

**NYUGAT-MAGYARORSZÁGI EGYETEM  
KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI KAR  
GAZDASÁGI FOLYAMATOK ELMÉLETE ÉS GYAKORLATA  
DOKTORI ISKOLA  
KÖZÖSSÉGI GAZDÁLKODÁSTAN ALPROGRAM**

**A MAGYAR ÉS AZ EURÓPAI UNIÓS  
VERSENYSZABÁLYOZÁS, KÜLÖNÖS TEKINTETTEL  
A MONOPÓLIUMOKRA ÉS A VÁLLALATI FÚZIÓKRA**

**Doktori (Ph.D.) értekezés**

**Készítette:  
Horváth Csanád**

**Témavezető:  
Prof. Dr. Hoós János DSc.**

**Sopron  
2006**

## Tartalomjegyzék

Bevezetés.....	8
I. A probléma körülhatárolása.....	10
I.1. Önérdek érvényesítés, piaci elégtelenségek és Pareto-hatékonyság.....	10
I.2. Monopóliumok.....	18
I.2.1. A monopóliumok kialakulása és közgazdasági értelmezése .....	19
I.2.2. Monopolista profitmaximalizálás a kompetitív viszonyokhoz képest.....	25
I.3. Fúzió és felvásárlás – M&A .....	32
I.3.1. Koncentráció és fúzió-kontroll: piaci hatások .....	32
I.3.2. A koncentrációk motivációi és céljai.....	34
I.3.3. Az akvizíció motivációi és indítékai.....	37
I.4. A közösségi döntések szerepe.....	42
I.4.1. A közösségi döntések szerepe a piaci elégtelenségek kezelésében .....	42
I.4.2. Piacépítés, a monopolista hatások közösségi kezelése .....	43
I.4.3. A közösségi döntések kudarcai .....	50
I.5. Állami versenypolitika, a verseny funkciói és paradoxona .....	53
I.6. Versenyjog, versenyszabályozás.....	55
I.7. A versenyszabályozás eszközei .....	59
II. A közgazdasági elemzések főbb területei.....	62
II.1. A közgazdasági iskolák valamint legfőbb modelljeik szerepe a hatékonysági vizsgálatokban.....	62
II.2. Az Európai Unió piacértelmezései .....	71
II.3. Piacelemzés, koncentrációmérés .....	74
II.3.1. A piaci részesedés és a piaci koncentráció bevezetése.....	74
II.3.2. A piaci részesedés definiálása .....	75
II.3.3. A piaci részesedés meghatározásának jellemzői .....	77
II.3.4. A piaci koncentráció ábrázolása, meghatározása .....	78
II.3.5. A piaci koncentráció meghatározásának jellemzői .....	80
II.3.6. A koncentráció mérése és a leggyakoribb számítások módszertana .....	81
II.3.7. További koncentrációmérési lehetőségek és jellemzőik .....	90
III. A fúziók kezelésének menedzselése az Európai Unióban és Magyarországon .....	93
III.1. Jogi szabályozás .....	93
III.1.1. Kezdetek: a versenyt torzító hatások kezelése .....	93
III.1.2. Az erőfölényes magatartás szankcionálása és a fúzió-kontroll szabályozása .....	94
III.1.3. A magyar versenytörvény megszületése és fejlődése .....	100
III.1.4. A gazdasági törvények hatálybalépésének időpontjai a Pannon régióban.....	102
III.1.5. A versenyhatóságok szerepe a versenyszabályozásban és a fúzió kontrollban .....	103
III.1.6. Feltételek és kötelezettségek a fúzió kontrollban.....	106
III.1.6.1. A feltételek és kötelezettségek általános szerkezete .....	106
III.1.6.2. A feltételek és kötelezettségek közgazdasági hatásai .....	110
III.1.6.3. A feltételek és kötelezettségszabások alkalmazhatóság határai .....	112
III.1.6.4. A feltételek és kötelezettségszabások és a versenyhatóságok.....	112
III.1.6.5. Feltételek és kötelezettségszabások az EU-ban és Magyarországon .....	113
III.1.7. Versenyjog és hatékonyság .....	123
III.1.7.1. Hatékonysági kritériumok összemérése .....	123
III.1.7.2. Példák a hatékonysági kritériumok figyelembevételére az EU-ban.....	124
III.1.7.3. Példák a hatékonysági kritériumok figyelembevételére Magyarországon.....	126
III.2. A versenyszabályozás gazdaságpolitikai megközelítése.....	129
III.2.1. A kis-, közép- és nagyvállalatok megoszlási aránya a Triádban, EU-ban és Magyarországon .....	129

III.2.2. Versenypolitika - iparpolitika.....	133
III.2.3. Fúzió-kontroll: nemzeti eltérések gazdaságpolitikája itthon és az Unióban .....	133
III.3. A globalizáció hatásai .....	138
III.3.1. A globalizáció .....	138
III.3.2. Közvetlen külföldi tőkebefektetések állományának regionális összetétele .....	139
III.3.3. A nemzetközi tőkeáramlás trendjei .....	141
III.3.3.1. Külföldi működő tőke a világban.....	142
III.3.3.2. Külföldi működő tőke hazánkban .....	143
III.3.4. A globalizálódás folytán erősödő verseny negatív hatásai.....	144
III.3.5. A triád versenypolitikáinak összehasonlítása, a verseny értelmezései.....	146
III.3.6. Átalakuló országok és a fejlett piacgazdaságok hasonlóságai, eltérései.....	148
III.3.7. Az átalakuló országok versenypolitikája és az új piacgazdaság jellemzői .....	149
IV. Konkrét esetek.....	152
Tézisek .....	154
Kritikus pontok, a jobbítás lehetséges módjai, javaslatok .....	168
Összefoglalás.....	174
Summary .....	177
1. sz. melléklet: Hivatkozások és irodalomjegyzék .....	179
2. sz. melléklet: Iparági koncentráció.....	182
3. sz. melléklet: A 2003. évi XXXI. Tv. és a 2005 évi T/68338 törvényjavaslat .....	183
4. sz. melléklet: A 139/2004/EK Közösségi fúziós rendelet.....	187
5. sz. melléklet: Kérdőíves felmérés az M&A céljairól .....	202
6. sz. melléklet: Precedens bírósági esetek .....	203
7. sz. melléklet: Mai globális esetek .....	205
8. sz. melléklet: A magyar Versenyhivatal 2000-2004. évi eljárásai.....	207
9. sz. melléklet: Küszöbértékek az Európai Unióban.....	219

## Ábrák jegyzéke

1. sz. ábra: A cserehatékonyság modellje .....	14
2. sz. ábra: A termelési hatékonyság modellje .....	16
3. sz. ábra: A termékkosár-hatékonyság modellje.....	17
4. sz. ábra: Minimális hatékony méret .....	20
5. sz. ábra: Az erős és gyenge természetes monopóliumok .....	21
6. sz. ábra: A negatív profit következménye .....	22
7. sz. ábra: Monopolisztikus versenyhelyzet .....	23
8. sz. ábra: Költségek és bevétel viszonya.....	27
9. sz. ábra: Profitmaximalizálás .....	28
10. sz. ábra: Profitmaximalizáló output.....	29
11. sz. ábra: Rövid és hosszútávú profitmaximalizálás egyidejű érvényesülése.....	30
12. sz. ábra: Méretgazdaságosság és kibocsátás.....	31
13. sz. ábra: A williamsoni modell.....	65
14. sz. ábra: A Lorenz-görbe.....	79
15. sz. ábra: A Lorenz-görbe és a koncentráció.....	79
16. sz. ábra: A koncentrációs görbe általános alakja.....	84
17. sz. ábra: Az iparági koncentráció és a CR viszonya.....	84
18. sz. ábra: Az európai uniós fúzió-kontroll.....	104
19. sz. ábra: Az EU jelenlegi és csatlakozni kívánó tagországai.....	135

## Táblázatok jegyzéke

1. sz. táblázat: Az erős és gyenge monopóliumok jellemzői.....	21
2. sz. táblázat: Motivációs tényezők .....	35
3. sz. táblázat: A szinergia forrásai és a felvásárlás típusa.....	39
4. sz. táblázat: A felvásárlásokat motiváló tényezők.....	39
5. sz. táblázat: Vállalategyesítés indítékai .....	40
6. sz. táblázat: Piaci kudarcok és állami feladatok.....	43
7. sz. táblázat: Iparági koncentráció az USA-ban .....	84
8. sz. táblázat: Koncentrációs hányadok Ny-Európában.....	85
9. sz. táblázat: Piaci részarányok kategorizálása.....	86
10. sz. táblázat: Feldolgozóipari termékcsoport-vizsgálat modellje.....	86
11. sz. táblázat: Magyar HHI indexek.....	89
12. sz. táblázat: Méretgazdaságossági táblázat.....	92
13. sz. táblázat: A befektetési szempontból fontos törvények megszületése .....	103
14. sz. táblázat: Nyugat-Európa, Japán és a Triád vállalati megoszlása.....	131
15. sz. táblázat: A 2002-2003-ban még EU tagjelöltek vállalati megoszlása.....	131
16. sz. táblázat: Magyarország vállalatai megoszlása működő és (regisztrált) .....	132
17. sz. táblázat: A csatlakozások történetisége .....	135
18. sz. táblázat: Működőtőke beáramlás alakulása (1986-2001) .....	140
19. sz. táblázat: A „Multik” értéknövelése .....	142
20. sz. táblázat: Nemzeti szabályozások változása.....	143
21. sz. táblázat: Koncentrációs eljárások a GVH gyakorlatában.....	153

## Bevezetés

Az elmúlt években a tanszéki feladatok során nagy kihívást jelentett számomra a piaci elégtelenségek okozta problémák elemzése. E témában különös érdeklődéssel fordultam egy olyan struktúra felé, melynek regulációja még fiatal, aktuális, és az egyik legnagyobb - a Pareto-hatékonyságot is semmibe vevő - piaci kudarc, a monopolista pozíció térnyerésével érvényesült. Ez a fúziók világa. Ezek szabályozásait és azok országokénti eltéréseit vizsgálom e disszertációban, felvonultatva az európai és a magyar vonatkozású elemzéseket is. Többek között azt szeretném bizonyítani, hogy amellet, hogy ez valóban egy, az elméleti közgazdaságtan által felvázolt félresikerült piaci struktúrái közül való helyzet, mégis hordoz magában olyan hatékonysági elemeket, amelyek a gazdaságot stabilizálhatják, növekedését elősegíthetik. Továbbá azt is bemutatom, hogy a globális szintre emelkedett gazdaságban milyen problémákat okoztak az összefonódások és ezeket miként kezelték, illetve milyen további lehetőségekben látom a megoldásokat.

Mindenegy civilizált nemzetgazdaságnak van gazdaságpolitikája és versenypolitikája is természetesen, bár a rendelkezések, tézisek eltérnek egymástól. Könnyen tehetünk ilyen kategórikus megállapítást, hiszen a másságot az adott társadalompolitikai tényezők állandóan szinten tartják, mint ahogy a nemzetközi motivációk, a gazdaság evolúciója is ezt teszi.

Az egyes versenypolitikák érdekeket, érdekellentéteket egyeztetnek, szintetizálnak, az arra hivatott gazdasági bürokratikus szervezet törvényi elhivatottságával.<sup>1</sup> Ezekkel egyetemben akár a Közösség tagállamainak is meg van a hazai versenypolitikai felfogása, ám ezek nem deklarálják, hogy konkrétan melyik elvi versenypolitikai megközelítést tartják mérvadónak (Vissi [1995]).<sup>2</sup>

Disszertációmban arra szeretnék vállalkozni, hogy a közgazdasági elemzés és a koncentrációk egyre erőteljesebb megjelenése nyomán azt az összefüggést mutassam be, hogy mennyire szélesedett ki, erősödött meg pont a közgazdasági elemzés fejlődése, azaz egyre szélesebb körben való alkalmazása és elmélyülése kapcsán azt az akaratot mutatom be, amely a fúzió-ellenőrzés rendes- és külön szabályozását tartotta szükségesnek

Továbbá azt szeretném bemutatni, hogy milyen közgazdasági megközelítései és értelmezései vannak annak a releváns piacnak, ahol a termékek cseréje és egyúttal az azokkal kapcsolatos gyártási-értékesítési magatartások játszanak szerepet, amelyekkel a vállalatok céljaik elérését realizálni igyekeznek.

A piacokra fellépő vállalatok valamilyen céllal szereznek részarányt és pozíciót. A vállalat legfőbb célja a növekedés és a fejlődés. A méretgazdaságosság elérésével, így egy nagyvállalat

---

<sup>1</sup> Ez hazánkban a Gazdasági Verseny Hivatal: GVH

<sup>2</sup> Közgazdasági Szemle, XLII. évf., 1995. 11. sz. (1052-1065. o.)

sokkal előnyösebb helyzetben van, mint egy közép- vagy kisvállalat. A cégek egyre nagyobbra nőnek, ily módon csökkentve termelési költségeiket. A méretgazdaságosság a létesítmények üzemeltetése területén válik stratégiai tényezővé: olcsóbbak a beszerzések, ha azokat nagyobb tömegben végzik; kisebbek a továbbítási, a logisztikai költségek; csökken a személyzet létszáma és ezzel minden, a személyzethez tapadó költségtényező is.<sup>3</sup>

A vállalat illetve több vállalat egyesülésének, fúziójának célja a piac minél nagyobb hányadának uralása. Azonban nem minden esetben jár hatékonyságnövekedéssel a fuzionálás. A nemzetközi Consulting Firms megállapítása szerint a megafúzióknál csak 30%-os a konglomerátumoknál (vegyes fúziók) csak 20%-os eredményességi arány mutatható ki.<sup>4</sup>

De a többi makrogazdasági szereplő „kívánalma” az, hogy sokszereplős<sup>5</sup> legyen a piac, hiszen ez elősegíti a vállaltok közötti versenyt, vetélkedést, így nem hagyva utat az esetleges monopolista minőségromlásnak, vagy stagnálásnak, készletet jelent a megújulásra, akkomodációra, az erőforrások optimálisabb allokálására. Az érdekérvényesítésben az árversenyt az állam is befolyásolja, és evvel a nemzetgazdasági teljesítmény javulása is felerősödik.

A disszertációm témájának kiválasztása, aktualitása mellett, két nyomós érven alapul. Az egyik az, hogy a versenyszabályozás, és azon belül is a fúzió-kontroll, vagy merge-control az egyik legfiatalabb szabályozási és közgazdasági, de dinamizmusában hatékony, terület és ezért folytonos fejlesztést és elemzést igényel. Másik indokom pedig az volt, hogy ez az a közeg, melyben az eddigi kutatásaim során a legszorosabban találkozok a jog- és a közgazdaságtudomány, mint olyan diszciplínák, amelyeket tanulmányim befejezte után itt tudtam leginkább ötvözni.

Az alkalmazott módszertanban a primer források felkutatása és elemzése jelenti a kutatómunka törzsét. Ezt kiegészíti a vonatkozó szakirodalom önálló kritikai feldolgozása és beépítése. Az értekezés módszerét jellemzi a fogalmak és kategóriák megfelelő értelmezése, az elvi megközelítések és a valós gyakorlat összevetése, és összehasonlítása.

A disszertáció tartalmi összefoglalásában sorolom fel - tézisekben - a kutatás legfontosabb megállapításait, következtetéseit, megoldási javaslatokat.

---

<sup>3</sup> Hajnal István: Létesítménygazdálkodás (<http://www.ingatlanbefektetes.hu/sz02/c12.html>)

<sup>4</sup> Kleinert Jörn – Henning Klodt: Megafusionen - Trends, Ursachen und Implikationen, Wirtschaft Wettbewerb 2000.11. 101-103 o.

<sup>5</sup> polipol, polipszon

## I. A probléma körülhatárolása

### I.1. Önérdek érvényesítés, piaci elégtelenségek és Pareto-hatékonyság

**Önérdek és piac.** Adam Smith 1776-ban azt taglalta, hogy a gazdálkodók saját önérdekeiktől hajtva, nyereségre törekedve - a verseny hatására - és egy láthatatlan kéz nyomására valójában közérdekeket szolgálnak. Az egyes ember csak saját nyereségére törekszik, ebben azonban egy láthatatlan kéz vezeti olyan célok előmozdítása felé, amelyek nem szerepeltek szándékai között. A társadalom számára nem jelent mindig hátrányt, hogy ezek a célok nem képezték részét az illető céljainak. Smith megvizsgálta a kor (17-18.sz) merkantilista felfogásán alapuló gazdasági modelljét, mely szerint az ipar és kereskedelem felvirágoztatásához. Erős kormányzati fellépésre van szükség. Ezek az intézkedések csakugyan néha a köz érdekeit szolgálták. Máskor azonban a társadalom érdekével ellentétes háborúkat, sikertelen állami vállalkozásokat erőltettek.

Smith arra hívta fel a figyelmet, a jó dolgok előmozdításához nincs szükség kormányzatra, vagy bármiféle erkölcsös érzületre. Álláspontja szerint az emberek akkor szolgálják a közérdeket, ha egyszerűen saját önérdeküket követik.

- Az önérdek az emberi természet sokkal állandóbb tulajdonsága, mint a jó cselekedetek igénye, s ezért jobb alapot kínál a társadalom szervezéséhez.
- Az emberek sokkal nagyobb valószínűséggel tudják megállapítani, hogy mi a saját érdekük, mintsem egyáltalán képesek lennének a közérdek meghatározására.

Smith gondolatmenete mögött egyszerű a képlet:

- Ha van olyan termék, vagy szolgáltatás, amelynek a fogyasztók értéket tulajdonítanak, de jelenleg nem hozzáférhető, akkor hajlandóak fizetni az előállításukért. Pont a nyereségre törekvő vállalatok keresik az ilyen lehetőségeket. (marketing) És ha a termék értéke a fogyasztó számára meghaladja az előállítási költségeket, akkor a vállalkozó nyereségre számíthat, és belekezd az előállításba.
- Ha már megtörtént az előállítás, de adódik egy olcsóbb eljárású termelési módszer, akkor az ezt alkalmazó vállalkozó alacsonyabb árat kínálhat a többi vállalkozásnál, és így profitra tehet szert.
- Az üzleti vállalkozások tehát nyereségre törekednek, a termelés hatékonyabb módszereit keresik, új termékcsaládokkal próbálkoznak, stb., szóval a vásárlók érdekeit szolgálják.
- Vegyük észre: ilyenkor nincs szükség semmiféle kormányzati bizottságra annak eldöntéséhez, hogy érdemes-e termelni, vagy sem egy terméket.

A hatékonyság érvényesülésének ez a modellje nemcsak a tökéletes piaci verseny meglétét tételezi fel, hanem azt is, hogy egy áru, illetve szolgáltatás által az egyén és a társadalom számára nyújtott haszon egybeesik, továbbá azt, hogy egy áru illetve szolgáltatás egyéni és társadalmi költsége is azonos.

- Egy áru határhaszna a társadalom egésze számára (MSB marginal social benefit) azonos azok határhasznával (MPB marginal personal benefit), akik ezt az árut megveszik, azaz  $MSB=MPB$  a fogyasztók számára
- Egy áru határköltsége a társadalom egésze számára (MSC marginal social cost) azonos az azt előállító termelők határköltségével (MPC marginal personal cost), azaz  $MSC=MPC$  a termelők számára.
- A fogyasztók kompetitív piaci viszonyok közt saját egyéni érdekeiket követve csak addig vásárolnak adott terméket, ameddig a határhasznuk egyenlő lesz az árral,  $MPB=p$
- A termelők kompetitív piaci viszonyok közt saját egyéni érdekeiket követve csak addig termelnek egy adott terméket, ameddig annak határköltsége egyenlő lesz az árral, azaz  $p=MPC$

A társadalom egészében akkor érvényesül a hatékonyság, ha :

- A társadalmi és egyéni határköltség azonos
- Az egyéni (fogyasztói) határhaszon egyenlővé vált a határköltségeikkel.
- A társadalmi határhaszon egyenlővé vált a társadalmi határköltséggel.
- A fogyasztók határhasznai egyenlővé válnak a termelők határköltségével.

Ekkor a "láthatatlan kéz" koordinációs tevékenysége eredményesen érvényesül, a döntések mind a fogyasztók, mind a termelők, mind a társadalom többi tagja szempontjából egybeesők, az egyének és a társadalom számára is hatékonyak.

A közgazdászok között széles körben elterjedt az a nézet, hogy a kompetitív hatások nagyfokú hatékonysághoz vezetnek, s hogy a verseny az innováció fontos mozgatórugója. A hatékonyság ilyen értelmezése kizárja a gazdaság ciklikus növekedéséből, munkanélküliségből, valamint az inflációból adódó nemzetgazdasági veszteségeket. A piaci döntési mechanizmus szabadon érvényesül, kiegyensúlyozott gazdasági növekedés és csak úgynevezett strukturális és súrlódásos munkanélküliség alakul ki. A nemzetgazdaság hatékonyan kihasználja a termelési lehetőségeinek maximumát, ebben az említett tényezők nem akadályozzák.

Minthogy azonban a modell működése a való életben nem tökéletes, úgy az elvárt hatások sem következnek be maradéktalanul. Ezek egymástól függő arányát azonban nehéz megítélni. Mindenesetre az elmúlt kétszáz év alatt a közgazdászok felismerték, hogy vannak olyan fontos körülmények, amikor a piaci események nem olyanok, ahogyan azt a piacgazdaság leglelkesebb hívei látják. Volt tömeges munkanélküliség időszaka, nagy gazdasági válság, stb..



**Piaci elégtelenségek.** Az optimum, hatékonyság és egyensúly fogalmak értelmezése többféle lehet. Általában négy kategória irányából közelítik meg, melyek közül az első három piaci allokációt jelöl.

- A "*ténylegesen megvalósuló piaci allokáció*" kifejezés a valós gazdaságban érvényesülő, kialakuló tényezőelosztást jelöli, amely egy adott pillanatban a piaci szereplők egyéni motivációin alapul, és a piaci folyamatok bonyolultságából valamint bizonytalanságából adódóan rendszerint egyensúlytalansággal jellemezhető (például átmeneti hiány vagy túltermelés valamely termék(ek) piacán).
- Az "*egyensúlyi piaci allokáció*" elnevezés az összes lehetséges allokáció közül azokat a tényező felhasználásokat fogja össze, amelyek szintén a piaci automatizmusok illetve a piaci szereplők egyéni motivációi alapján alakulnak ki, de kitüntetettek olyan értelemben, hogy a kérdéses piacok rövid vagy hosszú távon a piaci kereslet és kínálat tekintetében egyensúlyi állapotban vannak. Az ilyen inputeloszlások kialakulása a valóságban lehetséges, de nem bizonyos; másrészt az esetleges egyensúlyi allokáció nem feltétlen Pareto-hatékony (például monopóliumok és más tökéletlen versenypiacok esetében).
- A "*Pareto-hatékony piaci allokáció*" fogalommal is olyan erőforrás eloszlásokat jelölünk, amelyek az egyéni érdekeken alapuló önszabályozó piaci folyamatok révén alakulnak ki. Ezen belül az ilyen allokációk megkülönböztető sajátossága, hogy a gazdaság összes piacán egyidejűleg kereslet-kínálati egyensúlyt eredményeznek, és a gazdaság egészét tekintve zérus a piaci résztvevők jóléti holtteher-vesztesége (például az általános kompetitív egyensúly).
- A "*társadalmilag optimális erőforrás allokáció*" megjelölés azokra az inputkombinációkra vonatkozik, amelyek valamely társadalomban, valamely tetszőleges (közösségi, szociális, erkölcsi, hagyományelvű stb.) szempont alapján a "*leginkább kívánatosnak*" minősülnek. Egy társadalom domináns szempontjai akár teljes mértékben szemben állhatnak, illetve szembe kerülhetnek a piaci szabályozás elveivel, de jelentős mértékben támaszkodhatnak is azokra, illetve illeszkedhetnek a piac logikájához.

Tehát a fenti osztályozás első három kategóriája piaci allokációt jelöl. Az első kettő közötti eltérés a bizonytalansággal magyarázható. Ugyanezen kettő valamint a harmadik közötti különbségtétel abból fakad, hogy a mikroökonómiai megfontolások alapján ideálisnak tekintett Pareto-hatékony, általános verseny-egyensúly kialakulása, mint emlékeztető, nagyon szigorú feltételek teljesüléséhez kötött. Amennyiben az említett - nem ritkán irreálisnak tűnő - feltevések bármelyike nem érvényesül, akkor a piaci mechanizmusok a Pareto-optimum helyett "csak" egyensúlyi, sőt valószínűbb, hogy egyensúlytalan tényleges allokációhoz vezetnek.

Amennyiben egy piac (egy gazdaság) Pareto-hatékony vagy egyensúlyi allokációja eltér a társadalmilag kívánatosnak tartott erőforrás eloszlástól, akkor a piac elégtelenségéről (market failure) vagy tökéletlenségéről (market imperfection) beszélünk.

A piaci elégtelenség (vagy tökéletlenség) azt jelenti, hogy a szabályozatlan, tisztán piaci mechanizmusok által eredményezett tényező allokáció eltér a társadalmilag optimálisnak tekintett erőforrás felhasználástól. A piaci elégtelenségek jól körülhatárolható kategóriákba sorolhatók, s ezek a következők: monopóliumok, externális hatások, közjavak és információs problémák, rövid távú érdekeltség, méltánytalan jövedelemelosztás, kiegyensúlyozatlan gazdasági növekedés, külgazdasági kapcsolatok, külkereskedelem problematikája. Mindezek közül disszertációmban a monopolista pozíciót tanulmányozom.

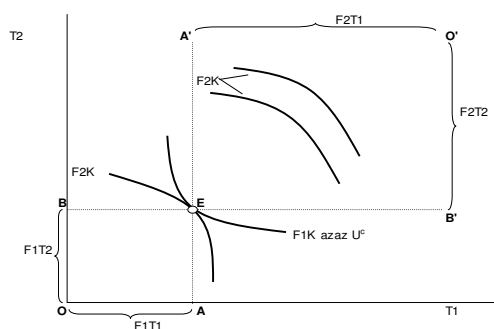
**Pareto-hatékony**ság. A piaci elégtelenség fogalma lényegét tekintve a piaci és a nem piaci allokáció elvi különbözőségén alapul, s ilyen értelemben nem az elmélet és a gyakorlat - vagyis a tényleges és az elméletileg elérhető piaci allokáció - közötti eltérésre, hanem a piaci mechanizmusok kiterjeszhetőségének korlátjaira utal. A piac elégtelen működése mögött meghúzódó tényleges okokat általában nem könnyű felismerni. Természetesen lehetséges, hogy a társadalmilag optimális allokációt a Pareto-optimummal azonosítják. Ez esetben a piaci kudarc a társadalmilag kívánatos Pareto-hatékony állapot és az esetleges piaci egyensúlyi állapot eltéréseként is értelmezhető.

A gazdasági intézmények eredményeinek összehasonlítására használható kritériumot nyújt az a fogalom, amelyet Pareto-hatékonyként (Pareto efficiency) vagy gazdasági hatékonyságként ismerünk. Definíciója a következő: ha találunk egy lehetőséget arra, hogy akárcsak egy személyt kedvezőbb helyzetbe hozzunk anélkül, hogy bárki másnak ártanánk, akkor úgynevezett Pareto-javítást (Pareto improvement) találtunk. Ha egy allokációból egy Pareto-javítás révén egy másikba juthatunk, akkor az eredeti allokáció nem Pareto-hatékony (Pareto inefficient). Ha egy allokáció nem ad lehetőséget Pareto-javításra, akkor Pareto-hatékonynak (Pareto efficient) hívjuk. Vagyis nincs mód arra, hogy az emberek valamely csoportját jobb helyzetbe hozzuk anélkül, hogy mások rosszabb helyzetbe ne kerülnének.

A Pareto-hatékonyság és a kompetitív egyensúly elemzése. A Pareto-hatékonyság teljesüléséhez három feltételre van szükség. Bármely két termék között minden fogyasztó helyettesítési határányának azonosnak kell lennie (ezt *cserehatékonyságnak* nevezik); a különféle ráfordítási tényezők helyettesítési határánya minden vállalat esetében azonos kell, hogy legyen (ezt *termelési hatékonyságnak* nevezzük); bármely két termék között a transzformáció

határányának értéke egyenlő kell, hogy legyen a fogyasztó helyettesítési határányával (ezt *termékkosár-hatékonyságnak* nevezik).

- **Cserehatékonyság.** A cserehatékonyság fogalom<sup>6</sup> arra a folyamatra vonatkozik, ahogyan adott jószág-kosarak különböző egyének közötti allokációja kialakul. Képzeljünk el egy rögzített termékkínálattal rendelkező gazdaságot. (Mondjuk, amelyben az „T1” termék (a továbbiakban T1) és a T2 termék (a továbbiakban T2) kínálata meghatározott nagyság.) Az egyszerűség kedvéért két személy létét tételezzük fel, Fogyasztó1 (a továbbiakban F1) és Fogyasztó2 (a továbbiakban F2) jelenlétével számolunk. Amit F1 nem kap meg, azt F2 kapja. Minden lehetséges allokáció tehát szemléltethető egy "négyyszögben",<sup>7</sup> ahol is a vízszintes tengely a T1 összkínálatát, a függőleges tengely pedig a T2 összkínálatát méri. Az *1. sz. ábrán* azt, ami F1 fogyasztására megy, az alsó baloldali csúcsponttól (O) mérjük, azt pedig, ami F2 fogyasztására megy, a jobboldali felső csúcsponttól mérjük (O'). Az E ponttal jelölt allokáció esetén F1 OA mennyiségű almát és OB mennyiségű narancsot kap, F2-nek pedig a fennmaradó rész jut (O'A' T1 és O'B' T2). Ezt követően megrajzoljuk F1 közömbösségi görbéit, mint amilyen az U<sup>c</sup> görbe is. Megrajzoljuk F2 közömbösségi görbéit is. F2 közömbösségi görbéi teljes mértékben szokványosak, ha fordítva szemléljük.



**Cserehatékonyság.**  
 $F1T1 = F1$  T1 fogyasztása,  $F1T2 = F1$  T2 fogyasztása,  $F1K = F1$  közömbösségi görbéje,  
 $F2T1 = F2$  T1 fogyasztása,  $F2T2 = F2$  T2 fogyasztása,  $F2K = F2$  közömbösségi görbéje  
 forrás: J. E. Stiglitz: A kormányzati szektor gazdaságtana KJK Bp. 2000. 104 o.

*1. sz. ábra: A cserehatékonyság modellje*

Rögzítsük F1 hasznának értékét. A Pareto-hatékonyság azt kívánja, hogy F2 hasznát - az F1 által elért hasznoszint rögzítettsége mellett - maximalizáljuk. A kérdést tehát úgy vethetjük fel, hogy ha F1 az U<sup>c</sup> közömbösségi görbén van, akkor melyik a F2 által elérhető

<sup>6</sup> Cserehatékonyság: a gazdaság által termelt jószágokat a fogyasztók között hatékonyan kell elosztani úgy, hogy mindenki megkapja az általa preferált áruféleséget.

<sup>7</sup> Ezt a rajtot Edgeworth-Bowley négyyszögnek hívják két angol matematikai közgazdász neve alapján a XX. század elejéről

legmagasabb közömbösségi görbe? Mint emlékszünk rá, F2 haszna növekszik lefelé és balra haladva. (Ilyen mozgásiránynál F2 több, F1 pedig kevesebb termékre tesz szert.) F2 ott éri el a legmagasabb hasznot, ahol közömbösségi görbéje érinti F1 közömbösségi görbéjét, tehát az E pontban. Ebben a pontban a közömbösségi görbék meredeksége megegyezik, vagyis kettejük helyettesítési határánya a T1 és az T2 között azonos.

- **Termelési hatékonyság.**<sup>8</sup> Az imént vizsgált cserehatékonyság a javak bizonyos mennyiségének egyének közötti allokációjával foglalkozik, figyelmen kívül hagyja a termelés problémáját. A hatékony termelés esetében a jószágok előállításához szükséges ráfordítási tényezők (input-tényezők) rögzített forrásainak allokálásáról van szó. Tegyük fel, hogy két input-tényező - mondjuk a munka és a föld - kínálata rögzített, s két terméket, T1-t és T2-t lehet segítségükkel előállítani. A rendelkezésre álló erőforrások (ebben az esetben a termeléshez használatos input-tényezők) összkínálatát ismét egy "négyzet" segítségével jeleníthetjük meg (lásd 2. sz. ábra). Azok a ráfordítási tényezők, amelyek felhasználására nem az T1 termelésénél kerül sor, a T2 termelését szolgálják; a doboz bármely két pontja azt mutatja meg, hogy az inputtényezők allokálása hogyan oszlik meg a két termék között.

A 2. sz. ábrán megrajzoltam az egyenlőtermék-görbéket. Egy egyenlőtermék-görbét az adott kibocsátás előállításához szükséges input-tényezők valamennyi lehetséges kombinációja határozza meg: A kibocsátásnak ugyanazt a szintjét úgy érhetjük el, hogy növeljük a munka felhasználását és csökkentjük a megművelt föld mennyiségét. Az egyenlőtermék-görbe meredekségét *a föld és a munka helyettesítési határányának* nevezzük<sup>9</sup> ez azt adja meg, hogy a munkaráfordítás egységnyi csökkenését a föld milyen nagyságú többletfelhasználása ellensúlyozza.

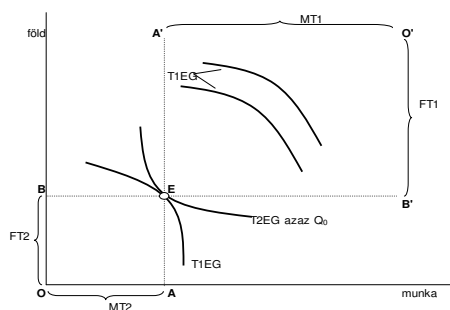
Ismét érdemes visszaemlékeznünk arra, hogy T1 termeléséhez használatos input-tényezők mennyiségeit az O' ponttól mérjük. A T1 egyenlőtermék-görbéi ezért rendelkeznek a szóban forgó alakkkal. A termelés hatékonysága egyértelműen azt kívánja meg, hogy a T2 termelés bármely szintje mellett az T1 kibocsátását maximalizálják. Ahogy lefelé és balra haladunk a dobozban, egyre több erőforrás megy az T1 termelés területére; az e pontokon áthaladó egyenlőtermék-görbék ezért a T1 kibocsátás magasabb szintjeit képviselik. Ha a T2 kibocsátást a  $Q_0$  egyenlőtermék-görbe szintjének megfelelően rögzítjük, úgy világos dolog,

---

<sup>8</sup> Termelési hatékonyság: Pareto-hatékony helyzetben nem állhat elő olyan helyzet, hogy bizonyos áruból többet tudjanak termelni anélkül, hogy más jószágból kevesebbet kellene előállítani.

<sup>9</sup> Mivel ez a helyettesítési határány csak technológiai tényezőktől függ, ezért olykor a technikai helyettesítés határányának nevezik. Ez ekvivalens a munka határtermékének és a föld határtermékének az arányával. Ha a föld pótlólagos egysége a kibocsátást 1 egységgel növeli, illetve ha a munka pótlólagos egysége 1/2 egységgel növeli a kibocsátást, akkor amennyiben 1 egységgel növeljük a föld felhasználását, a munkaráfordítást pedig 2 egységgel csökkentjük, úgy a kibocsátás változatlan lesz. Ezért a helyettesítési határány 1/2.

hogy a T1 kibocsátás maximalizálásához a  $Q_0$  görbét érintő egyenlőtermék-görbe megadására van szükség. Az érintési pontban az egyenlőtermék-görbék meredeksége ugyanaz, vagyis a föld és a munka helyettesítési háttaránya az T1 termelés és a T2 termelés területén ugyanaz.



**Termelési hatékonyság.**  
 MT1=Munkaráfordítás a T1 termelésében, MT2=Munkaráfordítás a T2 termelésében,  
 FT1=Földráfordítás az T1 termelésében, FT2=Földráfordítás a T2 termelésében,  
 T1EG=T1 egyenlőtermék-görbe, T2EG=T2 egyenlőtermék-görbe  
 forrás: J. E. Szigitz: A kormányzati szektor gazdaságtana KJK Bp. 2000. 106 o.

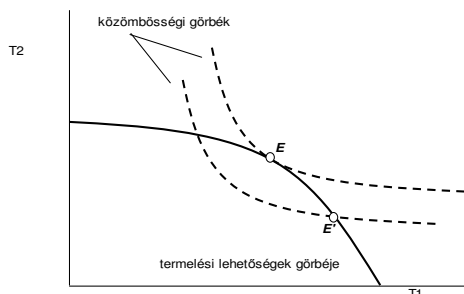
## 2. sz. ábra: A termelési hatékonyság modellje

Ismét beláthatjuk azt, hogy kompetitív egyensúlyi helyzetek esetén miért teljesül ez a feltétel. A kibocsátás bármely szintje mellett minden vállalat költségeinek minimalizálására törekszik. Ha a föld egysége kétszer annyiba kerül, mint a munka egysége, akkor a vállalat csak addig a pontig alkalmaz földet, ahol a föld határterméke kétszerese a munka határtermékének. Másként szólva, a *technikai helyettesítés háttaránya* egyenlő lesz a munka árának és a föld árának az arányával. Kompetitív piacokon minden vállalat számára ugyanazok az árak érvényesek, s ezért minden cég esetében az *input-tényezők helyettesítési háttaránya* azonos. Ez biztosítja a termelési hatékonyságot.

- **A termékkosár-hatékonyság.**<sup>10</sup> A megtermelendő T1- és T2 mennyiség legjobb "kosarának" kialakításakor azt kell meggondolnunk, hogy technikailag mi valósítható meg, és hogy milyenek a fogyasztói preferenciák (fuzionális szempontból lásd I.3.1., 1.3.2. fejezetek). A T2 kibocsátás minden szintjéhez meghatározható technológiailag az T1 kibocsátás maximálisan elérhető szintje. Ez adja meg a termelési lehetőségek görbét. Ha adott a termelési lehetőségek görbéje, akkor a haszon lehető legmagasabb szintjét szeretnénk elérni. Az egyszerűség kedvéért feltételezzük, hogy minden fogyasztónak azonos ízlésítéletei vannak. A 3. sz. ábrán egyidejűleg mutatom be a termelési lehetőségek görbét és a T1 és T2 közötti választások közömbösségi görbéit. A hasznót akkor maximalizáljuk, ha egy közömbösségi görbe és a termelési lehetőségek görbe érintési pontját vesszük. A termelési lehetőségek görbe meredekségét a *transzformáció háttarányának* nevezzük; ez azt adja meg

<sup>10</sup> Termékkosár hatékonyság: a jóságok választéka meg kell feleljen a fogyasztók preferenciáival.

számunkra, hogy mennyi többlet T2-höz jutunk, ha a T1 termelést egy egységgel csökkentjük. Az „E” érintési pontban a közömbösségi görbe meredeksége és a termelési lehetőségek görbe meredeksége azonos, vagyis a T2 és T1 *helyettesítési határáránya egyenlő a transformáció határárányával*.



3. sz. ábra: A termékkosár-hatékonyság modellje

A Pareto-hatékonyság érvényesüléséhez szükséges termékkosár-hatékonyság fentiekben levezetett összefüggései már több fogyasztó értékítéletét, preferenciáit kifejező keresletet, és a termelők által kibocsátott jóságok kínálatát mutatja be. Itt már nem egyedi, hanem társadalmi közömbösségi görbék szerepelnek, amelyek akár egy kisebb közösség szubjektív hasznosságát értékelését fejezhetik ki. Azaz ez a hatékonysági kritérium már egy piaci közösség értékítéletét prezentálja, bemutatva pl. egy versenykörnyezet makrogazdaság szereplőinek piaci viszonyait.

Nyilvánvaló, hogy a piaci verseny maga sem érvényesülhet a valóságban. Különböző monopolista pozíciók és előnyszerzési lehetőségek alakulnak ki, az informáltság sem teljes, externáliák és a közjavak hatékonysági problémái feszítik a húrt. Mindezek miatt a piaci döntési mechanizmusnak elkerülhetetlenek a kudarcai, működési zavarai, a hatékonyságot nem javító, sőt sokszor azt rontó hatásai. Ezek egy részét és a gazdaság valamint társadalom hatékony működéséhez szükséges feladatokat a piac nem tudja megoldani, ezért egy másik döntési mechanizmust kell létrehozni és működtetni: a *közösségi szektor* mechanizmusát. A közösségi szektor döntési mechanizmusának is hatékonyan kell funkcionálnia, a gazdaság és társadalmi hatékonyság érvényesülését kell elősegítenie. Hogy ezt a feladatot milyen mértékben képes ellátni, illetve milyen lehetőségek, cselekvési irányok adódhatnak, azt ugyancsak a tökéletes piaci döntési mechanizmushoz kapcsolódóan definiált ideális hatékonyság alapján lehet érdemben megítélni.

## I.2. Monopóliumok

A fúzió okozta monopolista piaci struktúra kialakulásának előidéző tényezői tartósak, és mélyen gyökereznek mind a gazdasági, mind a társadalom életében. Ezek közül az összefonódásokat tekintve az a legjellemzőbb, hogy a termelők és eladók részéről - saját érdekük által vezérelve - természetes törekvésként jelenik meg, az egymással való megállapodások kötése a monopolista pozíció elérésére. Vizsgáljunk meg néhány következményt.

A monopólium az erőforrások nem hatékony felhasználását eredményezheti. A monopolista vállalat csak addig a szintig fogja a termelést bővíteni, ameddig a határbevétele a határköltséggel egyezik meg, és e termelési volumen kisebb annál, mint ami akkor lenne, ha az ár a határköltséggel lenne egyenlő, tehát amit a közgazdasági hatékonyság igényelne. A monopolista termelési szint kisebb, mint a szabad versenyes termelési szint. A termelésnek ez a csökkentése az egyik alapvető oka annak, hogy közgazdaságtan ellenzi a monopóliumok létrejöttét, bár vannak olyan nézetek, amelyek a monopolista helyzettel való visszaélés korlátozását elégségesnek tartják.<sup>11</sup> A monopóliumoknak azonban vannak pozitív oldalai is<sup>12</sup>, mint például az innovatív folyamatok, termelési hatékonyság növekedése, stb..

A monopólium súlyosan korlátozhatja a fogyasztót szükségletei kielégítésében, leszűkítheti választási lehetőségeit. Így a fogyasztó olyan kényszerhelyzetbe kerül, hogy kénytelen elfogadni az alacsony szintű szolgáltatásokat és/vagy megfizetni a magas árakat. Ugyanakkor a fogyasztónak ez a kiszolgáltatottsága nagymértékben csökkenti a monopolista "fegyelmezését," jobb munkára kényszerítését a vevők által. Ezen körülmények között nem tud érvényesülni sem a termékkosár, sem a csere-hatékonyság<sup>13</sup>.

Tételezzük fel, hogy a monopólium, amely a fogyasztók által megvásárolt árukat termel, nem okoz termelési hatékonysági problémát. Minden profitot maximalizáló vállaltnak érdeke a költségek minimalizálása bármely árut is termel és ebből adódóan: hatékonyan termel. A probléma az, hogy a tökéletes verseny kisebb termelési volument eredményez a monopolista ágazatban. Ugyanakkor a közgazdasági hatékonyság érvényesülése feltételeinek egyike a termékkosár hatékonyság érvényesülése, azaz a gazdaságnak a fogyasztók preferenciájának megfelelő áruösszetételt kell termelni. A tökéletes verseny hatására azonban túl kevés terméket termelnek. Ahol a gazdaság e helyzetben működik, a fogyasztó az optimális állapothoz képest

---

<sup>11</sup> Pl. Sherman Act: 1902, Tpvvt. tv., Közösségi versenyjog alapján

<sup>12</sup> lásd különösen I.1. fejezet

<sup>13</sup> A termelési hatékonysággal együtt a Pareto-hatékonyság érvényesülésének alapkötvetelményeit testesítik meg.

rosszabbul jár. A cserehatékonyság sem tud érvényesülni, mivel a fogyasztó kénytelen kevesebb jószágot vásárolni, azaz e tekintetben korlátozva van.

Monopolista körülmények között a profit és a veszteség nem ösztönzi kellően a vállalatokat, hogy belépjenek egy piacra vagy elhagyják azt. A piacra lépés korlátai miatt a verseny fegyelmező ereje csökken. Ezek a korlátok megvédik az alacsony hatékonysággal működő vállalatokat a potenciális versenytársaktól, és végeredményben az így szerzett előnyöket a fogyasztók terhére élvezik.

Mindent egybevetve tehát a monopolista pozíció esetén, csak a piaci döntésekre hagyatkozva nem biztosítható a Pareto-optimum érvényesülése, a társadalmat súlyos piaci kudarcok, hatékonysági veszteségek érhetik.

### **I.2.1. A monopóliumok kialakulása és közgazdasági értelmezése**

A monopóliumok létrejöttének jó néhány indoka van. Ez létrejöhet történelmi fejlődés-, az ár növelés elérése érdekében történő kartellizálódás, fuzionálás, felvásárlás, a minimális hatékony méretnövekedés<sup>14</sup> eredményeként.

A történelmi fejlődés egy véletlen folytán is okozhatja a monopol pozíció kialakulását, ha a vállalat úgy lesz domináns az adott piacon, ha ott először jelenik meg, és költségelőnye lehetővé teszi számára, hogy visszatartsa a további szereplők belépését az iparágba, például alacsony ár képzésével. Másik indok lehet az, ha több különböző kisebb iparági vállalat összeáll és korlátozzák a kibocsátást a magasabb ár elérése érdekében, ezáltal nagyobb profitra szert téve. Ez a kartellizálódás, amit az USA-ban az antitröszt véd<sup>15</sup>, az európai gyakorlatban pedig a versenypolitika szabályozásának sarkalatos pontja. A fúziók létrejöttével korábban önálló vállalatok válnak eggyé, olvadnak össze, illetve az ellenőrzés, meghatározó befolyás megszerzése az, ami a közgazdasági hatékonyságot áthatja alá adott piacon. Ha a minimális hatékony méret nagy a piac már nem növelhető méretéhez viszonyítva, akkor kialakul egy olyan termelői monopolhelyzet, mely azonnali intervencióként szabályozást, illetve állami beavatkozást tesz szükségessé. Fogyasztói szempontból azonban fontos kérdés, hogy a szabályozás terhei vagy a monopóliumnak betudható holtteher veszteség a nagyobb-e.

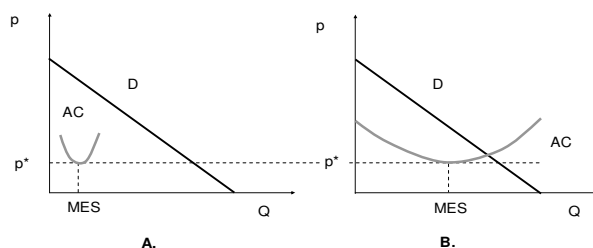
Általánosan elmondható, hogy a keresletre vonatkozó információk, valamint az átlagköltség görbék helyzetéből fakadó kapcsolatrendszerek alapján megállapítható, hogy az adott iparág versenyző vagy monopolista jellegű-e (lásd 4.sz. ábra).

---

<sup>14</sup> Hal R. Varian 448 o.

<sup>15</sup> Az Egyesült Államokban minden versenyt sértő magatartás szankcionálását az antitröszt tv foglalja magában.





4. sz. ábra: Minimális hatékony méret

Ebben döntő lehet a minimális hatékony méret<sup>16</sup>. Nyilván, összeolvadás esetén a hatékony méret és a kereslet összefüggése a piac koncentrációhoz vezet.

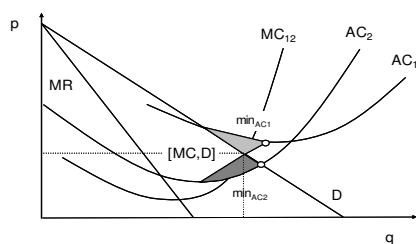
Egy-egy monopólium a közgazdasági hatékonyság megteremtésének, - a profitmaximalizáláson túl - a költségminimalizálás elérésének, a technikai haladás elősegítésének igényével kapcsolatosan bontakozik ki. Ha a volumenhozadék előnyeinek kiaknázását is figyelembe vesszük, akkor az ilyen jellegű pozíció a természetes monopólium intézménye lehet. „Ekkor állami beavatkozás hiányában - „természetes” tendenciaként indul el a monopolizálódás<sup>17</sup>, válnak a vállalatok egyesülés, összeolvadás révén egyre nagyobbakká.”<sup>18</sup> A természetes monopólium képes a környezetében lévő vállalatoknál alacsonyabb átlagköltségen előállítani jóságait. Ez a méretgazdaságosság feltétele<sup>19</sup> is egyúttal, ami nem elégíti ki a Pareto értelemben vett relatív minimális hatékony méretnövekedés kritériumait (lásd feljebb). Vannak erős és gyenge természetes monopóliumok. (5. sz. ábra, 1.sz. táblázat)

<sup>16</sup> amennyiben ha a piachoz képest relatíve sok szereplő működik kis mérettel, és mindegyik a „p\*”-hez közeli árat állapít meg, akkor valószínűleg kompetitív piacról van szó. Ekkor a kereslet nagy a minimális hatékony mérethez képest. Amennyiben a piacon egyetlen szereplő működik egy már relatíve nagy minimálisan hatékony mérettel, és önmaga állapítja meg a „p\*” árat, akkor a megoldás a monopol piac. Ekkor a kereslet kicsi a minimális hatékony kereslethez képest. (minimal efficiens scale (MES) Hal R. Varian 447 o.)

<sup>17</sup> Vannak más lehetőségek a természetes monopóliumok keletkezésére. Ilyenek a piaci kudarcok mellett a versenypiac előfeltételeinek hiánya, vagy kiiktatása, mint például az urbanizáció, állami stratégiai döntések a nyersanyag készletekről, védelmi politikák, fogyasztói védelem, szociálpolitikai megfontolások, stb..

