következtető AEC-tesztjét.

## A milliárdos bírság

Az elfogadása időpontjában a minden idők legsúlyosabb európai szankciójának számító döntés indokolásában a Bizottság a 2006-ban kiadott bírságközleményét követve kalkulálta a bírság összegét. A bírság összege az Intel 2008. évi árbevételének 4,15%-át teszi ki, amely kevesebb mint fele a maximálisan kiszabható összegnek. Az 1,06 milliárd eurós bírság jogszerűségére a Bíróság nem tért ki, mivel az ügyet az érdemét tekintve újabb felülvizsgálatra visszadobta. Így az alábbiakban a Törvényszék ítélete alapján mutatjuk be a szankció kapcsán felmerült kérdéseket, amelyek érintették egyrészt a Bizottság mint emberi jogi súlyú bírságot kiszabó szerv státuszát, illetve a bírság kalkulációját.

A Törvényszék a kiforrott esetjogra hivatkozva elutasította azt a felperesi érvet, amely azt kifogásolta, hogy a 2006-os bírságszámítási iránymutatást visszamenőleges hatállyal alkalmazta a Bizottság, hiszen a vizsgált magatartás részben az ez előtti időszakra datálható. A Törvényszék szerint sem a jogbiztonság, sem pedig a bűncselekmények és büntetések jogszerűségének az Emberi Jogok Európai Egyezménye

<sup>53</sup> Ítélet 139. pont.





(a továbbiakban: EJEE) 7. cikkének (1) bekezdésében szereplő elvével nem ellentétes, ha a Bizottság úgy dönt, hogy új bírsághiszabási iránymutatást fogad el, és azt – az 1/2003. sz. tanácsi rendelet 23. cikkének korlátai között – korábban elkövetett jogsértésre alkalmazza. A versenyjogi szabályok hatékony alkalmazásához fűződő közérdek alapján ugyanis a vállalkozásnak számolniuk kell azzal a lehetőséggel, hogy a Bizottság bírságpolitikája módosul, akár a számítási módszert, akár a bírságok szintjét tekintve.<sup>54</sup>

A Bizottság a bírság alapösszegéül a jogsértéssel érintett forgalom egy bizonyos mértékét veszi, amelyet a jogsértés súlyának függvényében állapít meg, majd a jogsértés éveinek számával megszoroz. A jogsértéssel érintett piacon elért forgalmat az EGT területén, a jogsértés utolsó teljes évében (2007) az x86 CPU eladásából befolyt összeg, közel 3,87 milliárd euró jelentette. A jogsértés időpontja öt év és három hónap volt.

A jogsértés súlya kapcsán a Bizottság a bírság iránymutatásban előirányzott 30%-ból csupán 5%-ot határozott meg. Ennek során vette figyelembe a jogsértés jellegét, az érintett felek piaci részesedését, a jogsértés földrajzi kiterjedését, azt, hogy az egységes jogsértés intenzitása eltért az évek során (a szóban forgó egyedi visszaélések többsége a 2002 és 2005 közötti időszakra koncentráldott), a visszaélések valószínű versenykorlátozó hatásai eltérőek voltak, valamint hogy az Intel megpróbálta a vizsgált magatartásokat elleplezni.

Az 5 év három hónapos időtartam 5,5-szeres szorzót eredményezett. Ezeken túl a Bizottság nem nevesített külön enyhítő vagy súlyosbító körülményeket.

Az Intel támadta a számítás módját, azt aránytalannak tartva s hangsúlyozva, hogy sem gondatlanul, sem szándékosan nem járt el a vizsgált magatartások kapcsán.