<sup>18</sup> Hoós János [2002]

<sup>19</sup>  $C(q)/q \leq \sum C(q_i)/q$ , ahol  $0 < q_i < q$



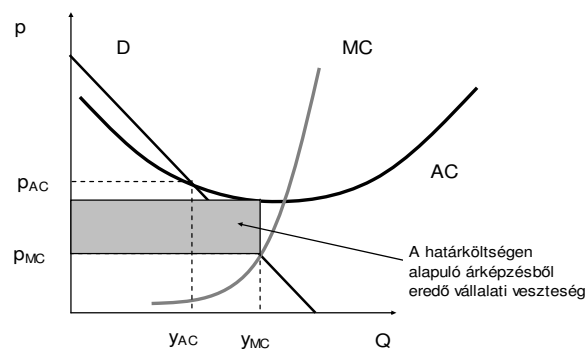
5. sz. ábra: Az erős és gyenge természetes monopóliumok

1. sz. táblázat: Az erős és gyenge monopóliumok jellemzői

	AC meredeksége	[MC, D]	AC <sub>min</sub>
<b>Erős TM</b>	Negatív	AC alatt	D-től jobbra
<b>Gyenge TM</b>	Negatív, Pozitív	AC felett	D-től balra

Az előbbi jellemzője, hogy a releváns termelési tartományában az átlagköltség a termelés növekedés hatására csökkenő, azaz, külső kényszer hatására könnyedén leviheti az árait, vagy növelheti a kibocsátást anélkül, hogy profitját elvesztené ( $AC_1$ ,  $MC_{12}$ ). A gyenge természetes monopólium viszont a keresleti görbe alatt kezdetben negatív, majd pozitív meredekségű átlagköltség görbét mutat, a határköltség görbe pedig nagyobb, mint az átlagköltség ( $AC_2$ ,  $MC_{12}$ ). Így ez esetben nem csak addig ad el, amíg a határbevétele egyenlő a határköltséggel, hanem elfogadja a határköltség alapú árat is, jelentős profitot termelve. Az előzőekhez képest külső kényszer hatására árainak csökkentésével, de inkább piaci belépési korlátozással védhető.

A kibontakozó természetes monopólium működése nem Pareto-hatékony, nem is teljesíti a közgazdasági hatékonyság kritériumait, hiszen monopolista. Ezért állami beavatkozás szükséges a piacon való működtetéshez és annak szabályozásához. Sok közszolgáltató vállalat működik ilyen módon. A beavatkozás lényege az lenne, hogy a működtetés állami szolgáltatás, vagy államilag támogatott magánvállalként funkcionáltatható tovább. Az utóbbi esetben transzferek nélkül a vállalat negatív profitot termel, hiszen a szabályozás feltételeként Pareto-hatékonyságot kell megteremteni. Ez azt jelenti, hogy most már a vállalat kénytelen lenne versenyzői áron kínálni termékeit, szolgáltatásait negatív profit mellett, mint ahogy a 6. sz. ábra mutatja.

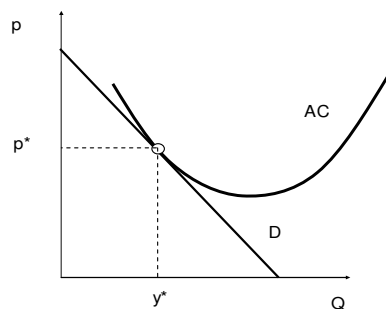


6. sz. ábra: A negatív profit következménye

Támogatás hiányában a vállalat mégis képes a negatív profit elkerülésére, ha az átlagköltség görbén, vagy afelett termel. Ha mindenkinek fizetőképes kereslete van az outputjára, akkor a keresleti görbén is rajta kell lennie. Vagyis az ábra  $P_{AC}$ ,  $Y_{AC}$  ( $y=q$ ) pontnak megfelelő hely a működési helyzete. Ez az a pont, ahol fedezi termelési költségeit.

A monopóliumok kialakulásaként - adott iparágban – egyetlen vállalat uralhatja a piacot, de előfordul az is, hogy több monopólium ármeghatározó, amellett, hogy valamennyi vállalat differenciált terméket kínál, s a piacra a ki-, belépés nem korlátozott. Ekkor az iparági keresleti görbe meredeksége attól függ, mennyire hasonlóak a termékek. Ha mindenki ugyanazt termeli, akkor a keresleti görbe vízszintes egyenes, ha azonban a vállalatok nem engedik meg a többieknek, hogy tökéletesen lemásolják termékeiket, akkor a szóban forgó egyenes meredeksége már csak a kibocsátók döntéseitől és áraitól függ. Az is igaz ugyanakkor, hogyha egy cégnek kizárólagos joga van valamely jószág eladására, akkor még az árat is emelheti anélkül, hogy vevőinek többségét elveszítené. Ez a monopolisztikus versenyhelyzet<sup>20</sup>. A kompetitív feltételekhez hasonló helyzetnek azonban következményei vannak. Ugyanis az ár-kibocsátás és a profitmaximalizálás is a keresleti görbének megfelelő, a nem korlátozott belépés pedig, a vállalat profitját a zérus felé kényszeríti. Grafikusan ez azt eredményezi, hogy a keresleti görbe az átlagköltség görbe érintési pontjába kerül (7. sz. ábra.).

<sup>20</sup> HRV 470 o.



7. sz. ábra: Monopolisztikus versenyhelyzet

Az oligopóliumok is jelentős szereppel bírnak, mert a legtöbb esetben, adott iparágban, nem tisztán kompetitív és monopolista szerkezetet találni, hanem ennek különböző átmeneteit. Ilyen az oligopolista piacszerkezet is. Ekkor számos versenytárs van a piacon, pontosan annyi, amennyinek az árra még hatása van. Jellemzője, hogy a stratégiai kapcsolatokra épít. Ebben a helyzetben a legegyszerűbb számasság a duopólium. Az elnevezés a szereplők számával nő, de nem jellemző a további szereplőkkel való bővülések külön megnevezései. Ha kettő, vagy több vállalat van a piacon, és ugyanazt a terméket állítja elő, akkor a következő változókat figyelhetik: termelési mennyiség és ár. Aki a többieket megelőzve állapítja meg a termelési mennyiségeket, az a mennyiségvezérlő<sup>21</sup>, ugyanúgy ha valamelyik korábban állapítja meg az árát a többiekhez képest, akkor árvezérlő. A többiek pedig rendre: mennyiség- és árkövetők. Mindezt szimultán is megteheti bármelyik vállalat, ha nem ismeri a többiek változóinak értékeit, de képes megbecsülni azokat.

Ha a vállalatok nem versenyeznek egymással, akkor *összejátszhatnak, fuzionálhatnak*. Ekkor vagy több cég alakíthatja ki árát és termelési mennyiségeit a profit maximalizálása érdekében, vagy részben ugyanezen okokból egyesülhetnek. Akármelyik pozícióban is van egy vállalat, olyan egyensúlyi helyzetet, vagy olyan profitmaximalizálási helyzetet keres, amellyel kapcsolatban a többiek által megerősítve látja a versenytársakra vonatkozó elképzelését, és amelyhez előre kell látnia a többi vállalkozás kibocsátási döntését. Ennek alátámasztására kiválóan alkalmas az ún. **Cournot-modell, amely** egy vállalat profitmaximalizálását a következőképpen írja le:  $\Pi_1 \max = p(q_1 + \dots + q_n^* + q_{n+1}^*)q_1 - c(q_1)$ , ahol a „\*” a várható

<sup>21</sup> HRV 490 o.

kibocsátásra utal, az eladható mennyiség a  $Q=q_1+\dots+q_n+q_{n+1}$ , és ennek piaci ára:  $p(Q)=p(q_1+\dots+q_n+q_{n+1})$ .<sup>22</sup>

Többszereplős esetben más összefüggéseket is vizsgálni lehet. Így például azt, hogy nemcsak egyetlen szereplő reakciófüggvényét térképezzük fel, hanem azt az esetet is, amikor feltételezzük, hogy mindegyik vállalatnak van elképzelése az iparág többi szereplőjének döntéséről egy egyensúlyi kibocsátásra való hajlandóságban. Ekkor a  $Q=q_1+\dots+q_n+q_{n+1}$  összkibocsátást reprezentáló piacon az „n”-edik vállalat számára addig van értelme termelni, amíg – korábban feltételeztem, hogy ármeghatározó – a határbevétele megegyezik a határköltséggel. Ennek alakja az alábbi:

$$p(Q) + \frac{\Delta p}{\Delta Q} q_n = MC(q_n), \text{ ezután érdemes } Q/Q\text{-val szorozni az oldalakat, az } \varepsilon = \frac{p\Delta q}{q\Delta p} \text{ keresleti}$$

görbe rugalmassági összefüggése és az  $s_n=q_n/Q$  piaci részesedés behelyettesítésével egy átlátható függvénykapcsolatot kapunk.

$$\text{Ez pedig } p(Q) = [1 - \frac{s_n}{|\varepsilon(Q)|}] = MC(q_n) \text{ alakú.}$$

Ez éppen olyan, mint a monopóliumok esetében, kivéve az  $s_n$  tényezőt. Az „ $s_n/\varepsilon(Y)$ ” tagot a vállalat keresleti függvényére vonatkozó rugalmasságnak is tekinthetjük: minél kisebb a vállalat piaci részesedése, annál rugalmasabb a keresleti függvénye.

Ha a piaci részesedés 1 (100%) - a vállalat monopolhelyzetű -, a vállalati keresleti görbe egyben a piaci keresleti görbe, s így a feltétel a monopóliumok esetében bemutatott feltétellé alakul. Ha a vállalat csak egy igen kis része egy nagy piacnak, akkor piaci részesedése gyakorlatilag nulla, a vállalati keresleti görbe pedig vízszintes. A feltétel ekkor a tiszta versenyben látottra redukálódik: az ár egyenlő a határköltséggel. Ez egyfajta igazolása az oligopol modellnek is. Azonban ha nagyszámú vállalatunk van, akkor az egyes vállalatok befolyása a piacra elhanyagolható, és a Cournot-egyensúly gyakorlatilag egybeesik a tiszta verseny egyensúlyával.

---

<sup>22</sup> Ebben a rendszerben mindig feltételezni kell legalább három szereplőt, hisz ezek közül minimum kettő egyesül esetlegesen a harmadik rovására. A  $q_1$  kibocsátású szereplő reakciófüggvénye tehát a következő:  $q_1 = f_1(q_n^*, q_{n+1}^*)$ . Ez a függvény azt jelenti, hogy egy vállalat optimális választása a többi vállalat választásával kapcsolatos várakozásainak megfelelően alakul. Minél kevesebb a szereplő adott iparági piacon, annál könnyebb döntést hozni. A fenti összefüggés alapján bármely vállalat reakciófüggvénye felírható.

## I.2.2. Monopolista profitmaximalizálás a kompetitív viszonyokhoz képest

A profit a bevételek és költségek különbségeként írható le. Ha egy vállalat  $n$  db „ $q$ ” terméket gyárt és „ $p$ ” áron adja azokat el, valamint ehhez „ $m$ ” számosságú „ $e$ ” erőforrást használ fel, melyek árai  $w_1, \dots, w_m$ , akkor a profit egyszerűsített képlete a:

$$\Pi = \sum_{i=1}^n p_i q_i - \sum_{i=1}^m w_i e_i,$$

ahol a második tag feltételezi a vállalat összes termelési tényezőjét, piaci áron értékelve. Fontos megjegyezni, hogy az egyes tényezők közé nem mindig sorolunk be mindent. Egyes tényezők, mint a munkaerő, erőforrásként jelentős szereppel bír, ugyanis ha valaki saját cégnél dolgozik, a saját munkája is ráfordítás lesz, és mint olyat, a költségek közé kell beszámítani. Tehát bárki, aki a saját vállalatán belül, földjén gazdasági outputot termel, annak munkáját a költségek között kell felsorolni, piaci áron. Ezt *lehetőségköltségnek*, vagy *alternatív költségnek* nevesítik.<sup>23</sup> A profit közgazdasági definíciója megköveteli, hogy minden ráfordítást és kibocsátást az alternatív költségen értékeljünk. Néhány alapprobléma lehet a monopolista profit meghatározásában. Ezek:

- A a számviteli beszámolókból kimutatott profit nem szükségszerűen méri pontosan a gazdasági profitot<sup>24</sup>, mivel általában a múlt tényeinek megfelelően veszi számításba a költségeket - mennyiért szereztek be a tényezőket eredetileg -, és nem a közgazdasági költségfogalomnak megfelelően számol: mennyibe kerülne az adott tényező, ha most kellene beszerezni. A „profit” terminusnak változatos értelmezési lehetőségei vannak, így a gazdasági profiton túl más tényezőket is figyelemmel fogok kísérni.
- A problémák gyakori forrása, hogy az időskálák összekeverednek. A ráfordításokat rendszerint folyam típusúaknak tekintjük: ennyi és ennyi heti munkaóra és heti gépóra ennyi és ennyi heti kibocsátást eredményez. A tényezőárakat tehát ennek az időtávnak megfelelően kell elszámolni. A bérek viszont általában órabérben vannak megadva. Ennek a gépekre vonatkozó analógiája a bérleti hányad<sup>25</sup> - a bérleti díjnak az adott időszakra jutó arányos része.
- A vállalat, mint jogi illetve nem jogi személyiség, azonkívül a tulajdonosi felelősség kérdése.<sup>26</sup> A tulajdonosi létszám is különböző lehet, pl. egyéni és társas vállalkozás,<sup>27</sup> illetve részvénytársaság<sup>28</sup>, mely utóbbi azzal a kitüntetett szereppel is bír, hogy a

---

<sup>23</sup> opportunity cost

<sup>24</sup> economic profits

<sup>25</sup> rental rate

<sup>26</sup> Magyarországon beltági és kültági felelősség is létezik (pl. bt, kkt)

<sup>27</sup> proprietor-, partnership

<sup>28</sup> corporation

tulajdonosok élettartama nem befolyásolja létét, túlélheti bármelyik tagját. Ezért ez utóbbi a legkedveltebb társasági forma.

- Ezeknek a különböző típusú vállalatoknak a tulajdonosai különböző célokat követhetnek a vállalat tevékenységének irányításában. Egyéni vállalkozás vagy társas vállalkozás esetén a tulajdonosok általában közvetlenül irányítják a vállalat mindennapi működését, s így abban a helyzetben vannak, hogy a vállalat működtetésére vonatkozó tetszőleges céljaikat megvalósíthatják. A tulajdonosok általában a profit maximalizálásában érdekeltek, de ha céljaik nem a nyereségre irányulnak, akkor inkább ezeket léptetik előtérbe.
- A részvénytársaságban a tulajdonosok és az irányítást végzők gyakran nem ugyanazok a személyek. Elkülönül a tulajdonosi és az irányítási funkció. A részvénytársaság tulajdonosai meghatározzák a menedzserek számára a vállalat működtetésében követendő célt, akik minden tőlük telhetőt megtesznek, hogy a tulajdonosok által megfogalmazott célokat kövessék. Az általánosan elfogadott célkitűzés a profitmaximalizálás. Ez nagy valószínűséggel úgy irányítja a menedzsereket, hogy az általuk választott tevékenységi formák egybeessenek a tulajdonosok érdekeivel.
- Abban a gazdaságban, ahol nincs bizonytalanság, és a vállalat jövőbeli profitadatai mindenki által ismertek. Ebben az esetben a profitok jelenértéke egyben a vállalat jelenlegi értékét is megadná. Ez az az összeg, amit valaki hajlandó lenne a vállalatért fizetni. A nagyvállalatok részvénytársaságként működnek, vagyis nagyszámú egyén közös tulajdonai. A társaság részvényeket bocsát ki a társasági tulajdonból való részesedés igazolására. Meghatározott időközönként a részvénytársaság osztalékot fizet ezekre a részvényekre, ez az osztalék a vállalati profitból való részesedés. A részvénytársasági tulajdon részvényei az értéktőzsdén adhatók és vehetők. A részvény ára a részvénytársaság által majdan kifizetendő osztalékok várható jelenértéke. A vállalat teljes tőzsdei értéke a vállalat jövőbeli tevékenységétől várt profitösszeg jelenértékét reprezentálja. Így a vállalat célja - a vállalat által generált profitösszeg jelenértékének maximalizálása - úgy is felfogható, mint a tőzsdei érték maximalizálása. A teljes bizonyosság világában ez a két cél egybeesik.
- A termelési tényezők általában állandók vagy/és változók, inkább majdnem állandók<sup>29</sup>. Az előzőket többnyire rövid távon alkalmazzák, ha megkötések, szerződések állnak fenn. Az állandó tényezőkért akkor is köteles a vállalat fizetni, ha mégsem akar termelni. A változó tényezőket pedig, inkább hosszú távon alkalmazza a vállalat, ekkor minden tényező változó. Az utóbbi tényezőket a kibocsátástól függetlenül, rögzített

---

<sup>29</sup> quasi fixed factors

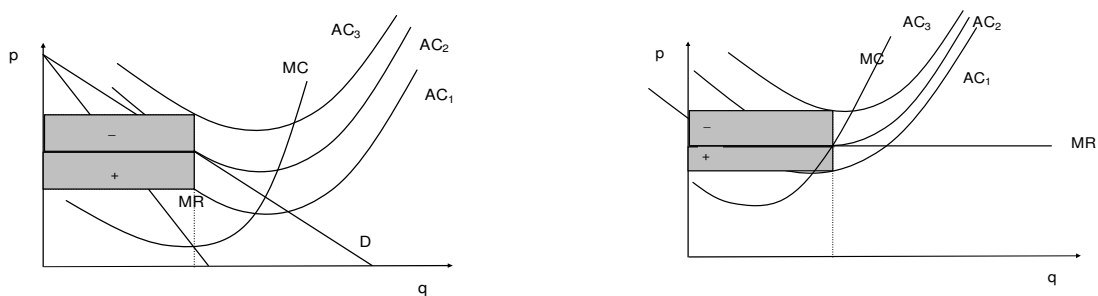
menyiségben használják fel, egészen addig, amíg a kibocsátás pozitív. A rövid és hosszú táv között nincs merev határ. Az időszak pontos nagysága és jellege magától a vizsgált problémától függ. A lényeg az, hogy egyes termelési tényezők rövid távon állandók, hosszú távon azonban változók. Mivel hosszú távon minden tényező változik, a vállalat bármikor szabadon úgy dönthet, hogy egyáltalán nem használ fel semmit, és így kibocsátása zérus - azaz kivonul az üzletből. Hosszú távon tehát a vállalat legalább zérus profitot ér el. Rövid távon tehát a vállalat egyes tényezőket még akkor is kénytelen felhasználni, ha úgy dönt, hogy nem bocsát ki semmit. Ezért rövid távon az is előfordulhat, hogy a vállalati profit negatív.

- Rövidtávú profitmaximalizálás:  $\Pi = pq - w_1e_1 - w_2e_2^*$ , ahol  $e_2^*$  rögzített érték, és a profitmaximalizálás nem más, mint  $\max p(f)(e_1, e_2^*) - w_1e_1 - w_2e_2^*$ . A kibocsátásra pedig meghatározhatók az ún. *egyenlőprofit-egyenesek*, melyek egymással párhuzamos egyeneseket (5. ábra) jelentenek a profit értékének változásával. Ez pedig:

$$q = \frac{\Pi}{p} + \frac{w_2}{p}e_2^* + \frac{w_1}{p}e_1.$$

Ebből látható, hogy az egyenes pozitív meredeksége:  $w_1/p$ , ami a határtermékkel azonos ( $MP_1$ ). Az első tényező határtermékének az értéke a 2. tényező bármely szintjén egyenlő kell legyen az árral.

- A profitmaximalizálási feltételeken túl a kompetitív viszonyoktól a monopóliumig pozitív a profit, ha a határbevétel nagyobb, mint az átlagköltség, illetve változó költségek szintje. Ha a költségek éppen a bevétel szintjén vannak, nulla, ha felette vannak, akkor negatív profitot realizál a vállalat. Ezt grafikusán egyszerű belátni (8. sz. ábra.).

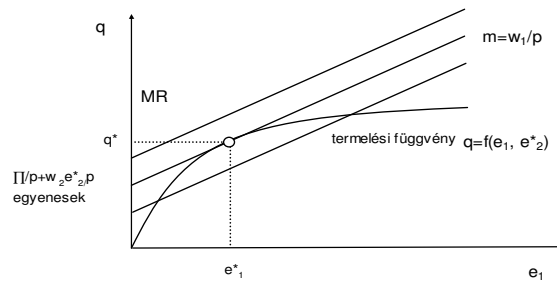


8. sz. ábra: Költségek és bevétel viszonya

- Hosszú távú profitmaximalizálás feltétele a:  $\max p(f)(e_1, e_2) - w_1e_1 - w_2e_2$ , ahol minden tényező változhat. Ekkor mindegyik tényező határtermékének értéke megegyezik az



árával. Az előbbi kéttényezős rendszerben ez a következőképpen néz ki:  $pMP_1(e_1, e_2) = w_1$  és  $pMP_2(e_1, e_2) = w_2$ , stb (9. sz. ábra).

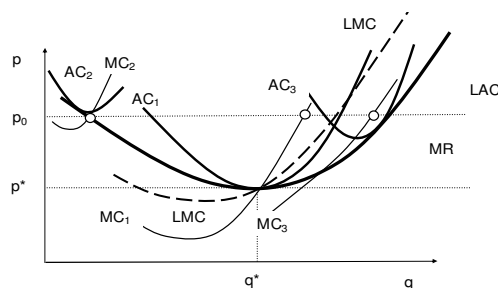


9. sz. ábra: Profitmaximalizálás

- Profitmaximalizálás hosszútávon és a volumenhozadék. Kompetitív viszonyok közt hosszú távon a profit nulla de semmiképp nem negatív, míg monopolhelyzetben sem lehet negatív, inkább zérus, vagy akár pozitív. Ennek belátása kézenfekvő.
  - A kompetitív piacról azt várhatjuk, hogy egy-egy vállalat túl kicsi ahhoz, hogy kínálatával akár az árat, akár az összkínálatot képes legyen érzékelhetően megmozdítani. Ebből következően egy termék, egy iparág összkínálata az egyes termelők kínálatának horizontális összege. A rövid távú kínálati függvényről ismert, hogy a vállalat egyensúlyi magatartását (kínálatát) reprezentálja. A hosszú távú kínálati függvény azonban bonyolultabb, mivel két új összefüggés is érvényesül:
    - hosszú távon minden input változó,
    - újabb termelők léphetnek be a piacra, és el is hagyhatják azt.

Továbbra is igaz azonban, hogy a profit akkor lesz maximális, ha a bevételek hosszú távú összege és a hosszú távú költség különbsége maximális:  $\max TR = (P, q) - LTC(q)$ . A képlet formailag azonos a rövid táv hasonló képletével, ám itt az  $LTC(q)$  a hosszú távú költségfüggvény, amelyben minden input változó. Az árnak a hosszú távú határköltséggel ( $LMC$ ) kell egybeesnie:  $P = LMC(q)$ . Vagyis, a hosszú távon maximális profitot biztosító outputnak is ki kell elégítenie a határköltség és határbevétel egyenlőségének követelményét:  $MC = MR = P$ . Az iparág nem lehet egyensúlyban, ha nincs minden egyes vállalata egyensúlyban. Az adott helyzet mellett az iparágban jelentős mozgások várhatók. A kis üzemmérettel és magas költségekkel termelők vagy elhagyják az iparágat, vagy nagyobb, gazdaságosabb üzemméretre térnek át. Új szereplők is beléphetnek. A

kompetitív piac ismert feltételei miatt hosszabb távon nincs akadálya annak, hogy a vállalatok rendre megvalósítsák ugyanazt a korszerű technológiát. A termelés bővülésével az iparág kínálata nő, az ár csökken, s új piaci egyensúly alakulhat ki. A  $(P^*, Q^*)$  egyensúly egyidejűleg rövid és hosszú távú is lehet, mert az iparág megállapodott egy olyan termelési szerkezetben, amely a hosszú távú költségfüggvény minimumának is megfelel. A vállalatok profitmaximalizáló outputja rendre  $q^*$  lesz és kialakul a  $P^* = MC_{opt} = AC_{opt} = LMC = LAC$  rövid és hosszú távú egyensúly (10. sz. ábra).

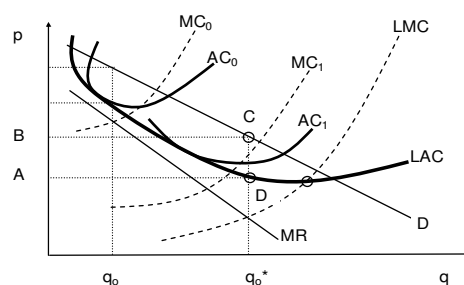


10. sz. ábra: Profitmaximalizáló output

Ez azonban azt is jelenti, hogy a gazdasági profit eltűnt. A tökéletesen versenyző piacon hosszú távon zero gazdasági profit mellett alakul ki az egyensúly. A kompetitív vállalatok hosszú távú egyensúlyi profitja zero. A vállalatok hosszú távon csak akkor folytathatják tevékenységüket, ha fedezik összes gazdasági kiadásukat, vagyis legalább normál profitot érnek. A hosszú távú átlagköltség függvény minimuma tehát a hosszú távú árszint meghatározója, mert ennél alacsonyabb árak esetén vállalatok távoznak el az iparágból, s az áraknak emelkedniük kell. Ennél magasabb árak esetén pedig a gazdasági profit elérésének lehetősége vonzza az új belépőket, ami lenyomja az árat a költségfüggvény minimumának megfelelő szintre.

- Monopóliumok esetén hosszú távon az inputok tetszőlegesen variálhatók, és a monopolista a leghatékonyabb eljárást alkalmazhatja a termelésben. Az optimális (profitot maximalizáló) output ott lesz, ahol a hosszú távú határköltség függvény és a határbevételi függvény metszi egymást ( $LMC = MR$ ). A 11. sz. ábrán  $q^*$  jelöli ezt a kibocsátási szintet, amelyet a monopólium többféle technológiával, azaz üzemmérettel tud előállítani. Ezek közül azt kell választania a vállalatnak, amely mellett a rövid és hosszú távú profitmaximalizálás elve egyidejűleg érvényesül. Ekkor  $LMC = MR$  és  $MC = MR$ . A  $q^*$  outputszint esetében ez a technológia az  $AC_1$

és  $MC_1$  rövidtávú költséggörbékkel és az ABCD téglalapnyi profittal jellemezhető. A kompetitív vállalathoz hasonlóan - ugyanazon okokból - hosszú távon a monopólium profitja sem lehet negatív. Ugyanakkor nagyon lényeges különbséget jelent, hogy a monopólium hosszú távú profitja nem csak zérus - amikor az LAC-t érinti a keresleti görbe -, hanem akár pozitív is lehet. Mert bár a monopol vállalat pozitív profitja legalább annyira vonzó a befektetni szándékozók számára, mint a kompetitív vállalatoknál volt, az iparágba való belépés a monopóliumoknál korlátozott. A szabad belépés feltétele nélkül nem jelenhetnek meg új vállalatok a piacon, nem bővül a termelés, nem tolódik el jobbra-lefelé a piaci kínálati görbe, nem csökken az ár és így a profit sem. Mindezek hiányában nem működik olyan mechanizmus, amely kikényszerítené, hogy a vállalat a hosszú távú átlagköltség minimumában termeljen. Amennyiben a monopólium számára a magasabb átlagköltség dacára nagyobb profit ígérkezik, mint a minimális átlagköltség mellett, akkor vetélytársak hiányában nyugodtan választhatja a számára kedvezőbb, a társadalom szempontjából viszont nem hatékony output előállítását. Ritka kivételként előfordulhat, hogy a határbevétel éppen az LAC minimumában metszi az LMC görbét.

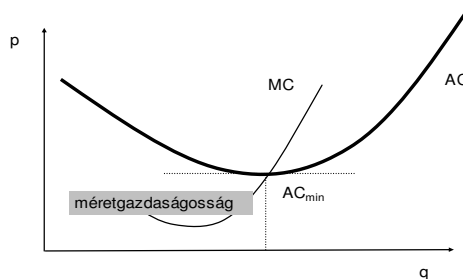


11. sz. ábra: Rövid és hosszútávú profitmaximalizálás egyidejű érvényesülése

- Méretgazdaságosság.<sup>30</sup> Definiálása költségalapú, a termelés mennyiségének növekedésével az átlagköltség csökken. Úgy is fogalmazhatunk, hogy ha egy vállalat úgy tudja termelését meg többszörözni, hogy közben a tényezőárak nem változnak, akkor a költségei biztos, hogy nem sokszorozódnak meg az előbbi mértékben, vagyis kevesebbet nőnek. Ez a növekvő mérethozadék fogalmának természetes következménye: „ha a vállalat megduplázza a ráfordításokat, a kibocsátás több mint duplájára nő. Azaz a

<sup>30</sup> economies of scale

termelési kibocsátás megduplázását a kétszeresnél kisebb mennyiségű ráfordítással el tudjuk végezni.” (Hal R. Varian [2001]) Ekkor  $MC < AC$  és grafikusan a következőképpen lehet ábrázolni (12. sz. ábra):



forrás: Patrik Gaughan (1996) nyomán

12. sz. ábra: Méretgazdaságosság és kibocsátás

A fix költség egyre kisebb, mert e termelés növekedésével egyre több egységre oszlik el. Például, az állandó költségek egy fix nagyságú ingatlan bérleti díjából vagy ingatlankölcsönéből származhatnak. Ebben az esetben a termelés növekedésével az átlagos változó költség<sup>31</sup> - egy egységnyi termelési költség - egy darabig állandó maradhat. A kapacitás határához érve azonban a költségek meredeken megemelkednek, s egy átlagos változó költség-görbe alakul ki. Az átlagköltség-görbe e két görbe összege: azt az “U” alakot fogja öltetni. Az átlagköltség kezdeti csökkenése az átlagos állandó költség csökkenésének tulajdonítható - az átlagköltség későbbi növekedésének pedig az átlagos változó költség növekedése az oka. A kétféle hatás kombinációja adja az ábrán felvázolt “U” alakot.

<sup>31</sup> a kibocsátással arányosan növekvő költségek, pl. anyag költség. De adminisztratív költségek, bérköltség is az.

### I.3. Fúzió és felvásárlás – M&A<sup>32</sup>

A monopolista pozíciónak, mint már bemutattam, jó néhány indoka lehet. Ezek közül az összefonódást és a felvásárlást tartom a következőkben szem előtt, hisz versenyjogi szempontból disszertációmban ezeket vizsgáltam.

#### I.3.1. Koncentráció és fúzió-kontroll: piaci hatások

A *koncentráció jelensége* az Európai Gazdasági Közösségben nem új jelenség. Mind a jogalkotók, mind az elméleti szakemberek próbálták megragadni a lényegét. A jogi meghatározás az összeolvadások ellenőrzéséről szóló 4064/89. számú Tanácsi Rendeletben található. Koncentráció létrejöttéként kell értékelni azon eseteket, ahol kettő vagy több korábban független vállalkozás vagyont egysíti, illetve egy vagy több személy, akik már befolyásolnak legalább egy társaságot, illetve egy vagy több társaság, közvetlen vagy közvetett befolyást gyakorolva egy vagy több egyéb vállalkozás egésze vagy részei felett akár az üzleti vagyont vagy a részvények felvásárlása, akár szerződés, akár egyéb eszközök segítségével. A koncentrációnak tehát két fajtája van, mégpedig a vagyonegyesítés, amely egyesített közös irányítást, az üzleti kockázat megosztását, kölcsönösen integrált vagyoni-üzleti viszonyokat eredményez, illetve az ellenőrzés megszerzése, amelynek lényege, hogy meghatározó befolyást eredményezzen az adott társaságban, különösen a társaság vagyona, üzletmenete feletti rendelkezés lehetőségével, a társaság szerveinek összeállítása, a szavazati jogok és a társaság döntései terén. Hogy mi a meghatározó befolyás, az mindig a konkrét esetek körülményei alapján mondható ki.

A fúziós folyamatok háromféleképpen csoportosíthatók a jelenlegi felosztás szerint:

- Horizontális
- Vertikális
- Konglomerációs

A horizontális koncentráció esetén ugyanazon iparágban működő cégek, vagyis versenytársak összefonódása valósul meg. Versenyjogi szempontból ezek a koncentrációk jelentik a legkomolyabb problémát. A vertikális koncentráció a termelési folyamat különböző fokán álló

---

<sup>32</sup> A fúziókat és felvásárlásokat (akvizíciókat) nevezik a nyugati szakirodalom együttesen M&A-nak, azaz (Monopoly) Merger and Acquisitions-nak.

cégek között jön létre, és az ún. konglomerációs az, amely két olyan vállalat között jön létre, amelyek egymással össze nem függő területeken tevékenykednek.<sup>33</sup>

A koncentrációk során könnyen kialakulhat olyan erőfölényes helyzet, amely a fogyasztók érdekeit csorbítja, elsősorban a magas árakkal és alacsony minőséggel, volumennel. Ennél kedvezőbb a helyzet, ha a volumenhozadék kihasználásával – a fúziók – inkább a jószágok alacsonyabb árszínvonalú forgalmazása, értékesítése érvényesül, mint a csak monopolista pozíció erősítése. A monopolista pozíció jelenléte, illetve kialakulása megakadályozza a hatékonyság érvényesülését, és az egyik legsúlyosabb piaci kudarcot váltja ki. Ez olyan piaci struktúrát jelent, ahol a jól azonosítható terméket és szolgáltatást egyetlen termelő hozza létre, ő is értékesít, nincs helyettesíthető termék, sőt a piacra lépés korlátai nagyok. Ez a modellértékű fogalom tökéletes formájában csak elméleti megközelítés, de jellemzőiben, hatásaiban akár a fúziók következményeként igen kedvezőtlen helyzetet teremthet a piacokon.

Gyakran a monopolista uralkodó piaci pozíció helyébe oligopóliumok lépnek. Az abszolút monopolhelyzet és a monopolverseny jegyeit egyidejűleg mutató piactípus az *oligopolpiac*. Az oligopólium piactípusában csak néhány vállalat működik, és ezek adják az adott termék (ágazat) termelésének nagy hányadát. A modern piacgazdaságokban ez jellemzi egyebek között a személygépkocsi-ipart, a légitársaságokat, az olajtársaságokat, a műanyaggyártókat és az elektronikai cikkek forgalmazókat. Az oligopolpiac fontos jellemzője, hogy a vállalatok kölcsönösen függenek egymástól. Ez annyit jelent, hogy amikor stratégiai kérdésekben (árpolitika, termékfejlesztés, marketing) dönt egy vállalat, mindig szem előtt tartja versenytársai reakcióit. A vállalat árkövető: képes befolyásolni a termék árát, de versenytársai várható válaszlépéseit is számításba kell vennie. A monopol, illetve az oligopolpiac sajátos formája, amikor a vásárló van uralkodó helyzetben. Ezt a piaci helyzetet *monopszóniának*, illetve *oligopszóniának* nevezzük. Mindezek szabályozása a kartell-, illetve fúzió-szabályozás.

A vállalkozások összefonódását ellenőrizendő és keretbe foglalandó - a nemzetközi gyakorlatban koncentráció-engedélyezésként említett - normák a piac szerkezetével kapcsolatosak. Céljuk, hogy a verseny szempontjából ezek a kedvezőtlen helyzetek ne is alakulhassanak ki.<sup>34</sup>

A koncentrációk ellenőrzése világszerte a versenyjog időben legkésőbb kialakult jogága, de szerepe egyre inkább felértékelődik, kifejezve azt, hogy a szerkezetellenőrzés preventív volta jelentősen mérsékelheti a magatartás ellenőrzés utólagos hatásait.

Az összefonódások ellenőrzése, engedélyezése a mesterséges koncentrációnövekedés versenyfelügyeleti kontroll alá való helyezését célozza, szem előtt tartva, hogy ilyenkor a vállalat nem

---

<sup>33</sup> Pl. árukapcsolással

<sup>34</sup> Sárközy Tamás szerk.: Versenyjog HVGORAC 2001. 171 o.

szerves fejlődés eredménye, és a piaci részesedés megszerzése nemcsak a másik piaci szereplővel való egyeztetés útján, hanem annak akarata ellenére is létrejöhetett.

Az Európai Unió a vállalati egyesüléseket időben változó tényezőnek tekinti, a verseny érdekében nem a méretek csökkentése a cél, hanem a piacra lépési korlát csökkentése.

Az EU szabályozása bonyolult, de ezen belül a fúziókontroll Közösségi szabályozása viszonylag egyszerűbb, áttekinthetőbb és gyorsabb.

A fúziókkal kapcsolatban **gazdasági szempontból** számos pozitív és negatív érv sorolható fel.

*Mellette szóló érvek például:*

- gyorsabban növelhető a piaci részesedés,
- könnyebb és kockázatmentes a belépés más ismeretlen földrajzi piacra,
- könnyebben lehet korszerű technikákat egyesíteni.

*Ellenszóló érvek:*

- a gigantikus vállalatok szervezéstechnikai problémákat vetnek fel,
- sokakat elbocsáthatnak az összevonások miatt.

A **fogyasztók szempontjából** is sorolhatunk néhány pro és kontra érvet:

*Mellette szól érvek:*

- például, ha a fúzióra lépő feleknek sikerül a termékeiket a volumenhozadék kihasználásával vagy a szinergia előnyeinek kiaknázásával olcsóbban nyújtani.

*Ellenszóló érvek:*

- a koncentrációk során számos versenyaggály is felmerülhet, így könnyen alakulhat ki olyan erőfölényes helyzet, amely alkalmas a fogyasztók érdekeinek a csorbítására elsősorban a magas árak és csekély mennyiségű áruk révén.

### **I.3.2. A koncentrációk motivációi és céljai**

A hatékonyságorientált motivációk hatékonysági növekedést, költségcsökkenést, a társadalmi jólét növekedést jelenthetik, és éppen ezért ezeket ún. hatékonyságoknak<sup>35</sup> nevezik. Az alábbi táblázat (2. sz. táblázat) motivációinak a piacra, társadalomra gyakorolt hatékonyságait bizonyos tényezőkként jelölhetjük meg.

---

<sup>35</sup> „efficiencies”

2. sz. táblázat: Motivációs tényezők

A befektető típusa		A főbb motivációk
Megszerző	Piacorientált	<ul style="list-style-type: none"> <li>• a piac és az egy főre jutó jövedelem nagysága</li> <li>• a piac növekedése</li> <li>• a regionális és a globális piacokhoz való hozzáférés</li> <li>• ország specifikus fogyasztói preferenciák</li> <li>• piaci szerkezet</li> </ul>
	Erőforrás-orientált	<ul style="list-style-type: none"> <li>• nyersanyagok</li> <li>• alacsony költségű, képzetlen munkaerő</li> <li>• képzett munkaerő</li> <li>• technológiai, innovációs és egyéb előnyök/adottságok (pl. márkanév),</li> <li>• infrastruktúra (utak, kikötők, telekommunikáció, energia)</li> </ul>
	Hatékonyaságorientált	<ul style="list-style-type: none"> <li>• erőforrások költségei kiegészítve a munkaerő termelékenységével</li> <li>• egyéb output költségek, például közlekedési és kommunikációs költségek</li> <li>• tagság olyan regionális integrációs egyezményben, amely elősegíti a regionális vállalati hálózatok létrejöttét</li> </ul>
Elkerülő		<ul style="list-style-type: none"> <li>• kedvezőbb adózási feltételek,</li> <li>• a kormányzati szabályozás kikerülése,</li> <li>• spekuláció</li> </ul>

Forrás: Horváth Csanád 2005.

- *Méretgazdaságosság.*<sup>36</sup> A méretgazdaságosság csökkenti a termelők átlagköltségét, (vagyis egy egységnyi termék termelési költsége az előállított termékek számával párhuzamosan csökken). Például a jobb munkamegosztásból, a fix költségek nagyobb egységszámra való elosztásából eredően.
- *A tevékenységi kör gazdaságosság.*<sup>37</sup> Előnyös lehet az olyan cégek számára, amelyek különböző, de kiegészítő jellegű tevékenységet folytatnak, mivel kevesebb költséggel jár egy cégnek a két tevékenységet megvalósítani, mint két specializálódott cégnek külön-külön. Más szóval a kombinált termelés csökkentheti az egy egységre jutó termelési költséget, elsősorban az inputok, és az adminisztrációs-, elosztó-, marketing rendszerek közös felhasználása, kombinációja révén.
- *Az optimális üzemi méret.* Kialakítása szintén olyan tényező, amely a koncentráció indoka lehet, és amely képes lehet a hatékonyságot növelni.

<sup>36</sup> economies of scale

<sup>37</sup> economies of scope



- Az *alacsony adminisztrációs költség*. Ez és egyébként a cég működési költségeinek csökkentése szintén növelheti a hatékonyságot.
- A *K+F rendszerek és egyéb innovatív tevékenységek* egyesítése. Az egyik legfontosabb fúziós indok és az ebből származó előny például a költségek és kockázatok megosztása<sup>38</sup>, az egymást kiegészítő aktívák egyesítése, a technológia transzfer, vagy szellemi tulajdon megszerzése.

A versenyhatóságok figyelembe veszik az egyes hatékonyságokat az adott koncentráció értékelése során, azonban, „ritkán adott a hatékonyság mérésére szolgáló direkt eszköz, és többé-kevésbé egyik módszer sem precíz” (Camesasca[2000.]).

A koncentrációk céljaival kapcsolatban sokféle elvárás van a triádban. Az antitröszt képviselői legfeljebb csak az elosztási hatékonyságot tartanak fontosnak megvalósulni. Európában azonban a közgazdasági hatékonyság megtartása lenne a cél természetesen a fogyasztói többlet csorbulása nélkül, nettó módon, s ezen keresztül az antitröszt is be tudná váltani<sup>39</sup> a hozzá fűzött reményeket. Azonban a bonyodalmat az okozza, hogy a hatékonysági kritériumokon kívül még sok cél megvalósulását remélik a versenyjog érvényesülésével kapcsolatosan. Wish felsorol néhány, a hatékonyságon túlmutató versenypolitikai, illetve egyéb politikai célt:

1. a technikai értelemben vett fogyasztóvédelem,
2. a jólét redisztribúciója: a gazdasági méltányosság követése a gazdasági hatékonyság helyett,
3. a kis és középvállalatok védelme,
4. szociál-, ipar-, regionális politikai célok,
5. az Európai Unióban a piaci integráció,
6. a hazai piac védelme a külföldi vállalatfelvásárlások ellen.

Konkrét példaként említhető az Európai Unió versenyjogának célrendszere, amely szerint a hatékonyság<sup>40</sup> fontos, de nem egyetlen célja a versenyjognak. Más csoportosításban (Korah) hat célkitűzést említ:

1. a piacok integrációja,<sup>41</sup>
2. a fair verseny,
3. a kis és közepes vállalatok védelme,
4. a politikai szabadság,
5. a működőképes verseny,

<sup>38</sup> Az innovációs képesség és a cég nagysága közötti összefüggés elemzésében úttörő volt Schumpeter hipotézise, mely szerint a monopolisztikus környezet kedvezőbb a K+F tevékenységek folytatásának. Újabb elemzések szerint azonban nincs ilyen egyértelmű kapcsolat az innováció és a cég nagysága, illetve a piac koncentráltága között.

<sup>39</sup> 2004-re volt efféle hajlandóság a Bizottság részéről (az antitröszt irányába)

<sup>40</sup> A komplex célrendszer egyik oka Harvard Iskola erős, illetve a Chicago Iskola gyenge hatása az EU versenyjogára.

<sup>41</sup> market integration

## 6. a kulturális, környezetvédelmi, szociális politika.

**Kutatásaim alapján kiderült,** hogy a versenyjogon belül több, adott esetben egymásnak ellentmondó versenypolitikai cél létezik, például a hatékonyság és a kisvállalatok védelme ellentétben áll egymással.<sup>42</sup> Ezt az ellentmondást még fokozza az, hogy a versenyjog nevében sokszor versenyjogon kívüli: gazdaság-, ipar-, és szociálpolitikai célok is megfogalmazást nyertek.<sup>43</sup> Tehát nemcsak a versenypolitikán belül esetleg ellentmondó célok (amelyek nagyrészt a Chicago – Harvard ellentétekre vezethetők vissza<sup>44</sup>) okozhatnak zavart, hanem a tisztán versenypolitikai alapokon nyugvó, egyéb politikák befolyásától mentes versenyjog kialakítása is nehézségekbe ütközhet. További problémát jelent, hogy általában a versenyjogok nem állítanak fel prioritási sorrendet az egyes célok esetleges konfliktusa esetére. A komplex célrendszernek a versenyjog alkalmazása során gyakran ellentmondás és következetlenség a következménye.

### I.3.3. Az akvizíció motivációi és indítékai

A fogalom a vállalatfelvásárlást jelenti. Korunk piaci termékpalettáján különös helyet kaptak a vállalatok, melyben a szakirodalom megjelölése nem más, mint a 'market for corporate control'. Ezeknek a folyamatoknak a lefolyása jogilag, bár nem tökéletesen, de le van szabályozva, és a piaci eladó-vevő, termelő-fogyasztó közeg adás-vételének tárgya. Mint egyfajta üzletág részét, a vállalategyesülések és felvásárlásokat képeznek (M&A). A vállalatfelvásárlásoknak (Bengt Karlöf[1989])<sup>45</sup> szerint három motivációja van:

- a termékportfólió hiányosságainak megszüntetése
- nyereség befektetése
- a meghatározott stratégiai üzleti egység megerősítése

Az akvizíció lehetőséget ad az abban résztvevő vállalatnak, hogy időben bejuthasson új piacokra, és ott új termelési kultúrát tehessen magáévá. Ezért ilyen helyzetben sokkal könnyebb egy új helyzethez tartozó ismereteket, készségeket elsajátítani. „A vállalatfelvásárlás a felhalmozódott fejlesztési források hasznosításának igen hatékony módszere. Biztosítja azt, hogy egy vállalat minél „fájdalom-mentesebben” beléphessen a lassan éretté váló piacra” (Marosán[2001]).

---

<sup>42</sup> Török Ádám is ezt támasztja alá

<sup>43</sup> Erre nézve jó példa a közelmúltban tervezett *General Electric/Honeywell* fúzió. Az amerikai versenyhatóságok a fogyasztói érdekek védelmét tekintették elsődlegesnek, és engedélyezték a fúziót, mert bizonyítva látták, hogy a fogyasztói árak csökkenni fognak a fúzióból származó hatékonyságok következményeként. Az Európai Bizottság viszont inkább a versenytársak, az európai repülőgépgyártó ipar érdekeit tartotta fontosabbnak, ezért megtiltotta a tervezett ügyletet.

<sup>44</sup> Lásd később: Közgazdasági iskolák II.1. fejezet

<sup>45</sup> Bengt Karlöf: *Business in Practice*. J. Wiley and Sons 1989. 148 o.

Lényeges azonban az, hogy milyen mértékben sikerül a cégnek magáévá tennie az új stratégiai, műszaki, kulturális ismereteket, és fordítva, hogy az integrálandó vállalt mennyire képes erre. Sokszor problémát jelentett mindez, amikor a privatizáció beindulásakor egész vállalatokat vásároltak fel külföldi cégek. Annak, hogy a befektetők előszeretettel választják ezt a formát, több oka is van. A vállalatok így egyesíthetik erőforrásaikat, megsokszorozhatják tőkeerejüket, növelhetik piaci részesedésüket, és - ami az egyesülések jelentős részében igen fontos szempont - kiaknázzhatják a szinergikus hatásokat.<sup>46</sup> A szinergia, mint stratégia alkotás az 1990-es évektől egyre élesebben előtérbe kerül. Fontos megjegyezni azt, hogy a vállalatokat egyre nagyobb arányban tekintik értékteremtőnek<sup>47</sup> szemben az értékfelhalmozó<sup>48</sup> szereppel (Ghoshal, Bartlett, Moran[1999]). A menedzseri szemléletű szakirodalom azokban az időkben teszi ezeket a megállapításait, amikor elindul a fúziós hullám, és egyúttal a versenyszabályozás is mélyül.

A szinergiahatások empiriája a fúziókon alapul. Főként a kapcsolódó módon diverzifikált horizontális és vertikális összefonódásokon, míg a nem kapcsolódó diverzifikációs konglomerátumokon nem tapasztaltak ilyet (Seth[1990], Barney[1988]). A felvásárlások tekintetében a horizontális igényli a legszorosabb együttműködést, a konglomerációs viszont a legkevésbé szorosat, így az erőforrástranszfer intenzitása és jellege is eltérő:

- horizontális esetben a legszéleskörűbb,
- vertikális esetben az értéktermelési folyamat kapcsolódási pontjai között intenzív,
- konglomeráció esetén inkább rövid távon és úgy is, hogy a pénzügyi erőforrások és vezetési képességek transzfere viszonylagosan szoros kapcsolat.

A szinergia források és felvásárlások típusai közötti kapcsolatok táblája a következő (3. sz. táblázat):<sup>49</sup>

Az *egyedi erőforrások* monopolisztikus előnyt biztosító erőforrások. Ez lehet méretnövekedés a horizontális fúziók révén, vertikális és konglomerációs esetben azonban az eltérő iparági szegmens miatt nem jelent alkupozíció javulást. Az *oszthatatlan erőforrások* közül a megfogható erőforrások, pl. speciális gépek, berendezések, kapacitások felosztására csak a konglomerációs esetekben nincs mód, mert egészen más tevékenységi körökről beszélhetünk mind a felvásárló, mind a felvásárolt cégek esetében. A *nem megfogható források* tekintetében, mint a vezetési képességek, tudás megosztásban rejlő előnyök, minden akvizíciós módban érvényesülhetnek. És végül a legszélesebb körben a komplementaritás érvényesül, bizonyos funkcióhoz kötődő *képességek, szaktudástranszfer* vonatkozásában. A felvásárlásokat motíváló tényezőket a 4. sz.

<sup>46</sup> szinergia: tevékenységek és erőforrások olyan összehangolása, mely szerint egy rendszer több a részek egyszerű összegénél (Ansoff[1965])

<sup>47</sup> value creator

<sup>48</sup> value appropriator

<sup>49</sup> Tóth Krisztina [2004]: Szinergia és valóság, A felvásárlások vezetésének hatása a szinergiák realizálására Ph.D. értekezés, BKAE.

táblázat mutatja.

3. sz. táblázat: A szinergia forrásai és a felvásárlás típusa

Szinergia alapja/ Felvásárlás típusa	Horizontális	Vertikális	Konglomerizáció
Egyedi erőforrás	+	-	-
Oszthatatlan erőforrás			
• megfogható	+	+	-
• nem megfogható	+	+	+
Komplementer erőforrás	+	+	+

Forrás: Tóth Krisztina (2004) alapján

4. sz. táblázat: A felvásárlásokat motiváló tényezők:

Környezet	Motiváló tényezők
Külső	Antitröszt szabályozás, fúziós rendelet
	Gazdasági okok <ul style="list-style-type: none"> <li>• árfolyampolitika, valutaárfolyam,</li> <li>• tőkepiac,</li> <li>• adózás</li> </ul>
	Iparági változások <ul style="list-style-type: none"> <li>• érett iparág (többletkapacitások)</li> <li>• iparági konszolidáció</li> <li>• iparági konvergencia</li> </ul>
Belső	Szinergia <ul style="list-style-type: none"> <li>• méret, választék-gazdaságosság</li> <li>• pénzügyi szinergia</li> </ul>
	Stratégiai okok <ul style="list-style-type: none"> <li>• növekedés (piac, vagy termékfejlesztés, diverzifikáció)</li> <li>• elosztási csatornákhöz jutás</li> <li>• földrajzi terjeszkedés</li> <li>• koncentráció a 'core business'<sup>50</sup>re</li> </ul>
	Vezetői motivációk, menedzserializmus

Forrás: Bower (2001)

A külső környezet mótívációit a vállalatok kevésbé, vagy nem tudják befolyásolni, tehát ezek a külső mótívációk külső adottságok. Éppen ezért a környezeti változásokkal magyarázhatjuk leginkább a fúziós hullámokat (Schleifer, Vishny[1991]).

Horizontális fúziók esetén azonban vizsgálhatók az eladók mótívációi is, melyek a legtöbb

<sup>50</sup> az EU5 pályázati keretprogram egyik nyertes Altener projektje. Az Altener program célkitűzése, hogy a tagállamokban megfelelő jogi, társadalmi és adminisztratív környezetet teremtsen a Közösségi Megújuló Energia Cselekvési Programok végrehajtására, ösztönzési lehetőségeket biztosítson a privát- és a közberuházások számára a területen. Ennek érdekében a program ösztönzi az új és megújuló energiaforrások centralizált és decentralizált termelését, valamint a törvényi háttér megalkotásával és alkalmazásával együtt azok integrálását a helyi energia rendszerekbe.

esetben a következők:<sup>51</sup>

- alacsony vezetői hatékonyság,
- pénzügyi nehézségek (a vállalatnál/tulajdonosnál),
- a továbbéléshez szükséges erőforrások beszerzése,
- stratégiai megfontolások,
- piaci változásokhoz való alkalmazkodás,

A fentiek alapján az eladó-vevő kapcsolatok motivációs palettája igencsak hasonló, főleg horizontális akvizíciók esetében.

A vállalatfelvásárlások azonban kockázatot is rejtenek a befektetők számára. Az egyre nagyobb vállalatbirodalmak felé vezető utat kudarcok, sőt vállalati katasztrófák szegélyezik. A témakörrel kapcsolatos kutatások az alábbi érdekes és sok tekintetben nem várt eredményekre jutottak:

- A felvásárlási aktivitás inkább a gazdaság általános állapota iránti bizalommal, mint az értéknövelés valóságos esélyével van kapcsolatban.
- A legtöbb egyesülés és felvásárlás kudarccal végződik.
- A felvásárlás során keletkező nyereséget túlnyomóan a tanácsadók és a felvásárolt társaság részvényesei szerzik meg.

A következő táblázatban bemutatom a vállalategyesítés legfontosabb indítékait.(5. sz. táblázat)

5. sz. táblázat: Vállalategyesítés indítékai

Túlélés igénye	Védekezés	Diverzifikáció	Előny szerzése
a vállalati tőke- struktúra romlása elleni védelem	piaci veszteség ellen	a gazdasági ciklikusság kivédése	piaci pozíció javító sa és a részarány- növelése
a technológiai elavulás elleni védelem	a versenytársak alacsonyabb árai ellen	a szezonális ciklikusság kivédése	Technológiai előny szerzése
a nyersanyag hozzáférhetőségé- nek romlása	a versenytársak innovációja ellen	nemzetközi tevékenység beindítása	pénzügyi konszolidáció és biztonság
a piaci helyzet romlása	a nem várt és fenyegető vállalatfelvásárlás ellen	eddig kultúrától eltérő új terület meghódítása	vezetési képesség és kapacitás

Forrás: Marosán György (2001)

A végrehajtott felvásárlások évekkal későbbi elemzései azt igazolják, hogy legtöbbjük részük az eredetileg remélt és az üzleti tervekben megfogalmazott pénzügyi és piaci célokat nem érte el. Emiatt néhány év múltán, a korábban egyesített vállalatot újra szétválasztják és eladják. Ennek a

<sup>51</sup> Szepesi Zsuzsanna [1993]: Mergers and Acquisitions: azaz mivel kell szembenéznünk, Ipar-Gazdaság, 1993 november-december 12-19 o.

széles körben ismertté vált ténynek a tudatában nagyon meglepő, hogy az ezredforduló felé közeledve a M&A válik a globális cégek legkedveltebb üzletfejlesztési módszerévé. A tapasztalatok szerint öt alapvető eleme van a sikeres felvásárlási stratégiának:

- A megfelelő indok:
  - A felvásárlás növekedési lehetőséget biztosít (piaci részarány és megtérülés).
  - Kiegyensúlyozott portfólió kialakulására vezet.
  - Egy kedvezőbb növekedési lehetőségekkel kecsegtető piacra lép a vállalat.
  - Lehetőséget biztosít meglévő képességek további hasznosítására.
  - Segít elkerülni a rosszabb felvásárlást.
- A megfelelő információ:
  - Tisztában kell lenni az adott üzlettel, ne csupán a tanácsadó megítélésére kelljen hagyatkozni.
  - Valóban megbízható és szigorúan ellenőrzött az adatokat szabad használni.
  - Tekintsünk túl a mérlegen, értékeljük a humán tényezőket, és ne becsüljük túl a szinergiát.
  - A saját tulajdonosokat is meg kell győzni.
- A megfelelő ár:
  - A vagyonértékelés a célvállalat részletes ismeretén alapuljon.
  - Olyan korlátot kell felállítani, hogy annál többet ne kelljen fizetnünk.
  - Legyen világos kép arról, hogyan is keletkezik majd érték a cég számára.
  - Részleteiben kell mérlegelni az értéktermelő folyamatok valóságos kapacitásait.
- A megfelelő végrehajtás:
  - A tárgyalások és az alku információkon és a tényeken alapuljon.
  - A tanácsadók ellenőrzése, rövid tárgyalás.
  - Megfelelő pénzügyi struktúra választása.
  - Szigorúan kell ellenőrizni az egész tárgyalási folyamatot.
- A megfelelő megvalósítás:
  - Terv a vásárlás utáni integrációra.
  - A szükséges szervezeti, személyi és stratégiai változások gyors végrehajtása.
  - Az eltérő kultúrák integrálása.
  - „Katasztrófa” alternatívával való rendelkezés.

Gyakorlati oldalról a Gazdaságkutató Intézet (GKI) 2001.-es az összefonódásokkal (M&A) kapcsolatos kutatásait, felméréseit a 5. sz. *mellékletben* mutatom be.

## I.4. A közösségi döntések szerepe

### I.4.1. A közösségi döntések szerepe a piaci elégtelenségek kezelésében

A közösségi döntéseknek, a kormánynak a szükségszerű szerepvállalása főként a következőkre terjed ki:

- erőforrások elosztása, ennek során biztosítja a szükséges közjavakat, pozitív externáliákat, illetve csökkenti a negatív externáliákat; kifejező példái ennek: nemzet- és közbiztonság finanszírozása, autópályák építése, oktatás, tudományos kutatás támogatása;
- jövedelem újraelosztás, ennek során elősegíti a méltányosabb jövedelemelosztást, például azáltal, hogy magas jövedelműeket progresszív adózásra kényszeríti és ezek jövedelmei egy részét átirányítja az alacsonyabb jövedelműeknek;
- makrogazdaság stabilizációja, amelynek során különösen két cél elérése alapvető:
  - árstabilitás és magas foglalkoztatottsági szint; ezekkel együtt nagyobb fluktuációktól, ciklikus ingadozásoktól mentes dinamikus gazdasági növekedés és viszonylag kiegyensúlyozott állami költségvetés és nemzetközi fizetési mérleg;
  - gazdasági szabályozás, aminek során meghatározzák azokat a társadalmi és politikai keretekbe beépített játékszabályokat, amelyek megfelelően a gazdaságnak működni kell; e szabályok többsége magától értetődő: például, a versenyszabályozás, környezetvédelmi törvények, bíróságok létesítése és működtetése jogi viták elrendezésére, mindezekon túl a kormány segíti kiépíteni azokat társadalmi és politikai kereteket is, amelyeken belül az egyes egyének és üzleti vállalkozások a lehető leghatékonyabban tudnak funkcionálni. Konkrétabban is megjelölhetők azok a területek, ahol a közösségi döntési mechanizmus igénybevétele indokolt és szükséges (6. sz. táblázat)

A piaci kudarcokkal kapcsolatos legfőbb állami feladatok a monopóliumok kedvezőtlen hatásainak mérséklése, megszüntetése, az externalitásokhoz, a közjavakhoz kapcsolódó közösségi döntések, az információs problémák és a rövidtávú piaci érdekeltség korlátainak oldása, a méltányos jövedelemelosztás elősegítése, a nemzetgazdasági egyensúly megteremtése, valamint a külkereskedelmi, külgazdasági politika. A közösségi döntési mechanizmus nemcsak a hatékonyságot javíthatja, de erősítheti a társadalom békéjét és biztonságát, az adott társadalmi rendszer legitimitását. A következőkben a monopolista hatások lehetséges kezelését mutatom be.

6. sz. táblázat: Piaci kudarcok és állami feladatok

Problémák	allokáció	redisztribúció	stabilizáció	reguláció
Monopólista			árszabályozás államosítás	<i>versenvtörvény</i>
Közjavak	támogatás: adócsökkentés kedvezmények hitelek			tulajdonjog rendezése, ptk korlátozó rendeletek
Információs				<i>versenvtörvény</i>
Rövidtávú	Infrastrukturális szabályozás - közvetett		infrastrukturális szabályozás – közvetlen	
Externáliák	támogatás:  adócsökkentés kedvezmények  hitelek	adóztatás  adócsökkentés	megegyezés  recycling	tulajdonjog rendezése, ptk hatósági előírás korlátozó rendeletek recycling
Jövedelem elosztási		adóztatás adócsökkentés szociálpolitika		
Gazdasági növekedés			fiskálpolitika monetáris politika	
Külgazdasági			árfolyampolitika	

Forrás: Horváth Csanád 2004.

#### I.4.2. Piacépítés, a monopolista hatások közösségi kezelése

A monopolista hatások közösségi megítéléséhez és kezeléséhez mindenekelőtt a kialakult, illetve kialakulni készülő monopolista pozíciót szükséges értékelni, azt hogy milyen tényezők teremtették meg, illetve teremthetik meg a monopolista helyzetet.

- Ha a monopólium már kialakult, akkor e tényezőktől függ az, hogy az állami intervenció
  - a monopolista pozíció felszámolása vagy
  - csak negatív hatásai megszüntetésére irányuljon-e;
- ha pedig a monopólium még nem alakult ki, akkor ezektől függ, hogy az állami intervenció a kialakulást
  - megakadályozza-e, vagy
  - nem, és az utóbbi esetben csak a működését szabályozza.

Ha a monopóliumot a közgazdasági hatékonyság, a költségek minimalizálása, a műszaki, technológiai haladás elősegítéseinek az igénye teremti meg, akkor az ilyen folyamatot és fejleményt nem indokolt állami beavatkozással megakadályozni. A volumenhozadék (economics of scale) előnyeinek a kihasználása alapján így jöhet létre az ún. természetes monopólium. Ha ez egy adott területen meghatározó, akkor a nagy gazdasági egységek, vállalatok - egységnyi



termelési költségeik alacsonyabb lévén, előnyt élveznek a kisebb vállalatokkal szemben. Előfordulhat olyan piaci helyzet is, amelyben a volumenhozadék olyan meghatározó, hogy a legalacsonyabb egységnyi átlagos termelési költség akkor alakul ki, amikor egyetlen vállalat elégíti ki a szükségleteket. Ilyen körülmények között - állami beavatkozás hiányában - "természetes" tendenciaként indul el a monopolizálódás, válnak a vállalatok egyesülés, összeolvadás révén egyre nagyobbakká. A vállalatok száma azáltal is csökken, hogy a költségsökkentő versenyben helyt állni nem tudók megszűnnek. Ilyen természetes monopóliumok alakulnak ki olyan infrastrukturális területeken, mint a telefon és villamos energiaszolgáltatás, vízellátás. Nyilvánvalóan rendkívül költséges lenne egy adott városban kettő vagy több villamos energia elosztó központot kiépíteni. A gazdaság egy sor ágazatában a volumenhozadék oligopolista piacot hoz létre, mivel viszonylag kis számú vállalat képes a keresletet az elérhető minimális fajlagos költségek mellett kielégíteni. Például az autó- és repülőgépgyártásban. Az autóiipar esetében megközelítőleg egy vállalatnak egymillió kocsit kell előállítani ahhoz, hogy a minimális fajlagos költségeket elérhesse. Ha a piac összesen négy millió kocsit igényel, (pl. ennyire van fizetőképes kereslet), akkor az ott működő vállalatok mindegyikének legalább az összkereslet egynegyedének megfelelő termelési volument kell elérni, azaz az iparágban legfeljebb négy vállalat tud hatékonyan funkcionálni. Az így létrejövő, (vagy létrejött) monopolista vagy oligopolista piacokon nagy számú vállalat létesítésével szabad versenyt teremteni, ami korántsem lenne racionális. Az ilyen monopóliumok megszüntetése vagy kialakulásának a megakadályozása nem indokolt. Ekkor a monopólium, illetve az oligopólium állami szabályozása a feladat.

A vállalatok, amikor a műszaki fejlesztésre vállalkoznak, elkerülhetetlenül az átlagosnál nagyobb kockázatot vállalnak, azaz nemcsak nyerhetnek, de veszíthetnek is. Az ilyen kockázatvállalást ösztönözni indokolt. Ezt szolgálja a szabadalmi jog, a bejelentett találmányok szabadalmaztatása, jogi védelme, illetve szabadalmi oltalom, amely egy ideig az új termék vagy eljárás feltalálójának monopolista pozíciót biztosít a versenytársakkal szemben. Rövidebb távon ez többletköltséget okozhat a fogyasztónak, mivel a szabadalom tulajdonosa magas árat számíthat fel, hosszabb távon azonban a műszaki fejlődés felgyorsítása révén költségcsökkentéshez, hatékonyság javuláshoz vezet. Ezért indokolt, hogy egy ideig a szabadalmi jog monopolista pozíciót biztosítson. Azokban az esetekben, amikor a monopolista helyzetek az előbbi okok által nem legitimálhatók, az állami intervenciónak arra kell irányulnia, hogy a versenyzők számának növelésével a lehetőségekhez képest megőrizze, illetve helyreállítsa a piaci versenyt és biztosítsa annak tisztaságát.

A monopóliumokkal, illetve az oligopóliumokkal kapcsolatos állami szabályozás főbb módjai a következők:

- versenyszabályozás,
- árszabályozás,
- államosítás,
- tulajdonjog rendezés
- megegyezés
- hatósági előírás
- adóztatás
- korlátozások
- támogatás
- infrastruktúrafejlesztése
- szocálpolitika
- gazdasági növekedés, állami gazdaságpolitika
- recycling
- egyes esetekben az állam tartózkodhat a beavatkozástól, engedheti, hogy a monopólium szabadon érvényesüljön.

### **Versenyszabályozás.**

- A versenyszabályozás alapvető eszköze a versenytörvények megalkotása. Ezek törvényellenesnek minősítenek minden olyan vállalati stratégiát, amely az adott ágazatban a hatékonyságot sértő módon korlátozhatja a versenyt, egyben meghatározzák azokat a szankciókat, amelyek e törvények megsértőit sújtják. Egyes országokban a történelmi hagyományok és sajátosságok folytán e törvényeket trösztellenes törvényeknek, kartell törvényeknek, tisztességtelen versenyről szóló törvényeknek hívják.
- A fogyasztó, üzleti partner hiteles, megbízható és a lehető legteljesebb tájékoztatása a piacon megvásárolható termékekről és szolgáltatásokról. Az állam ezt törvényekben írja elő. E tekintetben határozott és egyértelmű rendelkezések találhatók a versenytörvényekben.

**Árszabályozás.** A monopolista, illetve oligopolista pozíciókban lévő vállalatok árainak állami szabályozása azon a megfontoláson alapszik, hogy e szabályozás révén javítható a gazdasági hatékonyság és egyidejűleg megőrizhető a monopolista, illetve oligopolista vállalatoknak az a mérete, amely lehetővé teszi a volumenhozadékból adódó előnyök hasznosítását. Ebből kiindulva az állami árszabályozás arra kényszeríti a monopolista vállalatot, hogy csökkentse az árat, illetve, hogy a hatóság által megosztott maximált árat nem lépheti túl. A monopólium erre úgy reagál, hogy önként növeli a termelést, mivel a számára adott, maximalizált árkorlát mellett

csak így tehet szert többletprofitra. Amint ismert, monopólium esetén a vállalati profitmaximumok a határbevétel és a határkötség, és nem ár és a határkötség egyezősége eseten alakulnak ki. Emiatt a terhelés kisebb a hatékonyságot biztosító szintnél és a társadalmat az elmaradt - a szabadverseny által biztosítottnál kisebb haszonból adódóan veszteségek érik.

### **Államosítás.**

- A monopolista helyzetek problémáira adandó közösségi döntési válasz lehet a monopolhelyzetben lévő vállalatok államosítása, állami vállalatonkénti működtetése. Ebben az esetben az ideálisan felvázolható elméleti megoldás nyilvánvaló. Az árakat úgy határozzák meg, hogy azok egybeessenek a határkötséggel, a termelés volumenét úgy alakítják, hogy a hatékonysági követelményt kielégítsék, így a vállalatok hatékonyan gazdálkodhatnak. A vállalatok profitját, illetve annak egy megfelelő hányadát a költségvetés központosíthatja, miként, ha a maximális társadalmi jólét elérése azt igényli, hogy veszteségesen termeljen, e veszteségeket a költségvetés dotáció formájában megtéríti. Az ideális megoldás tehát azzal a feltételezéssel él, hogy az állami vállalat hatékonyan gazdálkodik, működik és az állami árszabályozás is megfelelő.
- Az externális hatásokat kiváltó tevékenységeket államosítják, állami tulajdonban lévő vállalatok keretében folytatják. Ekkor közvetlen kormányzati döntések alapján kísérlik megvalósítani és létrehozni az erőforrások hatékony elosztását, a termékek és szolgáltatások ennek megfelelő volumenét. Például egy folyó melletti öntözőrendszert közösségi tulajdonba vesznek, majd ennek kapacitását az externális előnyökkel számolva kibővítik és e kapacitást közösségi döntések alapján üzemeltetik.

### **Tulajdonjog.**

- Egyértelműbbé teszi a tulajdonjogot, és azt következetesebben érvényesíti. Az externalitások esetében ugyanakkor ez elég korlátozott lehetőség, hisz éppen ott alakultak ki ilyen hatások, ahol e tulajdonjogok nem tudtak kellően érvényesülni. Ott azonban, ahol erre mód van, az állami szabályozás helyett célszerű e lehetőséggel élni. Ezt mutatják az olyan gyakorlati esetek is, mint például a föld magántulajdonba adása az amerikai vadnyugaton, egyes tengeri halászterületek magántulajdonosi ellenőrzés alá kerülése, amelyek lényegesen javították a földhasználat, valamint a halászat hatékonyságát. A privatizáció a gazdaság más területein is hasonlóan kedvező hatású lehet.
- Bizonyos esetekben a köztulajdonban lévő közjavat magántulajdonba adják és ezáltal biztosítják a racionálisabb hasznosítását. Klasszikus példája ennek az angol falusi legelők egyéni tulajdonba adása, illetve magántulajdonba vétele.

**Megegyezés.** Találkozhatunk azonban olyan elméleti felfogással is, miszerint a hatékonyság szempontjából nem lényeges, hogy kinek van tulajdonjoga, hanem az a döntő, hogy az externális hatást okozók és azok, akiket e hatások érik, szabadon megegyezhessenek, optimalizálhassák kölcsönös érdekeiket. Ebben az esetben a végeredmény ugyanaz a hatékonyság lesz, mint ami a tulajdonjog teljes érvényesülése mellett kialakulna. Ez az ún. *Coase-féle elmélet*, amelyet Ronald Coase fejlesztett ki és publikált először híres cikkében „The Problem of Social Cost” címmel a *Journal of Law and Economics* című folyóiratban.

### **Hatósági előírás.**

- Hatósági előírásokkal, szabályozással. Így előírhatják például, hogy mekkora lehet a kedvezőtlen externális hatások maximális értéke, milyen technológiát kell alkalmazni e hatások minimalizálása érdekében.
- A kormány előírhatja, hogy egyes esetekben milyen környezeti ártalmakat csökkentő beruházásokat és technológiákat kell alkalmazni. Így például az amerikai levegővédelmi törvény alapján a Kongresszus a hatóságokat arra kötelezte, hogy rendeljék el a füstszűrő berendezések felszerelését a széntüzelésű erőművekben.

### **Adóztatás.**

- Adóztatással, az erőforrás-használati díj felszámolásával. Ezeknek az a funkciója, hogy az externális hatásokat okozó egyén költségeibe beépítsék azt a költséget, amit az externális hatás vált ki, így e tevékenységet (termelést) a társadalmi költségeknek megfelelően alakítsa, azaz annak a volumene olyan hatékonyságot biztosító szint mellett alakuljon ki, amely mellett a társadalmi határhaszon és a társadalmi határköltség egybeesik.
- Környezetszennyeződési adót vetnek ki (pollution tax). Ennek során minden egyes környezetszennyező vállalatot megadóztatnak, olyan mértékben, amilyen mértékben a szennyeződés növeli a költségeket. Ez arra készíti a termelőt, hogy csökkentse a környezetszennyező termék előállítását, kínálatát. Ugyanakkor az így adódó adóbevételt fel lehet használni arra, hogy vagy kompenzálják a környezeti ártalmat szenvedőket vagy ebből finanszírozzák a környezetvédelmet szolgáló kutatásokat, berendezések vásárlását.
- Adót vet ki, illetve használati, engedélyezési díjai számít fel. Hasonlóan például a környezetet szennyező externális hatásokat okozók megadóztatásához, a halászokat olyan mértékben adóztatják, hogy az kifejezze azt a kárt, amit a jelenbeli halászás a jövőbeni halhozam csökkenése tekintetében okoz.

### **Korlátozások.**

- A kormány, az illetékes állami hatóság maximalizálhatja a környezet szennyezhetőségének a mértékét, előírhatja, hogy az egyes környezetszennyező vállalatok milyen mértékben szennyezhetik a környezetet, milyen mértékben kell, hogy csökkentsék a környezet szennyeződését (például gépkocsik esetében az ólomkibocsátást). Az a termelő, aki ennek nem tud eleget tenni, büntetést kell, hogy fizessen, vagy be kell, hogy szüntesse a termelést.
- A kormányzat közvetlen korlátozásokat ír elő. Például előírhatja a kifogható hal mennyiségét, vadászható vad számát, megszabja a halászati és vadászati szezon időtartamát, a halászhajók méretét, legénységének a számát.

**Támogatás.** Az állam pénzügyileg támogathatja a környezetvédelmi berendezések, technológiák kutatását, kifejlesztését és alkalmazását. Ez lehet adócsökkentés, kedvezmények, hitel.

**Infrastruktúra fejlesztése.** (rövid távú kudarcokra, tudományos kutatás, műszaki fejlesztés, oktatás, közművelődés, energia, Sajátos területek például termőhelyek esetén).

- Közvetlen állami részvétel. Ennek során az állam közvetlenül jelöli ki a célokat, biztosítja azok elérésének technikai, műszaki, anyagi és személyi feltételét, valamint koordinálja és ellenőrzi a végrehajtást. Ez a gyakorlat elsősorban az alapkutatások, valamint nagy és távlati kutatási és fejlesztési programok esetében érvényesül.
- Közvetett állami részvétel. Ekkor az állam a kutatás és fejlesztés feltételeit igyekszik kedvezőbbé tenni. Ennek a formái és módjai nagyon változatosak, magukban foglalják az adó, amortizációs- és vámkedvezményeket, preferenciális hiteleket, állami megrendeléseket, a kutatók, a tudományos munkatársak bérének állami forrásokból történő fizetését. A közvetett állami irányítás Sajátos formája az, amikor kis- és középvállalatokat vonnak be állami programokba, és ezen keresztül teremtenek számukra kedvezőbb feltételeket a műszaki fejlődésre

**Szociálpolitika.** (nyugdíjrendszer, betegség-, balesetbiztosítás, család-, munkanélküli segélyezés, lakáspolitikai, stb.). A fejlett országokban a piac jövedelemelosztási problémáira reagálva széles körű szociálpolitikai rendszerek alakultak ki, törvényileg szabályozták és az állam kötelezettségévé tették a szociális gondoskodást. A I. világháború után a világ egy sor országában ún. *jóléti államok* épültek ki, amelyek minden állampolgárra és nem csak a szegényekre kiterjedő szociális gondoskodást valósítanak meg, politikai jogként garantálják az állam minden polgárának a jövedelem, az egészségügyi ellátás és a lakásellátás, az oktatás minimális mértékét. Általánosan elfogadottá váltak a szociálpolitika fő céljai: a szociális

biztonság garantálása, a társadalom rétegződési egyenlőtlenségeinek mérséklése, a hátrányos helyzetűek támogatása.

### **Gazdasági növekedés, állami gazdaságpolitika.**

- *A költségvetési politika* az állami kiadások, az adózás, valamint az államadósság lehetőség szerint tudatos és célirányos változása révén hat az aggregált keresletre és kínálatra, Válság, gazdasági visszaesés idején a megfelelően időzített költségvetési politika a költségvetési kiadások növelésével és/vagy az adók csökkentésével, azaz a költségvetési deficitet növelő, vagy többletet csökkentő intézkedésekkel ösztönözheti az aggregált keresletet és ennek révén csökkentheti a munkanélküliséget. Az infláció csökkentésével és/vagy az adók növelésével mérsékelheti az aggregált keresletet, azáltal az árszint növelésére nehezedő nyomást. A kormány a költségvetés hiányát - bevételét meghaladó kiadásait - nemcsak adóemeléssel, de hitelből is finanszírozhatja. Hitelt vesz fel a lakosságtól, vállalatoktól, pénzintézetektől, illetve külföldi hit elforrásokból.
- *A pénzügyi (monetáris) politika* a gazdaság szereplői által igényelt pénzkereslet és pénzkínálat szabályozásán keresztül befolyásolja az aggregált keresletet és kínálatot. E politika kidolgozásáért és végrehajtásáért az országok többségében a jegybankok felelősek. A költségvetési politika a parlamentek, a központi kormány és az önkormányzatok hatáskörébe tartozik.
- *Az árfolyam-politika* ugyancsak kiemelkedően fontos eszköze a gazdaságpolitikának, a makrogazdasági egyensúly alakításának. A gazdaság fokozódó internacionalizálódásával szerepe egyre inkább felértékelődik. Az árfolyam nagyságában, változásában ugyanis egyfelől tükröződik a gazdaság egyensúlyi helyzete, stabilitása, másfelől az árfolyam változása és változtatása aktívan visszahat a gazdasági egyensúlyra is. Ezen utóbbi összefüggéseire épül az aktív állami árfolyam-politika. Az árfolyamot illetően az államnak a következő cselekvési lehetőségei adódnak:
- *A nemzetközi pénzpiac*on a nemzeti valuta vásárlásával vagy eladásával, a valuta iránti kereslet és kínálat módosításával változtatja az árfolyamot.
- Az állam *közvetlen korlátozásokat* vezet be az ország nemzetközi áru- és pénzügyi műveleteiben. Például korlátozza az importot a vámok emelésével, újabb importkvóták kiszabásával.
- Az állam a költségvetési és monetáris politika által csökkenti, vagy növeli a valuta iránti keresletet, illetve kínálatot, pl. ha szigorú, restriktív monetáris és fiskális politikát folytatnak, az mérsékelheti az aggregált keresletet, csökkentheti a jövedelmeket; ennek hatására csökken

a belföldi fogyasztás, ami az import csökkenését is jelentheti; a szigorú monetáris és fiskális politika mérsékli a belföldi inflációt.

- Engedik, hogy az árfolyam nagysága a piaci hatások és törvények, a kereslet és kínálat alapján szabadon alakuljon, és az így kialakult árfolyamot, mint objektív adottságot tekintik, tudomásul véve az abból adódó követelményeket, hatásokat is. Például a valuta felértékelődésének a külkereskedelmi mérlegre és a foglalkoztatásra gyakorolt negatív hatását vagy a belső inflációnak a leértékelődés miatti gyorsulást.
- Amikor az állam rögzíti az árfolyamot, és azt adminisztratív módon változtatja, akkor ehhez az előbbieken vázolt közvetett eszközöket, mint a rögzített árfolyamot támogató, eszközöket alkalmazza. Az állam az ilyen árfolyam-politika folytatása esetén bizonyos intervallumot (alsó és felső határt) szabhat meg, amin belül engedi, hogy az árfolyam szabadon változzék, de egy meghatározott értéken is rögzítheti azt (fixálva a nemzeti valuta árfolyamát a többi ország valutájához képest)
- A fiskális, a monetáris, valamint az árfolyam-politika eredményessége feltételezi alkalmazásuk koordináltságát. Ez jelenti az azonos prioritások kijelölését, célok követését, valamint egyirányú, egymást erősítő hatások kiváltását, egy-egy részpolitika döntései következményeinek ismereteit, figyelembevételét, továbbá a meghozandó intézkedések helyes kiválasztását és megfelelő időzítését.

**Recycling.** Hulladékok, környezetszennyező anyagok újrafelhasználását (recycling) a költségvetés támogatja. Ennek két előnye is lehet: csökkenti a környezeti ártalmakat és egyúttal a természeti erőforrások terhelését.

A döntési rendszerből azonban ki szeretném emelni a jogi szabályozás adta feltételek alakulását. Minthogy disszertációm gyakorlati részét részben a Gazdasági Versenyhivatalban végzett kutatásaim alapján végeztem, a továbbiakban a versenytörvényekkel és azok hatásaival szeretnék foglalkozni.

### **1.4.3. A közösségi döntések kudarcai**

A kormányzat hozzájárulhat a nem kívánatos piaci szerkezetek kialakulásához. A közösségi döntések kapcsán nem minden esetben képes megvalósítani meghatározott célkitűzéseit, vagy közvetlenül is befolyásolhatja a piaci versenyt az állami szektor működtetésével, állami

vállalatok alapításával.<sup>52</sup> A sikertelenségeknek több oka van. Ezek közül a legfontosabbak a következők:

- A rendelkezésre álló információk korlátozottsága.
- A versenypolitikai- és a gazdaságpolitikai célok ellentmondásossága.
- A kormányzat korlátozott mértékű ellenőrzési képessége a magánszektor reagálásaira.
- A szakapparátusok fölötti ellenőrzési lehetőségek behatároltsága.
- A kormányzati tisztviselők körültekintő és hatékony eljárásaitól való eltérések.
- A politikai folyamatok hatókörének korlátozottsága.

**Korlátozott információk.** A döntések következményei összetettek és nehezen előreláthatók. Versenypolitikai szempontból a vállalatok rendelkezésre álló információi szűkösek, inkább csak a keretfeltételeknek való megfelelés szerint súlyozottak. Ez azt jelenti, hogy az egyedi sajátosságoknak, működési feltételeknek, külső-, belső érintettekhez való viszonyoknak a súlyozása kevésbé érvényesül a kodifikált kritériumok és eljárások tekintetében. Már az egyes közgazdasági tanokban is találkozunk ezekkel a problémákkal.<sup>53</sup>

**A gazdaságpolitikai és versenypolitikai célok lehetséges ellentmondása.** A versenyjog célrendszerében a hatékonyság fontos, de nem ez az egyetlen cél. Más célkitűzések is léteznek: a piacok integrációja (market integration), a fair verseny, a kis és közepes vállalatok védelme, a politikai szabadság, a működőképes verseny, illetve a kulturális, környezetvédelmi, szociális politika. Látszik, hogy a versenyjogon belül több, adott esetben egymásnak ellentmondó versenypolitikai cél létezik, például a hatékonyság és a kisvállalatok védelme ellentétben áll egymással. Ezt az ellentmondást még fokozza az, hogy a versenyjog nevében sokszor versenyjogon kívüli: gazdaság-, ipar-, és szociálpolitikai célok is megfogalmazást nyertek.

**A magánpiaci reagálás módok korlátozott ellenőrzési lehetőségei.** A kormányzat csak korlátozott mértékben képes ellenőrizni, hogy tevékenysége milyen következményeket idéz elő. Ez abból fakad, hogy a döntések során az állami szabályozás belép a piaci folyamatokba megszakítva a hatékonysági kényszer, piaci automatizmusok folyamatát - átszabva a további tevékenységek körülményeit -, azonban az eljárások után ki is lép onnan. Egy egészen más helyzet áll elő, amit a piaci mechanizmusok szinte újra kódolnak.

---

<sup>52</sup> Lásd I.5. fejezet

<sup>53</sup> Kiemelendő A.Smith, aki az optimális tényezőallokáció biztosításában az állam hiányzó informáltságára hivatkozik, illetve főként az osztrák iskola, melyben az állami információhiány vizsgálata fontos szerepet játszott és a - neo- vagy új osztrák iskolában – most is játszik.



**A szakapparátusok fölött gyakorolt ellenőrzés korlátai.** A törvényhozás a központi és a helyi kormányzatok hatáskörébe tartozik, a törvények végrehajtásáról azonban a kormányhivatalok illetve a versenyhatóságok gondoskodnak. Ezek a hivatalok számottevő időt tölthetnek el azzal, hogy részletes szabályozásokat készítsenek. A részletes szabályozások formája döntő módon meghatározza a törvények érvényesülését. Általában ezek a hivatalok felelősek azért is, hogy ténylegesen sor kerül a szabályozások végrehajtására.

Előfordulhat az, hogy a törvényhozás szándékai a gyakorlati életben nem valósulnak meg, valójában nem arról van szó, hogy a végrehajtásnál szándékosan meg akarják kerülni a rendelkezéseket, hanem arról, hogy a törvények célkitűzései nem minden esetben és nem kellően meghatározottak.

**Kormányzati tisztviselő eljárásai.** További problémát jelent az, hogy miként biztosítható, hogy a törvény végrehajtásával megbízott kormányzati tisztviselők körültekintően és hatékonyan járjanak el. Ahogy a közgazdaságtan egyik alapvető kutatási tárgyköre az, hogy milyen ösztönző hatások érvényesülnek a magánszektorban, úgy a versenyjogi eljárások terén az egyik vizsgálódási téma a feltételek és lehetőségek feltérképezése. A kérdés úgy is felvethető, hogy miért épp úgy cselekednek a szakapparátusok tisztviselői, ahogyan cselekednek?

**A politikai folyamatokból következő korlátok.** A kormányzat nem rendelkezik teljes körű informáltsággal minden lehetséges tevékenységének következményeiről. De, még ha politikai folyamat révén kellene választani is e tevékenységek közül, ezáltal csak további nehézségek jelentkeznének. A kormányzati intézkedések számos makrogazdasági szereplőre gyakorolnak hatást, magukat a döntéseket azonban mindig korlátozott létszámú csoportok hozzák meg, a polgárok választott képviselői. A döntéshozóknak pontosan kell ismerniük a választóik preferenciáit, s képeseknek kell lenniük arra, hogy az ellentmondásos preferenciák között összhangot teremtsenek, vagy megfelelően válasszanak közülük. Gyakran fogalmazódik meg az az álláspont, hogy a kormányzat ellentmondásosan tevékenykedik.

*Kritikai szempont:*

A gazdaság terén érvényesülő kormányzati beavatkozás kritikusai úgy látják, hogy a kormányzati kudarcok fent említett forrásai meglehetősen jelentős tényezők, s hogy a kormányzatnak tartózkodnia kellene attól, hogy orvosolni próbálja a piacok állítólagos elégtelenségeit. Még abban az esetben is megfontolandók ezek a kritikai érvek, amikor a verseny szempontjából szabályozott piac működéseit vizsgáljuk. Ha nem is értünk egyet ezzel a következtetéssel, az az

igény, hogy számot vessünk a kormányzati tevékenység korlátjaival, valójában kormányzat sikeres gazdaságpolitikájának előfeltétele.

### **I.5. Állami versenypolitika, a verseny funkciói és paradoxona**

Az államnak az a feladata, hogy fellépjen a versenykorlátozások ellen, s hogy a cégeket versenykörülmények közé kényszerítse. Erre az állami versenypolitika hivatott. A versenyszabályozás pedig ennek keretbe öntését szolgáló eszközrendszer. Az állam a folyamatokba többféleképpen avatkozhat be.

- Ha a piacon a versenyfunkciók megfelelően érvényesülnek, a kormányzat semmiféle rendkívüli versenyszabályt nem ír elő. Ilyenkor a laissez faire elve érvényesül: "Hagyd, hogy menjen minden a maga útján!"
- A másik lehetséges kormányzati politika az úgynevezett trösztellenes (antitröszt) szabályozás. Ezt verseny törvényben rögzítik, és a szabályok betartására önálló intézmény hazánkban a Gazdasági Versenyhivatal (a továbbiakban GVH) ügyel.
- Vannak olyan piaci szegmensek, amelyekben a természetes monopólium – csupán egyetlen gazdálkodó szervezet – tud leghatékonyabban működni. Ilyen piaci szegmens rendszerint az áramszolgáltatás, a postai szolgáltatás, a vasútüzem stb. Ez esetben államilag kell olyan működési feltételeket teremteni, hogy a hatékonyság, a piacgazdasági eredmények a lehető legjobban megközelítsék a versenyszférabelieket (az előírások vonatkozhatnak az árra, a szolgáltatási kötelezettségre, a szerződéses szabadság korlátozására stb.).
- A versenypolitika következő eleme az “egyéb területek” szabályozása. E körbe a piaci működés általános szabályozása (például a kereskedelmi, környezetvédelmi, műszaki előírások) és a hozzá kapcsolódó intézmények tartoznak. De idetartozik az állam közvetett befolyása is, kedvezmények nyújtása, büntető és fogyasztási adók kivetése által.
- Az állam közvetlenül is befolyásolhatja a piaci versenyt: az állami szektor működtetésével, állami vállalatok alapításával. Ez azonban nem járhat a verseny korlátozásával. Ennek veszélye úgy csökkenthető vagy szüntethető meg, hogy a versenyszabályozás más előírásai az állami szektorra is kiterjednek.<sup>54</sup>

A vállalatok közötti verseny célja a minél nagyobb profit megtermelése, ami elsősorban (de nem feltétlenül) a piaci részesedés növelése révén érhető el. A cégek többsége ezért előbb vagy utóbb a

---

<sup>54</sup> Állami tulajdonú vállalatok a gazdaság azon területein működnek, amelyeket az állam nem kíván átengedni a magánszférának, vagy pedig ott, ahol a magánszféra nem érdekelt a feladatok elvégzésében. Az állam e vállalatokban tulajdonosi jogokat gyakorol, ellenőrzi tevékenységüket, s rendszerint meghatározza a működés körülményeit és feltételeit

terjeszkedés a növekedés mellett fognak dönteni. Ennek a terjeszkedésnek két módja lehetséges: a belső és a külső növekedés. A belső növekedés a termelési kapacitás expanziója a költségek csökkentésével, azaz a méretgazdaságosság kialakulásával, a külső pedig, egy másik vállalat vagyonaik eszközeinek egészben, vagy részben való megszerzésével, felvásárlásával jellemezhető. Ez utóbbit nevezi a szakirodalom általában koncentrációnak, mellyel a következő fejezetekben részletesen foglalkozom.

Valamennyi gazdasági társaság működése során előbb vagy utóbb eljön az a pillanat, amikor a méretének és a piaci részesedésének növeléséről döntetni kell. Természetesen a gazdasági ágaktól függően létezik egy optimális cég méret, amely mellett a leghatékonyabban képes működni egy adott társaság.

A gazdasági verseny legfontosabb funkciói a következők<sup>55</sup>:

- *Allokációs funkció*, amennyiben a beruházásokra rendelkezésre álló források elosztása, fordítása olyan termékek előállításában, amelyek iránt effektív, vagy látens kereslet jelentkezik.
- *A ráfordítás-optimalizáló funkció* azt feltételezi, hogy a termék és szolgáltatás a lehető legalacsonyabb ráfordítás árán keletkezzék.
- *A jólét funkció* pedig arra utal, hogy a versenykorlátozás nélküli helyzetben keletkezzék a legnagyobb méretű jóléti többlet.<sup>56</sup>

E három funkciót együttesen nevezhetjük *hatékonysági funkciónak*.

A versenypolitika az elmúlt években ezeket az alapfunkciókat, mérlegelési tapasztalatok alapján kiegészítette más funkciókkal is, melyek:

- *A méltányosságot vagy tisztességet* szolgáló célok, arra, hogy a verseny eredményeiből - azaz a hatékonyság növekedéséből - méltányosan illik osztozni. Azaz a verseny eredményeként adódó jóléti többletből a termelőknek és a fogyasztóknak osztozniuk kell, és a modern versenypolitika fellép akkor, ha a fogyasztói többlet egyoldalúan termelői többletté válhat.<sup>57</sup> Ez a cél, illetve követelmény kiterjed azokra a területekre, amelyek például a szellemi tulajdon jogos védelmét szolgálják, illetve annak méltánytalan és jogtalan felhasználásához vezetnek, de ebbe a körbe sorolhatók azok a kereskedelemetikai szabályok is, amelyek tiltják, hogy megtevesztéssel korlátozzák a fogyasztók választási szabadságát. Ennek hiányában nem egyszerűen megcsapolnák a fogyasztói jóléti többletet, hanem versenytársak között tisztességtelenül oszlana meg a jóléti többlet.

---

<sup>55</sup> Lakner Zoltán: Versenyélénkítés, versenyképesség Vegyipari magazin 2002/5

<sup>56</sup> Vörös Imre [2001] ezeket a verseny hatásaiként írja le rendre a következő megjelölésekkel: allokációs hatás, termelékenységre vonatkozó hatás, innovációs hatás, mely utóbbi a fogyasztóért folytatott küzdelem oldaláról világítja meg a versenyt, a megújulásra, dinamizmusra való törekvés jegyében.

<sup>57</sup> Lásd hatékonysági modellek

**A verseny paradoxona.** A vállalatok legalább kétféle módon kísérlik meg piaci helyzetük javítását. Vannak olyanok, amelyek diverzifikálódnak, akár tevékenységi köreik bővítésével, vagy akár a háztartások és más makrogazdasági szervezetek fokozott ütemű kihasználásával. Más vállalatok egyesülésekkel, fúziókkal javítanak helyzetükön, hiszen a nagyobb méretű vállalat hatékonyabban működhet az alacsonyabb fajlagos költségek elérésével, a piac befolyásolására visszamaradó többlet tőkével, határozottabb kormányzatra ható nyomásgyakorlással. Mindezek az intenzív gazdasági versenyt sértik. Az egyes szereplő – mint vállalat - érdeke tehát méretének növelése, piaci részarányának maximalizálása, míg minden további makrogazdasági szereplő, valamint a nemzetgazdaság érdeke a verseny, a sokszereplős piac fenntartása, fejlesztése. Ezt a verseny paradoxonaként foghatjuk fel, ami az Európai Unió iparpolitikájának egyik legnagyobb dilemmáját alakította ki a versenyélénkítés kontra nagyvállalati versenyképesség tekintetében.

A vállalatok közötti verseny arra sarkallja a résztvevőket, hogy minél több nyereséget realizáljanak, ami általában a piaci részarányok növekedése révén valósítható meg. Ez jelenthet növekedést és terjeszkedést is. Különösen élesen érvényesül ez napjainkban, mely a globalizációnak is kísérőjelensége. A szakirodalom, a profit ilyen úton való megtermelését, koncentráció néven írja le.

## **I.6. Versenyjog, versenyszabályozás**

Az Európai Közösségek versenyjoga sokkal szélesebb, mint ahogy azt magyar Versenyhivatal alkalmazza, vagy mint ahogy azzal a jogirodalom általában foglalkozni szokott. Az Európai Közösségek versenyjoga körébe négy témakör tartozik:

- vállalati versenyjog
- a támogatások joga;
- a különleges vagy kizárólagos jogokkal rendelkező vállalkozásokra vonatkozó verseny-specifikus szabályok
- a kereskedelmi jellegű állami monopóliumok működési szabályai.

E négy témakörből a versenytörvények általában csak a vállalati versenyszabályokkal foglalkoznak. Ezzel foglalkozik a magyar versenytörvény is, és általában a jogirodalomban is a szűkebb értelemben vett versenyszabályozás alatt a vállalati versenyszabályokat szokták érteni.

A vállalati versenyjog további két nagy területre oszlik.

- tisztességtelen versenycelemekények tartoznak, már a római jogban is megtaláljuk egyes alapelemeit. Nálunk az 1923. évi V. törvény jelenítette meg először ezeket a cselekményeket, tiltott magatartásokat.
  1. Az átalakuló országokban azonban még a fogyasztó megtévesztés tilalma is egy jogforrást képvisel, bár ez nem tartozik a versenypolitika főáramába.
- úgynevezett antitröszt, ahová alapvetően három típusú magatartás tartozik:
  1. a kartelltilalom körébe eső magatartások, illetve vállalati összejátszás
  2. a gazdasági erőfölénnyel való visszaélés, illetve dominancia
  3. a fúzió, illetve vállalati koncentráció

Addig, amíg az előző kettő magatartásszabályt tartalmaz, addig a fúziókontroll struktúraszabályozást, piaci struktúra-felügyeletet jelent. Általában a mai jogászok Európa- szerinti versenyszabályok alatt — még a vállalati versenyszabályokból is — csak az antitröszt szabályokat szokták érteni.

Vizsgáljuk meg a nemzetközi téren is közös szabályozás, az antitröszt jellemzőit.

### **1. A kartelltilalom körébe eső magatartások, illetve vállalati összejátszás**

**A kartelltilalom.** A kartelltilalom fő szabálya az, hogy tilos a vállalatok közötti olyan megállapodás, összehangolt magatartás, vagy a vállalkozások valamilyen szervezetének, valamely köztestületnek olyan döntése, mely a gazdasági versenyt korlátozza vagy korlátozhatja. Itt a tényleges jogsértésnek nem kell mindig bekövetkezni: amennyiben a jelenség alkalmas arra hogy ennek révén a verseny korlátozására, vagy kizárására kerüljön sor, akkor a versenyjogi jogsértés megvalósul.

A kartelleknek két nagy csoportja ismert:

- a horizontális
- vertikális kartellek.

A horizontális kartellek ugyancsak kétfélék lehetnek. a

- tisztán versenykorlátozók,
- mellékhatásként versenykorlátozóak.

Mindkét típus azonban egyaránt a verseny azonos szintjén álló versenytársak közötti kartell. A vertikális kartellek ezzel szemben a piac különböző szintjén lévő szereplők —tehát például termelő és kereskedő, vagy nagy- és kiskereskedő — közötti megállapodások.

**Megállapodással létesített kartellek.** Az elkövetési magatartásoknak három formája ismeretes: a megállapodás, az összehangolt magatartás és valamely szervnek a döntése. Ezek közül

legegyszerűbb megállapodással megvalósítani a kartellt, mert ennek mindig kézzel fogható formája van. A megállapodás létrejöhet szóban és írásban is.

**Összehangolt magatartás.** Sokkal nehezebb bizonyítani az összehangolt magatartást. Ezt az elkövetési formát kizárásos alapon kell megközelíteni. Ez a tényállás azt kívánja meg, hogy a felek között legalább egy olyan tudati összehangolódás, olyan szándék legyen, amely arra irányul, hogy adott időben, adott helyen egyformán, vagy Szinte azonosan cselekednek. Meg lehet állapítani az összehangolt magatartást ár, területfelosztás, minőség, vagy bármilyen más feltétel esetében. Legvalószínűbb az ár összehangolásával való elkövetés, e tekintetben lehet a legkönnyebben megállapítani, hogy vall-e összehangolt magatartás.

Erre került sor a magyar gyakorlatban a cukor árkartell megállapításánál, amikor olyan írásbeli nyomokat találtak, melyekből összehangolt magatartásra lehetett következtetni

**Szervezeti döntések.** Mint említettem a harmadik elkövetési magatartásforma a társadalmi szervezetek, köztestületek, illetve egyesülések és más hasonló szervezetek döntése. Egyik eljárás során kifogásként merült fel, hogy a kamaráknak az etikai, vagy más belső szabályzata nem lehet alkalmas arra, hogy kartellt hozzon létre. A jogirodalomban azonban — és a versenytörvény indokolásából is ez állapítható meg — kialakult az a nézet, hogy az ilyen típusú kamarai döntések a piaci versenyre gyakorolt hatás szempontjából hasonlóak a gazdálkodó szervezetek, illetve a vállalkozások közötti megállapodásokhoz. Ezek a szervezetek Ugyanis — gondoljanak mindenképp a kamarákra — azért jönnek létre, hogy összefogják az adott szakmában működő vállalkozásokat. Céljuk, hogy ezeknek az érdekeit összehangolják és azt valamilyen módon kifejezésre juttassák.

Ezek a szervezetek tehát a közös érdekek megjelenítése során vagy maguk hoznak létre kartellt, vagy olyan döntéseket hoznak, melyeket a tagoknak meg kell tartaniuk. Ez utóbbi esetben a tagok között keletkezik egyfajta összehangolt magatartás. Ezek a döntések tehát végső soron azonos típusúak a vállalkozások közötti megállapodásokkal, csak egy magasabb dimenzióban jönnek létre és a hatásuk több alanyra terjed ki.

**Kivételek a kartelltilalom alól.** Kétféle kivétel létezik a kartellek köréből. Az egyik a *bagatell kartell*, amely az érintett piacon nem éri el a 10%-ot. A másik kivétel az ún. *nem független vállalkozások* esete E mögött az Európai Bíróság által kifejlesztett vállalati egység fogalma áll. Ez azt mondja ki, hogy versenyjogi szempontból egy leányvállalat, vagy egy másik vállalkozástól társasági jogi függőségi viszonyban lévő vállalkozás magatartása önálló piaci magatartásként nem értékelhető. Ha tehát egy anyavállalat és két leányvállalat kartellizálódik,

akkor ezeket emiatt nem lehet felelősségre vonni, hiszen nem független vállalként kerültek a tilalom körébe.

## **2. A gazdasági erőfölénnyel való visszaélés, illetve dominancia**

A versenyjog alapvető intézménye a gazdasági erőfölény, illetve az azzal való visszaélés. A gazdasági erőfölény meghatározásánál a versenytörvény az európai bíróság által kialakított elveket, és konkrét esetben hozott döntéseit vette alapul. Ezek azt mondják ki, hogy erőfölényben az van, aki

- a piacon úgy képes cselekedni, hogy sem a versenytársakra, sem a vevőkre, fogyasztókra nincsen tekintettel.
- önmaga képes a piac működési feltételeit meghatározni.