A Törvényszék a jogsértés időtartamában nem látott kivetnivalót, mivel egyetértett a Bizottság azon következtetésével, hogy az Intel egységes és folytatólagos magatartásának az volt a célja, hogy megakadályozza az AMD hozzáférését a stratégiai szempontból legfontosabb értékesítési csatornákhöz. Az egyetlen stratégiát szolgáló egyedi jogsértések közötti koherenciát nem szakította meg az a körülmény sem, hogy a Lenovóra és az MMSH-ra vonatkozó jogsértések kisebb jelentőségűek voltak a Dellt és a HP-t érintő jogsértéseknél.<sup>55</sup>

A Törvényszék nem volt hajlandó a számolgotás részleteiben elmerülni. Az indoklásban többször is felidézi azt a korábbi gyakorlatból fakadó tételt, hogy a Bizottság nem köteles megjelölni a megtámadott határozat indoklásában azt a módot, ahogy az egyes kifogásolt visszaélésszerű körülményeket a bírság összegének megállapításakor figyelembe vette.<sup>56</sup>

A Törvényszék nem látott kivetnivalót abban sem, hogy a Bizottság a forgalom számításakor nem hagyta figyelmen kívül a 12 új tagállamban 2004 előtt realizált forgalmat. Ezen országok a jogsértéssel érintett forgalom alapjául választott évben, 2007-ben már vitathatatlanul tagjai voltak az EU-nak, a felperes magát a referenciaévet pedig nem kifogásolta.<sup>57</sup>

<sup>54</sup> Ítélet 1598. pont, hivatkozva a Törvényszék T83/08. sz., *Denki Kagaku Kogyo és Denka Chemicals kontra Bizottság* [ECLI:EU:T:2012:48] 98–127. pontjait.

<sup>55</sup> A Törvényszék ítéletének 1563. pontja.

<sup>56</sup> A Törvényszék ítéletének 1564. pontja.

<sup>57</sup> Emögött nyilván az állhatott, hogy a jogsértéssel érintett forgalom idővel jelentősen csökkenhetett.



A Bizottság jogszerűen vette figyelembe a bírság alapösszege kapcsán, hogy az Intel megpróbálta eltitkolni a visszaélését. A Törvényszék szerint az uniós versenyszabályok megsértésének titkos jellege fokozhatja annak súlyosságát.<sup>58</sup>

Az Intel tagadta azt is, hogy szándékosan vagy gondatlanul járt volna el. Hivatkozott arra, hogy a feltételes engedmények nem mindig jogellenesek, valamint hogy az „álcázatlan korlátozások” a visszaélések új kategóriáját jelentik. Az Intel nem láthatta előre a Bizottság AEC-tesztjének eredményét sem, mivel a számítások olyan OEM-ektől származó belső adatokon alapultak, amelyeket az Intel soha nem ismerhetett. A Törvényszék e jól hangzó érveket sem fogadta el. A szándékosság, illetve gondatlanság feltétele teljesül ugyanis, ha a vállalkozás felismerhette magatartásának versenyellenességét, függetlenül attól, hogy az EUMSZ versenyjogi szabályait tudatosan sértette meg vagy sem.<sup>59</sup> A megismételt eljárásban talán releváns lesz az AEC-teszt kapcsán tett megállapítás. A Törvényszék szerint a megtámadott határozatban csak a teljesség kedvéért támaszkodott az AEC-tesztre, ennek alkalmazása nem volt szükséges a felperesi magatartás jogellenességének bizonyításához. Mivel a Bíróság másként ítélte meg az AEC-teszt szerepét, s részben újrafogalmazta a korábbi esetjogot, a megismételt eljárásban a Törvényszéknek e ponton alaposabban meg kell fontolnia a bírság összegének helyességét (ha nem is fogadja el a gondatlanság hiányát, legalábbis enyhítő körülményként számításba kell vennie).