A másik fogalmi megközelítést a korábbi versenytörvényünkből fakad, amely szerint gazdasági erőfölényben van az érintett piacon az, akinek

- az árúját vagy ésszerűen helyettesíthető árúját máshonnan nem, vagy csak lényegesen nehezebb feltételek mellett lehet beszerezni.
- amikor a Versenytanács a gazdasági erőfölény létét vizsgálja, vizsgálnia kell, hogy milyenek az érintett piacra való belépés és kilépés lehetőségei.
- továbbá. a vállalkozás vagyoni helyzetét és az érintett piac szerkezetét, valamint a piaci szereplők magatartását.

## **3. A fúzió, illetve vállalati koncentráció**

*Fúziókontroll.* A fúzióellenőrzés, a vállalkozások összefonódásának ellenőrzése - a versenykorlátozó megállapodások és a gazdasági erőföl való visszaélés tilalmaival szemben - piaci strukturális kérdéseknek a megítélését, illetve az ezekben való döntést igényli. Ezek megítélése általában szintén a versenyhatóságok jogkörébe tartozik.

1999 tavaszán Berlinben volt egy konferencia, ahol a magfúziókról hangzott el több előadás. A rendezvény fő kérdése az volt, hogy miként ítéljük meg a megafúziókat. Egyértelműen az az álláspont alakult ki, hogy a megafúzió az integráció eredménye. amelytől nem kell félni. A megafúziók szükségszerűen együtt járnak a globalizációval. Ezt az állítást adatok sorával lehet igazolni. Amíg az Európai Közösségekben 5-6 évvel ezelőtt évente kb. 50-60 fúzió zajlott le, addig 1998-ban az Unió Bizottsága 238 ilyen ügyben hozott határozatot és 1999-ben ez a szám megközelíti az 500-at. Főleg a gyors fejlődésnek kitett piacokon, mint például az autóipar, vagy a távközlés — valósulnak meg hatalmas méretű fúziók.

Ilyen előzmények után térjünk rá a mi „kis” magyar fúzióinkra. A Versenyhivatal munkája szempontjából meghatározó, hogy a világ első 50 nagyvállalata közül negyvennek van Magyarországon érdekeltsége.

Mivel az antitröszt szabályok *extraterritoriális* hatályúak, ennek következtében, ha külföldi vállalatok között megy végbe fúzió, és ezeknek nálunk is vannak leányvállalatai, akkor a fúzió engedélyezését a magyar leányvállalatoknak is kérniük kell. Ilyen ügyünk több is volt, természetesen mindig engedélyezésre került sor. Problémát az jelentene, ha külföldön engedélyezik a fúziós és mi a hazai leányvállalatok tekintetében azt mondanánk, hogy erre nem kerülhet sor, mert ez a magyar piacon zavart okozna.

Mindezek érvényesülésében kiemelkedő szerepe van **a piac és verseny** viszonyának. A piac és a verseny értelmezésének különbségeit részben a szakirodalom, részben azonban a gazdasági-üzleti gyakorlatot is befolyásoló kormányzati mag áttekintésével érzékeltethetjük. E kormányzati magatartásformák eltérései jól mutatkoznak meg a piacszabályozásban, pontosabban a versenypolitikában.

Ennek nemzetközi, pontosabban globális szintre emelése különösen fontosnak tűnik akkor, amikor a multinacionális vállalatok működése kitör a nemzeti szabályozási keretek közül, és erre válaszként néhányan globális versenypolitikát követelnek, vagy annak lehetőségeit elemzik (Lloyd).

A globális versenypolitika gyakorlati megvalósításának számos komoly szabályozási és technikai problémáját azonban nehéz mindaddig megoldani, amíg nem sikerül nemzetközileg megegyezni a piac, a verseny s a szabályozásukban lehetséges állami szerep valóban egységes értelmezésében.

## **I.7. A versenyszabályozás eszközei**

A versenyszabályozás alapvető eszköze a versenytörvények megalkotása. Ezek törvényellenesnek minősítenek minden olyan vállalati stratégiát, amely az adott ágazatban a hatékonyságot sértő módon korlátozhatja a versenyt, egyben meghatározzák azokat a szankciókat, amelyek e törvények megsértőit sújtják. Egyes országokban a történelmi hagyományok és sajátosságok folytán törvényeket trösztellenes törvényeknek, kartelltörvényeknek, tisztességtelen versenyről szóló törvényeknek hívják. E törvények főbb rendelkezései a következők:



- Tilos a versenytársak között az olyan - nyílt vagy burkolt, titkos - megegyezés, amely az árak meghatározására, vagy olyan termelési megállapodások megkötésére irányul, ami az árak növelését, versenyt korlátozó előnyök megszerzését célozza. A vállalatok számára számos taktikai lehetőség kínálkozik a verseny szigorú követelményeinek megkerülésére. A közvetlen ármegállapodásokon túl a versenyző vállalatok egymás között felosztják a piacokat, abban állapodva meg, hogy bizonyos piacokon nem versenyeznek. A termék eladója (termelője) olyan megállapodást köthet a terméket forgalmazó kereskedővel, hogy az a versenytársak termékeit nem értékesítheti (ún. Exclusive Contract), Egymás között a vállalatok megállapodhatnak abban, hogy a vásárló akkor veszi meg az eladó terméket, ha az eladó is hajlandó megvenni a vásárló termékeit (ún. Reciprocal Agreement). A versenytörvények ezeket és az ezekhez hasonló magatartásokat törvényellenesnek minősítik.
- A versenytörvények állami ellenőrzés alá vonják a vállalatok közötti szervezeteket, egyesüléseket, fúziókat; ezzel a piac szerkezetében végbemenő változásokban a nem indokolható, versenyellenes fejlődés útját kívánják elzárni. Így például az amerikai trösztellenes törvény, a Clayton-Act megtiltja, hogy egy vállalat a versenytársa részvényeit megvásárolja, ugyanazon személy (vagy személyek) az egymással versenyző vállalatok igazgatótanácsában részt vegyenek, ha ezek azzal a veszéllyel járnak, hogy monopolista erőfölényt hoznak létre, és jelentősen csökkentik a versenyt. Az USA-ban 1950-ben elfogadott Celler-Kefauver Act pedig megtiltja, hogy egy vállalat a vele versenyző vállalat vagyonát megszerezze, ha az érdeemben csökkenti a versenyt. A versenytörvények általában nem tiltják meg a vállalati egyesülést, fúziót, csak akkor, ha az hátrányos a hatékonyságra, a közérdekre, közjóra. Azonban éppen az utóbbiak miatt - mivel nehéz, ha ugyan nem lehetetlen egyértelműen értelmezni a közérdeket - rendkívül bonyolult és körülményes e törvények gyakorlati érvényesítése. Például egy vállalatnak a versenytársa által történő megvételt törvényesnek lehet tekinteni, ha az a volumenhozadék alapján csökkenti a fajlagos költségeket. Részben ezen értelmezési problémák miatt is az újabb versenytörvények a monopol helyzetek árnyaltabb meghatározását adják és azok megítélését is szélesebb szakmai alapokra helyezik. Így értelmezik a gazdasági erőfölényből, a piacon elfoglalt domináns pozícióból adódó visszaélések tilalmát. E visszaélési lehetőségek sokrétűek lehetnek, tételes felsorolásukat a törvények mellőzik is, csak a legjellemzőbb eseteket határozzák meg. A visszaélések gyanújának az elbírálásánál a jogi szakértők mellett szélesebb körben és kompetencia mellett támaszkodnak a közgazdasági szakértők véleményére is.

- A versenytörvények megtiltják, hogy az eladó árdiszkriminációt alkalmazzon a vevőkkel szemben, a különböző vásárlóknak azonos minőségű-, és mennyiségű áruért más és más árat számoljon fel. Például a kanadai versenytörvény azt is megtiltja, hogy a termelő a kereskedő számára meghatározza, milyen áron értékesítheti a termékét. Ezzel is elő kívánja segíteni a versenyt a kereskedelemben. Ugyancsak törvényellenes olyan vállalati árpolitikát folytatni, amely átmenetileg az árakat a költségek alatt tartja, ezzel meggyengíti vagy tönkreteszi a versenytársakat, majd ezt követően jóval a költségek felett állapítja meg az árakat, (az ún. *Predatory Pricing*).
- A versenytörvények olyan kérdéseket is szabályoznak, amelyek nemcsak a monopolista pozíciókhoz kötődnek, de olyan körülményeket is teremthetnek, amelyekben nagy a valószínűsége a hatékonyságot rontó problémák kialakulásának. Így tiltják a fogyasztóknak a hirdetések által történő félrevezetését, előírják a fogyasztók valóságnak megfelelő és közérthető tájékoztatását.

Az illetékes állami hatóságok elsőnek e törvények alapján járnak el mindazon vállalatokkal szemben, akik a monopolista pozíciókkal visszaélnak, vagy törvényellenesen kívánnak ilyen pozíciókat létrehozni. Így például nem engedélyezik e törvényekkel ellentétes vállalati fúziókat, vagy ha ezek már megtörténtek a vállalat szétbontását rendelhetik el. Bizonyítható törvénytörések súlyos bírságot, pénz- és börtönbüntetést is maguk után vonhatnak.

Az amerikai vállalatokat, ha megsértik a versenytörvényeket 10 millió dollárig terjedő pénzbírsággal, az egyes felelősségre vonható egyéneket pedig 300 000 dollár pénzbüntetéssel is sújthatják és ezen érintett üzletemberek három évig terjedő börtönbüntetést kaphatnak. A fogyasztó megkárosítása esetén az így nyert többletprofit háromszorosát kell megtéríteni. Például egy vasúttársaság 650 millió dollár kártérítést kellett, hogy fizessen az acéltársaságoknak, mert bizonyítást nyert, hogy az 1960-as és 1970-es években indokolatlan magas áron szállította a vasércet. A Közös Piac versenytörvényei még ennél is szigorúbb büntetést helyeznek kilátásba, ez elérheti az üzleti forgalom 10%-át, azaz gyakorlatilag egyenértékű lehet a profit nagyságával. (The Economist April 6th. 1991. 11 p.)

A bizonyítási eljárás esetenként nemcsak rendkívül bonyolult, de költségigényes is lehet. Például az A.T.T. (American Telegramm and Telephone Co.) esetében - amelyet a versenytörvények alapján 1975-ben a Ford adminisztráció vádemelés alá helyezett - a bírósági költségek meghaladták a félmilliárd dollárt.

Ugyanakkor jelentős politikai érdekek is átszőhetik ezeket az ügyeket, mint például a Microsoft esetében, amit a Clinton adminisztráció káros monopóliumnak és ezért szétbontandónak minősített. Ezt a döntést azonban a Bush adminisztráció felülvizsgálta és e vállalat versenyügye korántsem zárult le.

## II. A közgazdasági elemzések főbb területei

### II.1. A közgazdasági iskolák valamint legfőbb modelljeik szerepe a hatékonysági vizsgálatokban

A gazdasági verseny kérdésének megítélése központi helyet foglal el a kormányzati programok kialakításában, a vállalati üzletpolitikák kezelésében és a gazdaságelméletek körében. E hármas megközelítés elvi kezelése a történelem folyamán és napjainkban is a különböző közgazdasági iskolák megszületését és összezsapását vonta maga után (Vissi [1995])<sup>58</sup>. Ugyanis ezek a tanok alapvetően abban különböznek egymástól, hogy mennyire tartják fontosnak a kormányzati beavatkozások szükségességét. Minél nagyobb teret szánnak az állami szerepvállalásnak, annál kevesebb szerepet hagynak a versenynek. Vagy éppen a verseny fontosságát tartják főként szem előtt, ezáltal korlátozva az állami intézkedéseket.

Az úgynevezett közgazdasági iskolák azóta is többféle nézetet vonultatnak fel, időről-időre uralkodóvá válva a piaci mechanizmusok és versenybefolyásolás megítélésében.

A három fúziós technika közül a horizontális<sup>59</sup>, azaz az ugyanazon iparágban működő cégek, vagyis versenytársak összefonódásával kapcsolatos koncentrációk hatékonysági összefüggéseit tárom fel a közgazdasági iskolák legjelentősebb modelljeinek segítségével. A horizontális piaci struktúra két fontos hatással rendelkezik. Egyrészt kiesik a versenytárs, emiatt piaci hatalomhoz, erőfölényhez, uralkodó helyzethez vezet, s így a Pareto-hatékonyság csökken, majd megszűnik. Másrészt azonban a koncentrációk legfontosabb előnyös hatása a gazdaságra, hogy képesek a gazdasági, vagy *termelési hatékonyságot* növelni. A hatékonyság növekedése növeli a cégek versenyképességét, és alacsonyabb fogyasztói árakat, jobb minőségű szolgáltatásokat eredményez. Egyetértés van a versenyjogi szakirodalomban azzal kapcsolatban, hogy a versenyjognak elő kell mozdítania a *gazdasági hatékonyság* növelését.<sup>60</sup>

A vita - Hovenkamp megfogalmazásában - ott kezdődik, hogy egyedül az allokatív hatékonyság legyen-e az „antitröszt” célja, vagy a versenypolitika egyéb értékeket is figyelembe vegyen-e (pl.: a fogyasztói jólét maximalizálása, a kisvállalatok védelme, a fair verseny, a piacra való belépés elősegítése, az óriásvállalatok kialakulásának megelőzése).<sup>61</sup>

A hatékonyság gyakorlati megítélése meglehetősen nehéz. Más eredmény adódik ugyanis, ha a hatékonyságot *dinamikus*, és más, ha *statikus* értelemben vizsgáljuk. A dinamikus értelmű

<sup>58</sup> Közgazdasági Szemle, XLII. évf., 1995. 11. sz. (1052-1065. o.)

<sup>59</sup> az iparági verseny itt érvényesül

<sup>60</sup> Background Note to the OECD Roundtables on Competition Policy, No. 4, Efficiency claims in mergers and other horizontal agreements, Paris, 1996, OCDE/GD (96)

<sup>61</sup> Hovenkamp H.: Federal Antitrust Policy. The Law of Competition and its Practice, St Paul, Minn., West Publishing, 1994., 71-72.o.

felfogás nem egyszerűen az időhorizont kiterjesztését jelenti, hanem azt nézi, hogy melyek azok a képességek, amelyek egy céget - e kiterjesztett időhorizonton - alkalmassá tesznek a hatékonyság dinamikus fenntartására. A statikus megközelítés nem foglalkozik a képességekkel, és elemzéseit alapvetően *ex post* végzi.<sup>62</sup>

Az Egyesült Államokban a döntések a fogyasztói jóléti standardon alapulnak, bár Robert Pitofsky<sup>63</sup> elnökké való kinevezése óta (1995) a Federal Trade Commission (FTC) az ún. williamsoni standard irányába látszik elmozdulni. Az Európai Bizottság és a magyar versenyjogi gyakorlat a fogyasztói jóléti standardot alkalmazza. A williamsoni standardot egyedül a kanadai fúziókontroll követi, ám érdemes mindegyik megközelítést megismerni.

**1. Chicagói iskola.** A legliberálisabb az ún. chicagói iskola, melynek felfogásában kiemelt szerepet játszik a verseny hatékonyságot növelő funkciója, és csak akkor látnak elvi okot állami beavatkozásra, ha a versenyben e funkció lényegesen sérül. A Chicago Iskola fogalmazta meg először, hogy a magas piaci részesedéssel rendelkező vállalatok, illetve a magas piaci koncentráció nem feltétlenül ártalmas a társadalmi jólétre. A chicagói elmélet szerint a koncentrációk alapvető célja az, hogy a cégek magasabb hatékonyságot érjenek el. A Chicago Iskola ismerte fel először, hogy a koncentrációk eredménye számottevő hatékonysági növekedés (pl. a méretgazdaságosság, a termelőeszközök hatékonyabb felhasználása, az alacsonyabb szállítási költségek, az adminisztratív költségek csökkentése révén) lehet, ami pedig a termelés költségeinek csökkentéséhez, a verseny fokozódásához, és végső soron alacsonyabb árakhoz, jobb minőségű termékekhez vezet. A hatékonyságok tehát a chicagói elmélet szerint növelik a cég versenyképességét, és alacsonyabb fogyasztói árakat eredményeznek. A chicagói elméletben, ha egy cég magasabb profitot realizál, az nem feltétlenül azért van, mert kihasználja piaci hatalmát, hanem azért, mert nagyobb hatékonysággal működik, más szóval alacsonyabb áron termel. A nagy piaci részesedéssel rendelkező cégek a chicagói nézetben tehát nem jelentenek problémát, csak akkor, ha a piaci koncentráció versenyellenes összejátszással párosul. A Chicago Iskola jelentős hatással volt az amerikai versenypolitikára a hetvenes, nyolcvanas évektől kezdve. „...a jelenlegi Fúziós Irányelvek explicit módon lehetővé tesznek egy „hatékonysági védelmet”, ami tisztán tükrözi a Chicago Iskola befolyását”.<sup>64</sup> A chicagói nézetek valamennyire befolyásolták az Európai Unió versenyjogát is, amely alapjaiban azért a Harvard Iskola szemléletét tükrözi, bár úgy tűnik a Chicagói elmélet egyre népszerűbb a versenypolitikával foglalkozók körében.

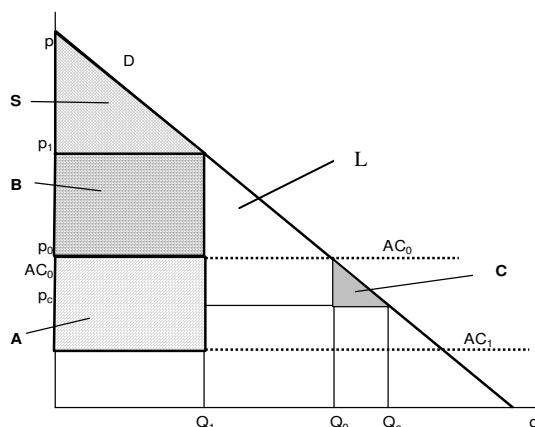
---

<sup>62</sup> Vissi [1991]

<sup>63</sup> az amerikai versenyhivatal elnöke

<sup>64</sup> „...the current Merger Guidelines explicitly allow for an “efficiency defence”, which clearly reflects the influence of the Chicago School.” Van Den Bergh R.J.-Camesasca P.D.: id.m., 25.o.

Az iskola egyik legjelentősebb képviselőjének, Oliver Williamsonnak a teóriája a hatékonysági védelem, amely a hatékonysági érvek értékelésének legfontosabb elméleti alapja. A **Williamson-modell** a koncentrációk hatását vizsgálja a társadalmi jólét változásaira. (13. sz.. ábra). A grafikon egy vállalat fúzió előtti és utáni helyzetét ábrázolja. Az előző állapotot jelölik a  $p_0$ ,  $AC_0$ ,  $Q_0$ , az utóbbit pedig a  $p_1$ ,  $AC_1$ ,  $Q_1$ . A modell abból a feltételezésből indul ki, hogy a piacon eleve nincs ideális kompetitív helyzet, mert valójában a reális piacon az ár mindig magasabb, a kibocsátás mindig alacsonyabb, mint ideális helyzetben és a vállalatnak biztos, hogy van valamilyen piaci pozíciója, piaci hatalma. A tökéletes verseny elosztási szempontból a leghatékonyabb lenne, ennek esetén az ár  $P_c$  a lehető legalacsonyabb, a kibocsátás  $Q_c$  a lehető legnagyobb. Ebből az is következik, hogy a tökéletes versenyhez képest már a fúzió előtti helyzet is kevésbé hatékony elosztási szempontból. Ez tükröződik az eredeti holttehervesztésben (C mező). A fúzió révén növekszik a cég piaci hatalma, ennek következtében az ár felemelkedik ( $P_1$ ), és a kibocsátás csökken ( $Q_1$ ), viszont csökken a cég költsége ( $AC_1$ ). A megnövekedett piaci hatalom tehát egyfelől lehetővé teszi a fuzionált cégnek az árak emelését és a kibocsátás korlátozását. Ezek eredményeképpen csökken a fogyasztói többlet, ami kezdetben „S+B+L” volt, a fúzió után már csak „S”, a holttehervesztés pedig „L”. Tehát a piaci hatalom, illetve erőfölény növekedése azért aggályos, mert az elosztási hatékonyság csökkenéséhez, sérüléséhez vezet. A modell mégis a hatékonyság növekedésén alapszik. Termelői szempontból ugyanis a „B” mező egy jóléti transzfer a fogyasztóktól a termelők felé, mely növeli azt a termelői többletet, amely a fúzió előtt az „A” mező volt csupán. A modell szerint az átlagköltség csökkentésével a termelő költségeket képes megtakarítani ( $AC_1 < AC_0$ ). A koncentrációk tehát a modell szerint növelik a produktív hatékonyságot. A központi kérdés a következő: hogyan ítéljük meg azt a koncentrációt, amely ugyan versenyellenes hatásokkal bír, mivel csökkenti az elosztási hatékonyságot és a fogyasztói többletet, de ugyanakkor növeli a termelési hatékonyságot és a termelői többletet. A koncentráció értékelésénél tehát az elosztási hatékonyság csökkenését és a termelői hatékonyság növekedését kell mérlegelni. A williamsoni elmélet lényege az, hogy a koncentrációt engedélyezni kell, ha a termelési hatékonyság növekedése nagyobb, mint az elosztási hatékonyság csökkenése ( $E_T \uparrow > E_E \downarrow$ ).



13. sz. ábra: A williamsoni modell

*Kritikai szempontok:*

- A koncentrációknak a közgazdasági hatékonyságához fűzött williamsoni reményét vétőzza meg egy kritika. Ugyanis e szerint a piaci dominancia nemhogy nem csökkenti, hanem egyenesen növeli a költségeket, miközben mind a termelési, mind pedig az elosztási hatékonyságot rontja.<sup>65</sup> Azonban a kritikák sem egyöntetűek, hiszen Mario Montinak az az EU korábbi versenyügyi biztosának véleménye szerint nincs empirikus bizonyíték arra a feltételezésre, hogy a fúziók hatékonysági növekedést jelentenek, másfelől viszont egyes esetekben egyértelműen növelik a hatékonyságot.<sup>66</sup> Megalapozottnak tűnik tehát e kérdésben elfoglalt álláspontja, miszerint a hatékonysági érveket mindenképpen értékelni kell a koncentrációk elbírálása során, de érdemes egészséges szkepticizmust fenntartani velük szemben.<sup>67</sup>
- Kétségekre ad okot az is, hogy sokszor nehéz számszerűsíteni a fuzionáló vállalatoknak a közgazdasági hatékonysággal, a termelési hatékonyság növelésével kapcsolatos jövőben értékeit, ezért sok esetben bár hatékonyságnövelőnek tűnik egy-egy összefonódás, mégis inkább megtiltják őket a versenyhatóságok, mert nem

<sup>65</sup> Klein.J-Pitkofsky.R et al: Revision of the Justice/FTC Merger Guidelines: The new “efficiency” defence, Antitrust Law and Econ. Rev., 1998., 55.o.,

<sup>66</sup> Prof. Mario Monti European Commissioner for Competition Policy: Merger Control in the European Union: a radical reform, European Commision/IBA Conference on EU Merger Control, Brussels, 7 November, 2002; a beszéd teljes szövege megtalálható az Interneten:

[www.europa.eu.int/comm/competiton/speeches/index\\_speeches\\_by\\_the\\_commissioner.html](http://www.europa.eu.int/comm/competiton/speeches/index_speeches_by_the_commissioner.html)

<sup>67</sup> Prof. Mario Monti European Commissioner for Competition Policy: Merger Control in the European Union: a radical reform, European Commision/IBA Conference on EU Merger Control, Brussels, 7 November, 2002

képesek pontosan meghatározni, és így mérlegelni a versenyellenes, és a hatékonyságot növelő hatásokat.<sup>68</sup>

- A williamsoni modell nem határozza meg pontosan azt, hogy mely koncentrációk kívánatosak a társadalom számára. Azonban erre történt kísérlet<sup>69</sup> a közelmúltban, s ez a **Farrell-Shapiro modell**. Ez a modell abból a feltételezésből indul ki, hogy csak olyan koncentráció kerül kivitelezésre, amely hasznot hajt az érintetteknek<sup>70</sup>.

$$dW - d\Pi = -\frac{\delta P}{\delta Q}(Q_I - \sum_{i \in O} \lambda_i q_i) dQ \quad \text{és} \quad -\frac{dq_i}{dQ} \equiv \lambda_i = -\frac{\delta P / \delta Q + q_i \delta^2 P / \delta Q^2}{\delta^2 C_i / \delta q_i^2 - \delta P / \delta Q},$$

ahol:

W= társadalmi jólét

Π= profit

I= azon vállalatok száma, amelyek részt vesznek az összefonódásban, „bennlévők”

O= az összes többi vállalat „kívülállók”

q<sub>i</sub>= „i” vállalat kibocsátása és Q≡∑q<sub>i</sub>

P(Q)= inverz keresleti függvény

C<sub>i</sub>(q<sub>i</sub>)= „i” vállalat költsége

λ<sub>i</sub> értéke szoros kapcsolatban van a függvény irányával; adódik, hogy

$$dq_i = -\lambda_i / (1 + \lambda_i) dQ_{-i}$$

*Feltételek:*

(1)  $\lambda_i > 0$

(2)  $\lambda_i = 1$ , ha D és C(q) lineáris

(3)  $0 < \lambda_i < 1$ , az MC nem fogyó szakaszán és D konvex, speciálisan:

$$\delta^2 P / \delta Q^2 > -((\delta^2 C_i / \delta q_i^2) / q_i)$$

Ahhoz, hogy a koncentráció a társadalomnak is hasznos legyen, elégséges feltétel az, hogy a nettó külső hatása (amely a fogyasztói többletben és a versenytársak hasznában való változás összegéből áll) pozitív legyen.

$$s_I < \sum \lambda_i s_i, \quad \text{ahol} \quad s_i \equiv q_i / Q, \quad s_I \equiv \sum_{i \in I} s_i$$

<sup>68</sup> A koncentrációk hatásainak pontos elemzése a fúziókontroll egészére jellemző, abban benne rejlő nehézség. Wish szerint. id.m., 669.o.

<sup>69</sup> Farrel J.-Shapiro C. [1990.]:Horizontal mergers: an equilibrium analysis, Am. Econ. Rev., Vol. 80, No. 1., 107-126.o.

<sup>70</sup> privately profitable mergers

Ez mindaddig fennáll, amíg a fuzionált cégek közös piaci részesedése nem halad meg egy bizonyos felső határt, amely pedig a versenytársak piaci részesedésének súlyozott számításából kapható meg.

E modell tehát nem mérlegelésben gondolkodik, hanem a koncentráció *nettó külső hatásának* értékelése alapján próbálja meghatározni a társadalmilag kívánatos koncentrációkat. Ezért gyengeségei ellenére a Farrell-Shapiro modell a hatékonyságok értékelésének közgazdaságilag pontosabb és jobb elméleti alapját jelentené, mint a „*williamsoni modell*”.<sup>71</sup>

- Sokak szerint számos hatékonysági növekedés más, a fúzióhoz képest alternatív módon is elérhető (pl.: szerződéses együttműködés útján).
- Szkeptikusok szerint az összefonódások nem a várakozásoknak megfelelő hatékonyságnövekedést hoz.

A modell értékválasztása is fontos szempont. Egyik ilyen markáns lehetőség a williamson-modell, mely a *Kaldor-Hicks-féle hatékonyság*<sup>72</sup> talaján áll, és az egész társadalom jólétét állítja a középpontba oly módon, hogy elfogadható a verseny korlátozása akkor, ha annak eredményeként a termelői hatékonyság sokkal jobban nő, mint a fogyasztói hatékonyság csökkenése. Másik nézet, mely a fogyasztói jóléti standard, elveti azokat a szituációkat, amelyek a fogyasztói többlet csorbítását okozzák, függetlenül attól, hogy a termelői többlet nőhet. Ez azt jelenti, hogy e kritérium sokkal kevesebb teret biztosít egy lehetséges hatékonysági védelemnek: csak akkor, ha a felek kimutatják, hogy a koncentrációból származó hatékonyságok biztosítják azt, hogy a piaci hatalom növekedése ellenére a fogyasztói árak nem fognak növekedni (Noel). Vagyis olyan erőfölényes helyzet alakuljon ki, amelyben a versenyképesség javulásából, hatékonyságából a fogyasztók is részesüljenek.

**2. Harvard Iskola.** A tökéletlen verseny egyéb eseteit, a monopolisztikus verseny, és az oligopólium modelljeit a Harvard Iskola dolgozta ki. A Harvard Iskola strukturalista paradigmája, szerint a piac szerkezetének van döntő jelentősége, ugyanis az határozza meg az adott vállalat viselkedését, ez pedig a vállalat teljesítményét. Ez az iskola abból a prekoncepcióból indul ki, hogy a magánérdekekre épülő gazdaságban törvényszerűen olyan piaci szerkezet alakul ki, amelyben néhány - vagy egyetlen - cég politikája határozza meg azt, hogy mi történik a piacon. Az iskola szerint lineáris összefüggés van a piaci koncentráció és a

---

<sup>71</sup> Erre a következtetésre jut: Camesasca P.D.: The explicit efficiency defence in merger control: does it make the difference?, E.C.L.R. 20, 1999., 27.o.

<sup>72</sup> A Pareto kritériummal ellentétben ez esetben azok a változások is megengedettek, ahol mind nyertesek, mind vesztesek is vannak, feltéve, hogy a nyertesek többet nyernek, mint amennyit a vesztesek vesztenek. Ez esetben a nyertesek kompenzálhatják a veszteseket, és még ezen felül is többletet realizálhatnak.



monopolprofit között. A hatékonysági tényezőket a Harvard Iskola a piaci hatalmat növelő, az uralkodó helyzetet erősítő szempontként értékelte.

Ezen elméleti megfontolásokból kiindulva a harvardi alapú versenypolitika a magas piaci részesedéssel rendelkező cégek ellen keményen fellépett. A Harvard Iskola a versenypolitika fő céljaként a működőképes verseny<sup>73</sup> megteremtését tűzte ki, és kifejezett céljai között szerepelt a nagy cégek kialakulásának és azok növekedésének megakadályozása, más szóval a kis és közepes vállalatok védelme.<sup>74</sup> A harvardi szellemű versenypolitika a hatvanas évek amerikai gyakorlatában<sup>75</sup>, és az Európai Bizottság néhány korai döntésében fedezhető fel egyértelműen.

A **Stuktúra-Viselkedés-Teljesítmény modell** szerint e három elem között okozati összefüggések állnak fenn. Ilyen piacok már e század első felében kialakultak, és ezzel szinte párhuzamosan formálódott a strukturalista iskola, amely szerint ha a piacon koncentrált vállalati szerkezet alakul ki (amit szigorú oligopólium vagy piaci dominancia jellemez), akkor az már eleve versenykorlátozó hatású, és igen nagy valószínűséggel társadalmi kárral, egyoldalú jövedelemátcsoportosítással is jár. E nézet szerint egyenes összefüggés van a piaci koncentráció és a monopolprofit között. Minél nagyobb egy vállalat részesedése a piacon, más szóval, minél koncentráltabb az adott piac, annál valószínűbb, hogy a piacon szereplő cégek extra, monopolprofitot lesznek képesek realizálni. A hatékonysági tényezőket a Harvard Iskola a piaci hatalmat növelő, az uralkodó helyzetet erősítő szempontként értékelte.

Tehát eleve "jogos" az a kormányzati beavatkozás, amely e piaci szerkezet hátrányait kísérli meg kiegyenlíteni vagy elkerülni.

**3. Osztrák Iskola.** A nagy, magas piaci részesedéssel rendelkező cégek esetleges előnyös hatásait először ez az iskola elemezte. Schumpeter szerint a monopóliumok fontosak a kutatás, fejlesztés finanszírozásában. Schumpeter amellet érvelt, hogy egy kevésbé koncentráltabb piac allokatív szempontból hatékonyabb, azonban ellenséges az innovációval szemben, ez pedig a gazdasági haladás szempontjából a legfontosabb.<sup>76</sup> **Schumpeter hipotézise** szerint a monopolisztikus környezet kedvezőbb a K+F tevékenységek folytatásának. Az újítás profitot biztosít az újító vállalkozónak. Profitot biztosít, mert ha a cég új terméket vezet be, annak a piaci értékelése kívül áll az eddigi értékrendszeren. Értékét nem a határtermék értékéből levezetett termelési költségek határozzák meg, amit az a termelési javaknál történni szokott, hanem a fogyasztók közvetlen szubjektív értékelése. A gazdasági adottságok megváltozása azonban új

---

<sup>73</sup> workable competition

<sup>74</sup> Idézi: Van Den Bergh R.J.-Camesasca P.D. : The role of economic analysis in competition law In: European Competition Law and Economics. A Comparative Perspective, Oxford, Hart, 2001 24.o.

<sup>75</sup> Például l.: Brown Shoe Co. v Unied States, 370 US 294; US v Von`s Grocery Co., 384 US 270

<sup>76</sup> A schumpeteri hipotézisről bővebben lásd: Samuelson P.A.-Nordhaus W.D.: Közgazdaságtan, KJK Kiadó, 2001., 169.-170.o.

helyzetet teremt az innovációk miatt. A vállalkozó alapvető funkciója az, hogy újít. Ilyen innováció lehet:

- új termék bevezetése, amelyek a szükségleteket vagy jobban elégítik ki, mint a meglévők, vagy új szükségleteket elégítenek ki,
- a termelési tényezők új kombinációjának az alkalmazása, amely révén eredményesebben lehet őket felhasználni,
- új szervezési eljárás bevezetése,
- egyik nyersanyagot egy másikkal való helyettesítése,
- új beszerzési források, új eladási piacok feltárása.

Azaz megjelenik többek között az új termék a piacon, erre még a verseny nem terjed ki, más minőségű mint a többi, a fogyasztói szükségleteket magasabb szinten elégíti ki, magas a határhaszna, a fogyasztó magasabb árat hajlandó fizetni érte. Újabb elemzések szerint azonban nincs ilyen egyértelmű kapcsolat az innováció és a cég nagysága, illetve a piac koncentrálttsága között. Bár az egyre szélesebb körben elismert, hogy a három hatékonyság közül az innovációs hatékonyság a legfontosabb a társadalmi jólét előmozdításában.<sup>77</sup> Schumpeter ezen hipotézise ellentmondásos fogadtatásra talált. Több szerző amellet érvel, hogy a monopolpozícióban lévő vállalatok elkényelmesednek, nem érdekük a fejlesztés, és ezért nem is helyeznek hangsúlyt az innovációra.<sup>78</sup> Az empirikus vizsgálatok mindenesetre a mai napig nem képesek egyértelmű kapcsolatot kimutatni a vállalat mérete, a piaci koncentráció és az innováció mértéke között.<sup>79</sup>

Schumpeter nevéhez fűződik egy másik teória is, nevezetesen az *evolúciós közgazdaságtan* értelmezése,<sup>80</sup> amelyet először Veblen fogalmazott meg.<sup>81</sup> Három ok is alátámasztja, hogy Schumpetert az evolúciós közgazdaságtan előfutárának kell tekinteni:

- határozottan megvonta a különbséget az általános egyensúlyelmélet és az evolúciós közgazdasági elmélet között
- implicit módon a darwini elmélet közgazdasági alkalmazhatóságát állította
- bemutatta a gazdaságban működő evolúciós erők természetét

Az evolúciós vállalatelmélet a vállalat megmagyarázásában jelentős szerepet tulajdonít a képességeknek, magába olvasztja a korábban kompetencián/képességen alapuló vállalatelméletnek nevezett elméleteket is. Schumpeter szerint evolúció „minden olyan jelenség, amely a gazdasági folyamatokat dinamikussá teszi” (*Schumpeter* [1954] ) endogén változások

<sup>77</sup> Camesasca P.D.:id.m. 2000., 172-174.o.

<sup>78</sup> Wish R.: Competition law, Butterworths London, Edinbrugh, 1993., 3.o., Korah V.: An introductory guide to EC competition law and practice, Hart Publishing, Oxford, 2000., 10.o.

<sup>79</sup> Van Den Bergh R.J.-Camesasca P.D.: id.m., 29.o.

<sup>80</sup> az evolúciós közgazdaságtannak Williamson is az egyik kiemelkedő vezéralakja, a kapcsolat az osztrák iskolával pedig az intézményi közgazdaságtanon át ível.

<sup>81</sup> Veblen [1898] (Why is Economics Not an Evolutionary Science?)

folyamataként. Evolúciós elméletről akkor beszélünk, ha az elmélet a következő három mechanizmus egyidejű működésével számol (Hodgson [1998], Kelm [1997], Nelson [1995], Foss [1997d]):

- a vizsgálat célja valamely időben változó mozgás, folyamat elemzése, megmagyarázása, vagyis az elemzés dinamikus. (Ezt a folyamatot nevezi Schumpeter *endogén változásnak*.) A változás folyamatában a populáció tagjai között variációk keletkeznek;
- a változási folyamatban valamilyen szisztematikus információátörökítő mechanizmus létezik, de emellett a folyamat véletlen elemeket is tartalmaz. Ez az átörökítési mechanizmus egyfajta folyamatosságot biztosít a változás során, a stabil jellemzők megőrzését szolgálja;
- léteznek olyan tehetetlenségi erők (szelekció), amelyek révén bizonyos variációk gyakorisága a populációban nő, vagyis a jobban adaptálódó organizmusok dominánssá válnak. (Különbségek alakulnak ki a variációk túlélési rátájában.)

A specifikus vetületek összefoglalhatók: az evolúció általános elmélete/a közgazdasági evolúciós elmélet/és a biológiai meghatározások tekintetében:

- Endogén változás mechanizmusa/innováció/mutáció, rekombináció
- Információátörökítő mechanizmus/rutin, kompetencia, hozzáértés/gén
- Szelekciós mechanizmus/piaci verseny, tanulás<sup>82</sup>/természetes szelekció

*Kritikai szempontok:*

Számos modellje van az innovációs folyamatoknak, olyanok is amelyek az eredetit kiegészítették a humán tőkével, vagy a „learning by doing” hatásaival,<sup>83</sup> A schumpeteri innovációs mechanizmust *Aghion-Howitt* (1992) formalizálta, akinek a munkája is jelentős elméleti forrás. Meg kell még említeni Youngot (1993), aki viszont kidolgozta az *antischumpeteri modellt*.<sup>84</sup>

**Véleményem szerint** a schumpeteri modellnek nagy jelentősége van, mert a horizontális megállapodások tárgya leggyakrabban a termelést megelőző kutatásfejlesztés vagy a kutatás eredményeként adódó termék közös piacra vitele és így az innováció is egyben. A cégek a stratégiai szövetséggel javíthatnak a termelés méretgazdaságosságán, csökkenthetik, vagy

---

<sup>82</sup> A gazdaságban működő szelekciós mechanizmusnak ezt a fajtáját Schumpeter határozottan megkülönböztette a piaci verseny mellett.

<sup>83</sup> Stokey [1988, 1991], Young [1993]

<sup>84</sup> A schumpeteri világban az új technológia felváltja, helyettesíti a régit (ez az ún. creative destruction). Ezzel szemben az antischumpeteri világban az új technológia komplementer is lehet, vagyis akár javíthatja a régi technológia hatékonyságát.

megoszthatják a kockázatot, gyorsíthatják az új technológiák elterjedését, csökkenthetik a piacra lépési korlátokat, vagy lerövidíthetik a piacra lépés idejét, esetenként egymás területén juthatnak piachoz, bővíthetik a választékot, növelhetik a termékek kompatibilitását, javíthatják a minőséget, gyorsabban alkalmazkodhatnak a vevők igényeihez. A megállapodással elkerülhetik azokat a költségeket, amelyek a stratégiai szövetség alternatívájaként merülnének fel.

**4. Iparpolitikai Iskola.** Az ún. *iparpolitikai iskola*, amely elsősorban arra épít, hogy egy-egy kormány (vagy több állam gazdaságát átfogó integráció) természetes módon érdekelt abban, hogy az adott ország (vagy régió) vállalatai helytálljanak a világméretű versenyben, és a kormányoknak úgymond kötelessége segíteni a cégeket versenyképességük dinamikus fenntartásában. Ez a szemléletmód azt is sugallja, hogy a modern világban a cégek és az államok (vagy régiók) érdekei összefonódnak; a versenyben való helytállás valójában közös érdek, hiszen ennek eredményessége nemzetközi síkon is jövedelemtranszferekkel jár, ami egyaránt egyik forrása a vállalatok és az országok gazdagodásának. A kérdést tehát úgy teszik fel, hogy a kormányoknak milyen mértékű és jellegű "áldozatot kell hozniuk" a jövőbeli sikerért. Vagyis e felfogás eleve egyfajta állami aktivitást tételez fel, ami nemcsak bizonyos fejlesztési elkötelezettséggel jár, hanem a gazdasági verseny befolyásolását, illetve szabályozását is jelenti.

## II.2. Az Európai Unió piacértelmezései

Nem minden esetben egyértelmű a meghatározás, az érintett piac definíciója alapján, azonban: „Azon termékek piaca, amelyeket a fogyasztó felváltva, vagy egymás helyettesítőjeként alkalmaz a termékek jellege, vagy felhasználásuk célja alapján”.<sup>85</sup>

Az érintett piac, mint piaci hely meghatározása Vissi [1991] szerint az a hely, ahol a verseny fennáll, ahol a versenytársak működnek, ahol a korlátozót kizáró magatartás megvalósul, ahol a forgalom volumene létrejön, és végül ahol a termék és földrajzi piac megvan.

A földrajzi vizsgálatok kizárják a termékszempontról a helyettesíthetőséget és megfordítva.<sup>86</sup>

Az érintett piacoknak a terjedelmét is mérhetjük. Ezt főleg ott érhetjük tetten, ahol a versenytörvényekbe ütköző magatartás megtörtént.<sup>87</sup>

A földrajzi- és termékpiac elkülönítésének szempontjai alapján az előbbi még bővül – így hazánk is e tétel érintettje -, úgy hogy Közösségi szinten egyrészt figyelembe veszik, hogy az egyes

---

<sup>85</sup> CEC, 1992. p. 378.

<sup>86</sup> Lakner Zoltán

<sup>87</sup> Vissi Ferenc [1991]

nemzeti szabályozásban különbségek vannak. Gondolhatunk itt a biztosítási piacra, a jogi környezet eltéréseire, a disztribúciós rendszerek különféle alternatíváira. Másrészt a lokális piacokon való versenyértelmezés is differenciált. A körülhatárolás fogalma szerint a földrajzi terület: az, amin kívül az üzleti partner nem, vagy csak számottevően kedvezőtlenebb feltételek mellett tud árut beszerezni, illetve értékesíteni, akár a többlet-költségei miatt is.<sup>88</sup>

A termékpiacon lévő helyettesíthetőséget úgy értelmezhetjük,<sup>89</sup> hogy két termék akkor helyettesíti egymást, ha közvetlen vásárlójuk számára reális és célszerű lehetőség az, ha például az egyik termék jelentős mértékű árszínvonal emelkedése esetén rövid időn belül a másik termék fogyasztásának növekedését vonja maga után. Ezt a keresztárrugalmassági elemzések és összehasonlító árutesztek alkalmazásának alapja.<sup>90</sup> A keresztárrugalmasság értéke természetesen magas lesz, ha a termékek helyettesíthetik egymást. Ez a rugalmassági vizsgálat egy mikroökonómiai modell, ami feltételezi a racionális fogyasztói magatartást amellet, hogy gyors áremelkedés után rövid időn belül keresletnövekedés következik be.

Mindezek az EU Bizottság gyakorlatában és döntési folyamataiban a következőket eredményezték: pontosan meghatározták, hogy a fogyasztó mely szükségletének kielégítése szempontjából értelmezzük a helyettesíthetőségét. Csökken a helyettesíthetőség, ha a termék differenciálódik, ha a fogyasztói igények növekednek, ha nő a fogyasztók ismeretszintje.

A piacra lépés korlátainak hatása van a helyettesíthetőségre. A piacra lépés korlátai az adminisztratív korlátok, amelyek kapcsolatosak a versenyélenkítő tevékenységgel, gyártási-értékesítési korlátok, melyek körébe beletartoznak a tőkelekötési, speciális ismeretek időigényéből származó és a termékimázs költségeiből fakadó korlátok is.

A reklámok hatása is megmutatkozik a helyettesíthetőségre abban, hogy gyakran nem egy-egy konkrét terméket, hanem termék-portfóliót hirdet, vagy a gyártó imázsát állítja a középpontba, mint például a mosógépgyártók.

Fúzió esetén meg kell határozni, hogy mely piaci szegmensre vonatkozatható a hatása. Ez a már említett érintett piac (relevant market). Ha a meghatározás túl szűk körű, akkor a meghatározó befolyás eltúlzása következhet be, amennyiben a fogyasztó maga helyettesítheti a termékeket és szolgáltatásokat azonos árú és minőségű jószágokkal. Ha viszont a meghatározás túl széles, akkor a vállalatok piaci erejét relatíve kicsinek tüntethetik fel.

A piac fúzióval kapcsolatos értelmezésének két nagy típusa kapcsán meg kell jegyezni, hogy a földrajzi értelemben vett piacok árki alakítási gyakorlatának eltéréseit az egyes történelmi hagyományok, eltérő kereskedelmi rendszerek, termékcsoportok eltérő életgörbéi, stb. okozzák.

---

<sup>88</sup> 1996. évi LVII tv. A tisztességtelen piaci magatartás és versenykorlátozás tilalmáról 14 § (3), és Vissi 89 o.

<sup>89</sup> EU Bizottság definíciója

<sup>90</sup> Vissi Ferenc szerk.: Verseny- és árszabályozás UNIÓ [1991]

A termékek piacán pedig a kiváltó okok a termékek összetevőiben, biztonságában, eltérő környezeti hatásaiban keresendők.

Hasonlítsuk össze az érintett piacok helyzetét az amerikai gyakorlattal! Az USA-ban az Igazságügyi Minisztérium irányelvei alapján ún. hipotetikus monopóliumok működnek, ahol az érintett piac a termékeknek az a legszűkebb halmaza, amelyre feltételezhető, hogy a teljes termelési kapacitás az adott földrajzi régió belül egyetlen vállalat kezében összpontosul. Tehát a földrajzi- és termékpiac egyszerre van jelen. Ez ad alapot olyan elemzéseknek, hogy egyrészt egy adott vállalat gazdaságosan és biztonságosan emelheti néhány százalékponttal egy bizonyos szintre, például a fúzió előtti szintre az árait.<sup>91</sup> Másrészt a fogyasztók termékhelyettesítési lehetőségeire összpontosítva, a fogyasztó szemszögéből nyílik lehetőség az elemzésre. Harmadrészt igaz, hogy a kínálati oldali helyettesítési hatást nincs mód vizsgálni. És negyedrészt a korábbi időszakhoz képest meghatározott ár definíciója is vitatható. Ez azt jelenti, hogy a monopolista, oligopolista vállalatok már korábban úgy alakították ki áraikat, hogy az akár extraprofitot is tartalmazott. Európai és globális vizsgálódás tárgyát képezte ennek kapcsán az International Albright & Wilson ügy.

A piaci differenciálásnak szemléletes példája a felületaktív anyagok piacának csoportosítása a Huntsman International-Albright & Wilson cégek egyesülésének engedélyezése ügyében. A Bizottság azt állapította meg, hogy a felületaktív anyagok egységes piaca nem létezik: ehelyett négy, egymástól markánsan elhatárolható piacot kell elkülöníteni: az anionos, a nem-ionos, a kationos és az amfoter felületaktív anyagok piacát. Csakis így választhatók szét a különböző elektromos töltésű, és így eltérő összetételű és felhasználási célú piacok. A termékek egymás közötti helyettesíthetősége a Bizottság véleménye szerint erősen korlátozott.

A felületaktív anyagok piacát a Bizottság egységes európai piacként kezeli, mert a szállítási költségek a termék értékéhez viszonyítva kicsik, a főbb gyártók több országban vannak jelen, a főbb vásárlók megrendeléseit a meghatározó szállítók európai dimenzióban, egységesen kezelik és elégítik ki, jelentős kihasználatlan kapacitások állnak rendelkezésre.

A gyakorlati piacszegmentálás érdekes példája volt a mosogatószeres piacának elkülönítése a Reckitt–Colman és Benckiser fúzió során. A Bizottság véleménye szerint két külön piacot jelentenek a gépi és kézi edénymosást szolgáló termékek, mert helyettesíthetőségük erősen korlátozott. Ha így szűkítették le a mosogatószeres piacát, akkor a Benckiser domináns pozícióba került.

---

<sup>91</sup> empirikusan ez 5% szokott elnni.

## II.3. Piacelemzés, koncentrációmérés

### II.3.1. A piaci részesedés és a piaci koncentráció bevezetése

A versenytörvények szabályozó erejének alátámasztására nagy fokú elemzésre van szükség. Ennek két egymásból következő, de mégis jól elkülöníthető módját alkalmazhatjuk a legeredményesebben. Ez a piaci részesedés és a piaci koncentráció mérése.

A következőkben ezek részletes vizsgálatával foglalkozom, vélelmezve azt, hogy az általam kutatott speciális versenyjogi területeken, mint a monopolista pozíciók- és fúziók kontrolljában is tényfeltáró, problémamegoldó szereppel bírnak az ehhez fűzhető mérési, számítási lehetőségek.

A két módszert Sári József<sup>92</sup> precíz definiálása alapján szeretném elhatárolni és bevezetni.

A részesedés egy bizonyos vagy néhány termék földrajzilag is elhatárolható „piacán fejezi ki egy konkrét vállalkozás súlyát.”<sup>93</sup> Ez versenyjogi szempontból azt jelenti, hogy egy piaci szereplő helyzete - egy releváns<sup>94</sup> piacon, adott időpillanatban pozíciója révén - visszaélésre adhat-e lehetőséget. Ez a mérés összehasonlító mutatószámokkal<sup>95</sup> a leghatásosabb. Minthogy konkrét jószág piacán mutatja meg a konkrét jellemzőkkel bíró szereplő részesedését, ezért a termék- és a termékhelyettesítési relációk szintjén alkalmazható.

A koncentráció adott részpiacon lévő vállalkozás általános piaci hatalmát mutatja. Ez az a helyzet, amely az erőfölényes magatartás alapjaként szolgálhat. Fontos a részpiac megjelölés, mert ez jelentésében is, számításában is eltér az érintett piac fogalmától. Szűkebb értelmű, mert nem terjed ki akár földrajzi régiókra, ugyanakkor nem tartalmazza a helyettesítő relációkat. Azonban tágabb, vagy legalábbis szerteágazóbb fogalomként is determinálhatjuk az érintett piacnál, mert a koncentrációsámítás módszere alapján az aggregáció sok választható szintjén nyerhetünk a versenyszabályozás alátámasztására háttér információkat (termékcsoportok, ágazati, szakmai). A koncentrációmérés is számol a piaci részesedés<sup>96</sup> mértékével, azonban ez nem pusztán a versenyjogi szempontból érintett piacokon történik, hanem a szakma egészében elfoglalt helyet reprezentálja, akár ágazatonként is. Tehát a piaci részesedés helyettesítésére - eltérő jelentése miatt - nem alkalmas.