A szankció arányossága kapcsán az Intel hiába hivatkozott arra, hogy az addig valaha kiszabott legsúlyosabb bírság aránytalan azzal, hogy a jogsértés nem gyakorolt konkrét hatásokat a piacra. A Törvényszék olvasatában az esetjog szerint azonban a Bizottság korábbi gyakorlata nem befolyásolja a versenyügyekben kiszabott bírságok mértékét. Más ügyekben hozott határozatoknak csupán jelzésértékük van, mivel meglehetősen valószínűtlen, hogy két ügy releváns körülményei – például az érintett piacok, termékek, vállalkozások és időszakok – megegyezzenek. Ennek hiányában a diszkrimináció vagy az egyenlő bánásmód elve megsértésének vádja megalapozatlan.<sup>60</sup> A Törvényszék nem fogadta el sem a korábbi Microsoft-ügyet, sem a többi kedvezményrel kapcsolatos visszaélés vagy éppen kartelleseteket viszonyítási pontként.

Az Intel a tényleges negatív hatások hiányának számbavételét is próbálta számon kérni az alperes Bizottságon. A Törvényszék azonban emlékeztette arra, hogy a jogsértés által a piacra gyakorolt tényleges hatás nem kötelezően figyelembe veendő körülmény, hanem csupán egyike azon tényezőknek, amelyek a jogsértés súlyosságának értékelése szempontjából relevánsak. Az analógiaként hivatkozott *Prym-jogeset*<sup>61</sup> nevezett pontjából álláspontom szerint azonban nem adódik ez a következtetés. Ott csupán annyit mond a Bíróság, hogy az állandó ítélkezési gyakorlat alapján a versenyjogi jogsértések súlyát számos tényező befolyásolja, anélkül, hogy létezne kötelezően figyelembe veendő szempontok kötött vagy kimerítő listája. E mondat alapján nem tűnik megalapozottnak a tényleges piaci hatások elhanyagolható szerepének levezetése.

<sup>58</sup> A Törvényszék ítélete 1586. pont.

<sup>59</sup> Ítélet 1601. pont, hivatkozva a T-271/03. Deutsche Telekom kontra Bizottság [ECLI:EU:T:2008:101] 295. pontját.

<sup>60</sup> Ítélet 1614–1615. pont.

<sup>61</sup> C-534/07. P. sz., *Prym és Prym Consumer kontra Bizottság* [ECLI:EU:C:2009:505] 54. és 55. pont.



A Törvényszék arra is felhívta a figyelmet, hogy a tényleges hatás relevanciája idővel változott a Bizottság bírságolási gyakorlatában. Az 1998. évi iránymutatással ellentétben a 2006. évi bírság iránymutatás ugyanis már nem írja elő, hogy a jogsértés súlyának értékelése során figyelembe kell venni a „piacra gyakorolt tényleges hatását, ha ez a hatás mérhető”. Az új közlemény a 30%-os alapmérték számításakor figyelembe veendő körülményeknél nem említi a tényleges hatást. Ennek ellenére azt legalább elismerte a Törvényszék, hogy az iránymutatás nem is tiltja, hogy ezen arány növelése érdekében figyelembe vegyék a jogsértés által a piacra gyakorolt tényleges hatást. Ezzel szemben a Bizottság 2006. évi iránymutatásának 22. pontja alapján nem kell feltétlenül figyelembe vennie a konkrét hatás hiányát mint enyhítő körülményt.<sup>62</sup>

A Törvényszék gondolatmenetét valószínűleg az is befolyásolta, hogy a határozatban rögzített 5%-os szint a bírság iránymutatása alapján az akár 30%-ot is elérhető mérték alsó sávjába esett.<sup>63</sup> A bírság arányosságát alátámasztó megállapításai zárásaként fontosnak tartotta rögzíteni, hogy a bírság az Intel éves forgalma 4,15%-ának felel meg, ami jóval az 1/2003. sz. tanácsi rendelet 23. cikkének (2) bekezdésében rögzített 10%-os plafon értéke alatt maradt.<sup>64</sup>

A Törvényszék abban sem látott kivetnivalót, hogy a nagy összegű bírságot egy nem független jogalkalmazó szabta ki. A felperes szerint a Bizottság nem az EJEE által meghatározott független és pártatlan bíróság. Előadja, hogy mivel a bírság az EJEE 6. cikke értelmében büntetőjogi jellegű, azt vele szemben jogellenesen, azon jogát megsértve szabták ki, hogy a vele szemben felhozott büntetőjogi vádat független bíróság bírálja el.