A két elemző módszer tehát egymás mellett párhuzamosan és egymással összefüggésben is alkalmazható, hiszen egy konkrét vállalkozás piaci hatalmi viszonya mellett az általa termelt és esetleg forgalmazott, vagy mást helyettesítő terméke is egyszerre képezheti a két módszer

---

<sup>92</sup> Sári József: ....A piacelemzés módszerei [83 o.] (Vissi Ferenc: Verseny- és árszabályozás 1991 Unió Ka.)

<sup>93</sup> Sári 83 o.

<sup>94</sup> érintett

<sup>95</sup> földrajzi, területi

<sup>96</sup> Sári részarányának titulálja

bázisát. Az elkövetkezőkben tehát be szeretném mutatni *a piaci részesedés és a piaci koncentráció* kritériumainak és méréseinek ma ismert és további lehetséges formáit, amelyek megkönnyíthetik a versenyjog alkotók, és a jogalkalmazók döntéseit.

### II.3.2. A piaci részesedés definiálása

A tisztességtelen piaci magatartásról szóló törvény<sup>97</sup> a következőképpen foglalja össze és adja meg a releváns piacok jellemzőit:

- Az a piac, ahol versenyt korlátozó, vagy kizáró hatás érvényesül
- Meghatározásához szükséges a megállapodás tárgyát alkotó jószág földrajzi területének figyelembevétele
- A megállapodás tárgyát képező árun kívül a helyettesítő árukra is figyelemmel kell lenni, különös tekintettel az árra, minőségre, teljesítés feltételeire
- A földrajzi terület az, amelyen kívül:
  - A fogyasztó nem tudja beszerezni az árut, vagy
  - A fogyasztó csak igen kedvezőtlen feltételek mellett tudja beszerezni az árut
  - Az eladó nem tudja értékesíteni az árut, vagy
  - Az eladó csak igen kedvezőtlen feltételek mellett tudja értékesíteni az árut

A földrajzi terület és az egyes jószágfélések helyettesíthetősége a legkritikusabb alapja a piaci részesedések mérésének. A mérések azonban országonként igen eltérőek és a versenyjogban való alkalmazásuk is változatos. Uniformizálásra kevésbé alkalmasak és ebből fakadóan mindig az adott konkrét viszonyok határozzák meg a mérhető forgalmi adatokból levont következtetések felhasználhatóságát, összemérhetőségét. A részesedés számítása rendkívül nagy szakmai tudást, körültekintést és ítélőképességet követel meg. Létezik azonban az elkülönítést is megalapozó néhány generális szempont, melyek:

- Küszöbszámok, amelyeket a versenytörvények is nevesítenek
- A számszerűsítés idő- és ráfordítás költségvonzatai
- Az érintett piac értelmezésének köre, mely a bevezetőben írt párhuzam alapján tévedésekhez vezethet:
  - Ha egy érintett (releváns) piacot szűken értelmezzük, akkor adott földrajzi területhez viszonyítva relatíve magasabb lesz a részesedés, mint a koncentrált piaci hatalom (koncentráció), illetve fordítva, a túl tág értelmezés is aránytalanságokhoz vezet egy konkrét vállalat megítélésében.

---

<sup>97</sup> 1990. évi LXXXVI: tv.



- A piaci részesedés és piaci koncentráció kiszámításakor tehát ügyelni kell az arányosságokra, ami az uniformizálhatóság további kizárását eredményezi, ugyanakkor csökkenti a cégek piaci erejére vonatkozó feltételezések hibás voltát.
- Az érintett piac árukörének alapvető kérdései az ár, minőség, termelés, forgalmazás, értékesítés készletezés, helyettesíthetőség, kereslet-kínálat,
- Az érintett piac árukörének szegmentálási kérdései<sup>98</sup>
  - Cikkelem szinten, azonos speciális termékek inkább különböző gyártók szerinti csoportja
  - Azonos termékcsoportok szintjén, bizonyos speciális, más alapanyagú termékek esetében
  - Hasonló szükségletet kielégítő termékcsoportok szintjén, amely már a fogyasztókra koncentrálnak
  - A fogyasztók elkölthető jövedelméért folytatott versenyben forgalmazott áruféleségek szintje
- Szegmentálási alapváltozók, a terület, település, infrastruktúra, demográfiai-, társadalmi tényezők, magatartási szempontok alapján.<sup>99</sup>
- Az érintett piac fejlettsége a:
  - Helyettesíthetőség, vagy kényszerhelyettesíthetőség kérdésében a forgalomértékelés alapjaként
  - Rész-kényszerhelyettesíthetőség<sup>100</sup> kérdésében
  - A helyettesíthetőség kérdése, keresztárrugalmassági elemzésekkel<sup>101</sup>, összehasonlító árutesztekkel<sup>102</sup> összefüggésben
    - Általánosan
    - Kereskedelmi szempontok alapján<sup>103</sup>
- Területi körülhatárolás, mely a tisztességtelen piaci magatartás tilalmával kapcsolatos meghatározásán túl még számos kritériumot feltételez.
  - A racionális vonzáskörzet és szükségletek behatárolását sorolnám ide, vélelmezve azt, hogy ilyen esetben kevésbé alakul ki verseny.<sup>104</sup>

<sup>98</sup> Lehmann-Winer [1988], 22 o. in Bauer-Berács: Marketing [1999] 51-52 o.

<sup>99</sup> Bauer-Berács [1999.]: Marketing AULA 53 o.

<sup>100</sup> Sárai 88 o. (szög- csavarpiac)

<sup>101</sup> forgalmi- és áradatok alapján; ha magas két árú keresztárrugalmassága, akkor azok egymásnak közeli helyettesítői

<sup>102</sup> információk az árúválasztékról, a termék előnyös és hátrányos tulajdonságairól, a különbségekről, stb.

<sup>103</sup> Sárai id.mű: 88-89 o.

<sup>104</sup> pl egy településen belül a futárszolgálat és a taxi társaság nem versenyez, ám több taxi vállalat már igen.

- A beruházási többletköltségek tekintetében egy kisebb tétel relatíve nagyobb költsége egy nagyobb tétel kisebb ráfordításával szemben nagyobb terhet róhat az adott piac terjedelmére.
- Távolságok-, terepviszonyok leküzdéséből, szállításból fakadó többletköltségek
- A forgalmi folyamat, értékesítési lánc melynek a versenyszabályokba ütköző pontján mérünk.<sup>105</sup>
- A forgalmi folyamat hány pontján, láncszemében mérünk
  - Egy ponton mérve csak homogén összetevőket tudunk számba venni, ugyanis a részforgalmat (egy pontban több tisztességtelen magatartást) és az összforgalmat azonosan kell meghatározni. Ekkor azon piaci partnerkör<sup>106</sup> meghatározása a cél, amely részéről a kifogásolt magatartás megnyilvánult.
  - Több forgalmi fázis terjedelmének meghatározásakor a termelés és az import teljes forgalma kerül vizsgálat alá, kivéve azt a volument, amelyhez a vevő nem tud hozzáférni.
  - Az érintett piac terjedelmét nem lehet egyértelműen meghatározni. A jószágot sokan forgalmazzák, hosszúak az értékesítési csatornák. Megfelelő statisztikai adatok nem állnak rendelkezésre. Ekkor a releváns piac meghatározása közelítő számításokkal és bizonyos konvenciókkal határozhatók meg.

### II.3.3. A piaci részesedés meghatározásának jellemzői

Az adatbázis meghatározásakor érdemes mérőszámokat meghatározni. Ezek számított értéke fejezi ki, az érintett piacon, hogy az adott piaci szereplőnek mekkora bizonyos jószágok (szolgáltatásokkal együtt) forgalmában mért aránya. Másként fogalmazva összemérjük bizonyos piaci szereplők összes eladásának arányát az érintett piac teljes értékesítésével. A részesedés számításának jellemzői a következők:

- Határozott, múltbéli időszakra vonatkozik, amelyben a versenytörvénybe ütköző magatartást elkövették.

---

<sup>105</sup> Ellentétben sok kutatóval véleményem szerint a tisztességes magatartásokat is mérni kellene, mert attól, hogy nem ütközött a vállalkozás folytatása a normákba, attól még közgazdaságilag lehet egyensúlytalan, hatékonytalan. Pont ez a helyzet válhat egy - a vállalat számára - végponttá, illetve a tisztességtelen magatartás kiindulópontjává. Azaz folyamatos mérésre, monitoringra lenne szükség. (szerző)

<sup>106</sup> szállítói, vagy vevői kör

- Statisztikai adatbázissal jól lehet operálni, főként, ha az egész nemzetgazdaságot, mint érintett piacot vesszük tekintetbe, vagy ha körülhatárolható földrajzi egységekre vonatkozó információkkal rendelkezünk.<sup>107</sup>
- A piaci részesedés számításának forgalmi adatokon alapul.
  - Természetes mértékegységben a homogén javak<sup>108</sup>
  - Általában – ugyanolyan tartalmú - érték alapján számszerűsített, s így összemérhető formában
- A piaci szereplők összehasonlításakor, vagy bázisképzéskor
  - A versenytörvénybe nem ütköző magatartást is vizsgálni lehet
  - Több piaci szereplőre azonos speciális adatot lehet képezni
- Speciális támogatások, elvonások, korlátozások körülményeire tekintettel kell lenni
- A jogsértő magatartást elkövetők körét a rávonatkozó jogforrások nevesítik, a mentességekkel együtt<sup>109</sup>

#### II.3.4. A piaci koncentráció ábrázolása, meghatározása

A piaci koncentráció vizsgálata nagymértékben elősegíti a versenytörvények betartását felügyelő szervek<sup>110</sup>, a piaci szerkezet változását és a piaci hatalmi viszonyok mozgását megítélők vizsgálódását, értékeléseit. A koncentrátság jól érzékelteti valamely piaci szereplő szervezeti struktúráját. Ezt ábrázolni is lehet ún. Lorenz-görbékkel<sup>111</sup> A piaci koncentráció szempontjából a piaci szereplők (vállalatok) összesített piaci részesedését mérjük össze a vállalatok számával százalékos arányban. Ezzel adott iparág legnagyobb vállalatának (1, 2, 3, ..., n) nagyság szerinti csökkenő sorrendben rendezett és összegzett piaci részarányát fejezzük ki. Ezt szemléltetik a 14-15. sz. ábrák.

Valójában a görbe egy egységnyi oldalú négyzetben elhelyezett ábra, mely a kumulált relatív értékösszegeket (vállalatok száma) a kumulált relatív gyakoriságok (a vállalatok összesített piaci részesedése) függvényében ábrázolja. A görbe, mint a relatív koncentráció általános elemzési eszköze, alkalmas arra, hogy segítségével bemutassuk a koncentráció fokát. Ha az 1. ábrára tekintünk, akkor látható, hogy a koncentráció emelkedésekor egyre távolabb kerül a görbe vonala a négyzet átlójától, ami bázisvonalként azt reprezentálja, hogy a koncentrált piac összes

<sup>107</sup> regionális-, megyei statisztikai adatok

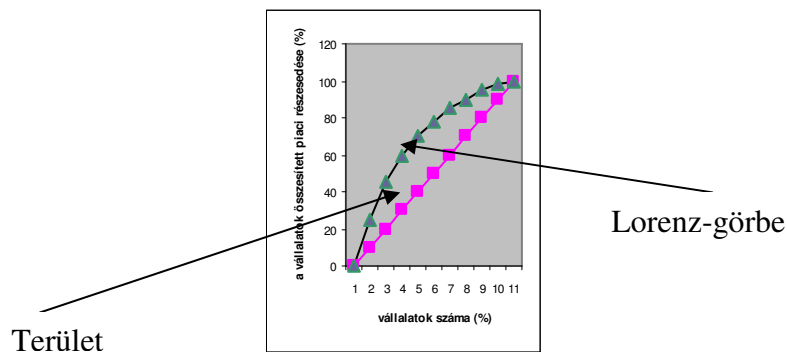
<sup>108</sup> építőipari, mezőgazdasági alapanyagok, termékek

<sup>109</sup> A versenytörvény tiltja a tisztességtelen magatartás, a károkozást a ptk szankcionálja

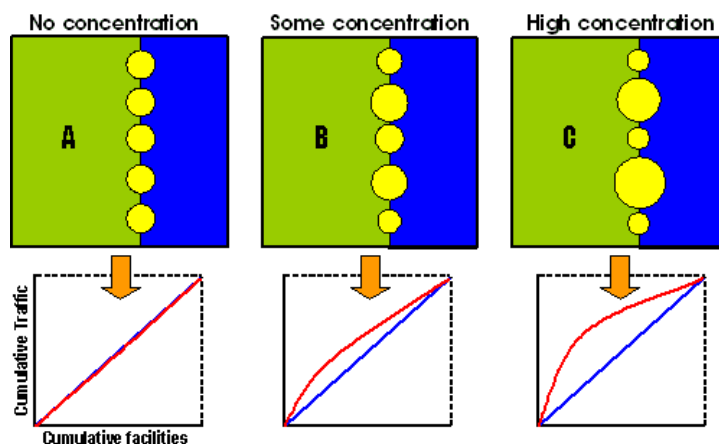
<sup>110</sup> GVH: Gazdasági Versenyhivatal

<sup>111</sup> Az egyenlőtlen mértékének grafikus megjelenítésére alkalmas, az alapgörbe sokszor a jövedelem egyenlőtlen ségek bemutatására is szolgál. Bevetője: Max Otto Lorenz 1905.

vállalatának egyforma arányban van részesedése. Abban az esetben, ha a piacon sok vállalat van jelen, és közülük csak néhányan rendelkeznek a legnagyobb piaci részesedéssel, és a többi szereplő csak igen kis hányaddal rendelkezik, akkor igen nagy a relatív piaci koncentráció, mely hatására a görbe a két koordináta tengelyhez egészen közel kerül. Könnyedén belátható, hogy ha egyetlen szereplő uralja a piacot, akkor a görbe egybeesik a koordináta tengellyel.



14. sz. ábra: A Lorenz-görbe



Forrás: <http://people.hofstra.edu/geotrans/eng/ch4en/meth4en/ch4m1en.html>

15. sz. ábra: A Lorenz-görbe és a koncentráció

Minél nagyobb az átló és a koncentrációs görbe által határolt terület, annál nagyobb a koncentráció szintje. Ebből következően az ábrán önkényesen felrajzolt három iparág közül értelemszerűen a jobb oldali iparág tekinthető a legerősebben koncentrálnak, a középső iparág kevésbé, a baloldali iparág mérsékelt, vagy alig koncentrált. A görbe az átló alatt értelemszerűen nem haladhat. Ha a görbe azonos magával az átlóval, az azt jelzi, hogy a piacon

lévő valamennyi szereplő azonos piaci erejű, azaz nagy valószínűséggel oligopol piacról, illetve - kellően nagy számosságú piaci szereplő esetén - tökéletes versenyről<sup>112</sup> van szó.

A koncentráció szintjének emelkedéséhez vezetnek a vállalati egyesülések, illetve a nagy vállalatok piaci térnyerése (koncentrált részesedés növekedése), az iparágon belül velük versenyző kisebb szereplők terhére.

A Lorenz-görbe alkalmazása felvethet néhány kérdést:

- Milyen csoportosított adatokat, gyakorisági sort<sup>113</sup> dolgozzunk fel, hogy a lehető legpontosabb jelentéshez jussunk.
- Ha több - azonos ismérvek alapján megjelenített – Lorenz-görbét egymásra vetítünk, akkor előfordul, hogy egyes görbék a másikkhoz viszonyítva belülről, a 45°-os tengelyhez közelebb, kerülnek. Ekkor ezek a koncentráció kisebb voltát (belül), illetve növekedését (kívül) mutatják be.
- A Lorenz-görbék gyakran metszik egymást. Ekkor egy görbe bizonyos szakaszai koncentráltabb viszonyt mutatnak a keresztező görbéhez viszonyítva, ha az a koordináta tengelyekhez közelebb esnek, és fordítva. Azaz a megítélés nem egyértelmű. A szakirodalom a kompromisszumos átváltási viszonyokat hozza fel egyfajta megoldásnak.<sup>114</sup>
- Nyilvánvalóan ha kevésbé koncentrált egy piac, akkor kompetíció irányába mutat, ugyanakkor kisebb a vállalatok tisztességtelen magatartást tanúsító kedve. Úgy is fogalmazhatnánk, hogy ekkor a piac hatékonyabban működik, vagyis a hatékonysági kritériumok<sup>115</sup> annál jobban érvényesülnek<sup>116</sup> Beszélhetünk a piac bizonyos szegmenseiben vagy akár az egésze felé haladva a Pareto-elv érvényesüléséről. Azonban ki kell emelni, hogy mégsem nyújt a Pareto-hatékonyság megfelelő iránymutatást arra nézve, hogy az valamely Lorenz-görbe a másikon kívül, vagy belül esik.<sup>117</sup> Felmerülő problémák:
  - A már említett kereszteződés
  - A kompromisszumos átváltási viszonyok nem mindig megfelelő alkalmazása

### **II.3.5. A piaci koncentráció meghatározásának jellemzői**

- A mérés végezhető statikus megközelítéssel akár a piacon megjelenő kínálathoz, akár a

---

<sup>112</sup> kompetíció

<sup>113</sup> Az osztályközök nagyban befolyásolják a görbe szakaszosságát, illetve folytonosságát.

<sup>114</sup> J. E. Stiglitz: A kormányzati szektor gazdaságtana KJK 2000. 301 o.

<sup>115</sup> cserehatékonyság, termelési-, és termékkosár hatékonyság

<sup>116</sup> A koncentrációvizsgálat újabb része a kereslet-kínálat összetevőinek, dinamikájának figyelése, a változást indukáló tényezők kutatása Vissi [1991.] (91 o.)

<sup>117</sup> kiegészítő elv

megvalósult összes értékesítéshez viszonyítva.

- A mérés végezhető dinamikus megközelítéssel is, a kapacitás-, működtőke nagyság ismeretében. Ezek egyúttal megmutatják a gazdasági hatalom koncentrációját is.
- Piacra való belépés és onnan való kilépés körülményeit, ennek esetleges szűkülő keresztmetszetét nyomon kell követni. Ez az érintett piac sajátosságaiból fakad és kívül esik a piaci szereplő tevékenységén.
- A piaci feltételek irányai változnak a piaci szereplő szempontjából. Részben objektív, részben szubjektív előre jelezhető tényezőket érdemes figyelembe venni. A koncentrált részesedés megítélésekor az irányok változására adott válaszok, a megfelelő felkészültség jelentősen befolyásolja az összemérés értékeit.<sup>118</sup>
- A pénzügyi körülmények vizsgálata lehetővé teszi annak megítélését, hogy adott piaci szereplő a vállalati életgörbe mely szakaszában van.<sup>119</sup>

### II.3.6. A koncentráció mérése és a leggyakoribb számítások módszertana

A koncentráció foka a gazdaság, vagy azon belül valamely ágazat szervezeti struktúrájának meghatározó jellemzője.<sup>120</sup> Az ábrázolásra jól alkalmazható a koncentráció vizsgálatokban általában alkalmazott Lorenz-görbe,<sup>121</sup> amellyel egy adott iparág legnagyobb vállalatának nagyság szerint csökkenően sorba rendezett és összegzett piaci részarányát fejezi ki. Nyilván minél nagyobb a görbe által bezárt terület, annál nagyobb a koncentráció. Az ábrázolás kulcskérdése lehet, hogy a koncentráció időlegesen áll-e fenn, vagy tartós változást hoz-e a piaci részarányok tekintetében.

Általában három módszert alkalmaznak világszerte eltérő hangsúllyal, de mindegyiket érdemes fontolóra venni.

Az első módszer (koncentrációs ráta) - amit a leggyakrabban alkalmaznak – az összes iparági értékesítés azon arányára kíváncsi, amelyet az iparágban működő legnagyobb vállalatok együttes piaci részaránya eredményez. Megegyezések születtek arról, hogy mely gazdaság hány vállalat adatát használja. Összevetésképpen összehasonlítottam Nyugat-Európa, Japán és az USA részarány mutatóit. Rendre a négy legnagyobb, illetve a nyolc legnagyobb vállalat együttes piaci részarányát vizsgálják Nyugat-Európában, a japánok a három legnagyobb vállalat együttes piaci részarányát vizsgálják. A nemzetközi gyakorlat általában a „négy-vállalati” koncentrációs rátát

---

<sup>118</sup> Természetes mértékegységben, vagy egységes értékben; lásd korábban

<sup>119</sup> Prosperál, vagy éppen stagnál

<sup>120</sup> Vissi [1991] 91 o.

<sup>121</sup> piaci részesedés és a vállalati volumen százalékos arányában

veszi alapul. Az USA-ban a HHI<sup>122</sup> módszert alkalmazzák.

A második módszer (koncentrációs táblázat) lényege az, hogy egy adott piaci részarányt megvalósító legnagyobb vállalatok számát keresi, egyszerűbben azt, hogy például egy ágazat termelésének, vagy forgalmának bizonyos részét hány vállalat adja össze, ha a forgalmazás nagysága szerint a cégeket csökkenő sorrendbe állítjuk. Ennek a módszernek magyar vonatkozásai is vannak.<sup>123</sup>

A harmadik módszer a már említett HHI mérés (Hirschman-Herfindhal Index). Az iparági koncentráció összehasonlítását szolgálja és könnyíti meg. A koncentráció fokának figyelembevételével mintegy szintetizálja az előző két módszert. Tekintettel van az adott termék piacán résztvevő eladói pozíciójú szereplők számára, de ugyanakkor kifejezi ezek méretbeli különbségeit is. Az index a piaci szereplők részarányának négyzeteit összegzi. Ha négyzetösszeg magas, akkor nyilván kevés a szereplő, vagy a piaci részarányoknak nagy a szórása, azaz a részarányok mértéke nagyon különbözik egymástól. És fordítva, ha az index értéke kicsi, akkor ez azt jelenti, hogy valószínűleg sok a piaci szereplő, illetve az eltérések különbsége nem számottevő.

Ezt az indexet tehát főként az USA-ban alkalmazzák, de a többi módszerrel egyetemben. Nagy előnye, hogy közgazdaságilag a tendenciákra helyesen reagál a vállalkozások számában, illetve, hogy az ismérvek eloszlásában bekövetkező változásokat jól mutatja.

A három mérési technika gyakorlati bemutatásán túl néhány, a kereskedelmi koncentráció mérését alátámasztó módszert is szeretnék bemutatni. Ezek a vállalati versenyszférában is alkalmasak lehetnek az elemzésre. Hogy melyik alkalmas az egyes részesedések mérésére, függ a vizsgálat céljától, és legfőképpen a rendelkezésre álló statisztikai adatoktól.

**Koncentrációs ráta.** Ez a leggyakrabban alkalmazott számítási mód. Az összes iparági értékesítésnek azt az arányát mutatja, amelyet az iparágban tevékenykedő legnagyobb vállalatok együttes piaci részaránya eredményez. Egyszerű adatigénye, könnyű számítása és értelmezhetősége miatt mind a külföldi, mind a hazai kereskedelmi szakirodalomban az egyik leggyakrabban használt koncentrációs mérőszám. Főként a vállalati koncentráció vizsgálatára alkalmazzák, de a tulajdonosi, a hálózati és a területi koncentráció elemzési eszköze is lehet. Segítségével vizsgálni lehet a koncentráció és a külföldi tőkebefektetések (külföldi többségi tulajdonú vállalatok részesedése) közötti kapcsolatot.

Hogy ehhez az eljáráshoz hány vállalat adatait használják, csupán megegyezés kérdése. Ekkor a vállalatok számának megfelelő, s a leginkább a nemzetközi gyakorlatban alkalmazott elnevezés

---

<sup>122</sup> Herfindahl-Hirschman index

<sup>123</sup> Amennyiben a Tervhivatal a nehézipar piaci szerkezetét így vizsgálta a megfelelő típusok kialakításához., lásd Vissi [1991] 96-97 o.

alapján: „m-vállalati”<sup>124</sup> koncentrációs rátáról beszélünk. A vizsgálathoz szükséges táblázat a koncentrációs viszonyszámokat az iparág különböző ágazataiban, alágazataiban méri. A koncentrációt vizsgálhatjuk *ágazati szinten* (a teljes bolti kiskereskedelemben), az egyes *árucsoportokban*, vagy az árucsoportokhoz hasonló tevékenységcsoportokban. Az árucsoportokon belül megkülönböztetünk tipikus és speciális fogyasztási cikkeket<sup>125</sup>.

Tipikus fogyasztási cikkek például a következők: élelmiszerek és napi cikkek, cipő, ruházat, bútor és lakberendezés, háztartási gépek és háztartás-felszerelési cikkek, szórakoztató elektronika, vas- és műszaki cikkek, hobby- és sportfelszerelési cikkek, barkácsárúk, tüzelő- és építőanyagok, könyv, újság és papíráru.

Speciális fogyasztási cikkek például a következők: gyógyszerek, gépkocsi, üzemanyag, telekommunikációs termékek.

A már említett koncentrációs arányszám – statisztikailag - az „m” számú legnagyobb egységnek az értékösszegéből való részesedését fejezi ki.

$$CR = \sum_{i=1}^m \frac{x_i}{s}$$

$$\text{ahol } \frac{m}{n} \leq CR \leq 1$$

A CR mérőszám a koncentráció egyenes mutatója. Matematikailag elmondható, hogy maximális az értéke akkor, ha a kiemelt „m” számú egységhez tartozik az értékösszeg egésze, minimális értéket pedig az adott „n” számú egység egyenletes megoszlása mellett mutat. A koncentrációs együttható a kevés egység - viszonylag egyenletes megoszlása - esetében is és a sok egység - nagyfokú egyenlőtlenség - esetében is alkalmas a koncentráció mérésére.

Az ipari termelés koncentrációját vizsgálva az „m” számosságaként 2, 4, 8, 20<sup>126</sup>, továbbá 3, 5<sup>127</sup> egységet szoktak választani (gyakori a több változat alkalmazása). A CR mérőszám az eloszlásnak egy kiemelt részéről, a felső pólusról ad jellemzést. Az „m” megválasztása meglehetősen önkényes, ugyanis az eloszlás kiemelt részére nézve nincs egyértelmű korlát, továbbá a kiemelt egységek száma a sokaság<sup>128</sup> nagyságával nem áll közvetlen kapcsolatban. A legnagyobbakra összpontosít, nem jellemzi a teljes sokaságot.

A koncentrációs arányszám szoros kapcsolatban áll a koncentrációs görbével. A grafikon készítéséhez az egységeket - legnagyobbbal kezdve – sorba rendezzük, majd meghatározzuk a

<sup>124</sup>U.S. Department of Commerce, „Concentration Ratios in Manufacturing” 1992-2002. (CR4, CR8, ..., CR50, ha m= 4, 8, ..., 50)

<sup>125</sup> Juhász-Seres-Stauder: A kereskedelmi koncentráció módszertana, Magyar Tudományos Akadémia Közgazdaságtudományi Intézet Budapest 2004. október KTI/IE Műhelytanulmányok 2004/16

<sup>126</sup> főként az USA-ban

<sup>127</sup> főként Európában, nehezíti az összemérést

<sup>128</sup>A sokaság a vizsgált gazdasági egységek száma és koncentrációs ismérvszerinti megoszlása (relatív gyakorisága).

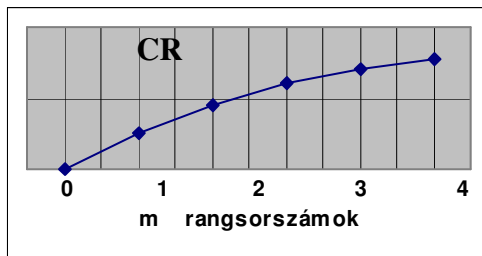


csökkenő nagyságrendben felírt egységekhez tartozó kumulált relatív értékösszegeket.

1. 2. 3. .... ( $r_i$  rangszámok az egységek csökkenő nagyságrendjében)

$z_1$   $z_1+z_2$   $z_1+z_2+z_3$  ... ( $z_i$  kumulált relatív értékösszegek)

A koncentrációs görbe általános alakját a 16. sz. ábra szemlélteti:



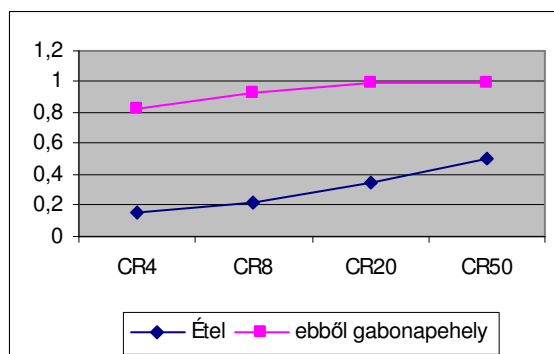
16. sz. ábra: A koncentrációs görbe általános alakja

A következőkben a koncentrációs ráta gyakorlati megvalósulását szeretném bemutatni egy példán. Az Európában is alapvető élelmiszer árucsoport iparági koncentrációjának „m” szerinti változását foglaltam össze az U.S. Department of Commerce ajánlásai alapján, amelyet U.S. felmérések alapján számítottak. (7. sz. táblázat, 17. sz. ábra, 2. sz. melléklet)

7. sz. táblázat: Iparági koncentráció az USA-ban

Év (1997)			Az összállítói érték %-os eloszlása „m” egységeiben				
Iparág az USA-ban	Gyártócégek száma	Szállítói érték 1000\$	CR4	CR8	CR20	CR50	HH index m=50
Élelmiszerek	21958	421737017	14,9	22,0	34,8	50,9	91,0
Ebből gabonapehely	48	9098833	82,9	93,5	99,2	100 <sup>129</sup>	2445,9

Forrás: Concentration Ratios in Manufacturing 1997 Economic Census Issued 2001. U.S. Department of Commerce



17. sz. ábra: Az iparági koncentráció és a CR viszonya

<sup>129</sup> m=50-nél a koncentrációs ráta 100 48 iparági résztvevőnél (50>48)

A grafikonból kitűnik, hogy egy-egy - ágazaton belüli - koncentráció nagyon szembetűnően ábrázolható. Sok tanulmány és elemzés készül világszerte - iparági méretekben - a versenyt sértő magatartások feltérképezésére és átláthatóbbá tételére.

Azonban a koncentrációs rátákkal történő mérések hiányossága, hogy nem veszik közvetlenül számításba az iparágban működő összes vállalat számát. Ha például két különböző iparág négy-, vagy nyolc-vállalati koncentrációs rátája megegyezik, az egyikben lehet 150-200 kisebb vállalat, míg a másikban csak - esetleg - tíz.

Az Európában alkalmazott módszer a kiemelt számú legnagyobb egység piaci részesedését egy változat alapján vizsgálja. A kereskedelemben a vállalati koncentráció vizsgálatára általában 3 vagy 5 egység alkalmazása (CR-3,CR-5) jellemző. Egy ilyen koncentrációs hányadot mutat a 8. sz. táblázat, az élelmiszer-kereskedelmi koncentrációs hányados tekintetében (a három legnagyobb vállalat, illetve konzern forgalmi részesedése) néhány EU országban 1999-ben.

8. sz. táblázat: Koncentrációs hányadok Ny-Európában

Ország	Kiskereskedelmi vállalkozás	Forgalmi részesedés (%)
Svédország	ICA, KF, D Group	95
Hollandia	A.Heyn, Super Unie, Vendex	83
Franciaország	Carrefour, Leclerc, Intermarché	66
Belgium	Gib, Delhaize, Aldi	62
Ausztria	BML, Spar, Adeg	56
Németország	Rewe, Edeka, Aldi	53
Nagy-Britannia	Tesco, Sainsbury, Asda	52
Spanyolország	Pryca, Continente, Alcampo	44
Olaszország	Coop, Auchan, Carrefour	32

Forrás: Eurostat 2001.

**Koncentrációs táblázat.** Ez a módszer bizonyos piaci részarányt megvalósító legnagyobb vállalatok számát keresi. Úgy is fogalmazhatnánk, hogy az össztermelés meghatározott részét megvalósító vállalatok közül azokat keressük, amelyek ezt a keresett részt összeadják.<sup>130</sup> Ezzel kategóriákba lehet sorolni a piacokat. Ilyen módszert alkalmazott a Tervgazdasági Intézet Magyarországon<sup>131</sup>. A piaci részarányok alapján való kategorizálást táblázatba foglaltam (9. sz. táblázat). Ez a besorolás ma is érvényes, azzal a különbséggel, hogy a monopóliumok, oligopóliumok és a tökéletes verseny kategóriái esetében az egyenlőségi illetve egyenlőtlenégi ismérveinek százalékos határai 100%, 50% és 15% részarányokhoz való közelítés arányában

<sup>130</sup> a forgalmuk fordított sorrendbe történő állításával (rangsor)

<sup>131</sup> Sári [96 o.]

vannak modellezve.<sup>132</sup>

Egy 1988.-as feldolgozóipari termékcsoporthat vizsgálat 458 termékcsoporthat sorolt be a 9. sz. táblázatbanban feltüntetett kategóriákba<sup>133</sup> (10. sz. táblázat). A 458 termékcsoporthatból 302-re - a teljes sokaság 66%-ára - jellemző, hogy a termékcsoporthat belül a legnagyobb termelő piaci részaránya meghaladja az 50%-ot. A 15-50% közötti részesedéssel bíró legnagyobb termelő 148 termékcsoporthatnál tapasztalható. A versenyhelyzetként megfogalmazott feltétel ( $s_{max} < 15\%$ ) összesen 8 esetben teljesült, ami a termékcsoporthatok számának 1,7%-át jelenti. A gépiparban és a vegyiparban versenyhelyzet még nem is mutatható ki az 1988. évi adatok alapján.

9. sz. táblázat: Piaci részarányok kategorizálása

A piac megnevezése	Százalékos részarány (%)	Jellemzők
Tiszta monopólium	100	Egy vállalat részaránya
Kvázi monopólium	100-96	A legnagyobb piaci szereplő részaránya
Domináns termelő	90-50	A legerősebb piaci szereplő részaránya
Tiszta oligopólium	minimum 15 (hetek) a többi 50-15	Legfeljebb hét piaci szereplő
Kvázi oligopólium	maximum 96 (hetek), a többi 50-15	A hét piaci szereplő részaránya eléri a 96%-ot, de több gyenge szereplő is tevékenykedik még
Domináns oligopólium	96-15 a többiek 50-15	A hét piaci szereplő részaránya nem éri el a 96%-ot, de legalább egyikük piaci részaránya meghaladja a 15%-ot.
Tökéletes verseny	15-0,...	A legnagyobb piaci részarány nem éri el a 15%-ot

Forrás: Tervgazdasági Intézet

10. sz. táblázat: Feldolgozóipari termékcsoporthat vizsgálat modellje

Megnevezés	Monopólium	Oligopolium	Versenyhelyzet	Összesen
	$s_{max} > 50\%$	$50\% > s_{max} > 15\%$	$15\% > s_{max}$	
	<b>Monopólium</b>	<b>Oligopolium</b>	<b>Versenyhelyzet</b>	<b>Összesen</b>
<b>Gépipar</b>	106	63	-	<b>169</b>
<b>Vegyipar</b>	90	21	-	<b>111</b>
<b>Könnyűipar</b>	106	64	8	<b>178</b>
<b>ÖSSZESEN:</b>	<b>302</b>	<b>148</b>	<b>8</b>	<b>458</b>
<b>Megoszlási %</b>	<b>66,0</b>	<b>32,3</b>	<b>1,7</b>	<b>100,0</b>

Forrás: Vissi (1991.[97 o.]

<sup>132</sup> Tiszta monopólium:100%, kvázi monopólium: megközelíti a 100%-ot, domináns termelő:50% feletti részesedés, oligopólium (Kvázi oligopólium, domináns oligopólium): 15%-nál magasabb, de 50%-nál alacsonyabb piaci részesedés, tökéletes verseny: egyetlen eladó / szolgáltató sem éri el az 5%-ot

<sup>133</sup> Sárai [97 o.]

**Hirschman-Herfindhal index.** A Hirschman-Herfindhal index (HHI) az egyes kereskedelmi gazdasági egységek forgalmi részesedésének négyzetösszege.

### ***Első megközelítés***

Képlete a következő (Jean-Michel Pasteels [1998]):

$$H = \sum_{i=1}^n \left( \frac{x_i}{X} \right)^2$$

ahol:

$x_i$  = a vizsgált sokaság egy egységének értéke; például a vállalkozás forgalma

$X$  = a vizsgált sokaság egészének értéke; például teljes ágazati, vagy részpiaci, piaci forgalom

$n$  = vizsgált sokaság egységeinek száma.

Használata és értelmezése:

Tegyük fel, hogy három egység van ( $n=3$ ) és a teljes forgalom értéke 100 egység, az első és a második cég ebből 25-25 egységet, míg a harmadik 50 egységet ad.

$$H \text{ index} = (0,25)^2 + (0,25)^2 + (0,5)^2 = 0,375$$

Az értéke pedig - a statisztikai értékelési sémát követve -  $(1/n-1)$  azaz  $(0,33-1)$  közé eshet, ez jelen példában azt jelenti, hogy a piac szerkezete nem túl koncentrált, egyenletes, mert az értékünk inkább 0,33-hoz közelít.

Megfigyelhető, hogy az 1. táblázatban az 1997-es USA-beli élelmiszerek ipari ágazatban az  $m=50$  számosságában az index számított értéke 91,0%, mely nagyon koncentrált piacot jelez.

### ***Második megközelítés***

Képlete a következő (Hirschman):

$$HHI = \sum_{i=1}^n s_i^2$$

ahol:  $s_i^2$  = az  $i$ -edik vállalat piaci részaránya

Az index értéke tehát a szereplők számától, valamint azok egyedi piaci részarányai értékeitől függ.

Az index értéke magas, ha eleve kevés a piaci szereplők száma és/vagy, ha a piaci szereplők részarányai erősen szórnak.

Használata és értelmezése:

- tökéletes monopólium esetén az index értéke

$$HHI = 100^2 = 10\,000$$

- ha 2 vállalat egyenlő arányban osztozik a teljes piacon

$$HHI = 50^2 + 50^2 = 5000$$

- 5 vállalat piaci részaránya erős szóródás esetén (65; 22; 9; 3; és 1 %-os részarányokat feltételezve)

$$HHI=65^2+22^2+9^2+3^2+1^2=4800$$

Az index értéke kicsi, ha sok a piaci szereplők száma és/vagy, ha a piaci részarányok értékeinek szórása kicsi

- 8 vállalat HHI indexe (25; 16; 15; 12; 11; 10; 8; és 3

%-os piaci részarányokat feltételezve)

$$HHI=25^2+16^2+15^2+12^2+11^2+10^2+8^2+3^2=1544$$

- 5 vállalat esetében, ha piaci részesedés szórás kicsi (32; 27; 25; 12; és 4 % piaci részarányokkal számolva)

$$HHI=32^2+27^2+25^2+12^2+4^2=2.538$$

Az Egyesült Államokban ezt a koncentráció-számítási mutatót tekintik irányadónak, és két küszöbérték alapján elemzik a fúziókat (1. tábla). A HH-index kritikus küszöbszáma 1000 és 1800, ami nagyságrendileg a 4 céges koncentrációs vizsgálati módszer szerinti 50%-os és a 70%-os mértéknek felel meg. Erősen koncentrált az 1800 feletti index-szel rendelkező terület, és nem koncentrált az 1000 alatti terület. Az empirikus megfigyelések alapján a HHI a következő összefüggéseket mutatja a fúziókkal kapcsolatosan: A fúzió után, ha:

- $HHI < 1000$ , akkor engedély nélkül lehet fuzionálni,
- $1800 > HHI > 1000$ , akkor a piac közepesen koncentrált,
- $\Delta HHI < 100$ , akkor lényegében koncentráció növekedés nem történt,
- $\Delta HHI \geq 100$ , akkor a fúzió(k)nak lényeges hatása van a versenyre.

A Tervgazdasági Intézet által készített, korábbiakban hivatkozott felmérés adatbázisára támaszkodva, az összehasonlítás érdekében bemutatok néhány, a magyar ipar 1988. évi termelési adatai alapján számított HHI indexet<sup>134</sup> (11. sz. táblázat):

Az adatok jól jelzik, hogy az index értéke az amerikai határértékekhez mérten rendkívül magas, még azoknál a termékcsoportoknál is, amelyeknél a versenyzők száma a magyar viszonyok között relatíve nagy.

---

<sup>134</sup> Vissi (1991[98-99 o.]

11. sz. táblázat: Magyar HHI indexek

Termékcsoport	HHI	m (vállalatok száma)
Parketta és lécz	9561	12
Fonott kerti bútor	3082	16
Papírkarton doboz	2160	29
Fahordó	7597	3
Fa nyílászárók	1706	92
Pamut textilszövet	1743	37
Selyem textilszövet	5371	12

Forrás: Vissi Ferenc: Verseny és árszabályozás Unió 1991. Bp.

A HHI (H) indexet gyakran használják a koncentráció időbeli alakulásának vizsgálatára. A HHI mutató a koncentrációs arányszámmal szemben a vizsgált sokaság valamennyi egységét figyelembe veszi. Van azonban két olyan jellemzője, ami miatt a kereskedelemben a teljes sokaságra kiterjedő, relatív koncentráció mérésére történő felhasználása problémákat vet fel, illetve nehézkes lehet.

- Az egyik az, hogy alkalmazása viszonylag kevés gazdasági egység esetén előnyös. A kereskedelemben azonban nagyon sok az önálló kisvállalat, amelyek piaci részesedése külön-külön nagyon kicsi, alig mérhető.
- A másik, hogy a mutató érzéketlen a kis egységeknél bekövetkező változásokra, mert a kisvállalatok lényegesen kisebb súllyal szerepelnek, mint a nagyobbak, azaz a mutató értékének alakításában a nagyobb kereskedelmi egységek kapják a meghatározó szerepet, az egységek nagyságának nagyobb a hatása a mutatóra, mint az egységek számának, még akkor is, ha kevés nagyvállalat és sok kisvállalat van.

A kereskedelemben azonban mind hazánkban, mind sok külföldi országban a kisvállalkozások, kisüzletek teszik ki a gazdasági egységek döntő részét, másrészt a koncentráció vizsgálatának egyik fontos területe a kis- és mikrovállalatokra gyakorolt hatás. A szakirodalom elemzése arra utal, hogy nagyszámú sokaság esetén a HH mutatót nem mindig a teljes sokaságra, hanem annak csak egy részére, a nagyobb vállalatoknál használják (Dennis W. Carlton .Jeffrey M. Peloff [2003], 50 legnagyobb vállalat). Ha a kereskedelemben ágazati szinten, egyes árucsoportokban és koncentráció-típusoknál a koncentráció magas mértéket ér el (pl. 75-80%), akkor a mutató segítségével vizsgálni lehet a meghatározó piaci részesedésű vállalatok és hálózati egységek (ez lehet akár 50, 100 vagy 200 egység is) egymás közötti koncentrációját. Ennek azonban csak akkor van értelme, ha a vizsgált gazdasági egységek mérete differenciált, mert egyenletes eloszlás esetén a mutatónak nincs információ tartalma.

### II.3.7. További koncentrációmérési lehetőségek és jellemzőik

**Kutatásaim alapján** további mérések egészíthetik ki a koncentrációmérés hiányosságait. Ezeket az alábbiakban közlöm.

**Kvantilis eloszlás.** A kvantilis eloszlás a vizsgált mennyiségi ismerv nagysága szerint sorba rendezett sokaság egyenlő megoszlásának függvényében mutatja a kereskedelmi forgalom eloszlását. Azt mutatja, hogy a sokaság meghatározott hányadaihoz (például decilis eloszlásnál 10%-aihoz, kvintilis eloszlásnál 20%-aihoz) a kereskedelmi forgalom hány %-a tartozik. Annyiban különbözik a koncentrációs táblától, hogy nem előre meghatározott osztályközök függvényében szerepel a sokaság és a forgalom eloszlása, hanem a sokaságnak meghatározott számú részre való egyenletes eloszlásának függvényében.

A kvantilis eloszlás a kereskedelemben alig alkalmazott módszer. (Gyakran használják a jövedelemkülönbségek elemzésére) Ennek oka az, hogy mind a vállalati, mind a hálózati egységeknél a koncentrációs táblához szükséges osztályközök általában rendelkezésre állnak. Használata akkor lehet előnyös, ha keresztmetszeti vagy nemzetközi összehasonlítások alkalmával a koncentrációs ismérvek eltérő mértékegységek vagy eltérő pénznemek alapján állnak rendelkezésre, s így egységek osztályközöket sem lehet megállapítani.

**Gini-koefficiens (G).** A koncentráció tömör jellemzésére használják. Azt mutatja, hogy a vizsgált koncentrációs ismérvtér értékek eloszlása mennyire tér el (mennyire különbözik) az egyenletes eloszlástól. Kapcsolatban áll a Lorenz-görbével. Az ábra alapján a Gini-koefficiens az átló és a Lorenz-görbe által bezárt terület (L) viszonyítását jelenti az átló és a tengelyek által beárt háromszög területéhez (T), azaz,  $L/(L+T)$ . A számításhoz rendelkezésre álló adatok alapján értéke, amely 0 és 1 között változhat, különböző képletek alapján számítható, pl:

$$G = \left| 1 - \sum_{i=1}^N (Y_{i-1} + Y_i) * (X_{i-1} - X_i) \right|$$

A Gini-koefficiens alkalmazásának problémája, hogy nem eléggé érzékeny a koncentráció állapotában bekövetkezett változásokra. A koefficiens, illetve a Lorenz-féle területarány bizonyos esetekben a Lorenz görbe változása ellenére sem jelez változást (Kerékgyártó Györgyné [1977]).

A kereskedelemben azonban nagymértékű változások mennek végbe. Ezért a Gini-arányszám használatát célszerű kiegészíteni más vizsgálati módszerekkel, illetve összehasonlító elemzések esetén szükség van a Lorenz görbék összehasonlítására.

**Eltérésmutató (ID).**<sup>135</sup> A Lorenz görbe és a tökéletes egyensúlyt reprezentáló egyenes közötti függőleges eltérés összege, vagy úgy is nevezhetjük, hogy a Lorenz görbétől való eltérések összege. Az ID értéke 1-felé haladva, (illetve százalékos értelemben 100-hoz, kikerülve a törtek használatát), kevésbé hasonlít az egyensúlyi vonal eloszlásához. A következő képlet használatos számításához:

$$ID = 0,5 * \sum_{i=1}^N | X_i - Y_i |$$

**Gini-féle átlagos eltérés (GMD).**<sup>136</sup> Minden egyes adat közötti eltérés átlagát számolja ki.

$$GMD = \frac{1}{N^2} \sum_{j=1}^N \sum_{k=1}^N \{ |X_j - X_k| \}$$

Ahol: „X” kumulált érték százalékban, és „N” az adatok száma.

**Kettős mag-sűrűségbecslés.** Stauer-Steinnocher és Leitner [2002] munkájukban a koncentráció fokát vizsgálták lokális szinten Bécs élelmiszerkereskedelmében az ún. kettős mag sűrűség becsléssel. (dual kernel density estimation). E módszer egy technikai interpoláció, amely alkalmazható egyedi pontokra. Ennek alapján lehetséges térségi megközelítésben számszerűsíteni a piaci dominanciát nemcsak egy-egy városban összességében véve, hanem kerületi, illetve annál mélyebb bontásban is.

**A vállalatok száma és struktúrája.** A kereskedelmi gazdasági egységek (pl. vállalat, bolt) száma, struktúrája és annak alakulása is információkat tartalmazhat a koncentrációról. Ez esetben azt vizsgáljuk, hogy a sokaság, a gazdasági egységek száma hogyan oszlik meg, illetve hogyan változik. Hasznos lehet, ha a nagyság szerint megoszlás alapján is vizsgáljuk a vállalati szféra ágazati szerkezetét, tehát különféle méretű kereskedelmi vállalatok számának alakulását (például a nagyvállalat, középvállalat, kisvállalat, mikrovállalat ismérv szerint).

**A gazdasági egységek mérete.** Ezt a számtani átlaggal vizsgálhatjuk, amely a gazdasági egységek átlagos méretét jelenti. Ennek növekedése a koncentrációs folyamatot mutatja. Az átlagos méretet a vállalatoknál vizsgálhatjuk a forgalmazási tényezők (létszám és az eszközök) és a forgalom (árbevétel) alapján. A méret vizsgálata esetén problémaként vetődik fel, hogy az egyes gazdasági egységek tevékenységi, forgalmazási és gazdálkodási szerkezete jelentősen eltérhet egymástól. Ezért a különböző profilú kereskedelmi egységekre célszerű külön-külön

---

<sup>135</sup> Index of Dissimilarity

<sup>136</sup> Gini's Means Difference



átlagot számítani. Egy ismérv esetén célszerű egy olyan átfogóbb értékmutatót választani, amely a forgalmazási tényezőkkel és azok hatékonyságával is szoros kapcsolatban van. A kereskedelemben a vállalati és a hálózati egységek tekintetében ilyen mutató lehet az egy vállalatra, illetve egy hálózati egységre eső forgalom vagy árbevétel. A számtani átlag az abszolút koncentráció mérőszáma. A relatív koncentráció vizsgálatára azért nem alkalmas, mert az átlagos nagyság mind fúziók, mind a belső fejlődés által egyaránt nőhet.

**Méretgazdaságossági táblázat.** A koncentráció együtt jár a méretgazdaságosság szerepének növekedésével (Agárdi, Bayer [2000]). A nagyobb kibocsátott mennyiség általában kisebb önköltséggel, és növekvő versenyképességgel jár. Az érvényesülés határa a kapacitásokban rejlik. Az átlagos vállalati méret kiindulópontot jelenthet a méretgazdaságossági tényezők elemzéséhez. A méretgazdaságossági táblázat a már tárgyalt koncentrációs ismérv alapján mutatja a vállalatok méretét és a méretgazdaságossági mutatót (vagy mutatókat), lehetővé téve a különféle méretű egységek hatékonyságának összehasonlítását a 12. sz. táblázatban.

12. sz. táblázat: Méretgazdaságossági táblázat

Koncentrációs ismérv	A kereskedelmi egység mérete	Méretgazdaságossági mutató
Értékkadatok <sub>1</sub>	Értékkadatok <sub>2</sub>	Értékkadatok <sub>3</sub>
Összesen	A vizsgált sokaság átlaga	A vizsgált sokaság átlaga

Koncentrációs ismérv lehet (Értékkadatok<sub>1</sub>):

- Osztályközök
- Nagyságrendi kategóriák

A kereskedelmi egység mérete lehet (Értékkadatok<sub>2</sub>):

- Egy egységre jutó átlagos forgalom
- Egy egységre jutó árbevétel

Méretgazdaságossági mutató lehet például (Értékkadatok<sub>3</sub>):

- Vállalatoknál az egy főre jutó forgalom, egy főre jutó nyereség, árbevétel arányos nyereség, eszközarányos nyereség, bérarányos nyereség,
- Az egy m<sup>2</sup>-re eső forgalom és az egy főre jutó forgalom.

De célszerű több mutató alkalmazása.

Ez a módszer a kereskedelmi koncentrációnak a kisebb méretű vállalkozásokra, gyakorolt hatás vizsgálatának egyik legfontosabb módszere. Alkalmas lehet például a nagy-, közép-, kis- és mikrovállalatok, továbbá a különféle méretű hálózati egységek összehasonlítására.

### III. A fúziók kezelésének menedzselése az Európai Unióban és Magyarországon

#### III.1. Jogi szabályozás

##### III.1.1. Kezdetek: a versenyt torzító hatások kezelése

A versenykorlátozó vállalkozói megállapodásokra (kartellekre) a Római Szerződés 85. cikk 1. bekezdése általános tilalmat mond ki. Tilos minden olyan vállalkozások közötti megállapodás, vállalkozások társulásainak döntése és összehangolt magatartása, amely a piaci árakat befolyásolja, a beszerzési és értékesítési piacokat felosztja, más piaci résztvevőket hátrányosan megkülönböztet, vagy ilyen hatásokra képes. A közösségi jog hatálya alá azok az esetek tartoznak, amikor a vállalkozások (vagy társulásaik) magatartása alkalmas a tagállamok egymás közötti kereskedelmének befolyásolására, és a magatartás érzékelhető mértékben képes a versenyt akadályozni, korlátozni vagy eltorzítani a közös piacon. A 85. cikk 1. bekezdésének általános kartelltilalma vonatkozik a versenytársak közötti (horizontális), valamint a vertikum különböző lépcsőin elhelyezkedő vállalkozások közötti (vertikális) megállapodásokra egyaránt. A tilalom alá eső megállapodásokhoz a cikk 2. bekezdése a semmisség jogkövetkezményét fűzi. Az általános tilalmat a cikk 3. bekezdésében megfogalmazott mentesítési rendszer enyhíti. A mentesítéshez négy feltétel egyidejű teljesülésére van szükség. Ezek a megállapodások hozzájárulnak az ártermelés és -forgalmazás javításához, a műszaki vagy gazdasági haladás előmozdításához, a megállapodásból származó előny megfelelő része a fogyasztókhöz jut, nem korlátozzák a versenyt a célok eléréséhez szükségeset meghaladó mértékben, nem teremtenek lehetőséget a verseny megszüntetésére az érintett piacon.

Az egyedi mentesség *Római Szerződés*-beli elvei alapján kialakult a megállapodások bizonyos csoportjaira az automatikus mentesség rendszere. Ez általában olyan megállapodás- (szerződés) típusokra vonatkozik, amelyek az ésszerű gazdasági munkát, a piachoz igazodó teljesítő- és versenyképesség növelését segítik elő. Tanácsi rendeletekben foglalt szempontok mentén a Bizottság számos ún. csoportmentesítő rendeletet bocsátott ki. Ezek főleg a vertikális korlátozásokkal (kizárólagos beszerzés, kizárólagos forgalmazás, franchise), valamint a szellemi tulajdonjogok átadásával (pl. technológiatranszfer) kapcsolatban rögzítik, hogy ezek milyen feltételek mellett részesülhetnek az automatikus mentesség kedvezményében, melyek azok a szerződéses klauzulák, amelyek bár versenykorlátozóak, mégis mentességet élveznek a 85. cikk (1) bekezdésének alkalmazása alól, ill. melyek azok, amelyek kizárják ezt a fajta mentességet. Létezik csoportmentesítő rendelet a biztosításra, a szakosodásra, továbbá a tengerhajózásra is.

A Római Szerződés 86. cikke megtiltja a gazdasági erőfölénnyel való visszaélést a közös piacon vagy annak jelentős részén, amennyiben ez a tagállamok közötti kereskedelmet érinti. Ennek megnyilvánulási formáiként említi a cikk a méltánytalan árak vagy más üzleti feltételek kikényszerítését, a termelés, a forgalmazás vagy a műszaki fejlődés korlátozását, a diszkriminációt, valamint az árukapcsolást.

Az erőfölényes piaci pozíciót a közösségi jog nem definiálja. A joggyakorlat szerint akkor lehet feltételezni az erőfölény meglétét, ha az adott vállalkozás gazdasági hatalma lehetővé teszi a többi piaci szereplő üzleti döntéseitől, reagálásaitól való függetlenséget. A konkrét jogesetekben a 40%-ot meghaladó piaci részesedést általában már elég magasnak ítélik a gazdasági erőfölény feltételezéséhez.

### III.1.2. Az erőfölényes magatartás szankcionálása és a fúzió-kontroll szabályozása

Már 1966-ban lefektettek egy memorandumot a Miniszterek Tanácsában a vállalati koncentrációkról. Ebben az a megállapítás szerepelt, hogy a tulajdonszerzésnek abban a formájában, hogy a korábban kettő vagy több független vállalkozás megszűnik és helyettük egy egységes vezetés, illetve a bekebelező által irányított gazdasági alakulat működik tovább, az EK 85. cikk nem alkalmazható, minthogy nem is utal kifejezetten a fúziókra. A 86. cikk azonban alkalmasabb<sup>137</sup>, minthogy a fúziók kialakulása során domináns pozíció jöhet létre.

A 86. cikk első jogalkalmazására a '70-es évek első harmadában került sor a már elhíresült Continental Can ügy kapcsán. Figyelemre méltó az eljárás menete, hisz a new york-i fémcsomagolóanyag-gyártó cég miután megszerezte az irányítást a német SLW<sup>138</sup> cég felett 1969-ben, további felvásárlást óhajtott véghezvinni egy holland csomagolóanyag gyártó, piacvezető cég<sup>139</sup> rovására. A Bizottság figyelmét az erős koncentráció hívta fel, de másra is fény derült. Az amerikai vállalat a német cég irányításának megszerzésekor már erőfölényes pozícióban volt a német piacon. Ennek a domináns pozíciónak a kiterjesztését vétőzta meg a bírósági eljárás, a gazdasági erőfölénnyel való visszaélés tilalmára vonatkozó szabályok alapján eltiltva<sup>140</sup> a gyártót a további vásárlástól. Ez és további ügyek is precedens értékűek voltak a maguk nemében (6. sz. melléklet), és megindították azt a folyamatot, amely 1989-ben a fúzió-kontroll szabályozását hatályba léptette.<sup>141</sup> Az 1970-es évektől kezdve lassan bontakozott ki egy igazi szabályozó rendszer. Azonban az 1990-es évek közepétől mind az Unióban, mind pedig a

<sup>137</sup> Az erőfölényes magatartás szabályozása

<sup>138</sup> Schmallbach-Lubeca-Werke N.V. Németország, Braunschweig

<sup>139</sup> TDV: Thomassen & Drijev-Verblifa N.V. Hollandia, Deventer

<sup>140</sup> Boytha-Hargita-Sárai-Tóth: Versenyjogi esetek, Az Európai Bíróság gyakorlata OSIRIS 2000. (283-296 o.)

<sup>141</sup> A további szinte precedens értékű esetet lásd az esszé IV. fejezetében

csatlakozni kívánó országokban, így hazánkban is, sorra jelentek meg a lehető legkorszerűbb EU-kompatibilis rendeletek.

1. Miután a Bizottság évtizedekig a 86.-os cikket alkalmazta a koncentrációk megítélésére is,<sup>142</sup> 1989-ben elkészült a cikk alapján a 4064/89 (EGK) sz. tanácsi rendelet a "vállalkozások közötti koncentrációk ellenőrzéséről".
2. Ezt az 1310/97(EK) sz. tanácsi rendelet módosította bizonyos vonatkozásokban. A rendelet mindenekelőtt rögzítette azokat a küszöbszámokat, amelyek elérése esetén a koncentrációra a Bizottság előzetes engedélyét meg kell kérni. "Közösségi méretű" koncentrációnak minősül egy tranzakció (a vállalkozások egyesülése, más vállalatok feletti irányítás megszerzése) 5 milliárd ECU együttes éves forgalom felett, ha a részt vevő felek közül legalább kettő a Közösségen belül legalább 250 millió ECU éves forgalmat teljesít, és ennek kétharmadát nem ugyanazon tagállamban éri el. A módosítás eredményeként ennél kisebb méretű vállalkozások is a rendelet hatálya alá tartozhatnak. A kulcsszámok: 2,5 milliárd ECU éves forgalom, valamennyi résztvevő legkevesebb három tagállamban együttesen 100 millió ECU feletti forgalma, ezen tagállamok közül legalább háromban minimum két részt vevő vállalat egyenként 25 millió ECU feletti forgalma, legalább két érintett vállalat mindegyike 100 millió ECU feletti közösségi forgalma, feltéve, hogy minden egyes érintett vállalat mindegyikének közösségi szintű összforgalma több mint 100 millió ECU. Ebben az értelemben a nem EK-honos vállalkozások is a rendelet hatálya alá eshetnek, és kötelesek előzetesen engedélyt kérni a fúzióra. A koncentráció alapvető megítélési szempontja, hogy képes-e a közös piacon folyó hatékony verseny akadályozására, alkalmas-e erőfölényes helyzet létrehozására, ill. megerősítésére, vagy sem. Az első esetben nem, vagy legfeljebb feltételek mellett engedélyezhető a koncentráció. Ha ilyen veszéllyel nem kell számolni, a Bizottságnak engedélyeznie kell a tranzakciót. A forgalmi küszöbök változtatásán túl a vállalatok megítélését, a szabályozási határidők szorosabbá tételét is reformálták. A feltételek kései kialakítása kiélezte az ellentéteket, és fokozta a tárgyalások, egyeztetések számát.
3. 2001-ben, a Bizottság Zöld Könyvének<sup>143</sup> megjelenésével kezdődött el egy reformfolyamat, amely az új koncentrációs rendelet megszületéséhez vezetett. A Zöld

---

<sup>142</sup> Commercial Solvents (1974), United Brands (1978), Hoffmann La Roche (1979), Hugin (1979), Michelin (1983), AKZO (), Hilti (1991), Cobelli (1992), Magill (1995) Boytha [2000]

<sup>143</sup> Az Európai Bizottság adta ki, célja rámutatni egy adott ágazat legfontosabb megoldatlan kérdéseire, és felhívni az ágazat szereplőit az állásfoglalásra. A Zöld könyv alapján vita indul el, melynek kezdeményezőseit,

Könyvben és az azt követő bizottsági rendeletervezetben<sup>144</sup> a Bizottság mind az anyagi jogi mind az eljárásjogi szabályok módosítására javaslatot tett. A Bizottságnak az anyagi jogszabályok módosítására vonatkozó elképzelései közül sok nem valósult meg a tagállamok ellenállása miatt. A Bizottságnak a közösségi dimenzió bővítésére irányuló tervei sem valósultak meg teljesen, ugyanis a meghozott rendelet a közösségi dimenzió szabályán nem változtatott, holott a rendelet bizottsági előkészítése során egy olyan elképzelés jelent meg, hogy a közösségi dimenzióba eső koncentrációkon kívül a Bizottságnak kizárólagos hatásköre legyen elbírálni azon koncentrációkat is, amelyek minimum három tagállam joghatóságába tartoznak. Mivel ezt a bizottsági javaslatot a tagállamok többsége nem támogatta, így olyan kompromisszum született, hogy a Bizottság annyiban bírálhatja el ezeket a koncentrációkat is, amennyiben azt egyik, joghatósággal rendelkező tagállam sem ellenzi.

4. A Tanács 2004. január 20-án hozta meg a 139/2004. rendeletét<sup>145</sup> a vállalkozások közötti koncentrációk kontrolljáról.<sup>146</sup> A rendelet szabálya szerint azok a közös piaccal összeegyeztethetetlen koncentrációk, amelyek a közös piac egészén vagy jelentős részén a hatékony versenyt jelentősen korlátoznák, különösen azáltal, hogy gazdasági erőfölényt hoznának létre vagy erősítenének meg, tekintettel az Európai Gazdasági Közösséget létrehozó szerződésre, és különösen annak 83. cikkére, a Bizottság javaslatára, az Európai Parlament véleményére, a Gazdasági és Szociális Bizottság véleményére (4. sz. melléklet). A közösségi dimenzióba tartozó koncentrációkat a jövőben is előzetesen, a megállapodás megkötése után, de még a megállapodás végrehajtása előtt kötelesek a felek a Bizottsághoz bejelenteni. Bejelentésre akkor is sor kerülhet, ha az érintett vállalkozások bizonyítani tudják a Bizottság számára, hogy jóhiszemű szándékuk áll fenn az egymással történő szerződéskötésre. A felek bejelentés előtt kérhetik, hogy az a tagállami versenyhatóság vizsgálja ki kérelmüket, amelynek piacán a koncentráció jelentősen befolyásolhatja a versenyt, amennyiben ez a piac egy elkülönült piac jellegzetességeit mutatja. Illetve a közösségi dimenzióba nem tartozó koncentrációnak Bizottság általi kivizsgálását kérhetik a vállalkozások, amennyiben koncentrációjuk legalább három tagállam nemzeti versenyjoga alapján lenne elbírálandó. Az új rendelkezés szerint "Közösségi méretű" koncentrációnak minősül egy tranzakció (a

---

következtetéseit a Bizottság figyelembe veszi későbbi előterjesztései kidolgozásánál.

<sup>144</sup> Commission Proposal for a Council Regulation on the control of concentrations between undertaking COM (2002)711 final OJC20/4.2003.01.28.

<http://www.law.klte.hu/jati/tanszekek/eu/egyeb/konckontroll%20modositas.htm>

<sup>145</sup> A Tanács 139/2004/EK rendelete (2004. január 20.) a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről

<sup>146</sup> OJ L 24/1 2004. 1.29.

közösségi léptékű összefonódás tekintetében) 5 milliárd Euro együttes éves forgalom felett, ha a részt vevő felek közül legalább kettő a Közösségen belül legalább 250 millió Euro éves forgalmat teljesít, és ennek kétharmadát nem ugyanazon tagállamban éri el. A módosítás eredményeként ennél kisebb méretű vállalkozások is a rendelet hatálya alá tartozhatnak. A kulcsszámok: 2,5 milliárd Euro éves forgalom, valamennyi résztvevő legkevesebb három tagállamban együttesen 100 millió Euro feletti forgalma, ezen tagállamok közül legalább háromban minimum két részt vevő vállalat egyenként 25 millió Euro feletti forgalma, legalább két érintett vállalat mindegyike 100 millió Euro feletti közösségi forgalma, feltéve, hogy minden egyes érintett vállalat mindegyikének közösségi szintű összforgalma több mint 100 millió Euro, kivéve, ha az érintett vállalkozások mindegyike teljes közösségi szintű forgalmának több mint kétharmadát egy és ugyanazon tagállamban éri el. Azoknak a statisztikai adatoknak alapján, amelyeket a tagállamok rendszeresen szolgáltathatnak, a Bizottság 2009. július 1.-jéig jelentést tesz a Tanácsnak a küszöbértékek és feltételek alkalmazásáról, és javaslatokat tehet.<sup>147</sup>

Mint látható, a 4064./89 és a 139./2004 rendelet ugyanazokkal a küszöbszámokkal teszi közösségi elbírálás hatálya alá az egyes fuzionális törekvéseket. Hozzá kell tenni, hogy amikor 1999-ben bevezették, igaz számlapénzen, az eurót, az ECU-hoz képest rögzített árfolyamon 1:1-hez arányban váltották át, azaz bár a vásárlóerő kosarak át és átvértékelődtek, a közösségi határértékek küszöbszámai eddig változatlanok maradtak, standardizálódtak. Azonban súlyos problémakör annak megítélése, hogy milyen reláció van a nemzeti és nemzetközi, illetve európai fúziókontroll között, milyen ennek a megítélése, és annak kérdése, hogy hivatott-e a Bizottság fellépni a szervezeti egyesülések ellen, ugyanakkor mely esetben esik az engedélyezés nemzeti elbírálás alá. A még 1989-ben megfogalmazott egyezmény értelmében fontos kitételként jelent meg a nemzeti-nemzetközi dimenzió elkülönítésének kérdése, azaz nincs szükség nemzeti szintű szabályozásra, ha a fúzió közösségi dimenziójú. Ekkor az EU Bizottság engedélyezheti. Ezen 2004-ben sem változtattak. Ez az intézkedés számos vitát váltott ki. Németországban például nemegyszer közösségi szintű forgalmat mutattak ki, hogy kedvezőbb elbánásmódban részesülhessen az adott vállalat, mint az anyaországban, a hazai fúziós szabályok értelmében.<sup>148</sup> A közösségi dimenzió tartalma arra is kiterjed, hogy az EU Bizottság olyan ügyekben is illetékes, ahol a fúzióra lépő vállalatok vagy nem rendelkeznek leányvállalattal, vezetési, irányítási központtal, vagy csak eladóként vannak jelen a Közösség piacain.

---

<sup>147</sup> A Tanács 139/2004/EK rendelete 1. cikk (4)

<sup>148</sup> Mátyus [1994]

5. A Bizottság 2004. márciusa végén egy új dokumentum elfogadását deklarálta, új fúziós rendeletében. Egy korábbi 1/2003., és a 139/2004. rendelet újabb kiegészítése. Ez az EU Szerződés a versenykorlátozó megállapodásokat és az erőfölénnyel visszaélést tiltó szabályainak (81. és 82. (illetve korábban 85. 86.) cikk) a végrehajtásáról szól (802/2004.). Modernizációs csomagként 2004. május elsején lépett hatályba, és többek között azt a célt szolgálja, hogy az európai versenyszabályokat hatékonyabban tudják végrehajtani, valamint, hogy a vállalkozásokra háruló bürokratikus terhek csökkenjenek.<sup>149</sup> Az új rendelet többek között a határidőket teszi rugalmasabbá az által, hogy bevezetésre kerül az óramegállítási intézménye, ami alapján az eljárás során a felek az órát egy előre meghatározott időre megállíthatják a felek vállalási javaslatának részletesebb áttekintése végett. Kiemelendő, hogy a reform lehetővé teszi, hogy a tagállamok bíróságai és versenyhatóságai nagyobb mértékben járuljanak hozzá az európai versenyszabályok végrehajtásához.<sup>150</sup> Ugyanakkor a vállalkozások számára is kiegyenlítettebb szintű játéktérrel teremt, mivel a tagállamok közötti kereskedelmet érintő ügyekben a jogalkalmazó hatóságok kötelesek lesznek arra, hogy alkalmazzák az EU versenyszabályait.<sup>151</sup> A Fúziós Rendelet kiterjed minden közösségi dimenziójú koncentrációra, tehát azokra, amelyek versenycsökkentő hatással vannak a közös piacra. Az árbevétel alapján állapítja meg a rendelet, hogy mely koncentráció minősül közösségi léptékűnek. Az 1997-es módosítás során eredetileg tágítani próbálták a rendelet hatályát, azonban a tagállamok véleménykülönbsége miatt elvérzett az ez irányú javaslat és érdemben sok koncentráció nem esik közösségi dimenzióba. A rendelet hatálya alá tartozik a koncentrációk összes vállalja. Így koncentráció jön létre, ha két vagy több előzőleg független vállalat összeolvad vagy egy vagy, több személy amelyek már legalább egy vállalatot irányítanak, közvetlen vagy közvetett irányítást szereznek egy vagy több vállalat egésze vagy része fellett. A rendelet kiveszi a koncentráció fogalma alól a hitel- és pénzügyintézeteket és a biztosítótársaságokat. Amennyiben az ideiglenesen megszerzett részesedésükhöz fűződő szavazati jogukat nem gyakorolják. A koncentráció meghatározásakor "A kulcskérdés az, vajon az ügylet tartós változást hoz-e a piaci szerkezetben vagy pusztán időleges változást jelent a cégek magatartásában. Az előbbi koncentráció, az utóbbi nem az."<sup>152</sup> A Fúziós Rendelet és az EK szerződés 85-86§ közötti legnagyobb eltérés abban rejlik, hogy a rendelet nem piaci szereplők magatartását

<sup>149</sup> A Bizottság 802/2004/EK rendelete (2004. április 21.) a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről szóló 139/2004/EK tanácsi rendelet végrehajtásáról

<sup>150</sup> Ezzel pedig akár a magyar rendszer az, ami harmonizáltabbá válik e rendelet folytán

<sup>151</sup> Portfolio website: <http://www.portfolio.hu/cikkek.tdp?k=2&i=39591>

<sup>152</sup> Leon Britten: the law and policy of merger control in the EEC, 15 European Law Review 351-354. oldal 1990

igyekszik befolyásolni, hanem piaci struktúrát. Így a Fúziós Rendelet központi magja az a követelmény, ami a rendelet 2. cikkében jut kifejezésre miszerint a piaci szerkezetben nem hozható létre, illetve erősíthető meg olyan erőfölényes helyzet, ami a közös piacon vagy jelentős részén akadályozná a hatékony versenyt.

6. 2005-ben a 139/2004/EK alapján megfogalmaztak egy egyszerűsített eljárást is (2005/C 56/04), amely „egy közlemény, és olyan egyszerűsített eljárást határoz meg, amely szerint a Bizottság egyes összefonódásokat kezelni szándékozik a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről szóló, 2004. január 20-i 139/2004/EK tanácsi rendelet, mint EK-vállalatfúziós rendelet alapján, ha azok nem vetnek fel versenypolitikai aggályokat.<sup>153</sup>” Ez a közlemény az egyes összefonódások kezelésének egyszerűsített eljárásáról szóló, a 4064/89/EK tanácsi rendelet szerinti közlemény helyébe lépett. A Bizottság által a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről szóló, 1989. december 21-i 4064/89/EGK tanácsi rendelet alkalmazása során nyert tapasztalatok azt mutatják, hogy a bejelentett összefonódások egyes kategóriáit általában jóváhagyják anélkül, hogy bármiféle lényeges kételyek merülnének fel, feltéve, hogy nem voltak különleges körülmények. Az egyszerűsített eljárással kezelhető összefonódások megállapításánál már lejjebb vitték a közösségi küszöbszámok értékeit, adminisztrációs könnyítést és előbbi kontrollt adva az eljárásoknak. A Bizottság az egyszerűsített eljárást az összefonódások következő kategóriáinál alkalmazza:

- két vagy több vállalkozás közös ellenőrzést szerez egy közös vállalkozás felett, feltéve hogy a közös vállalkozásnak nincs, vagy elhanyagolható mértékű az Európai Gazdasági Térségen (EGT-n) belüli tényleges vagy tervezett tevékenysége. Ilyen esetek akkor fordulnak elő, amikor:
  - a közös vállalkozás forgalma (anya-, vagy közös vállalat) és/vagy a kapcsolódó tevékenységek forgalma 100 millió eurónál evesebb az EGT területén,
  - a közös vállalkozásnak átadott eszközök teljes értéke 100 millió eurónál kevesebb az EGT területén.
- két vagy több vállalkozás összeolvad, illetve egy vagy több vállalkozás kizárólagos vagy közös ellenőrzést szerez egy másik vállalkozás felett, feltéve hogy az összefonódásban részt vevő felek egyike sem folytat ugyanazzal a termékkel vagy ugyanazzal a földrajzi piaccal kapcsolatos üzleti tevékenységet, vagy tevékenykedik olyan termék piacán, amely

---

<sup>153</sup> A Bizottság közleménye a 139/2004/EK tanácsi rendelet szerinti egyes összefonódások kezelésére vonatkozó egyszerűsített eljárásról (2005/C 56/04) <http://europa.eu.int/eur-lex/lex/LexUriServ/site/hu>



ahhoz a termékpiachoz képest a beszerzésekhez vagy a további feldolgozáshoz kapcsolódik

- két vagy több vállalkozás összeolvad, illetve egy vagy több vállalkozás kizárólagos vagy közös ellenőrzést szerez egy másik vállalkozás felett és:
  - két vagy több, az összefonódásban érintett fél folytat ugyanazzal a termékkel és földrajzi piaccal kapcsolatos tevékenységet (horizontális kapcsolatok), feltéve hogy összesített piaci részarányuk 15 %-nál kevesebb
  - egy vagy több, az összefonódásban érintett vállalkozás folytat üzleti tevékenységet olyan termék piacán, amely a beszerzés vagy a további feldolgozás révén kapcsolódik ahhoz a termékpiachoz, amelyen valamelyik, az összefonódásban érintett fél tevékenykedik (vertikális kapcsolatok), feltéve hogy sem egyéni, sem összesített piaci részarányuk nem éri el a 25 %-os vagy afölötti szintet
- az egyik fél kizárólagos ellenőrzést készül szerezni egy vállalkozás felett, amelyben már közös ellenőrzéssel rendelkezik.

### **III.1.3. A magyar versenytörvény megszületése és fejlődése**

A magyar versenyjog mintegy száz éves múlttal rendelkezik. Az első nagy törvények a német minta alapján az 1923. évi V. és 1931. évi XX. törvényekben jelentek meg, melyek a tisztességtelen piaci magatartást választották el a kartelljogtól. A II. világháború után a versenyjog szinte feledésbe merült, bár az 1968-as reformok nyomán ismét feléledtek a tisztességtelen gazdasági magatartás tilalmának csírái az 1984. évi IV. törvényben.

A törvények igazi áttörése azonban csak a rendszerváltás időszakában hozta vissza azok méltó szerepét. A tisztességtelen piaci magatartás tilalmának szabályozását az 1990. évi LXXXVI. törvény, az árak szabályozását pedig az 1990. évi LXXXVII. törvény kodifikálta. Ezek a normák alapozták meg a magyar anyagi versenyjogot, amely a tisztességtelen magatartásoktól kezdve a kartelljogon át a fúziókontrollig terjed ki, de ugyanakkor létrehozta a versenyjog intézményi bázisát, a Gazdasági Versenyhivatalt is, mely az alaki versenyjogi szabályozást tűzte ki zászlajára. Versenyjogunk evolúciója azonban tovább folyik, hiszen az EU-ba való belépés is nagy feladatokat ró az intézményére.

Az 1990. évi LXXXVI. törvényt a harmonizáció jegyében egy modernebb váltotta fel 1996.-ban, mely a tisztességtelen piaci magatartás tilalma mellett a versenykorlátozás tilalmát is

szankcionálta.<sup>154</sup> Utóbbi módosítás eredménye pedig, a 2000. évi CXXXVIII. törvény novelláris felépítésben.

Magyarország már az 1990-es évek elején célul tűzte ki az Európai Unióhoz való csatlakozását. Ezért az Európai Megállapodás megkötése előtt már megalkotta az első rendszerváltozás utáni versenytörvényét, amely 1991. január 1.-én lépett hatályba<sup>155</sup> és a koncentráció ellenőrzés is külön fejezetben került szabályozásra. Az Európai Megállapodás hatályba lépésével hazánk vállalta, hogy összhangba hozza a versenytörvényét az uniós szabályozással még a tárgyalások megkezdése előtt. Ezért az Országgyűlés a harmonizáció jegyében elfogadta az 1996. évi LVII törvényt, mely a tisztességtelen piaci magatartás tilalma mellett a versenykorlátozás tilalmát is szankcionálta.<sup>156</sup> és külön fejezetben került tárgyalásra a vállalkozások összefonódásának ellenőrzése. A versenytörvényt módosította a 2000. évi CXXXVIII törvény, mely a fúziókontroll vonatkozású szabályokat tette teljes mértékben összhangba a fúziós rendelettel. Az új szabályozás két részre osztható, az egyik a Gazdasági Verseny Hivatal által éveken keresztül alkalmazott gyakorlatot tette törvényessé. Másik része viszont jelentős változásokat hozott az eredeti szabályozáshoz képest. Így többek között érdemi változás állt be az összefonódásoknak minősülő akciók körében, az elbírálás szempontrendszerében, a feltételek és kötelezettségvállalások tekintetében és az eljárás rendjében. Különben a koncentrációk ellenőrzése nem játszott komoly szerepet az 1991-96 közötti időszakban. Ennek többféle oka van, talán a legfontosabb, hogy a privatizációs tranzakciók döntő többsége a parlamenti döntések következtében elkerült az összefonódás engedélyezésének kötelme alól. Újabb módosítás következett be a 2003. évi XXXI. Törvénnyel (3. sz. melléklet), és most a 2005 évi törvényjavaslat van napirendi ponton, melyből a legfontosabb fúziókra vonatkozó változtatási szándékokat szeretném kiemelni. A javaslat az egyesülni kívánókat annak engedélyezése után önálló egységként működőnek tételezi fel, és nem a gazdasági versenyt esetleg még korlátozó potenciális gazdasági szereplőnek. Az összefonódást a Versenyhivatallal kell engedélyeztetni, ha az érintett vállalkozásoknak az előző üzleti évben együttesen a nettó árbevétele meghaladja a 15 milliárd forintot, mely érték 2003-ban 10 milliárd forint volt.<sup>157</sup> Hitelintézetek összefonódása esetén a korábbi mérleg főösszeg 10%-a helyett, a javaslat szerint bizonyos bevételi összegeket

---

<sup>154</sup> 1996. évi LVII. tv., melynek II-VI. fejezete rendre a következő: II:A tisztességtelen verseny tilalma, III: A fogyasztói döntések tisztességtelen befolyásolásának tilalma, IV: A gazdasági versenyt korlátozó megállapodás korlátozása, V: A gazdasági erőfölénnyel való visszaélés tilalma, VI: A vállalkozások összefonódásának ellenőrzése.

<sup>155</sup> 1990. évi LXXXVI. törvény

<sup>156</sup> 1996. évi LVII. tv., melynek II-VI. fejezete rendre a következő: II:A tisztességtelen verseny tilalma, III: A fogyasztói döntések tisztességtelen befolyásolásának tilalma, IV: A gazdasági versenyt korlátozó megállapodás korlátozása, V: A gazdasági erőfölénnyel való visszaélés tilalma, VI: A vállalkozások összefonódásának ellenőrzése.

<sup>157</sup> A magyar törvények EU kompatibilisek, de az EU nem változtatott korábbi értékhatárain.

kell figyelembe venni: kamatokat, bevételi összegeket értékpapírokból, részvényekből, részesedésekből, jutalékbevételeket, stb.

A magyar versenytörvény, szerkezetét tekintve, az átalakuló országokra jellemző olyan fejezetekkel is rendelkezik, mint a fogyasztók megtévesztésének, vagy a tisztességtelen piaci magatartásoknak a tilalma. A teljesség igénye nélkül érdemes áttekinteni a törvény vázát:

## I. RÉSZ (1-32. §)

I. fejezet A törvény hatálya (1. §)

II. fejezet A tisztességtelen verseny tilalma (2-7. §)

III. fejezet A fogyasztói döntések tisztességtelen befolyásolásának tilalma (8-10. §)

IV. fejezet A gazdasági versenyt korlátozó megállapodás tilalma (11-20. §)

V. fejezet A gazdasági erőfölénnyel való visszaélés tilalma (21-22. §)

VI. fejezet A vállalkozások összefonódásának ellenőrzése (23-32. §)

## II. RÉSZ (33-43. §)

VII. fejezet A Gazdasági Versenyhivatal (33-43. §)

## III. RÉSZ (44-91. §)

VIII-XIV fejezet a Gazdasági Versenyhivatal működéséről és a EU-hoz fűződő viszonyáról (44-91. §)

## IV. RÉSZ (92-98. §)

XV. fejezet Zárórendelkezések

### **III.1.4. A gazdasági törvények hatálybalépésének időpontjai a Pannon régióban**

A kelet-közép-európai régió a második világháborút követő 40-45 évben kiszakadt a világgazdaság fejlődésének nyugatias áramából. A nemzetköziesedés, a globalizáció elkerülte, működőtőke-befektetések szinte egyáltalán nem történtek, a multinacionális vállalatok nem jelentek meg a térségben. Majd az 1990-es évek végére már olyan jelentős változások mentek végbe a gazdaságban, amelyek időszerűvé tették a közvetlen külföldi tőkebefektetések szerepének elemzését. Ezen befektetések jelentős mértékben radikális változásokat hoztak a gazdaság szerkezetének és fejlettségének jelenlegi állapotában (Ezek egymáshoz viszonyított történetiségét mutatja be a 13. sz. táblázat).

13. sz. táblázat: A befektetési szempontból fontos törvények megszületése

Ország/Törvény	Bulgária	Cseh Közt.	Magyarország	Lengyelország	Románia	Szlovákia	Szlovénia
Külföldi befektetések első szabályozása	1980	1985	1972	1986	1970	1985	1965
100% külföldi tulajdon engedélyezése	1991	1989	1988	1988	1989	1989	1989
Tőzsde megnyitása	1992	1993	1990	1991	1995	1993	1989
Társasági törvény	1991	1992	1988	1991	1990	1992	1993
Versenytörvény	<b>1991</b>	<b>1992</b>	<b>1990</b>	<b>1990</b>	<b>1991</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>
Csőd törvény	1994	1993	1991	1990	1995	1993	1993
Kétszintű bankrendszer	1989	1990	1987	1989	1990	1990	1965

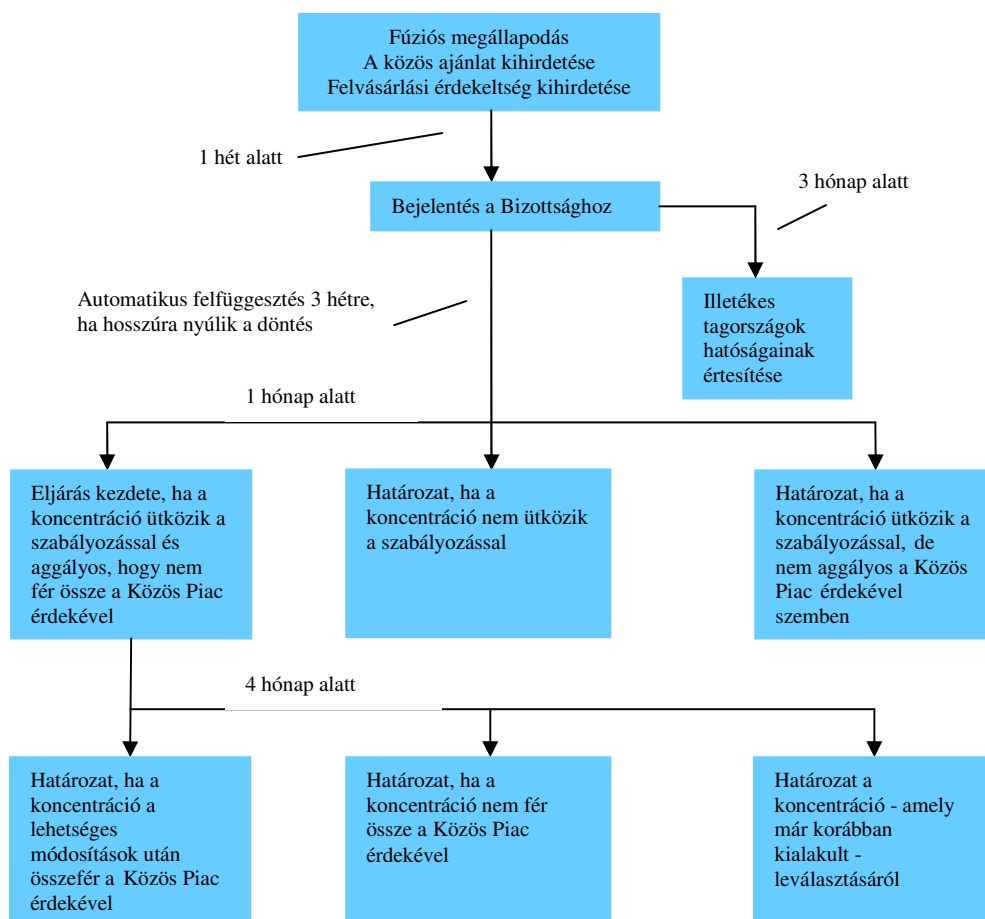
*Forrás: WIIW; Forschungsberichte No. 215; Transition Report 1994. Idézi: Antalóczy-Ludányi-Salgó-Sass: Kelet-Európa és Magyarország tőkevonzási képessége. Európa Fórum 1996/2.*

Egyrészt ilyen változás az, hogy a közepesen fejlett kelet-közép-európai gazdaság nyitott, liberalizált piacgazdasággá vált, fő partnerei az Európai Unió tagállamai lettek. Másrészt a transznacionális vállalatok befektetései meghatározóvá váltak. Ezek a vállalatok a globális műszaki fejlődés és a világpiacon verseny fő szereplői. Stratégiai döntéseik meghatározó fontosságúakká váltak a gazdaságok fejlődésében, a termelés szerkezetének alakításában és a termelési-innovációs rendszerek vállalati szektorában. A működőtőke fontosságát és nélkülözhetetlenségét a térség valamennyi országa felismerte és megalkotta azokat a törvényeket, szabályozásokat, amelyek mindenképpen szükségesek a külföldi befektetések megvalósulásához.

### III.1.5. A versenyhatóságok szerepe a versenyszabályozásban és a fúzió kontrollban

A hazai vagy más nemzetbeli versenyfelügyeleti eljárásokban más versenyhatóság is részt vehet. A közösségi versenyjog alkalmazásának a csatlakozástól bevezetett eljárásjogi reformja alapján a tagállamok versenyhatóságai és a Bizottság, mint közösségi versenyhatóság szorosan együttműködnek egymással minden olyan eljárásban, amelyikben a közösségi versenyjog alkalmazására kerül sor. Ilyen esetekben tájékoztatják egymást az ügyindításaikról, és felkérhetik egymást arra, hogy saját területükön hajtsanak végre minden, nemzeti joguk szerinti helyszíni vizsgálatot vagy más tényfeltáró intézkedést a felkérő hatóság részére a Szerződés 81. vagy 82. cikke megsértésének megállapítása céljából. Előfordulhat, hogy más, az ügy kapcsán ugyancsak érintett versenyhatóság is eljárást indít ugyanabban az ügyben. Abban az esetben, ha az adott ügyben a Bizottság is eljárást indít, a tagállami versenyhatóságoknak meg kell szüntetniük az eljárásukat. A fúzió-kontroll szabályozási sémája a 18. sz. ábra alapján tanulmányozható.

Figyelemre méltó körülmény azonban az, hogy valamely tagállami versenyhatósághoz benyújtott engedékenységi kérelem nem jelenti automatikusan a kérelem valamennyi tagállami versenyhatósághoz történő benyújtását. Ezért tekintettel e kérelmek benyújtása "időzítésének" fontosságára, a kérelmező érdeke, hogy engedékenységi kérelmét valamennyi olyan tagállami versenyhatóságnál - egyidejűleg - benyújtsa, amely illetékességi területére a jogsértő magatartás hatással lehet.



forrás: Coopers and Lybrand Europe

18. sz. ábra: Az európai uniós fúzió-kontroll

A versenyjog alkalmazásánál alapelv, hogy a magatartást a tanúsításának időpontjában fennálló (anyagi jogi) szabályok szerint kell megítélni, illetve kezelni. A közösségi versenyjogi szabályokat tehát

- a Bizottság,

- a GVH,
- a magyar bíróságok
- bármely másik tagállam versenyhatósága (meghatározott feltételek fennállása esetén)

a csatlakozás után tanúsított magatartásokra alkalmazhatja.

1. Ennek megfelelően, a csatlakozás előtt megvalósított és befejezett jogsértésekre a versenytörvény rendelkezései irányadók. A csatlakozás előtt megkezdett, de ezt követően is folytatott üzleti gyakorlat, megállapodás elbírálására - amennyiben az érintheti a tagállamok közötti kereskedelmet - egyrészt
  - a magyar versenytörvényt,
  - az Európai Megállapodáshoz kötődő versenyszabályokat,
  - a közösségi versenyszabályokat kell alkalmazni.
2. A csatlakozás után megkezdett, közösségi dimenziójú jogsértések esetében a GVH arról is dönthet, hogy
  - a közösségi jog (81. és 82. cikk, csoportmentesítő rendeletek) mellett
  - a magyar versenyszabályokat is alkalmazza.

Fúziók esetében is hasonló elv érvényesül, fontos tudni azonban, hogy itt a szóban forgó "magatartás" nem a fúziós engedélykérelem benyújtása, hanem a fúziós engedélykéreli kötelezettséget kiváltó aktus.

A Versenyhivatal jogalkalmazási monopóliuma eltérő mértékben változik. Az eltérés attól függ, hogy a magyar vagy a közösségi versenyjog alkalmazásáról van-e szó. A magyar versenyjog alkalmazásában nincs változás, vagyis kizárólag a GVH járhat el a versenyt korlátozó megállapodások és az erőfölénnyel történő visszaélés tekintetében (csakúgy, mint a fogyasztói döntések tisztességtelen befolyásolása esetén, amire azonban a közösségi versenyszabályok nem terjednek ki), és a nem közösségi dimenziójú fúziók engedélyezését is a GVH-tól kell kérni.

Más a helyzet a közösségi versenyjog alkalmazásakor - versenyt korlátozó megállapodások, és erőfölénnyel történő visszaélés esetén nem kizárólag a GVH járhat el, hanem ilyen igényekkel bírósághoz is lehet fordulni, a közösségi dimenziójú fúziók engedélyezését pedig kizárólag a Bizottságtól lehet (és kell) kérni.

A közösségi versenyjog bírósági alkalmazása alapvetően eltér a versenyhatósági jogalkalmazástól. A versenyhatóságok mindenkor a versenyhez fűződő közérdek védelmében lépnek fel. Ehhez mérten a magyar bíróságok jogalkalmazása magánjogi jellegű és a magánérdekek védelmét szolgálja. (Ez a magyar versenyjog alkalmazását illetően ma még nem lehetséges a bíróságok számára.) Így a bírói jogalkalmazás főként olyan jogesetekben fordulhat elő, amelyekben a szerződések érvényességének megállapítása, vagy például a kártérítés a

kereset tárgya. A közösségi versenyjog bírósági alkalmazását a GVH a versenytörvényben megfogalmazott *amicus curiae*<sup>158</sup> rendszerben segítheti.

A csatlakozás és a közösségi versenyjog alkalmazási kötelezettsége nem érinti azt a lehetőséget, hogy a GVH által akár a Tpv.,<sup>159</sup> akár a közösségi versenyjog alapján hozott határozat a bíróság előtt megtámadható. Ilyen esetekben első fokon a Fővárosi Bíróság, másodfokon a Fővárosi Ítéltábla jár el a GVH határozatának felülvizsgálatában. A felülvizsgálat során ezek a bíróságok is azt a jogot alkalmazzák, amelyre eljárását a GVH építette.

Az európai gyakorlattal nem ellenkezik az az eljárás, mely az ún. helyszíni rajtaütést, mint fegyvertényt állítja a versenyhivatal szolgálatába. A helyszíni rajtaütések olyan különleges, előzetes értesítés nélküli helyszíni szemlék, amelyek során a GVH vizsgálói önállóan kereshetnek bizonyítékokat vállalkozások irodahelységeiben, illetve egyes más helyszíneken (pl. a cégvezetők magánlakásán), elsősorban kartellek felderítése érdekében. Ez az eszköz a csatlakozást követően is a GVH rendelkezésére áll akár a versenytörvényt, akár pedig a közösségi versenyszabályokat alkalmazza. Az Európai Unió tagállamai közötti kereskedelmet érintő esetekben olyan helyszíni rajtaütésekre is sor kerülhet, amelyeket a GVH a Bizottság vagy valamely tagállami versenyhatóság kérésére és számára, vagy azokkal együttműködve folytat le, és amelyek eredményeit (a feltárt bizonyítékokat) nem a GVH eljárásában használják fel.

### **III.1.6. Feltételek és kötelezettségek a fúzió kontrollban**

#### **III.1.6.1. A feltételek és kötelezettségek általános szerkezete**

Az összefonódási eljárások során igen hatékonyan alkalmaznak bizonyos korrekciós intézkedéseket. Mivel az érintett fúziót nem érdemes megakadályozni, de a hatékony verseny biztosítása a gazdasági erőfölénnyel való visszaélés meggátolásának az elérése érdekében az érintett felektől bizonyos vállalások megtételét vár el a Bizottság az engedélyért cserében.

A fúziókontrollban ez hármas szűrőrendszerként fogható fel, két fázison keresztül, azaz ezek a szűrők a két fázis kezdetét, végét és összekapcsolását jelentik (18.sz.ábra). Azok a tranzakciók, amelyek az egyes szűrőkön „fennakadnak”, újabb szűrőkön keresztül juthatnak csak el az engedélyezésig. Az első szűrő, amelyen egy tranzakció „fennakadhat” a fúzió valamilyen kritériumrendszer alapján meghatározott jelentőségén – általában az érintett vállalatok valamely mérőszámmal meghatározott nagyságán – alapul. Amennyiben a fúzió eléri az adott törvény által lefektetett kritériumok minimum szintjét, a joghatósággal és illetékességgel rendelkező

---

<sup>158</sup> Önzetlen tanácsadói szerep

<sup>159</sup> A tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozások tilalmáról szóló 1996. évi LVII. törvény

versenyhatósághoz azt be kell jelenteni, kivizsgálás céljából. Amennyiben a fúzió nem éri el a minimum szintet, a versenyjog nézőpontjából az irreleváns, így a hatóságokhoz történő bejelentésére sincs szükség. A közösségi szintű koncentrációt egy héten belül be kell jelenteni a Bizottságnál, egyébként bírság keletkezik. A bejelentéssel kezdetét veszi a versenyhatósági vizsgálat első – általában rövid 3-6 hetes – fázisa: történt-e koncentráció, közösségi szintű-e, összeegyeztethető-e a közös piaccal; egyszerű megítélés esetén 3-féle határozat születhet:

- a koncentráció nem esik a rendelet alá
- az ügylet kompatibilis a közös piaccal
- komoly kételyek esetén eljárás megindításáról döntenek

Ez a szakasz a második szűrővel végződik, ahol az előzetes vizsgálat eredményei alapján a „versenyjogilag aggályos” tranzakciók akadnak fenn, és kerülnek be a második vizsgálati fázisba. Az aggályokat nem keltő, vagy azt már az eljárás ezen szakaszában – feltételek és kötelezettségek vállalása formájában jelentkező módosításokkal – kiküszöbölő tranzakciók tovább mehetnek. A második – részletes, akár több hónapig tartó – vizsgálati fázis a harmadik szűrőben végződik. A második fázishoz tartozó aspektusok:

- információkérés,
- helyszíni vizsgálat,
- bírság,
- meghallgatás,
- stb.

Majd a döntések a következők:

- a koncentráció nem ellentétes a közös piaccal, tehát engedélyezhető
- összeegyeztethetlenség miatt érvénytelen az ügylet
- feltételekkel engedélyezi a koncentrációt
- határidők Bizottság általi be nem tartása miatt megszűnik az eljárás
- döntés megtámadható az EFB előtt, ami módosíthat, hatályon kívül helyezhet

A fuzionálók a korrekciós vállalásokat már a határozat, a döntés megszületése előtt is végrehajthatják.

**Véleményem szerint** azért jelentős ez a megállapítás, mert a Bizottság álláspontja szerint minden vállalás hordoz magában bizonytalan momentumokat, mindaddig, amíg meg nem történt a vállalás átfogó teljes végrehajtása. Vagyis burkolt formában azt fejezi ki a Bizottság, hogy vállalás előzetes végrehajtása a legjobb megoldás.



Azok a tranzakciók tehát, amelyek beigazolják az előzetesen támasztott versenyaggályokat – vagyis az egyes fúziós szabályok alapján az ún. szubsztantív<sup>160</sup> tesztek (*Substantive tests, 2001*) negatív eredményt mutatnak – fennakadnak a harmadik szűrőn is: végrehajtásukat tiltó határozattal utasítja el a versenyhatóság. Azok a koncentrációk, amelyek végrehajtása a részletes vizsgálat alapján nem jelent versenyjogi problémát – vagy azt a felek az eljárás e szakaszában kiküszöbölik – engedélyezésre kerülnek.

Ebben a felvázolt szűrőrendszer nem lehet merev, mert egy jövőbeni fúzió piaci hatásai nem mérlegelhetők mechanikus kritériumok, alapján, egy minden pontjában determinált eljárás keretében. Ezért – a jogbiztonság és kiszámíthatóság szem előtt tartásával – biztosítani kell, hogy a fúziókontroll egyes szakaszai és a szűrők is lehetőséget adjanak a tranzakciók adaptív kezelésére. Ennek biztosítása az eljárási szabályok feladata. Ezek a szabályok Unió szinten is és nemzeti szinten is tartalmazzanak előírásokat, melyek kifelé és befelé is kell, hogy ezt az adaptivitást támasszák alá. Módot kell találni arra, hogy a tranzakció maga is képes legyen a szűrőrendszer kritériumaihoz való alkalmazkodásra és így az engedély megszerzésére. Hiszen a fúziókontrollnak nem a fúziók megtiltása, hanem a verseny védelme a célja. Ezt a célt szolgálják az előző „modellben” a második és harmadik szűrőként említett eljárási stádiumokba beépített feltételes engedélyezés és az engedélyben történő kötelezettség szabás jogintézményei. A feltételek és kötelezettség szabások tehát az eredeti tranzakciót – a felekre nézve kötelező jelleggel – átformálva biztosítják, hogy növekedjék a gazdasági hatékonyság, a versenyre gyakorolt káros hatások kiküszöbölésével.

Amennyiben az eljáró versenyhatóság úgy ítéli meg, hogy a felek által bejelentett tranzakció ugyan támaszt versenyaggályokat, de azok a felek által a tranzakció hatályos lezárása előtt vagy után teljesített feltételek által orvosolhatók, a fúziót engedélyező aktusában annak végrehajtását feltételekhez köti. Ez azt jelenti, hogy a tranzakció hatályos lezárása – illetve a már lezárt tranzakció hatályban maradása – az aktusban megjelölt feltételek teljesüléséhez kötött. A feltételeknek a tranzakció lezárásához való időbeni viszonyához képest tehát két fajtája van:

- előzetes feltétel
- utólagos feltétel.