A Törvényszék felidézte, hogy a független és pártatlan bírósághoz való jogot az EJEE 6. cikkének (1) bekezdése irányozza elő, míg az uniós jogban az e cikk által nyújtott védelmet az Alapjogi Charta (a továbbiakban: Charta) 47. cikke biztosítja. E tartalmi azonosságra hivatkozva a Törvényszék csak az utóbbi rendelkezést értelmezte.<sup>65</sup> A Charta 52. cikkének (3) bekezdése ugyanis előírja, hogy amennyiben ez olyan jogokat tartalmaz, amelyek megfelelnek az EJEE-ben biztosítottaknak, a Chartában elismert jogok tartalmát és terjedelmét azonosnak kell tekinteni azokéval, amelyek ezen egyezményben szerepelnek.

A Törvényszék felidézte az Emberi Jogok Európai Bíróságának ítélkezési gyakorlatát, amely szerint az EJEE 6. cikkének (1) bekezdése nem zárja ki, hogy egy közigazgatási jellegű eljárásban a büntetést először egy közigazgatási hatóság szabja ki, feltéve, hogy azt korlátlan felülvizsgálati jogkörrel rendelkező bíróság felülvizsgálja.<sup>66</sup> A korlátlan felülvizsgálat tartalmi jellemzője, hogy a közigazgatási határozat bármely pontját akár ténybeli, akár jogi szempontból megváltoztathatja, és hatáskörrel rendelkezik egyebek között arra, hogy megvizsgáljon minden, az előtte fekvő ügy szempontjából releváns

<sup>62</sup> Ítélet 1625. pont.

<sup>63</sup> Erre kifejezetten emlékeztet az indokolás 1631. pontja.

<sup>64</sup> Ítélet 1647. pont.

<sup>65</sup> E ponton hivatkozva a C-386/10. P. sz., Chalkor kontra Bizottság [ECLI:EU:C:2011:815] 51. pont. Az e cikkhez fűzött magyarázat szerint, amelyet a Charta 52. cikkének (7) bekezdésével összhangban az uniós bíróságnak figyelembe kell vennie, a jogok tartalmát és terjedelmét nemcsak az EJEE szövege határozza meg, hanem az Emberi Jogok Európai Bíróságának ítélkezési gyakorlata is.

<sup>66</sup> Hivatkozva az Emberi Jogok Európai Bírósága 2011. szeptember 27-i *Menarini Diagnostics kontra Olaszország* ítéletét [43509/08. sz. kereset].



ténykérdést és jogkérdést. A Törvényszék úgy vélte, hogy mivel ő maga a bírság összegére vonatkozó korlátlan felülvizsgálati jogkörrel rendelkezik, összességében teljesülnek az EJEE által elvárt követelmények.<sup>67</sup>