Előzetes feltétel esetén a fúzióban részt vevő felek megállapodása csak a feltétel teljesítése esetén lép hatályba. Utólagos feltétel esetén a fúziós megállapodás ugyan a hatóság engedélyező aktusával hatályba lép, de amennyiben a felek az engedélyben megjelölt határidőn belül nem teljesítik a számukra ott feltételként előírtakat az engedély – és vele együtt a hatályában hozzá jogszabályilag kötött fúziós megállapodás – automatikusan hatályát veszti. Ezzel megnyílik a

---

<sup>160</sup> Anyagi javak és szolgáltatások termelésének ti. anyagi tesztjei

hatóság számára a jogellenesen végrehajtott fúzióra alkalmazandó szankciók kiszabásának lehetősége.

A kötelezettség szabások a fentiek tekintetében sokban megegyeznek a feltételekkel. Így:

- A bejelentett tranzakcióval szemben felmerülő versenyaggályokat hivatottak orvosolni,
- azokat is az engedélyező határozat tartalmazza,
- előírható
  - mind a tranzakció hatályba lépését megelőzően,
  - mind azt követően teljesítendő kötelezettség.

Jelentős különbség azonban, hogy a kötelezettségek nem teljesítése nem vált ki automatikusan joghatásokat, azok csak a versenyhatóság további intézkedései révén állhatnak be, míg a feltételeknél ennek ellenkezője igaz. A versenyhatóság oldaláról egyrészt ez változó körülményekhez való rugalmasabb alkalmazkodást tesz lehetővé, ugyanakkor alkalmazása körülményesebb, így költségesebb orvoslási mód lehet, mint a feltétel: Igaz ugyan, hogy adott esetben a feltétel megszegése is csak utólagos vizsgálattal állapítható meg.

Fontos tehát alkalmazásakor mérlegelni, hogy előírása valóban szükséges-e, illetve van-e orvoslást igénylő versenyprobléma. Ha van, akkor viszont felmerül a kérdés: miért nem feltétele az engedélynek a probléma orvoslása.

A feltételek és kötelezettségszabások tartalmi különbsége igénybevételük eltérő célrendszeréből és ahhoz kapcsolódva a fentiekben kifejtett joghatásukban lévő különbségekből adódik.

Feltételként tipikusan az érintett piacon jelenlévő termelési tényezők, eszközök tulajdonjogának újraelosztásaként leírható piacszerkezeti beavatkozások írhatók elő az engedélyben. Egyes esetekben a versenyaggályok megszüntetéséhez nem elég feltételként cégek vagy üzletágak, vagy vagyontárgyak elidegenítését előírni, mert a versenytársak hatékony versenyzési képessége nem a piac input oldalának tulajdonjogi szerkezetétől függ, hanem azt szerződéses kapcsolatok által rögzített viszonyok határozzák meg. Ilyen esetben a feltételek tartalmazhatnak a termelési tényezők, eszközök tulajdonjogával való rendelkezési jog korlátozásával leírható közjogi beavatkozást. Ezek a módok, amelyek a piacszerkezetet hosszú távon módosítják ugyan, ám nem a tulajdoni viszonyok restrukturálásával, hanem a tulajdonjogot korlátozó magatartásszabályokkal. Fontos szabály azonban, hogy feltételként nem szerepelhet olyan magatartásszabály, amelynek lényege nem a magatartás egyszeri teljesülésének eredményében van, hanem az bizonyos magatartást vagy annak elhagyását folyamatosan ismétlődő jelleggel kíván meg.

A kötelezettségszabások tartalma a feltételekkel ellentétben tipikusan olyan magatartásszabály, amely a tulajdonnal való rendelkezés jogát, a szerződéses autonómia területére eső döntési szabadságot, vagy a piaci szereplő belső – stratégiai – gazdasági tevékenységének szuverenitását

korlátozza. Fontos, hogy a kötelezettség formájában megjelenő közjogi beavatkozás előírása feltétlenül szükséges legyen a verseny megóvásához: Kizárólag jellegéből – mint pl. hosszú időn át fokozatosan megvalósuló, állandó, visszatérő jellegű tevékenység – adódóan kerüljön kötelezettségként és ne feltételként előírásra. A kötelezettség tehát joghatásához hasonlóan tartalmi jellegzetességei okán sem írható elő többletteherként. Lényege, hogy az eltérő tartalmú közjogi beavatkozáshoz nyújtson megfelelően rugalmas keretet időben, végrehajtásának ellenőrizhetőségében.

### III.1.6.2. A feltételek és kötelezettségek közgazdasági hatásai

**A fuzionáló felekre gyakorolt hatás.** A fúzióban részt vevő vállalatok szempontjából a fúziókontroll eljárás egésze a *tranzakció költségeként* jelentkezik. Ez a költség négy részből áll:

- az eljárás konkrét költségei,
- a fúziós rezsím kritériumainak való megfelelés költségei (ezek egyes összetevői természetesen nem válnak el élesen egymástól),
- a tranzakció sorsának függőben tartásából származó bizonytalanság okozta kockázatnövekedés gazdasági költsége,
- a tranzakció átalakításának közvetlen költségeit.

Ennek megfelelően, egy feltételes és kötelezettség szabásokat tartalmazó engedély a felek számára *többletköltséget* jelent. Úgy tűnik, hogy ez versenyjog-elméleti problémának tűnik, de gondoljunk a következőkre:

- a kötelezettségek teljesítésének vizsgálata által lefoglalt versenyhatósági erőforrások vagy a kötelezettségek megsértése esetén a nem automatikus joghatás miatti „jogalkalmazási időveszteség” által okozott károk mértékére,
- az áron alul értékesített vagyonelemeken elszenvedett veszteségeket,
- az átalakítás okán feláldozott potenciális hatékonyságnövekedés elvesztésének költségeit.

A fúziókontroll szabályok felállítóinak feladata ugyanakkor a tranzakciók által okozott versenyproblémák olyan módon való megoldása, hogy az a legkisebb költséggel járjon a társadalmi jólét megtartásában, növelésében.

**A versenytársakra gyakorolt hatás.** A feltételes, illetve kötelezettségekkel terhelt engedélyezés, versenytársakra gyakorolt hatásainak kiinduló pontja, hogy a piacot jellemző verseny szintje a fúziót megelőző állapothoz képest nem csökkenhet (*Goyder [2000]*). Ez egyrészt jelentheti, hogy a feleken kívül a piacon jelenlévő vállalkozások helyzete,

versenypozíciója javul, ám ugyanilyen könnyen lehet *hátrányos* is az egyes piaci szereplők számára.

*Előnyként* jelentkezik, hogy a versenytársak megszerezhetnek akár adott esetben áron alul cégeket,<sup>161</sup> vagyonelemeket,<sup>162</sup> köztük licenceket, termékvonalakat<sup>163</sup> és egyéb jogokat. Így hozzáférést a fuzionált vállalat iparjogvédelem alá eső know-how-jához.<sup>164</sup> Szintén előnyös a versenytársakra nézve a feltételek és kötelezettségek szabása, amennyiben azok a konszolidált vállalat piaci erejét csökkentik. Bár csak közvetetten, de a versenytársak számára mégis jelentős előnyként jelentkezhettek a fúzió járulékos költségeként megjelenő szabályozói beavatkozások által a fuzionáló feleknek okozott többletkiadások. A piaci szereplők számára hátrányos lehet a feltételek és kötelezettségek támasztása, amennyiben a hatásukra bekövetkező strukturális változások olyan helyzetet teremtenek, amely a hosszú távú stratégiájuk megváltoztatására kényszeríti őket.

Külön kiemelendők a strukturális orvoslások esetleges negatív hatásai. Ilyenek a versenytársak kiszolgáltatottsága a fuzionált vállalatnak a divesztíció<sup>165</sup> során megszerzett cégek/vagyonelemek üzemeltetése tekintetében, valamint az egyes szereplők kollúzív magatartását elősegítő piaci környezet.<sup>166</sup>

**A feltételek és kötelezettségszabások piaci hatásai.** Az engedélyben meghatározott feltételek és kötelezettségek célja, hogy a tranzakciót úgy alakítsák át, hogy annak a versenyt hátrányosan befolyásoló hatásai megszűnjenek. Ennek megfelelően a feltételeknek és kötelezettségeknek a releváns piacra gyakorolt hatásai a verseny fúziót megelőzően fennálló szinten tartását célozzák. A piacszerkezetre gyakorolt legfontosabb hatás, a jelenlévő vállalkozások számában bekövetkező csökkenés megakadályozása. Ez elérhető a fuzionáló felek horizontális átfedésben lévő tevékenységei közül valamelyik fél ezen tevékenységének leválasztásával és értékesítésével. Szintén megoldás a felek átfedésben lévő tevékenységei egyes „darabjainak egybe gyúrása”<sup>167</sup> és annak leválasztása, illetve a potenciális piacra lépők előtt a fúzió által „felhúzott” belépési korlátok „lebontása”. Áttételesen ugyan, de a feltételek és kötelezettségek piacszerkezetre gyakorolt hatásai közé sorolhatók a fuzionáló felek piaci erejének csökkentését célzó beavatkozások, amennyiben azok elsődleges célja a piac kompetitív szerkezetének jövőre

---

<sup>161</sup> BSKyB, Vivendi/Canal+/Seagram

<sup>162</sup> Dow Chemical/Union Carbide

<sup>163</sup> Bayer/Aventis

<sup>164</sup> Allied Signal/Honeywell

<sup>165</sup> üzlet rész értékesítés; a Magyarországra jellemző alacsony tőzsdéi likviditás miatt a zártkörű értékesítés egyre jellemzőbb formája a divesztíciónak itthon (Magyar Kockázati és Magántőke Egyesület kiadványa, A magántőke iparág fejlődése Magyarországon és az állami szerepvállalás, 2003. augusztus)

<sup>166</sup> pl. EDF, EnBW energetikai befektető cégek, (DÉMÁSZ, ÉMÁSZ, ELMŰ rt.-k esetében)

<sup>167</sup> mix and match approach

nézve történő megőrzése. Ez általában a felek piaci erejét jelentő vagyonelemet érintő kapcsolódó korlátozó, vagy éppen tiltó jellegű időleges magatartás szabályok alkalmazásával történik.<sup>168</sup> A magatartás szabályok célja, hogy a versenytársaknak a fúziót követő piaci környezethez való alkalmazkodásra megfelelő idejük legyen, vagyis a fúzió hatásai hosszú távon se hozzák a többi piaci szereplőt versenyhátrányba.<sup>169</sup> A fúziót követően az érintett piacon a potenciális verseny biztosítását szolgálják a piac megtámadhatóságának fenntartását,<sup>170</sup> a belépési korlátok lebontását célzó feltételek és kötelezettség szabások. Ennek elérésére strukturális<sup>171</sup> és magatartási<sup>172</sup> orvoslásokat is alkalmaznak a versenyhatóságok, az érintett piac, illetve a fuzionált felek által ellenőrzött, belépési korlátként jelentkező tényezőktől függően.

### **III.1.6.3. A feltételek és kötelezettségszabások alkalmazhatóság határai**

A legélesebb határvonalat a fúziókontroll és a versenyhatóságok egyéb jogalkalmazási területeinek okán kell meghúzni a feltételek és kötelezettség szabások alkalmazásakor. Igaz, hogy a fúziókontroll eljárások végső célja a kompetitív piacszerkezet fenntartása (Goyder [2000]) indirekt módon kihat az erőfölénnyel való visszaélés, illetve a kartelltilalom területeire is. Nem lehet azonban célja – már eltérő eszközrendszer és működési mechanizmusa okán sem – az elsődlegesen az erőfölénnyel való visszaélés és a kartelltilalom jogterületeire tartozó versenyproblémák orvoslása. Így a feltételek és kötelezettségek támasztása esetén is ügyelni kell rá, hogy a fúziókontroll megmaradjon saját határain belül. Nem fogadhatók el a felektől orvoslásként olyan vállalások, amelyek a piaci erővel visszaéléstől való tartózkodást, vagy versenytársaktól való független cselekvést önkorlátozó magatartásszabályok betartásával ígérik.<sup>173</sup> Szintén nem fogadhatók el olyan vállalások, amelyek bizonytalanok, elvontak, túl nagy időtávot fognak át, vagy gazdasági módszerekkel nem támaszthatók alá kellő megalapozottsággal.

### **III.1.6.4. A feltételek és kötelezettségszabások és a versenyhatóságok**

A versenyhatóság általános felhatalmazásából, jogalkalmazási tevékenységének természetéből következik, hogy

---

<sup>168</sup> Boeing/McDonell Douglas; BP JV Dissolution

<sup>169</sup> Vodafone/Mannesmann

<sup>170</sup> Antitröszt, 2001

<sup>171</sup> Vivendi/Canal+/Seagram

<sup>172</sup> Swissair/Sabena

<sup>173</sup> CVC/Lenzig

- nem avatkozhat be szektorális felügyelőszervként az egyes iparágak piacszerkezetének aktív megformálásába azaz nem „tervezhet meg” előzetesen egy kívánatos piacszerkezetet, amelyet aztán a fúziókontroll eljárásokban számára biztosított jogokkal valósít meg.

A fúziós engedély egyedi ügyben hozott határozat, és ezt a keretet még akkor sem lépheti túl, ha a piaci verseny fenntartásának általános céljából cselekszik is. Az előzőekből következik, hogy

- a versenyhatóság nem dolgozhat ki „orvoslási csomagokat” a felek számára. Eljárási felhatalmazásában arra kell szorítkoznia, hogy a felek által javasolt vállalásokat mérlegelje és szükség szerint módosításuk irányairól a felekkel tárgyal.<sup>174</sup> Mindezeknek közvetlen következménye az a követelmény, hogy
- a versenyhatóság ne éljen vissza a fúziókontroll eljárásban az (esetlegesen) kedvezőbb alkupozíciójával a szükségesnél szigorúbb követelmények támasztásával.

Szorosan ide tartozik – a fúziókontroll közgazdasági értelemben vett többletköltségeivel kapcsolatban az a követelmény, hogy a feltételek és kötelezettségszabások ne romboljanak feleslegesen értéket, vagyis lehetőleg ne eliminálják a hatékonyságnövekedés lehetséges forrásait.

### III.1.6.5. Feltételek és kötelezettségszabások az EU-ban és Magyarországon

Az összefonódási eljárásokban korrekciós intézkedéseket követelnek meg, illetve engednek meg, mint arról már szóltam.<sup>175</sup> Ez azt a kívánatos célt szolgálja, hogy a piacon a hatékony verseny kialakuljon, illetve gátolva ne legyen. A korrekciók alkalmazásával az erőfölényes magatartás visszaszorítható és a Pareto-hatékonyság kialakítható, a Bizottsági engedélyezés árán. A korrekciók alapjait, mint feltételeket és kötelezettségeket szeretném az alábbiakban bemutatni, oly formán, hogy az egyesformákat és azok alkalmazhatóságát az Uniós és a hazai gyakorlatnak megfelelően tárom fel mindjárt összehasonlítva a kettőt. A felsorolt különbségek azt a célt is szolgálják, hogy megoldási kulcsot adjanak tézisenként egy jobb rendszer felélesztésére.

- Közösségi szinten az érintett vállalatok maguk vállalják a korrekciós intézkedéseket, kötelezettségeket, Magyarországon pedig a Versenyhivatal írja elő.
- Az Európai bizottság sok esetben a korrekciós kötelezettség és feltétel vállalások előterjesztése előtt is élénk tárgyalásokat folytat az érintett vállalkozásokkal, amikor is, kölcsönösen megvitatásra kerülnek részleteiben is a tervezett változtatások.

A Versenytanácsnak elméletileg nagyobb a lehetősége arra, hogy inkább a saját elképzelései után és talán kevesebb lehetőséget adhat a felek magánautonómiájának kihangsúlyozására. Az érintett

<sup>174</sup> pl.: ECMR; Notice on remedies

<sup>175</sup> III.1.4.2. rész

felek minden bizonnyal jobban ismerik saját vállalkozásukat, és inkább tisztában vannak azzal, hogy az egyesülés által motivált cél érdekében még milyen végső vállalásokat tudnak, kívánnak még megtenni. Ez által a vállalkozás csoportok gyorsabb, hatékonyabb és életképesebb vállalásokkal tudnak előjönni, mint amit a Versenytanács szabna ki rájuk nézve.

Van két igen hatásos fegyver az Európai Bizottság kezében, hogy elérje a korrekciós intézkedések mihamarabbi és minél hatékonyabb fajtájának a benyújtását a felek részéről. Az egyik, hogy teljes körű második fázisú eljárást indíthat, ezzel hátráltatva az egyesülést, a második pedig, hogy az újabb vizsgálódás során a második lépcsős eljárás meg is tilthatja a fúziót, vagy kilátásba helyezheti azt és így elég ösztönző erőt, tud gyakorolni a felekre, akik számos esetben bizonyították ez irányú tettekkészségüket.

**Korrekción közlemény.** A közösségi szintű tiltó határozatok mennyisége elenyésző, mivel az összefonódást engedélyező határozatok zöme feltételekkel és kötelezettségvállalásokkal történik, mivel legtöbbször szükség van bizonyos korrekciókra. Egyre nagyobb hangsúlyt kap a kétoldali egyeztetés az eljárás során is, ugyanis a fuzionálók mind az első lépcsős, mind a második lépcsős eljárásban kötelezettség vállalásokat ajánlhatnak fel a Bizottság részére.

Az Európa Bizottság rendszeresen kibocsát közleményeket, amelyekben részletességgel megadja azokat a szempontokat, amiket elfogad a fuzionális kontroll során, de a versenyjogi eljárások során is. Természetesen született a korrekciókról szóló is,<sup>176</sup> mely során, elemzi a kötelezettségvállalások, feltételek természetét, jellegét. Megadja, hogy milyen jellegű módosításokat fogad az első és második fázisú eljárás során, amik véleménye szerint hathatósan kezelik a tranzakció során felmerülő versenyjogi aggályokat. Az Európa Bizottság ezzel a közleményével nem vezetett be gyökeresen új intézményeket, mivel a feltételeket, kötelezettségvállalásokat korábban is szép számmal alkalmazta, de egy átfogó képet adott a korrekciós intézkedésekről, azok elveiről a cégek számára, hogy jobban tudjanak tájékozódni a jövőben is egyre fontosabbá váló eszközök között. A korrekciós intézkedések alkalmazásának célja a fuzionáló felek piaci erőfölényének mérséklése illetve a hatékony verseny helyre állítása és az ahhoz szükséges feltételek megteremtése. A fenti kívánatos körülmények a gazdasági erőfölényt kialakító összefonódásokkal sérülnének. A Bizottság e folyamatok keretében dolgozott egyfajta egységes szövegű vállalásmintákon<sup>177</sup> és ügygondnoki megbízásokon<sup>178</sup> is.

---

<sup>176</sup> 2000/C 68/03 Bizottsági Közlemény a 4064/89 és 447/98 Bizottsági rendeletek alapján elfogadható korrekciós intézkedésekről

<sup>177</sup> standard commitments 2002-ben

<sup>178</sup> standard trustee mandates 2002-ben

- A magyar versenytörvényt is kísérhetné egy részletező a GVH. elnöke és a Versenytanács elnöke által együttesen kibocsátott a jogalkalmazás gyakorlatának alapjait, ismertető a jogalkalmazást kiszámíthatóbbá tevő kötelező erővel nem bíró közlemény.<sup>179</sup>
- Az Európa Bizottság rendszeresen kibocsát közleményeket, amelyekben részletességgel megadja azokat a szempontokat, amiket elfogad a fuzionális kontroll során, de a versenyjogi eljárások során is.

Ha lenne egy ilyen jellegű kiegészítő szabályozás, akkor megvalósulhatna hazánkban az a követelmény, hogy a nagyobb autonómiát adjanak a feleknek a feltételek és kötelezettség előírása tekintetében (T/III.1.4.5.am). A részletező szabályok által jobban eligazodnának az érintett felek a korrekciós kötelezettségek és feltételek között, és átláthatóbb helyzet teremtené ezen a területen. Ezzel a Versenytanács nagyobb ösztönző erőt is tudna gyakorolni a felekre az életképes versenyt fokozó önálló vállalások megtételére. Hasonlítsuk össze a magyar versenytörvény és az uniós fúziós rendelet megfelelő rendelkezéseit!

- 30. § (3) Az összefonódás hátrányos hatásainak mérséklése érdekében a Gazdasági Versenyhivatal határozatában előzetes vagy utólagos feltételt illetve kötelezettségeket írhat elő, így különösen megfelelő határidő megállapításával előírhatja egyes vállalkozásrészek vagy egyes vagyontárgyak elidegenítését vagy a valamely közvetett résztvevő felett gyakorolt irányítás megszüntetését.<sup>180</sup>
- 6. cikk<sup>181</sup> (1) b) Amennyiben a Bizottság azt állapítja meg, hogy a bejelentett összefonódás — jóllehet e rendelet hatálya alá tartozik — nem támaszt komoly kétségeket a közös piaccal való összeegyeztethetőségét illetően, akkor nem kifogásolja azt, és kinyilvánítja annak összeegyeztethetőségét a közös piaccal. (2) Az (1) bekezdés b) pontja szerinti határozatához a Bizottság feltételeket és kötelezettségeket fűzhet, hogy biztosítsa az érintett vállalkozások által a Bizottsággal szemben az összefonódás a közös piaccal összeegyeztethetővé tétele érdekében tett kötelezettségvállalások teljesítését.
- A magyar jogszabály értelmezése során akár, az európai joggyakorlattal gyökeresen eltérő jogalkalmazás is ki alakulhatna. Azonban a kevés számú feltétellel és kötelezettséggel engedélyezett hazai jogesetben előre mutató módon a felek vállalásira alapozottan hozta meg a Versenytanács a határozatát.
- A felek „kötelezettségvállalásai” kifejezést hangsúlyozza.

<sup>179</sup> a mai napig nem lelhető fel ilyen közlemény

<sup>180</sup> Versenytörvény - módosításokkal egységes szerkezetben a 2003. évi XXXI. törvény

<sup>181</sup> A bejelentés megvizsgálása és az eljárás megindítása



Ha nem a versenytanács írná elő a feltételeket, akkor lehetősége lenne a vállalatnak a saját elképzeléseit érvényre jutatni, mert végső soron ő szabja meg, hogy megfelelő-e a felajánlott intézkedés vagy sem a versenyjogi aggályok orvoslására.

- A magyar Versenytanács az Európai Bizottság mintájára jelenleg is köteles vizsgálni a fenti körülményeket csak nem feltétlenül a felek ajánlásai, hanem a Versenytörvény szövegéből adódóan a saját feltétel és kötelezettség előírásai tekintetében.
- A felek által felvállalendő intézkedéseknél az Európai Bizottság az egyedi sajátosságoknak megfelelően vizsgálja az intézkedés típusát, célját, a mértékét, megvalósíthatóságának esélyeit, és hogy a felek sikeresen teljesen és időben végre tudják-e hajtani a módosításokat. Tehát részletesen elemzi a piac szerkezetét, a fuzionáló felek és versenytársaik helyzetét.

A vállalatokban preferenciát képezhet a Bizottság. A piac szerkezetét befolyásoló strukturális változtatásokat<sup>182</sup> részesíti előnyben az Európa Bizottság a magatartásra vonatkozókkal szemben. Hiszen a korrekciós vállalatok elsőrendű célja olyan piaci struktúra kialakítása, ahol lehetséges a potenciális verseny kibontakozása. Ezért nem fogad el a bizottság olyan vállalatokat, amiben a felek kötelezik magukat, hogy meghatározott módon fognak viselkedni vagy bizonyos magatartásokat nem fognak, tanúsítani, mint például az erőfölénnyel való visszaélés.

**Leválasztás.** Az Európai Bizottság álláspontja szerint a fúziókontroll során a legalkalmasabb korrekciós intézkedés, ha a felek vállalják valamely üzletáguk leválasztását. Így könnyen teremthető olyan helyzet, aminek köszönhetően nagyobb az esély az új versenytársak betörésére, a releváns piacra, sőt a régi potenciális versenytársaknak is nagyobb az esélyük a megerősödéssel és így egészséges versenyhelyzet állhat elő a piacon. A leválasztásra kerülő üzletágot természetesen a fuzionáló felek határozzák meg, a Bizottság csak jóváhagyja, ha megfelelnek a kritériumoknak. A leválasztott üzletágnak, önmagában is életképesnek kell lennie, tehát a fúzióra lépő felektől függetlenül is működtethetőnek kell lennie ésszerű keretek között. Természetesen egy rövid átmeneti időszakot e tekintetben megengedhetőnek kell tekinteni. Ebben a kezdeti időszakban védik az új vásárlót, hogy megőrizhesse az üzletág versenyképességét. Ebben az időszakban az új fél nem, szerepel valódi versenyzőként a piacon. Ennek az átmeneti időszaknak a tartamát a piac fogja eldönteni. Az életképes üzletágra persze sokkal könnyebb vevőt találni, és csak a feleken múlik, hogy még milyen vagyontárgyakat, know-how, egyéb szabadalmakat stb. kínálnak fel a csomag mellé. Persze azzal a következménnyel, ha nem megfelelő a kötelezettségvállalásuk, az Európai bizottság nem hagyja jóvá és meghiúsulhat a tervezett

---

<sup>182</sup> mint például a anyacég eladja a leányvállalatát

fúziójuk, de akkor sem járnak sikerrel, ha nem képesek vevőt találni az üzletrészükre. Ezért elég ösztönző erővel bírnak a fenti következmények a tekintetben, hogy a felek mindent megtegyenek az életképes eladások tekintetében.

A fentiek alapján is nagyon fontos kritérium a vevő. A vevőnek olyannak kell lennie, aki a leválasztott üzletágot megfelelő módon és hatékonyan képes működtetni, és ez által potenciális versenytársa lehet a fúzióra lépő feleknek az érintett piacon. Nem hiányozhat természetesen a vevő oldaláról a megfelelő pénzügyi stabilitás, a kellő szakismeret (ami új belépőnél lehet származtatott is) és kellő motiváltságnak is fenn kell forognia az üzletág további működtetése és fejlesztése stb. tekintetében. Sokszor azért nem engedélyezik a fúziót, mert nincs potenciális partner, vevő.

**Alternatív leválasztás.** Az alternatív leválasztás ugyanolyan intézmény, mint a leválasztás, azzal a különbséggel, hogy az EB előírja annak az üzletrész egységnek az eladását, amit le kell választani. Ez lehet jobb is, mint az érintett felek által kijelölt csomag. Az alternatív leválasztás akkor kerül előtérbe, ha fúzióra lépő felek által szorgalmazott leválasztás bizonytalanak tűnik, ilyenkor írhatja elő a Bizottság az alternatív csomag kijelölését és az előbbi sikertelensége esetén annak végrehajtását is.<sup>183</sup> Sőt ha nem sikerül életképes vevőt találnia feleknek mindenképpen végrehajtásra kerül az alternatív leválasztási vállalás, mivel a Bizottság nem vállalhatja annak rizikóját, hogy nem sikerül alkalmas vevőt találni. Természetesen a leválasztással sem fordulhat elő újabb versenyjogi aggály.

**Egyéb korrekciós intézmények.** Vannak olyan esetek, amikor nem alkalmazható a leválasztás, mert nem célravezető, nem lenne hatásos eszköz a probléma megoldásában, mert a kizárólagos megállapodások a szellemi tulajdonjogok vagy a hálózatok feletti ellenőrzés eredményezné a verseny gátját. De az is lehet, hogy a leválasztás egyszerűen nem kivitelezhető, mint akár egy repülőgépgyártó egyik üzletágának példája. Fenti esetekben a leghatékonyabb korrekciós intézkedések, ha résztvevő felek a versnyársak tekintetében:

- hozzáférést biztosítanak a fent említett jogokhoz, infrastruktúrákhoz
- felbontják a kizárólagos szerződéseket
- egyfajta korrekciós vállalás csomagban többféle intézkedést alkalmaznak, amiben megtalálható pl.. a leválasztás
- egyéb korrekciós intézkedések.

---

<sup>183</sup> akár a leválasztás helyett, akár második előírt leválasztásként az első sikertelensége miatt

Ezek együttes alkalmazása megkönnyíti a piacra való belépést. Tehát az egyes összefonódásokkal kialakuló lényeges versenyproblémákat az érintett termékpiacon csak összetett kötelezettségvállalást tartalmazó csomaggal lehet feloldani.

**Ügygondnok.** A Bizottság leválasztás során tett vállalásokat nem tudja olyan rendszerességgel ellenőrizni, mint ahogy a kívánatos lenne. Így közlemény szintjén elrendelte<sup>184</sup> az ügygondnok személyét,<sup>185</sup> aki kétféle ügyben is eljár, nem egy személyként.

Ezért is engedélyezi egy szétválasztási ügygondnok kinevezését. Ez a személy egyfajta felügyeletet lát el a leválasztandó üzletág és vagyontárgyak felett a végleges értékesítésig. Ez a tevékenység azért indokolt, és kívánatos, mert pusztán a felekre lenne bízva, hogy az üzletág megőrizze életképes tulajdonságait. Természetesen továbbra is a fuzionáló feleknek kell fenntartani a leválasztandó üzletágot, üzleti egységet a hozzátartozó know-how-okkal, vevőkörrel, a meglévő kereskedelmi információikkal, az ott dolgozók szakmai hozzáértésével együtt a rendes üzletmenetnek megfelelően. Ebben csak a segítségére és felügyeletére szolgál az ügygondnok. Mivel ha nem sikerülne megőrizni az üzletág versenyképességét az átmeneti időszakban, akkor elpártolhatna a vevőköre, romlana a minőség, csökkenne a haszonkulcs, emelkedhetnének a szolgáltatások árai stb. és a leválasztással, nem érnék el, hogy egy új potenciális versenytárs tudjon a piacra lépni. E helyzet elkerülése érdekében az ügygondnok minden olyan intézkedést megtehet, amelyet szükségesnek lát a fenti célok megóvása érdekében. Ezzel összefüggésben átfogó jelentést is készít az adott üzletág működéséről.

A közlemény említést tesz egy hasonló, de másfajta, az ún. leválasztási ügygondnokról is. Ez felügyeli a felek értékesítési kísérleteit, és ha szükség van, maga foganatosítja a leválasztást. Az ügygondnok a Bizottság által jóváhagyott feladatiért szavatol. Ezeket a feladatait és minden egyéb biztonsági intézkedéseket a mandátumában rögzíteni kell. Az ügygondnok megbízatása általában visszavonhatatlan, azért hogy a vállalatok ellenőrzése zavartalanul folyhasson és csak indokolt esetben, lehessen elmozdítani. Az ügygondnok személyét a felek jelölik, (akár több ügygondnokot is megnevezhetnek) és ők is fizetik, de őtőlük természetesen független, de mindenképpen a pártatlanságra kell törekedni, aki csak a versenyszempontokat és a vállalásokat tarthatja szem előtt: Azért fontos a fenti követelmény hogy az ügygondnok ne tudjon káros hatással lenni az adott ügyre. Az Európai Bizottság hagyja jóvá a személyét és esetenként az adott ügyre, nézve jelöli ki. Általában ügygondnoki feladatokat befektetési bankok könyvelő irodák vagy esetleg tanácsadó cégek látják el, hogy a szakértelmük és a függetlenségük biztosítva legyen.

---

<sup>184</sup> 2002. július

<sup>185</sup> jogi személy, vagy jogi személyiség nélküli személy egyaránt

A korrekciós vállalások teljesítése során rendkívül fontos az időzítés. Amikor szükség van a vállalások megtételére, hogy, orvosolják a Bizottság az adott ügyel kapcsolatos versenyjogi aggályait akkor az egységes szövegű vállalás minták és ügygondnoki megbízások alkalmazásával főleg az időpontok és a vizsgálódás tekintetében, megkönnyítik mind a fuzionáló felek mind a Bizottság dolgát az eljárás során. Az egységes modellek használatával a Bizottság lehetővé teszi hogy, a felek gyorsabban telessék meg a kötelezettség vállalásaikat és azt is lehetővé, teszi hogy, a fuzionáló felek jobban oda tudjanak figyelni az aktuális ügyel kapcsolatos vállalások teljesítésére. Ezen modellek alkalmazásával biztosítható a következetesség és az átláthatóság az ügyeken keresztül.

A szétválasztási ügygondnokot meg kell nevezni egy héttel a döntés elfogadása után a leválasztási ügygondnokot, pedig egy hónappal az első leválasztási periódus megkezdése előtt. A Bizottság szigorúan veszi e határidőket, mivel véleménye szerint ezek elmulasztása veszélyezteti a leválasztási eljárást. A Bizottság nem rendelkezhet, arról – mint már említettem - hogy, egy személy töltse be mind a két megbízatást. Az egységes szövegű ügygondnoki megbízások tartalmazzák a megbízatás tartalmát és azokat, feltételeket, amelyek esetében szükséges lehet az ügygondnok helyettesítése. Leválasztási ügygondnok miután a felek megnevezték a vásárló személyét, vizsgálja annak a feltételek szerinti alkalmasságát, és azt hogy kezelésében mennyire képes a leválasztandó üzletág megőrizni a versenyképességét és az életképességét. A meghosszabbított leválasztási szakaszban a leválasztási ügygondnoknak egy olyan visszavonhatatlan és kizárólagos jogosultsága keletkezik, amely által rendelkezhet a leválasztandó üzletággal. Ezért egy minimum árat is meg kell határozni a mandátumában, ami alatt nem rendelkezhet a vagyontárgyak felett. A leválasztási ügygondnok az adásvételi szerződésbe foglalhat olyan feltételeket és határidőket, amit szükségesnek talál a vállalások sikeres megvalósíthatósága érdekében.

- Az Európai Unióban tehát mind szétválasztó, mind leválasztó ügygondnok létezik a fuzionálási folyamatok vállalási és kötelezettségi fázisaiban, ügyvivőként. Azonban itt vannak aggályos pontok.
  - Az ügygondnok intézményének alternatívája lehet az előzetes feltételszabás is. Mindenképp megfontolandó hogy a kétséges estekben inkább előzetes feltételt szabjanak ki. Mivel az ügygondnok felügyeleti jogkörénél is ösztönzőbb a felekre nézve az a helyzet, ha fúziójuk, csak akkor hatályosul ha feltételeket már végrehajtották. Ebben az esetben, ha résztvevő felek valóban akarják az összefonódást, akkor nagy erővel fognak nekilátni a vállalások végrehajtásának. Ennek az a pozitív hatása van, hogy elkerülhetők azok a helyzetek, hogy a végbement

fúzió ellenére mégsem hajtható végre a korrekciós intézkedés még az ügygondnok alkalmazása mellett sem.

- Másrészt az előzetes feltételek miatt a felek vélhetően rövidebb idő alatt hajtják végre a vállalásaikat.
- A magyar szabályozásban is meg kellene teremteni az efféle ügygondnokok alkalmazásának feltételét, mivel ugyan a verseny törvény 73. § (1) bekezdésének c. pontja szerint "a határozatban foglalt előzetes vagy utólagos feltétel vagy kötelezettség teljesítésének ellenőrzése érdekében utóvizsgálatot tarthat", de ez nem jelent igazán a kötelezettségek teljesítésére nézve ösztönző erőt és csak jóval később képes reagálni a feltételek betartatása tekintetében. Először csak a kevesebb jogkörrel rendelkező felügyeleti jellegű ügygondnok szabályozását kellene lehetővé tenni és csak az alkalmazási tapasztalatok alapján, kellene bevezetni egy leválasztást is foganatosítható ügygondnok alkalmazhatóságának feltételeit.

**Virtuális leválasztás.** A virtuális leválasztás már bonyolultabb formája a pusztá leválasztásnak. Ekkor nem fizikailag választanak le egy üzletrészt, hanem mivel az megbonthatatlan, csak annak hasznaiból részesítik a vevőt, s rajta keresztül akár kisebb közösségek egységeit is. Mivel ennek elméleti bemutatása nem nélkülözheti a gyakorlati példát, ezért a legklasszikusabb, de a napjainkban sokat emlegetett villamos energia szektoron mutatom be ezt a korrekciós módot.

Az Edf/EnBw estben a Bizottság és a felek által lefolytatott tárgyalások után nem szokványos vállalások megtételre került sor. Az Edf/EnBw ügyben a bizottság az egyszerű szerkezetű korrekciós intézkedéseknél valamelyest bonyolultabb vállalást hagyott jóvá. A fúzió következtében a francia EdF 9 délnémet villamos energetikai körzet szerzett meg. Az Edf már a francia elektromos energia piacon erőfölényes helyzetben (90%-os részesedés!) és rajta kívül csak 3 aktív energiatermelő cég működik francia elektromos piacon a CNR a SNET és a Harpen AG: amely RWE csoportba tartozik. Ezen 3 cég a piacnak csak egy vékony szeletét birtokolja és energiatermelésük is nagyrészt az Edf-től függ. A Bizottság mégis úgy látta, hogy bizonyos korrekciókkal mégis összeegyeztethető a fúzió a közös piaccal. A korrekciós csomag három részből állt. Két hagyományos elem mellett megjelent egy újítás: a virtuális leválasztás. Ennek során az EdF vállalta, hogy a francia piacon virtuális erőműveket hoz létre (5000MW), amiket a maximum 1000 MW kapacitással rendelkező versenytársainak tesz hozzáférhetővé. E szerződéseket nyilvános minden energiakereskedő részvételével megrendezendő árverések útján kell megkötni. Ez a virtuális erőmű lényegében azt takarja, hogy az EdF nem komplett erőműveket ad el, hanem csak az általa megtermelt energiát bocsátja árverésre. A versenytársai e lehetőséggel élve esetlegesen kedvezőbb feltételekkel tudják a fogyasztók részére az energiát biztosítani. Ezzel az esettel az Európai Bizottság megmutatta, hogy rugalmas a tekintetben, hogy

a fúzió engedélyezéséhez szükséges esetleg szokatlan korrekciós intézkedések is elfogadásra kerüljenek.

**Utólagos szétválasztás.** 1/2003/EK 7. cikk (1) „Ha panasz vagy saját kezdeményezése alapján eljáró Bizottság megállapítja a Szerződés 81. vagy 82. cikkének megsértését, határozatban felszólíthatja, az érintett vállalkozásokat és vállalkozások társulásait, hogy fejezzék be a jogsértést. E célból az elkövetett jogsértéssel arányos, a jogsértés tényleges megszüntetéséhez szükséges mértékű, magatartásra vonatkozó vagy szerkezeti jogorvoslati intézkedéseket tehet. Szerkezeti jogorvoslati intézkedéseket csak akkor lehet megtenni, ha nem áll rendelkezésre ugyanolyan hatékony, magatartásra vonatkozó jogorvoslat, vagy ha az ugyanolyan hatékony, magatartásra vonatkozó jogorvoslat az érintett vállalkozás számára nagyobb terhet jelent, mint a szerkezeti jogorvoslati intézkedések. Ha a Bizottságnak jogos érdekében áll, azt is megállapíthatja, hogy a jogsértést a múltban követték el.” Ebből világosan kiderül, hogy az engedélyezett fúziók további életében is előfordulhatnak az Európai Unió gazdaságának működését rontó feltételek, magatartások, aggályos helyzetek. Ezek miatt utólagosan szétválasztást kezdeményezhet a Bizottság. Ez megint csak egy ösztönző erő arra, hogy az összefonódó vállalatok a szabályoknak, rendeleteknek megfelelően működjenek tovább.<sup>186</sup>

Ezzel a változtatással az EU-s versenyjogi szabályozással nagyban közelített az USA versenyjogi szabályozása felé.<sup>187</sup> Ez idáig csak bírságot szabhatott ki a piaci dominanciájukkal visszaélő vállalkozásokkal szemben. Az Uniós és az USA szabályozásának fenti eddig meglévő eltérése folytán a közelmúltban sok különböző döntés született az Amerikai Versenyhatóság<sup>188</sup> és az Európai Bizottság által elbírált egyazon fúziós ügyekben. Ez az eltérés leginkább az ipar történetének legnagyobb fúziós ügyében mutatkozott meg.<sup>189</sup>

Ebben az esetben különböző döntést hozott az USA és az EU Bizottsága. Az előbbi engedélyezte a fúziót, míg az utóbbi megvétózta azt. Ennek két oka lehetett:

- A piaci tesztek eltérő szemléletű és szerkezetű alkalmazása. Az USA-ba az ún. SLC tesztet használják, míg Európában a erőfölény-teszt van érvényben. Az EU 2004. május elsejei bővítésével egyidejűleg hatályba lépő új fúziós rendelet szerint akkor nem tiltható meg a fúzió, ha a hatékony versenyt érdemben (szignifikánsan) nem korlátozza, különösen, ha erőfölényt hoz létre, vagy erősít meg - ellenkező esetben pedig a fúziót meg kell tiltani. Mindez abban a tekintetben kompromisszumos megoldás, hogy az SLC-tesztnek csak az

---

<sup>186</sup> hozzáilleszhető a feltételek és kötelezettségszabások ösztönző erejéhez.

<sup>187</sup> Közelítés az antitröszt szabályokhoz. Ugyan volt efféle tervzet a 2004 májusi változtatás kapcsán, de csak részben valósult meg.

<sup>188</sup> D.O.J.

<sup>189</sup> General Electric /HONEYWELL esete: a repülőgépgyártás, flotta működtetés vertikális fúziójának esete, finanszírozási és gyártási pozíciók területén a leány vállalat a General Capital részéről.

egyik elemét (az erőfölényt nem eredményező fúziók megtiltásának lehetőségét) vette át, míg a lényegesebbnek tűnő hatékonysági kérdésben nem történt érzékelhető változás a szabályzásban.

- Az USA alkalmazhatta az utólagos szétválasztást, míg az EU-s szabályok közé csak 2003-2004-től került be. Ezáltal egy szigorúbb döntést hozott a Bizottság annak érdekében, hogy a későbbiekben esetlegesen bekövetkező versenyhelyzettel való visszaélést megakadályozza. Az USA versenyjogi hatósága nagyvonalúbban kezeli a fúziókat, hiszen elenyésző a tiltó határozatok száma. Ezt azért teheti, mivel ha az engedélyezett összefonódással létrejött cég visszaél piaci helyzetével, akkor lehetősége van az utólagos korrekció alkalmazására akár a vállalatok szétbontása révén. Az utólagos szétválasztás intézményrendszere eddig sem volt ismeretlen az EB előtt, azonban eddig úgy tartották, hogy „hiányában” felelősségteljesebb döntéseket lehet hozni. A változtatás sokkal rugalmasabb ügykezelést tesz lehetővé, ráadásul közelít a triád más szabályzataihoz is, ezzel konvergációt jelentve a világviszonylatú versenyhelyzetek, -pozíciók, -magatartások, stb. kezelésére is.<sup>190</sup> És végül nem lekecsinylendő az a tény sem, hogy ezzel a lehetőséggel a már valamilyen módon létrejött elhibázott, rossz rendszerszemléletű, fogyasztókra káros, hatékonyságrontó cégek további működését is meg lehet vétózni.

**Zöld könyv, határidők és óramegállítás.** Az Európai Bizottság útjára bocsátotta a Zöld könyvet, amiben a fúzió kontrollal foglalkozó szakértők, a gazdaság résztvevői, gazdasági jogászok- ügyvédek oszthatják meg a kritikai szempontú nézeteiket a Bizottsággal. A Zöld könyvet széles körű konzultációs folyamat és rendezvénysorozatok követték, aminek a témája a fúzió ellenőrzési rendelet reformja volt. A Tanács is ezen a gyakorlati életben résztvevő felek véleményére alapozottan alkotta meg az új fúziós rendeletet. Témák szempontjából fontos kritikaként fogalmazódott meg a vállalások megtételére nyitva álló szoros, rugalmatlan határidők alkalmazása. Nagyon fontos követelmény, hogy az elbírálás gyorsasága és átláthatósága fennmaradjon. Ezért a Bizottság a határidők rugalmasabbá tételében kemény nyomás alatt állt. A vállalások megtételében a fent részletesen elemzett közlemény nagy könnyebbséget okozott. A felek azonban a gyakorlatban ezután is gyakran beleütköztek a vállalások megtételére nyitva álló időproblémába. Ugyanakkor fontos az a követelmény is, hogy a felek vállalásait teljes terjedelmében és mérhető módon ellenőrizhesse a Bizottság. Ezért lenne kívánatos, ha a felek az órát egy előre meghatározott kis időre mind a két eljárási szakaszban megállíthatnák. Az új fúziós rendelet magáévá tette ezt a követelményt.<sup>191</sup>

---

<sup>190</sup> Lásd a Világ vállalatainak részaránya táblázatot, a világviszonylatú részarányazonosságokat.

<sup>191</sup> Fúziós Rendelet 10 cikk (4)

A Zöld Könyv egyebek mellett javaslatot tett arra is,<sup>192</sup> hogy a fúziók elbírálásakor az erőfölény teszt helyett az SLC teszt kerüljön az értékelés középpontjába. A javaslat - mindenekelőtt a hatékonysági elemek figyelembe vehetőségét illetően - nagy vitákat eredményezett. Ezek lezárásként az EU 2004. május elsejei bővítésével egyidejűleg hatályba lépő új fúziós rendelet szerint akkor nem tiltható meg a fúzió, ha a hatékony versenyt érdemben, szignifikánsan nem korlátozza, különösen, ha erőfölényt hoz létre, vagy erősít meg. Ellenkező esetben pedig a fúziót meg kell tiltani. Mindez abban a tekintetben kompromisszumos megoldás, hogy az SLC tesztnek csak az egyik elemét (az erőfölényt nem eredményező fúziók megtiltásának lehetőségét) vette át, míg a lényegesebbnek tűnő hatékonysági kérdésben nem történt érzékelhető változás a szabályzásban.

### **III.1.7. Versenyjog és hatékonyság**

#### **III.1.7.1 Hatékonysági kritériumok összemérése**

Az összefonódás és akvizíció (M&A) tekintetében három területen **mértem össze** a hatékonysági szempontokat, nevezetesen a magyar, az USA és az EU versenyszabályozásban. A triádban<sup>193</sup> az észak-amerikai és az európai rendelkezések állnak a legközelebb. A fúziókontroll gyakorlatában a hatékonyságokat a versenyhatóságok általában tekintetbe veszik a koncentráció értékelésekor, az esetek többségében azonban nem játszanak döntő szerepet.

**Véleményem szerint** ennek oka a következőkben összegezhető. A fúzió-engedélyezési ügyekben általában vagy azt állapítja meg az adott versenyhatóság, hogy a tervezett összefonódásnak nincsenek jelentős versenyellenes hatásai (hátrányai). A fuzionáló felek általában elsődlegesen nem a hatékonysági érvek mentén védekeznek. Az amerikai szabályozásban a hatékonysági védelemre csak akkor kerül sor, ha a hatóságok arra a következtetésre jutnak, hogy a koncentráció egyébként tilos. Az Európai Bizottság előtt a hatékonysági érvek leggyakrabban csak másodlagos érvek. A magyar Versenyhivatal előtt folyó fúzió-engedélyezési ügyekben szintén megfigyelhető, hogy a felek egyszerre hivatkoznak arra, hogy a tervezett ügyletük nem hoz létre, illetve nem erősít meg gazdasági erőfölényt, és arra, hogy ügyletük a fogyasztók számára előnyökkel fog járni. A fuzionáló feleknek nehéz bizonyítási terhet jelent az, hogy részletesen meg kell határozniuk a tervezett hatékonyságok természetét és méretét. A felek által állított hatékonyságok értékelésekor a versenyhatóságok

---

<sup>192</sup> 2003-ban

<sup>193</sup> A triádban benne van az EU, USA, és a „kis tigrisekkel” együtt Japán.



nagyrészt csak a felek által előterjesztett bizonyítékokra tudnak támaszkodni, ezeket pedig érthető módon sokszor fenntartásokkal kezelik. Az antitröszt hatóságok nehéz feladattal néznek szembe, amikor mérlegelniük kell a versenyellenes, és a versenyre jótékony hatású hatékonysági érveket, ezért az elvárt hatékonysági hatásoknak kényelmesen meg kell haladniuk a koncentráció versenyellenes hatásait ahhoz, hogy egy koncentrációt csak hatékonysági érvek alapján engedélyezzenek. A versenyjogi szabályozások csak meghatározott feltételek fennállása esetén ismerik el a hatékonysági érveket.

### III.1.7.2. Példák a hatékonysági kritériumok figyelembevételére az EU-ban

Az eljárási gyakorlatban van jónéhány olyan ügy, amelyben a Bizottság részben a hatékonysági érvelések alapján engedélyezte a koncentrációt. E néhány példa jól illusztrálja azt, hogy „...a hatékonyságok megmaradnak egy potenciális fegyvernek egy versenyellenes koncentráció megvédésére, annak ellenére, hogy a Rendelet alatt elbírált koncentrációk nagy többségében valószínűleg nem játszanak ügydöntő szerepet ...”.<sup>194</sup>

A *Mannesmann/Hoesch*<sup>195</sup> ügyben a Bizottság a potenciális versenynek, és az időfaktornak, tehát a dinamikus jellegű szempontoknak, illetve impliciten a hatékonyságoknak adott jelentőséget a koncentrációk értékelése során.

A hatékonysági szempontokat “a verseny egyéb elemei” címszó alatt tárgyalja a döntés, a piaci részesedés, a potenciális verseny, illetve a belépési korlátok értékelése között.<sup>196</sup> Ilyen hatékonysági lehetőségként szerepel: (1) az egymást kiegészítő termékek gyártásának lehetősége a koncentráció után, (2) a vertikális integráció, (3) az elosztó rendszer integrációja, (4) a szállítási költségek csökkentése.

A *Sextant/BGT-VDO*<sup>197</sup> ügyben a Bizottság azt állapította meg, hogy a pénzügyi és technológiai jellegű hatékonyságok javítják a piac kompetitív struktúráját azáltal, hogy az új céget erősebb pozícióba juttatják a piacon.

A *Mannesmann/Valourec/Ilva*<sup>198</sup> ügyben a Bizottság végső soron engedélyezte a koncentrációt, annak ellenére, hogy a felek együttes piaci részesedése 70% körüli volt, és a kínálati oldalon kevés szereplő volt.<sup>199</sup>

---

<sup>194</sup> Hawk B.E.- Huser H.L.: *European Community Merger Control: A Practitioner's Guide*, The Hague, Kluwer, 1996., 269.o.

<sup>195</sup> Case IV/M 222, 91. 112. és 114. pontok

<sup>196</sup> A döntés 3.2. alfejezete, a 95-102. pontokban

<sup>197</sup> Case IV/M 290 (December 21, 1992), 25-26. pontokban

<sup>198</sup> Case IV/M 315 (January 31, 1994), [1994] O.J. L102/15

<sup>199</sup> A döntés 48. pontjában

Az engedély alapjául az indoklásból két érv derül ki. Egyrészt a dinamikus szempontok: a potenciális verseny jelenléte, és a csekély belépési korlátok,<sup>200</sup> másrészt pedig a hatékonyságok. Ilyen hatékonysági érv volt, hogy a koncentráció csökkenti a túlzott kapacitást, és az optimális üzemi kapacitás elérését segíti elő.<sup>201</sup>

A *Rütgerswerke/Hüls Troisdorf*<sup>202</sup> ügyben a Bizottság megállapította, hogy a fúzió utáni vállalkozás képes lesz a nyersanyagokat kedvezőbb módon beszerezni, vertikális integrációt megvalósítani, és a termelést specializálni. Ezek a faktorok pedig végső soron alacsonyabb termelési költségekhez vezetnek.