## **Összegzés: hűségkedvezmények mint hatás alapon vizsgálható versenykorlátozó megállapodások**

Az árkérdés a piaci verseny szabadsága felett örökdő versenyjog központi kérdése. A legtöbb versenyjogba ütköző többszereplős vagy egyoldalú magatartás közvetlenül vagy közvetve az árak torzításán keresztül kíván jogtalan előnyt szerezni alkalmazójának. Az uniós versenyjog fontos alapvetése, hogy a piaci erőfölényt élvező vállalkozást különleges felelősség terheli: adott esetben kerülnie kell az olyan, egyébként másoknak megengedett üzleti stratégiák követését, amelyekkel a piacon még meglévő reziduális versenyt tovább korlátozná. Ennek egyik eszköze lehet, legalábbis elméletileg, olyan alacsony ár tartós alkalmazása, amellyel ki tudja szorítani versenytársait. Természetesen nemcsak közvetlenül az árakkal, hanem más módokon, például kizárólagosságot eredményező kikötésekkel, illetve ezek kombinációival is el lehet szívni a levegőt a versenytársak elől. Az uniós versenyjogi gyakorlat egyik hiányossága, hogy e különböző testet öltő, de egy-egy lényegű kizorító magatartásokkal szemben nem tud a modern közgazdasági elméletek eredményeit hasznosító, egységes megközelítést felmutatni. Erre ugyan kísérletet tett a Bizottság piackorlátozó visszaélésekről szóló közleménye, valamint az Intel-ügyben eljáró Wahl főtanácsnok indítványa, de a Bíróság mintha nem lenne hajlandó újragondolni sokéves esetjogát.

Az uniós versenyjog nagy dilemmája, hogy formalista, szükségszerűen mereven kategorizáló, ezáltal akár hatékony üzleti magatartást tévesen megtiltó, viszont egyfajta kiszámíthatóságot adó megközelítést kövessen továbbra is, vagy minden egyes, potenciálisan versenykorlátozó, árkedvezményt kínáló megállapodást egyenként, minden körülményt figyelembe véve értékeljen. Az Intel bírósági döntése rést tört a merev formalizmuson. Igaz, került az esetjog újraírását mutató szóhasználatot, de lényegében a Bizottság feladatává tette, hogy érdemben értékeljen minden releváns piaci körülményt akkor is, ha hűségkedvezményként kategorizálható gyakorlatról van szó. A Bíróság megfogalmazása ugyanakkor helyt ad annak a kategorizáló nézetnek is, amely szerint a hűséget díjazó kedvezmény továbbra is vélelmezett jogsértő, amely vélelmet a megvádolt vállalkozásnak kell védekezésével megdönteni, azaz a Bizottságnak csak akkor kell érdemi hatáselemzést lefolytatnia, ha erre vonatkozó érveket hoz elő az erőfölényes vállalkozás. Ez azonban mintha ellentmondana a 102. cikk szerkezetéből adódó, kivételt vagy mentességet nem ismerő bizonyítási teher szabálynak.

Érdekes, hogy a szerződéses formát öltő hűségkedvezmények mint potenciálisan versenykorlátozó megállapodások kapcsán ritkán merül fel az a kérdés, hogy azokat miért nem versenykorlátozó megállapodásként, a 101. cikk fényében értékeli a versenyjog.

<sup>67</sup> Ítélet 1612. pont, hivatkozva az EUMSZ 263. cikkére és a Tanácsnak a Szerződés 81. és 82. cikkében meghatározott versenyszabályok végrehajtásáról szóló 1/2003 rendelet 31. cikkére.



A 101. cikk logikáját követve talán életszerűbb lenne az erőfölényes vállalkozásra hátrítani a hatékonysági védekezés terhét, mivel ott ismert a tilalomkivétel bináris szabály, amely esetében nyilvánvaló, hogy a kivétel teljesülését az eljárás alá vont vagy alperes kell, hogy bizonyítsa. Mivel a 101. cikk esetjoga a vertikális jellegű hűségkedvezményeket nem tiltja, azok nem célzatuk, hanem hatásuk alapján, a 30%-os küszöb fölött nem élő csoportmentesség hiányában részletes piacelemzést követően lennének jogsértőnek minősíthetők. Az uniós versenyjog két fő tilalma közötti összhang biztosítása ily módon jó érv lehetne a hatásalapú visszaélést szorgalmazók tábora számára.

Az *Intel-ügyben* a Bíróság elszalasztotta azt a lehetőséget is, hogy újragondolja a piaci hatások jogi relevanciáját. A múltbeli tények megítélésén alapuló jogalkalmazás esetében a józan ésszel ellentétes az a megközelítés, amely nem a ténylegesen bekövetkezett, emberileg megismerhető piaci helyzetet veszi alapul, hanem valamilyen versenypolitikai szükségszerűségek segítségével megrajzolt alternatív valóságot vizsgál. A mai modern versenyjogban minden európai versenyhatóság olyan vizsgálati jogosítványokkal és megfelelően képzett szakemberekkel rendelkezik, hogy egy múltbeli magatartás következményeit képesek lennének feltárni. Hogyan lehet egy – egyébként alacsony árat eredményező – kedvezményt adó megállapodást versenykorlátozóknak nyilvánítani és jelentős bírsággal sújtani, ha a tények azt mutatják, hogy az állítólagosan kiszorítani kívánt versenytárs piaci részesedése növekszik?<sup>68</sup> Hogyan lehet az ép, egészséges, erősödő (vagy éppen más rossz döntések miatt betegeskedő) piaci szereplőt haldoklónak nyilvánítani? Remélem, hogy inkább előbb, mint utóbb elérkezik az a pillanat, amikor a versenyjog e tekintetben ismét összhangba kerül a józan ésszel, s a múltbeli magatartások jogsértővé nyilvánítása nem a potenciális, hanem a tényleges hatások vizsgálatán fog múlni.

## Felhasznált irodalom

- GAVIL, Andrew L. – KOVACIC, William E. – BAKER: Jonathan B. – WRIGHT, Joshua D. (2008): *Antitrust Law in Perspective*. Eagan, Thomson West.
- KÖCSE Ildikó (2017): A Hoffmann–La Roche ítélezési gyakorlata értelmében vett hűségkedvezmény továbbgondolása. *Versenytükör*, 13. évf. 2. sz. 81–87.
- Report on the Analysis of Loyalty Discounts and Rebates Under Unilateral Conducts Laws* (2009). Zurich, Unilateral Conduct Working Group. [www.internationalcompetitionnetwork.org/uploads/library/doc357.pdf](http://www.internationalcompetitionnetwork.org/uploads/library/doc357.pdf) (A letöltés dátuma: 2018. 04. 20.)
- REY, Patrick – VENIT, James S. (2015): An Effect-Based Approach to Article 102: A Response to Wouter Wils. *World Competition*, Vol. 38, No. 1. 3–29.

<sup>68</sup> Természetesen más jogi megközelítést igényelnek a jövőbeli piaci változások előrejelzésén alapuló jogi rendelkezések. Ilyen a fúziók előzetes kontrollja, vagy ilyenek voltak sokáig a versenykorlátozó megállapodásokat a tilalom alól egyedileg mentesítő eljárások. Sőt az is helyénvaló, hogy egy most megkötött hűségkedvezmény-megállapodás kapcsán a jogi tanácsadó felhívja a vállalkozások figyelmét a kockázatokra (miszerint az visszaélésnek minősülhet). Ha azonban egy évek óta hatályban levő megállapodás ténylegesen nem képes versenyellenes hatásokat produkálni, akkor milyen logika alapján lehet azt potenciális hatásvizsgálat alapján mégis kiszorítónak minősíteni?



- SHANKLAND, Stephen (2009): *Intel to pay AMD \$1.25 billion in antitrust settlement*.  
[www.cnet.com/news/intel-to-pay-amd-1-25-billion-in-antitrust-settlement/](http://www.cnet.com/news/intel-to-pay-amd-1-25-billion-in-antitrust-settlement/)  
(A letöltés dátuma: 2018. 04. 20.)
- VENIT, James S. (2017): The judgment of the European Court of Justice in Intel v. Commission: a procedural answer to a substantive question? *European Competition Journal*, Vol. 13, No. 2–3. 172–198.
- WILS, Wouter (2014): The Judgment of the EU General Court in Intel and the So-Called More Economic Approach to Abuse of Dominance. *World Competition*, Vol. 37, No. 4. 405–434.