A *Mercedes-Benz/Kaessbohrer*<sup>203</sup> ügyben a jelentős potenciális verseny és a Bizottság által elismert hatékonyságok együttesen segítették elő a koncentráció engedélyezését.

Az ügyben a termelés, a K+F tevékenység, és az adminisztráció területén való együttműködés hatékonyságnövelő, előnyös hatásait ismerte el a Bizottság.<sup>204</sup>

A *Ciba-Geigy/Sandoz*<sup>205</sup> ügyben a Bizottság végső engedélyének szintén alapjául szolgáltak az elsősorban kiegészítő jellegű hatékonysági érvek, amelyek a döntésben a „keresleti feltételek” és a „kutatás és fejlesztés” címszavak alatt szerepelnek.<sup>206</sup>

A hatékonyságokat a következőkben lehet megjelölni. Mivel a két cég kiegészítő jellegű termékeket állít elő, ezért a koncentráció után képesek lesznek szélesebb termékskálát kínálni. A Bizottság szerint ez ebben az esetben nem jelent versenyellenes előnyt, mivel az ellensúlyozó vásárlói erő megfelelően nagy. A második kiemelkedő hatékonyságot a K+F tevékenységek egyesítéséből származó, az esetben igen jelentős előnyök jelentik.

A hatékonyságok elismerésének egyik legszemléletesebb példája az *Agfa-Gevaert/Du Pont*<sup>207</sup> koncentráció.

Ezen ügylet szintén jónéhány versenyellenes veszéllyel járt: (1) a fuzionált cégnek igen magas lenne a piaci részesedése; (2) a DuPont, mint versenytárs megszűnne; (3) a keresleti oldalon az ellensúlyozó vásárlói erő nem lenne elégséges; (4) jelentősek lennének a belépési korlátok; (5) nehéz a piacon szállítót váltani; (6) a potenciális verseny hiánya.

Mindezeknek fényében az ember egyértelmű tiltást várna. Meglepő módon azonban a Bizottság minimális feltételek mellett engedélyezte az ügyletet. Ráadásul ezek a feltételek az

---

<sup>200</sup> A döntés 131-132. pontjaiban

<sup>201</sup> A döntés 39-40., és 62-66. pontjaiban

<sup>202</sup> Case IV/M 401 (March 2, 1994), O.J. 1994, C 95, 6. o. 17-18. pontokban

<sup>203</sup> Case IV/M 477 (February 14, 1995), [1995] O.J. L211/1, 66.pontban

<sup>204</sup> A döntés 66 (e) pontjában. A 67-68. pontokban a döntés felsorolja részletesen az együttműködésből származó előnyöket.

<sup>205</sup> Case IV/M 737 (July 17, 1996) O.J. July 29, 1997, L 201 A hatékonyságokról l. a 63-72. és a 92. pontokat

<sup>206</sup> A döntés 162-175. és 218-222. pontjaiban

<sup>207</sup> Case IV/M 986 (February 11, 1998), July, 29, 1998, L 211, a 47.-76. pontokban

ügylet kemény magját nem érintették, és szinte teljes mértékben lehetővé tették a felek számára a célzott hatékonyságok megvalósítását.

A felek számára a fő előnyök a következőkben összegezhetők: (1) az ügyfélkör egyesítése; (2) méretgazdaságossági előny mind a termelésben, mind az értékesítésben; (3) az új vállalkozásnak lesz a legversenyképesebb költségszerkezete; és (4) a legfejlettebb elosztó hálózata és vásárlóbázisa; (5) az új vállalkozás a koncentráció után sokkal szélesebb áruskálát lesz képes ajánlani, mint az ügylet előtt, vagy mint bármelyik versenytársa.

E helyütt megemlíthető még meg a *Veba/Degussa*<sup>208</sup> koncentráció, amely szintén jónéhány versenyellenes problémát jelentett. Ennek ellenére a Bizottság minimális feltételekkel engedélyezte az ügyletet, implicite a koncentráció nyilvánvaló és jelentős produktív hatékonysági tartalma miatt.

### III.1.7.3. Példák a hatékonysági kritériumok figyelembevételére Magyarországon

A Versenytanács elvi állásfoglalásai szerint az összefonódás előnyeként csak olyan körülmény vehető figyelembe,

1. amely a végső fogyasztók (vevői erőfölény esetén a szállítók) számára is kedvező változást jelent;
2. más módon nem lenne elérhető;
3. megvalósítására az összefonódás engedélyezés esetén kialakuló piaci helyzet objektíve nagyobb esélyt kínál.<sup>209</sup> A Versenyhivatal e követelményt esetjogában pontosította. Akkor kínál az összefonódást követően kialakuló piaci helyzet objektíve nagyobb esélyt a tervezett előnyök megvalósítására, ha
  - a feleknek a tervezett előnyök megvalósítása nemcsak szándékában, hanem érdekében is áll, és
  - a piaci körülmények kényszerítik azok megvalósítására.<sup>210</sup>

Az előnyöket a feleknek tehát megfelelően bizonyítani kell. A Versenyhivatal álláspontja, hogy inkább megtilt egy koncentrációt, ha nem látja kellően bizonyítottnak a hatékonyságokat,<sup>211</sup> még akkor is, ha tisztában van azzal, hogy a koncentrációnak lehetnek hatékonysági hatásai.<sup>212</sup>

<sup>208</sup> Case IV/M 942 (December 3, 1997), O.J July 17, 1998, L 201., A hatékonyságokról l. az 51. és 53. pontokat

<sup>209</sup> Versenytanács elvi állásfoglalásai 67., Vfé. 1999/4. E kritériumok már a Versenyhivatal korábbi esetjogában is rögzítésre kerültek (például VJ-107/1998, az 58.pontban).

<sup>210</sup> VJ-152/1999, az 52. pontbann, Vfé. 2000/5

<sup>211</sup> A jogszabályban és a GVH gyakorlatában láthatóan nincs határozott törekvés arra, hogy különbséget tegyenek a különböző – statikus, dinamikus, allokációs, termelési vagy innovatív – hatékonyság-felfogások között.

<sup>212</sup> „A GVH olyan esetekben, amikor a mérlegelés során nehézséget okoz, hogy a hatékonyságra gyakorolt pozitív hatások lehetségesek ugyan de bizonytalanok, a versenykorlátozással szemben foglal állást. Másként

Egy kábeltelevíziós fúzió kapcsán megállapította a Versenytanács, hogy a MATÁV-csoport által ígért korszerűsítési előnyök nem csak ígéretszerűek, mivel azok megvalósulását valószínűsítik a médiatörvényben megfogalmazott korszerűsítési követelmények, illetve a pályázati feltételek.<sup>213</sup>

A MATÁV Rt. és a JÁSZTEL Rt. tervezett összefonódása kapcsán a felek előnyként hivatkoztak a gazdaságosabb működésből fakadó alacsonyabb árakra, és a szolgáltatás javuló színvonalára. A GVH ezeket a hivatkozásokat azonban csak ígéretnek tudta tekinteni, és nem az objektív gazdasági folyamatokból következő valós előnynek. Ezért a felek által állított előnyöket nem is vette tekintetbe.<sup>214</sup>

Az összefonódások hatásait vizsgálva a következő hatékonysági kritériumokat vette figyelembe a GVH néhány eset példáján:

### **1. Szervezeti struktúra korszerűsödése.**

A Diósgyőri Nemesacél Művek Kft.-be 1992-ben több vállalkozás beolvadt. A felek az összefonódás céljaként hivatkoztak arra, hogy az jelentős mértékben egyszerűsíti az irányítási stratégiát, ami a működési költségek csökkentését eredményezi. A Versenyhivatal az engedélyezés indokolásában kiemelte, hogy a gazdasági ésszerűség az egy szervezeti egységben lévő működést indokoltá teszi, ami javítja a DNM által gyártott termékek piacképességét, ebből pedig a felhasználóknál jelentkeznek előnyök.<sup>215</sup>

### **2. A gyártás szakosítása, ami költségmegtakarítással járhat**

Egy tejipari koncentrációnál a Versenytanács rögzítette, hogyz összeolvadással némiképp nő a koncentráció, de a szakosodás révén a hatékonyság is, így a Versenytanács engedélyezte a fúziót.<sup>216</sup>

### **3. Műszaki fejlesztések (K+F)**

A LINDE Gáz Mo. Rt. fúziós ügyében a Versenyhivatal kimondta, hogy megtakarítások származnak az egységes műszaki, környezetvédelmi, valamint biztonságtechnikai fejlesztésből, amelyek a felhasználók számára számottevő anyagi előnyöket biztosítanak, s ezzel közvetetten a fogyasztók érdekeit is kedvezően befolyásolják.<sup>217</sup>

### **4. A beszerzési és értékesítési rendszer hatékonyabb kialakítása**

---

megfogalmazva, a hivatal inkább vállalja annak kockázatát, hogy a hatékonysági előnyök a beavatkozás nyomán esetleg elvesznek (bár a verseny korlátozása révén megvalósulhattak volna), mint annak kockázatát, hogy a verseny korlátozása esetleg a hatékonysági előnyök bekövetkezése nélkül valósul meg. Ennek háttérben az a megfontolás áll, hogy a verseny korlátozásához többnyire jól definiálható egyéni és rövid távú érdekek fűződnek míg a verseny melletti érdekek általánosabbak, kevésbé konkretizálhatók és hosszabb távúak, ezért a hivatal feladata nem csupán a különböző érdekek közötti mérlegelés, hanem a versenyhez fűződő közérdek képviselése is.” Részlet a „Gazdasági Versenyhivatal által követett versenypolitikai elvek” című dokumentum tervezetből

<sup>213</sup> VJ-219/1999, az 51. pontban, Vfé. 2000/7

<sup>214</sup> VJ-107/1998, Vfé 1998/12

<sup>215</sup> VJ-58/1992, Vfé. 1992/4-5

<sup>216</sup> VJ-122/1998

<sup>217</sup> VJ-110/1992, Vfé.1992/12

## 5. A termékek és szolgáltatások minőségének javulása

A szolgáltatások minőségének javulása, a szakszerű hibaelhárítás, a műsorválaszték növekedése, a kapcsolódó szolgáltatások fejlesztése (más szóval az alkalmazott technológia és az ügyfélkezelés területén elért fejlődés) olyan előnyök voltak, amelyek döntő mértékben hozzájárultak ahhoz, hogy a Versenyhivatal engedélyezze azt, hogy Marcali Város Önkormányzat kábeltelevíziós hálózata a MATÁV kábelTV Kft. részévé váljon.<sup>218</sup> Ugyanezen típusú előnyöket a Versenyhivatal több kábeltelevíziós összefonódás esetében is tekintetbe vette.<sup>219</sup>

## 6. Méretgazdaságosság

Az összefonódással járó méretgazdaságossági előnyök fontosságát ismerte el a Versenytanács a Deutsche Telekom AG egyik irányításszerzésének kapcsán, amikor feltételekkel engedélyezte az összefonódást. A méretgazdaságosságból a szolgáltatások mind minőségi, mind mennyiségi fejlesztése várható volt.<sup>220</sup>

## 7. Versenykorlátozó megállapodás

A GVH gyakorlatában kialakította, hogy ezeket a megállapodásokat az összefonódás engedélyezési eljárás keretében értékelni lehessen, abból a szempontból, hogy azok megfelelnek-e a kartell-mentesítési kritériumoknak.<sup>221</sup> A mentesítés kritériuma az, hogy a versenykorlátozó megállapodás hozzájárul-e:

- a termelés vagy forgalmazás ésszerűbb megszervezéséhez,
- a műszaki vagy a gazdasági fejlődés előmozdításához,
- a környezetvédelmi helyzet vagy a versenyképesség (a hatékonyság) javulásához.<sup>222</sup>

Ezen kritériumok figyelembevételével a GVH figyelembe veszi a hatékonysági érveket a versenykorlátozó megállapodások mentesítése során. Példák:

A Bábolna Takarmányipari Kft. és az Alföldi Gabonaipari Rt. Takarmány Üzletágának összefonódása ügyében a Versenytanács megállapította, hogy az ahhoz kapcsolódó versenykorlátozó megállapodás a relatív állandó költségek csökkentése következtében javítja a versenyképességet.<sup>223</sup>

A Metsa-Serla Oyj-nak a Cofinec-csoporthoz tartozó magyarországi vállalkozások feletti irányításszerzése kapcsán megállapította a Versenytanács, hogy az irányítást szerző vállalkozás segítségével végrehajtandó beruházások, a nagyobb fokú specializáció, a gyártásszervezési

---

<sup>218</sup> VJ-178/1999, a 7. pontban

<sup>219</sup> VJ-152/1999, 54.pont, Vfé. 2000/5; VJ-212/1999, Vfé. 2000/7; VJ-71/2000, a 49. pontban, Vfé. 2000/9

<sup>220</sup> VJ-176/1999, a 25. pontban, Vfé. 2000/4

<sup>221</sup> A kartell-mentesítési kritériumokat a Tpv. 17.§ (1) tartalmazza.

<sup>222</sup> Tpv. 17.§ (1) a)

<sup>223</sup> VJ-121/1999, a 19. pontban, Vfé. 1999/12

tapasztalatok és gyártási szakértelem átvétele a költségek csökkentését eredményezik, ami a versenyképesség javulásához vezet.<sup>224</sup>

A GE Lighting Tungstam Rt.-nek a MEDICOR Röntgen Rt. feletti irányításszerzésének kapcsán állapította meg a Versenytanács, hogy az irányítást szerző vállalkozás segítségével végrehajtandó beruházások a termelés ésszerűbb megszervezése révén a költségek csökkentését eredményezik, amely hozzájárul a versenyképesség javulásához.<sup>225</sup>

## **III.2. A versenyszabályozás gazdaságpolitikai megközelítése**

### **III.2.1. A kis-, közép- és nagyvállalatok megoszlási aránya a Triádban, EU-ban és Magyarországon**

Az alábbiakban a statisztikai elemzések gyakorlatához igazodva, a kis- és középvállalkozás elnevezés alatt létszám kategóriát ért, melynél kizárólag a vállalkozás alkalmazottainak a számát vettem alapul<sup>226</sup>. E szerint a kisvállalkozás 250 főnél kevesebb alkalmazottat foglalkoztató vállalatot jelent, melyen belül a következő kategóriák különböztethetők meg:

- A 9 vagy annál kevesebb főt foglalkoztató mikrovállalkozások, ezen belül külön kategóriát képeznek a foglalkoztatott nélküli, ún. önfoglalkoztató (vagy családtagot foglalkoztató) vállalkozások,
- A 10 és 49 fő közötti alkalmazotti létszámú kisvállalkozások,
- Az 50 és 249 közötti főt foglalkoztató középvállalkozások.
- Nagyvállalat a 250 vagy annál nagyobb számú munkaeerőt alkalmazó vállalkozás.

A vállalkozás-kategóriák kizárólag alkalmazotti létszám szerinti meghatározására azért van szükség, mert ez teszi lehetővé a különböző országok elemzéseiből nyert statisztikai adatok összehasonlítását. A kategóriák más kritériumokra is kitérő részletes meghatározása jelentős különbségekre mutathat rá.

- Így az Európai Bizottság ajánlása<sup>227</sup> szerint egy kisvállalkozás éves árbevétele kevesebb mint 40 millió euró, éves mérlege pedig nem haladja meg a 27 millió eurót<sup>228</sup>, míg a

---

<sup>224</sup> VJ-123/2000, Vf. 2000/12

<sup>225</sup> VJ-204/1999, Vf. 2000/4

<sup>226</sup> [SMEs in Europe, 2002]

<sup>227</sup> [Official Journal, 1996]

<sup>228</sup> Ezekon kívül a bizottsági ajánlásban kritériumként szerepel a vállalat függetlensége, mely szerint egy vállalkozás akkor minősül független az a vállalkozásnak, ha abban más KKV-nak nem minősülő vállalkozás vagy vállalkozások tulajdoni részesedése – tőke vagy szavazati jog alapján – külön-külön és együttesen sem haladja meg a 25%-ot.

magyar kisvállalkozási törvény<sup>229</sup> szerint ezek az értékek rendre 4.000 millió Ft (kb. 16 millió euró)<sup>230</sup> és 2.700 millió Ft (kb. 11 millió euró).

- A kis- és középvállalkozások számbeli összehasonlítása még nem jelenti, hogy az igazi „vállalkozókat” vettük számba. Czakó<sup>231</sup> mutat rá tanulmányában a lényeges különbségre az üzleti tevékenysége során kockázatot vállaló, az üzleti nyereségét és a rendelkezésre álló szellemi erőforrásokat a tőke lehető legkedvezőbb értékesülése érdekében felhasználó és azt a gazdaságba visszaforgató, a szó schumpeter-i<sup>232</sup> értelmében használt „vállalkozó”, és az inkább önálló gazdálkodónak mint vállalkozónak nevezhető gazdasági szervezetek között. Ezek „maguk szervezik meg saját és alkalmazottaik foglalkoztatásának feltételeit; „...tevékenységük eredménye, befektetéseik jövedelme a háztartásba kerül, azt fogyasztásra fordítják. A termelés vagy szolgáltatás színvonalának emelését a konkurencia kényszeríti ki, és a stabil piaci helyzet megőrzése érdekében eszközölt pótlólagos tőkebefektetések, beruházások nem haladják meg a szükségesnek tekintett minimális mértéket.”<sup>233</sup> A két kategória (és a közöttük levő átmenetek) megkülönböztetése nem egyszerű feladat<sup>234</sup>. Érdekes vizsgálat tárgyát képezheti az itt definiált igazi „vállalkozók”-nak tekintett piaci szereplők gazdasági jelenlétének nemzetközi összehasonlítása is (14. sz. táblázat: Nyugat-Európa és a Triád). Nyugat-Európa 19 országa szerepel az adatsorokban összesítve. Átlagolva, úgy, mint: Ausztria, Belgium, Dánia, Németország, Görögország, Spanyolország, Portugália, Franciaország, Finnország, Írország, Olaszország, Luxemburg, Hollandia, Svédország, Egyesült Királyság, Izland, Liechtenstein, Norvégia, Svájc, és mint régió: EGT (Európai gazdasági Térség)és EU.

**Triád és Európai Unió.** Az alábbi táblázatok adataiból látható, hogy 2002-ben összesen több, mint 20 millió vállalkozás működött Nyugat-Európában, ami 2003- ra valamelyest csökkent. Majdnem minden vállalat, a vállalkozások 99,77%-a, kis- és középvállalkozás volt és 0,22-0,23%-nyi arány képviselte a nagyvállalati szférát.

---

<sup>229</sup> 1999. évi XCV. Törvény a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról.

<sup>230</sup> 1 euró = 246 Ft alapján

<sup>231</sup> [Czakó, 1997]

<sup>232</sup> Schumpeter a vállalkozói tevékenység legfőbb jellemzőjének az innovatív magatartást tartja [Czakó, 1997].

<sup>233</sup> [Czakó, 1997]

<sup>234</sup> A statisztikai elkülönítéshez általában a vállalkozás jogi formáját használják fel [Czakó, 1997].

14. sz. táblázat: Nyugat-Európa, Japán és a Triád vállalati megoszlása

	Kis- és középvállalat				Nagy vállalat	Összesen
	Mikrov.	Kisvállalk.	Középvállalk.	KKV összesen		
19 EU Vállalkozás száma (ezer) 2002.	19 040 (93,08%)	1 200 (5,86%)	170 (0,83%)	20 415 (99,77%)	40 (0,23%)	20 455 (100%)
19 EU Vállalkozás száma (ezer) 2003.	17830 (92,33%)	1260 (6,52%)	180 (0,93%)	19270 (99,78%)	40 (0,22%)	19310 (100%)
USA Vállalkozások száma (ezer) 2000.	19988 (94,18%)	1009 (4,75%)	167 (0,78%)	21164 (99,71%)	59 (0,29%)	21223 (100%)
Japán Vállalkozások száma (ezer)2001.	na	na	na	4690 (99,72%)	13 (0,28%)	4703 (100%)

Forrás: SMEs in Europe, 2002. (EU), 2003. (EU, USA, Japán)

**Méréseim alapján** különösen kiemelendő, az az a tény, hogy, mint az eloszlásokból is kitűnik - bár a japán térség adatai hiányosak és az összevetésben több évet (2000, 2001, 2002, 2003) állítottam szembe egymással – a triád országaira szinte azonos értékek adódnak. Ugyan a rendelkezésemre álló adatok földraizi területenként nem ugyanazokra az évekre vonatkoznak, összehasonlításom alapját az szolgálta, hogy 2002-2003 között a nyugat-európai vállalati arány %-osan szinte nem is változott. Az összehasonlítás természetesen csak iránymutató. Megjegyzendő azonban, hogy a világméretben is azonos arányok a nemzeti ágazatok egyöntetű elrendeződését mutatja, míg a nagy- és a működőtőke áramlása és koncentrálódása, egyértelműen a globalizációs folyamatokat szemlélteti. A hajdani EU tagjelöltek összehasonlító tábláját a 15. sz. táblázat szemlélteti.

15. sz. táblázat: A 2002-2003-ban még EU tagjelöltek vállalati megoszlása

	Kis- és középvállalat				Nagy vállalat	Összesen
	Mikrov.	Kisvállalk.	Középvállalk.	KKV összesen		
Vállalkozási szám (ezer) 2002.	5545 (95,52%)	205 (3,53%)	45 (0,77%)	5795 (99,82%)	10 (0,18%)	5805 (100%)
Vállalkozási szám (ezer) 2003.	5670 (94,98%)	230 (3,85%)	50 (0,83%)	5950 (99,66%)	10 (0,34%)	5970 (100%)

Forrás: SMEs in Europe, 2002., 2003.

A tagjelölt országoknál hasonló tendenciát látunk, mint a nyugat-európai adatok esetében, azonban jól látszik, hogy a nagyvállalati tőke miként vonul ki az ezredforduló után ezen régióból. A tagjelölt országokban összességében közel 6 millió vállalkozás volt található, melyek mintegy 30 millió embernek adtak munkát. Ugyanúgy, ahogy a 19 nyugat-európai országban, itt is a mikro vállalkozások dominanciája volt jellemző. A jelentés a tagjelölt országok két csoportját különböztette meg. Az egyik csoportot a 10 kelet-közép-európai tagjelölt alkotta



(Bulgária, Csehország, Észtország, Magyarország, Lettország, Litvánia, Lengyelország, Románia, Szlovákia és Szlovénia), ezek a volt szocialista országok, melyeknek a gazdasága az 1990-es évek folyamán jelentős strukturális átalakuláson ment keresztül. A másik csoportban a mediterrán térség három országa volt található: Ciprus, Málta és Törökország.

**Magyarország.** A rendszerváltozás nyomán, a többi volt szocialista országhoz hasonlóan, Magyarországon is elindult egy jelentős mértékű vállalat alapítási hullám. Az új vállalkozások a volt szocialista nagyvállalatok egyes egységeinek szétválásával, privatizációval keletkeztek, vagy pedig a már az 1980-as évekre kialakult “második gazdaság” folytatásaként, azaz saját kezdeményezésre létrehozott gazdasági szervezetek alapításával. Számuk évről évre fokozatosan bővült, melynek eredményeként napjainkban jelentős számú vállalati kör van jelen Magyarországon. Az 16. sz. táblázat ezek számszerű értékeit mutatja az utóbbi néhány évben.

16. sz. táblázat: Magyarország vállalatai megoszlása működő és (regisztrált)

	Kis- és középvállalat					Nagyvállalat	Összesen
	Mikrov.		Kisv.	Középv.	KKV összesen		
	0 fős és ismeretlen létsz.	1-9 fő					
<b>1999</b>	604 643 68,7% (832 181)	243 086 27,6% (255 721)	24 773 2,8% (31 770)	5 752 0,7% (5 772)	878 254 99,8% (1 125 444)	1 440 0,2% (1 445)	879 694 100% (1 126 889)
<b>2000</b>	623 603 67,2% (851 387)	264 886 28,5% (278 891)	30 071 3,2% (35 677)	8 030 0,9% (8 053)	926 590 99,8% (1 174 008)	1 468 0,2% (1 472)	928 058 100% (1 175 480)
<b>2001</b>	607 524 65,8% (867 121)	275 011 29,8% (295 365)	31 462 3,4% (35 754)	8 143 0,9% (8 151)	922 140 99,9% (1 206 391)	1 431 0,1% (1 440)	923 571 100% (1 207 831)

Forrás: KSH

A regisztrált vállalkozások száma Magyarországon az utóbbi pár év mindegyikében valamivel több, mint 1 millióra tehető, összességében fokozatos növekedést mutat. A regisztrált vállalkozások közel 80%-a volt működő vállalkozás<sup>235</sup>. A működő vállalkozásoknak több, mint 99%-a, 2001-ben 99,9%-a kis- és középvállalkozás volt, melynek legjelentősebb hányada mikro-vállalkozás, ezen belül is alkalmazott nélküli gazdasági szervezet.

<sup>235</sup> A KSH azokat a vállalkozásokat tekinti működőnek, amelyek a tárgyévben, illetve az előző év során adóbevallást nyújtottak be, illetve a tárgyévben vagy az azt megelőző évben alakultak. [Kőhegyi, 1998]

### III.2.2. Versenypolitika - iparpolitika

A közösségi fúzió-ellenőrzésnek vannak versenypolitikai és iparpolitikai aspektusai is.<sup>236</sup> Ez napjainkban is vitákat vált ki. A kérdés az, hogy vajon a Közösségi szintű kontrollnak melyik kérdéskört kellene követnie. Bizonyos országok, így Németország a versenypolitikai szempontokat tartja fontosabbnak,<sup>237</sup> míg mások, így például Olaszország és Franciaország az iparpolitikai prioritást tartaná fontosabbnak.

**Véleményem szerint** ez egyrészt a gazdaságpolitikai hagyományokkal függ össze, valamint avval, hogy ezek az államok érdekeltek piacuk, iparuk védelmében.

Az iparpolitikai ellenőrzésnek hatásos eszközei vannak, mint például az ország gazdasági erejének alakítása. Ha a vállalatok piacvesztését meg tudja akadályozni, akkor defenzív módon avatkozott be a piaci folyamatokba, de offenzív módon bizonyos preferált ágazatok piacra jutási esélyeit is növelheti.<sup>238</sup> Az ilyen iparpolitikai beavatkozások minden esetben erősíti az állami támogatások közvetlen, illetve közvetett eszközeit. Ezek támogatják az egyesüléseket olyan területeken, ahol a külső versenytársak erősebbek lehetnek, vagy ahol erőfölényes magatartás várható nemzetközi piacokon a fúziók révén.

Az Európai Unió fúzió-ellenőrzés szabályozásában a verseny- és iparpolitikai szempontok elkülönítésére még nem került sor, de ez nem feltétlenül jelenti azt, hogy a versenypolitika az iparpolitika funkcióit ellátná.

### III.2.3. Fúzió-kontroll: nemzeti eltérések gazdaságpolitikája itthon és az Unióban

Magyarország 10,086 millió lakossággal 80,3 milliárd Euro (vásárlóerő paritáson kifejezett ) bruttó termékkel (GDP) rendelkezik. Lakossága mintegy 2,1%-a az Unióénak<sup>239</sup>, míg gazdasága csak mintegy 1 %-a, valamint az egy főre eső bruttó hazai termék mértéke mintegy 35.8 %-a az Unió átlagának<sup>240</sup>. A bérek nyugat európai mértékkel mérve alacsonyak.

Magyarország 1973-ban csatlakozott a GATT-hoz, alapító tagja a Világkereskedelmi Szervezeteknek (WTO) és a Közép-Európai Szabadkereskedelmi Megállapodásnak (CEFTA). 1996-ban az OECD tagjává vált.

<sup>236</sup> Török Á.-Zsarnay J.: EU-iarpolitika és versenypolitika XXXIX. Évf. 3. sz. 1995/3 31.o.

<sup>237</sup> Az EK szerződés megalkotásakor a német versenytörvény volt az irányadó. A BDR 1957-ben hatályos törvénye – GWB, azaz Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen - az ország aktív versenypolitikája jegyében fogalmazódott meg, majd később a 85., 86. cikkben fogant meg.

<sup>238</sup> A struktúrapolitika egyik legfőbb célkitűzését követve, mint az elmaradott területek menedzselésekor

<sup>239</sup> 2002-ben még 3% volt, a bevándorlások miatt az EU népessége lassan nő

<sup>240</sup> <http://hu.wikipedia.org/wiki/EU>

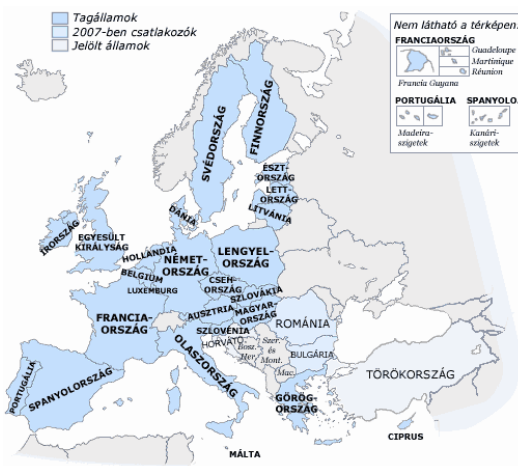
A magyarországi piaci reformok korai kezdete ellenére az állami vállalatok eleinte a gazdasági tevékenység meghatározó formái maradtak: 1989-ben a magánszektor a bruttó hazai termék mintegy 16 %-át állította elő. A magánosítás gyors fejlődése és az új magánvállalatok számának gyors növekedése nyomán 1995 végére a magánszektor 60-70 %-os részesedést ért el a bruttó hazai termékben. 1996 januárja óta a magyar forint teljesen konvertibilis a folyó fizetési mérleg ügyletekre, valamint, valamint liberalizálták az egyes tőkeszámla ügyleteket is. A jegybank csúszó leértékelésű árfolyam-politikát folytat, a forintot havonta a devizakosárhoz képest értékeli le rögzített és előre bejelentett mértékben.

Az elmúlt évek egyik legjelentősebb fejleménye volt Magyarország és az EU közötti kereskedelem növekedése. 1989 óta a kereskedelem dollárban kifejezett értéke közel megháromszorozódott. A volt KGST-országokkal folytatott kereskedelem csökkenésével együtt 1996-ban Magyarország külkereskedelmének több mint 60 %-a az EU-val bonyolódott le. A kereskedelem irányában történt változások együtt jártak a magyar - európai uniós kereskedelem termékösszetételének változásával. A gépek, alkatrészek és félkész termékek exportjának aránya növekedett, míg a mezőgazdasági termékek ma kevésbé fontos szerepet játszanak Magyarország EU-ba irányuló exportjában. Az EU-ból Magyarországra importált gépek és tőke javak értéke átlagon felül növekedett. A fogyasztási cikkek importja kisebb részarányt képez az EU importból az átalakulás kezdeti éveivel összehasonlítva, a csökkenés 1995-ben következett be hozott import vámpótlék és egyéb intézkedések hatásaként, de figyelembe kell venni a Magyarország által fogyasztási cikkekre alkalmazott import globálkvóta hatását is.

A privatizáció és a vállalatok átalakítása Magyarországon jutott a legmesszebb a legtöbb átmeneti gazdasággal összehasonlítva. Különösen a távközlésben és az energiaszolgáltatásban nagyobb a magántulajdon részaránya, mint számos EU-tagországban. Ezekre a területekre az állami befektetések lehetősége az államháztartás állapota miatt igen korlátozott. A magántulajdon növekvő mértékű szerepvállalása a kulcságazatokban segíthet a modernizáció felgyorsításában és a gazdaság többi részének nyújtott szolgáltatás minőségének javításában.

A privatizáció fontos csatornája volt a magyar gazdaságba érkező közvetlen külföldi tőkebefektetéseknek. A tőkebefektetések között "zöldmezős" beruházások is voltak. A külföldi tőkebefektetés lehetővé tette Magyarország számára a nagymértékű folyó fizetési mérleg hiány finanszírozását a külföldi adósság emelkedése nélkül; biztosítja a gazdaság ipari szerkezetének modernizációjához szükséges befektetések finanszírozását; a helyi ipar számára érdekeltséget teremt a minőségi javításokat célzó fejlesztésekben, akár az új belépőkkel való verseny, akár beszállítások révén, végül a külföldi tőkebefektetés jelentős foglalkoztatást hoz létre mind közvetlenül, mind közvetve. A privatizáció mellett a magyar magánszektor új vállalkozások létrehozása révén is rendkívüli ütemben növekedett. Egy "tipikus" piacgazdasággal

összehasonlítva valószínű, hogy a magyar vállalkozási szektort az elkövetkező években is a nagyon kisméretű vállalkozások nagy száma fogja még mindig jellemezni. Az Európai Uniónak 25 tagállama van, melyek összterülete 3892 685 km<sup>2</sup>, lakossága 2055. évi adatok szerint 458 millió. Ha ország lenne, terület szerint a hetedik lenne nagyság szerint, népessége alapján pedig, Kína és India után a harmadik helyen lenne a Földön. Hat országból álló létrejötté óta 19 további ország csatlakozott hozzá eltérő ütemben, további bővítési hullámokban (19. sz. ábra, 17. sz. táblázat).



Forrás: <http://hu.wikipedia.org>

19. sz. ábra: Az EU jelenlegi és csatlakozni kívánó tagországai

17. sz. táblázat: A csatlakozások történetisége

Év	Ország
1952	Belgium, Franciaország, Hollandia, Luxemburg, (Nyugat-)Németország, Olaszország (alapító tagok)
1973	Dánia, Egyesült Királyság, Írország
1981	Görögország
1986	Portugália, Spanyolország
1990	Kelet-Németország újra egyesül Nyugat-Németországgal és az EU részévé válik
1995	Ausztria, Finnország, Svédország
2004	Ciprus, Csehország, Észtország, Lengyelország, Lettország, Litvánia, Magyarország, Málta, Szlovákia, Szlovénia

Forrás: <http://hu.wikipedia.org>

Az európai uniós versenyszabályozásban szép számmal találunk eltéréseket az egyes nemzeti rendeletekben. Ennek számos sajátos oka van. Ebből először az összefonódások engedélyhez kötött keretszámainak különbözőségét mutatom be. A fúziós küszöbértékekről azt találjuk az Európai Unió versenytörvényében,<sup>241</sup> a Közösségi Fúziós Rendeletben, hogy egy összefonódás akkor közösségi léptékű, ha:

<sup>241</sup> 139/2004/EK

- az összes érintett vállalkozás összevont teljes világméretű forgalma meghaladja az 5 milliárd eurót, és
- az érintett vállalkozások közül legalább két vállalkozás mindegyikének teljes közösségi szintű forgalma meghaladja a 250 millió eurót,

kivéve, ha az érintett vállalkozások mindegyike teljes közösségi szintű forgalmának több mint kétharmadát egy és ugyanazon tagállamban éri el.

Egy összefonódás, amely nem éri el a 2. cikk szerinti küszöbértékeket, közösségi léptékű, ha:

- az összes érintett vállalkozás összevont teljes világméretű forgalma meghaladja a 2,5 milliárd eurót;
- legalább három tagállam mindegyikében az összes érintett vállalkozás összevont teljes forgalma meghaladja a 100 millió eurót;
- az előző pont alapján számításba vett legalább három tagállam mindegyikében legalább két érintett vállalkozás mindegyikének a teljes forgalma meghaladja a 25 millió eurót; és
- legalább két érintett vállalkozás mindegyikének a teljes közösségi szintű forgalma meghaladja a 100 millió eurót,

kivéve, ha az érintett vállalkozások mindegyike teljes közösségi szintű forgalmának több mint kétharmadát egy és ugyanazon tagállamban éri el.

Ehhez képest az egyes nemzetek küszöbszámainak meghatározása sokkal egyszerűbb. Általában ezek két értékkel szigorítják a koncentrációkhoz kötött engedélykéréseket, illetve tiltásokat. Ez pedig a fúzióban érintett vállalatok együttes előző lezárt üzleti évi nettó árbevétele és a beolvadók előző kettő lezárt üzleti évi nettó árbevételére vonatkozik. Így e sorrendben beszélhetünk „*Bagatel*” és „*De Minimis*” összegekről. Vannak olyan nemzetek, ahol nem kötik a feltételeket két lezárt évhez, mint például Írország, Ciprus, Ausztria, Málta, és vannak olyanok, ahol a „*De Minimis*” helyett piaci koncentrációt jelölnek meg (Görögország, Lettország, Egyesült Királyság, Szlovénia). A küszöbértékek természetesen minimum értékekre vonatkoznak, azaz ezek túllépése obligációt, engedélykérési kötelezettséget von maga után (9. sz. *melléklet*), azaz minél kisebb értékkel találkozunk, annál szigorúbbak a szabályok. A táblázatból látható, hogy az egyes országok küszöbértékei igencsak eltérők, és még mindig van olyan közösségi nemzet, amely saját pénznemében méri ezeket az értékeket (pl.: Spanyolország, Lettország, Dánia).

#### **Az eltérések okait kutatva, a következőkre jutottam:**

- kicsi érintett piacot reprezentáló ország, védendő gazdasága (Írország pl.)
- fejlődő ország főként hazai léptékű árbevétellel rendelkező vállalatainak térnyerése (Lengyelország pl.)

- a koncentrációk lehetséges nagy száma miatt szigorú szabályok, fejlett ipari konglomerátumokban (Németország pl.)
- versenyképes, vagy már nem versenyképes ágazatok védelme, valószínűen ezen ágazatokban lenne a legtöbb fúzió, védővám szereppel, következménye: magasabb ár a hazai termékért rosszabb minőség,
  - kontra monopóliumok esetében (monopoly merger) ugyanez a hátrány állhat fenn
- a külföldi erőfölényben lévő vállalat megfosztása attól az árelőnytől, amely a tényleges exportár és az exportőr hazai piacán értékesítésre kerülő termék összehasonlító árai közötti különbség.<sup>242</sup>
- export javítás
- a fuzionáló vállalatok empirikus forgalmi adatai is befolyásolják e körülményeket

A fúzió-kontroll tekintetében az egyes országok szabályozása sokban eltér egymástól. A fentiekben a küszöbszámok összehasonlítására vállalkoztam, de némely más eltérés is figyelemreméltó. Ha összehasonlító elemzést teszünk, akkor kontrollrendszerek sokféleségét és különbözőségeit tapasztalhatjuk. Ebből szeretnék néhányat a továbbiakban kiragadni.

A nemzeti fúzió-kontrollok szerint három országban, nevezetesen Franciaországban, Spanyolországban és az Egyesült Királyságban a bejelentés nem kötelező. Luxemburgban, Finnországban és Dániában az összefonódások szabályozásában, mint ahogy Hollandiában is, nincs a fúzió szabályozásának formanyomtatványa, pedig a reguláció 1996 folyamán lépett hatályba és az összefonódási esetek kötelező bejelentése ezt igényelné. Ráadásul öt országban, Írországban, Spanyolországban, Portugáliában, Franciaországban és az Egyesült Királyságban a határozatok adminisztratív és miniszteri úton, négy országban, Belgiumban, Németországban, Olaszországban és Görögországban független versenyhatóságon keresztül, míg két országban Svédországban és Ausztriában jogi, illetve bírósági úton kerülnek ki. Amíg minden nemzeti rendszer használja a versenytörvényi kritériumokat a bejelentett fúziók vizsgálatához, addig ezeket közülük sokan eltérő mértékben alkalmazzák a közösségi érdekekre való tekintettel.

Ezenkívül a küszöbszámok alkalmat adnak az egyes tagországokban, hogy a bejelentéshez szükséges küszöb eltérése mekkora legyen - a sajátos vállalati forgalmi adatok alapján - az elvileg kikötött 500 ezer euro és 500 millió euro közötti tartományban. A fentiekben erre láttunk bőven példát.

Hasonló változatokat látunk világviszonylatban is, mikor az összefonódó vállalatok forgalmi adatait mérlegeljük.

---

<sup>242</sup> Kiegészítő vám szereppel

A nemzeti eljárások tartamukat tekintve nem túl hasonlatosak: Az analízis első fázisa, ami az európai szabályok szerint maximum 1 hónapig tart, országonként akár 2, vagy akár csak fél hónapig is tarthat. A részletes vizsgálati periódus határideje az EU regula szerint négy hónap, megint csak vannak eltérések, vagy ha nincsenek akkor kinyúlhat hat hónapig, különös esetekben, halasztásként (lásd korábban, 18. sz. ábra).

### III.3. A globalizáció hatásai

#### III.3.1. A globalizáció

A globalizáció problémája már a '70-es években a gazdasági elemzések szereplője volt. A jelenség értelmezését azóta többször is újrafogalmazták, de Vissi [1996] szerint van egy olyan eleme, lényegi vonása, mely szerint a világ egyik részében történt események, vagy magatartások a világ más részeiben is hatnak az egyénekre, a közösségekre, a társadalmakra.<sup>243</sup> Újabban azzal is kiegészül a definíció, hogy a globalizáció az államok, társadalmak kapcsolatait meghatározó viszonyok kölcsönhatásainak tekintik, függetlenül annak erősségétől, és kiterjedtségétől.

**Véleményem szerint** napjaink egyik legfőbb tendenciája a nemzetgazdaságok között eddig meglévő határok fokozatos elmosódása és egyfajta egységbe integrálódása, és ennek következtében a globális világpiac kialakulása. A globalizáció egyik legfőbb kísérőjelensége a vállalati koncentrációk erőteljes növekedése és a megafúziók egyre gyakoribbá válása. Ezek az összefonódások főleg néhány igen költségigényes ágazatra koncentrálnak. Az újfajta kihívások felerősítik az állandóan meglévő koncentrációs impulzusokat.

Piaci szempontból globalizációs folyamatok jellemzik a pénzpiacokat, tőketulajdont, áru- és szolgáltatás piacok nagy hányadát, technikai-tudományos eredményeket, fogyasztási mintákat, politikai döntési intézményeket.

A globalizációs folyamatok ugyanazokból a régiókból, a triádokból<sup>244</sup> erednek. Az említett régiók meghatározó szerepet töltenek be a világ áru- és szolgáltatás-kereskedelméhez kapcsolódó pénzügyi folyamatokban, külföldi tőkeberuházások különféle tőke-, a szellemi, az erőforrás-, és technológiatranszfereiben, a portfólió beruházásokban. De jelentősen meghatározzák a világkereskedelmet, a technológiák, termékek magújítását célzó folyamatokat, tudományos-

<sup>243</sup> Vissi Ferenc: Piaci intézményrendszer, versenypolitika, uniós csatlakozás Közgazdasági szemle 1996. szeptember 770. o.

<sup>244</sup> Artner Annamária: A világ ipari termelésének strukturális átalakulása Magyar Tudomány 2002/7; A három régió összehasonlító elemzését külön fejezetben ismertetem.

kutatási tevékenységeket.<sup>245</sup> A triád országainak cégei több mint négyezer stratégiai szövetséget kötöttek a technológiai és tudományos eredmények hasznosítására. Az üzleti és a közgazdasági irodalom többféle meghatározással írja le a stratégiai szövetségeket. Általában a közös célok megvalósítását szolgáló kétoldalú vagy sokoldalú együttműködési egyezmények (Jordetece[1992]), de hosszú lejáratú megállapodások is, amelyeket a közös célok, a közös kockázat és az együttműködés szükséglete határoz meg (Hergert-Morris [1988], Lewis[1991]). Lehet cégek közötti megállapodás, amelyet a termékek kifejlesztésére, előállítására és piacra vitelére vonatkozóan hoznak létre, ha e tevékenységek nemzeti határokat lépnek át, és a résztvevőktől jelentős tőkét, technológiát és egyéb eszközöket igényelnek (Mowery [1988]) A szövetségek olyan sajátos transzferek, amelyek állandó függőséget teremtenek a partnerek között (Contractor-Lorange [1988]). A hagyományos kereskedelmi kapcsolatoktól két elem biztosan megkülönbözteti azokat a cégek közötti megállapodásokat, amelyek már stratégiai szövetségeknek nevezhetők: vagy hosszabb távra tervezik meg a piaci lehetőségek kihasználását, vagy rendelkeznek a kutatásigényes területek beruházásainak és a jövőbeli eredményeknek a megosztásáról.

Az interdependencia hatásainak kezelésére létrehozott nemzetközi gazdasági szervezetek (IMF, WTO) szintén nem tudnak egyelőre megoldással szolgálni a globalizáció által felvetett problémákra. Ezek a szervezetek a fejlődő országok számára épp a pénzügyi piacok deregulációját javasolják követendő útként, amely liberalizáció következményeként felvetődő kérdésekre maguk a fejlett országok sem tudnak még válaszolni.

### **III.3.2. Közvetlen külföldi tőkebefektetések állományának regionális összetétele**

A globalizáció a határokon átnyúló gazdasági tevékenységeket integrálja a gazdasági élet szereplőinek alapvető viselkedési és szervezeti szabályaiba. A tőke, technológia és információ mind szabadabb áramlása egyre nagyobb versenyképességet eredményez, így a gazdasági szereplők érdekeltek a folyamat minél nagyobb kiszélesítésében. a globalizáció nem a nemzetgazdaságok szintjén fejt ki közvetlen hatásait, így a nemzetállamok – legalább is egyelőre - nem alakítói ennek a lényegében új világgazdasági folyamatnak. Az a gazdasági alapú racionalitás - a közlekedés és telekommunikáció felgyorsulása, a termelékenység növekedése és a méretgazdaságosság jobb kihasználása – amely a XIX. században készletként hatott a

---

<sup>245</sup> Az 1980-as években a tőkemozgások, több, mint 80 %-a a triádból származott, vagy oda irányult. Ez a következő évtizedben tovább nőtt, 10 % alá szorítva a világ többi részének piaci részarányát. Ami a relációkat illeti, 1988 és 1997 között az együttes külföldön befektetett tőkeállománya 2,4-szeresére, egymás közti működő tőke áramlásuk viszont csak 2,2-szeresére nőtt. Így a beruházás-kitelepítésében a fejlett országok mint célterületek szerepe az elmúlt évtizedben valamelyest csökkent.



nemzetállamok létrehozására, most éppen a döntéshozatal nemzetek feletti keretek létrehozása irányában fejti ki hatását. Ezáltal és a gazdasági döntések egy részének nemzetállami hatáskörből a transznacionális vállalatokhoz való átkerülésével a globalizáció kihívást jelent a nemzetállami szuverenitásra is. Az államok ebben a helyzetben két - alapvetően követő jellegű – stratégiát választanak.

1. Az egyik, kedvezőbb alternatíva az, hogy beilleszkedik valamely integrációba, korszerűsíti önmagát, szuverenitása egy részét önként feladja, kizárólagos uralmi igényéről lemond, s ezáltal pozitív értékeit állandó jelleggel megőrizheti, tovább építheti. Ezek is kényszerű megoldások hiszen a nemzeti funkciók valamely része áldozatul esik a közös szellemnek.<sup>246</sup>
2. A másik alternatíva az, hogy hagyományait felújítva fenntartja a kizárólagos nacionalista uralmi igényeit, s ezáltal súlyos veszélyeknek teszi ki környezetét és végső soron önmagát. Ez annyit jelent, hogy az utóbbi stratégiát követve olyan gazdasági akadályokat emelhetnek a gazdasági folyamatok útjába, mint a vámok, nem-vámjellegű korlátozások vagy tőkeellenőrzés. Ez azonban a nemzetgazdaság elszigetelődését is magával vonhatja, aminek negatív hatása nem kedvező az állami szintű „politikacsinálók” számára sem.

Az idők során elmélyítették a problémákat a világháborúk, a hidegháborús konfliktusok, a „szocialista tábor” egyedi ideológiája és kapcsolatrendszere, majd összeomlása.

Az első lehetőség a gazdasági deregulálását, a versenyszabályozás egyszerűbbé tételét jelenti. Ebben az esetben az államok is globális gazdasági verseny alanyaivá válnak. Egymást megelőzve próbálják a minél kedvezőbb befektetési tényezők felkínálásával magukhoz csábítani a transznacionális működő tőkét (18. sz. táblázat). A piaci szabályozás deregulációja viszont tovább szűkíti az állam döntéshozatali körét, befolyását a gazdasági folyamatokra, azaz tovább amortizálja a nemzetállami szuverenitást.

18. sz. táblázat: Működőtőke beáramlás alakulása (1986-2001)

Régió/ ország	FDI beáramlás				
	(százalék)				
	1986-90	1991-92	1993-1998	1999-2000	2001
<b>Fejlett ipari országok</b>	<b>82,4</b>	<b>66,5</b>	<b>61,2</b>	<b>80</b>	<b>68,4</b>
Nyugat Európa	38,4	46	33,7	51,9	45,7
Európai Unió	36,2	45,3	32,1	50,2	43,9
Japán	0,2	1,2	0,3	0,8	0,8
Egyesült Államok	34,6	12,7	21,7	22,6	16,9
<b>Fejlődő országok</b>	<b>17,5</b>	<b>31,2</b>	<b>35,3</b>	<b>17,9</b>	<b>27,9</b>
Afrika	1,8	2,2	1,8	0,8	2,3
Latin Amerika	5	11,7	12,3	7,9	11,6
Ázsia	10,6	17,4	21,2	9,2	13,9
<b>Kelet-Közép-Európa</b>	<b>0,1</b>	<b>2,2</b>	<b>3,5</b>	<b>2</b>	<b>3,7</b>

Forrás: UNCTAD World Investment Report 2002.

<sup>246</sup> pl EU: közös fizetőeszköz, közös monetáris rendszer, monetarista kapitalizmus

### III.3.3. A nemzetközi tőkeáramlás trendjei

A hatvanas évek végétől jelentős változások kezdődtek. Felbomlott a gyarmati rendszer, a fejlődő országok fokozatosan integrálódtak a világgazdaságba. Rohamos műszaki-technológiai fejlődés vette kezdetét elsősorban a közlekedés, a távközlés, az adatátvitel területén. Összeomlott a Bretton-Woods-i a második világháború után létrehozott nemzetközi pénzügyi rendszer. Mindezek alapvetően változtatták meg a vállalatok nemzetközi működési feltételeit s ezzel kölcsönhatásban a működőtőke-áramlások sajátosságait. A technikai haladás nyomán lehetővé vált a termelés üzemi szintű nemzetközi specializációja, illetve a korábban laza kapcsolódású anya- és leányvállalatok szoros integrációja. A nemzetközi pénzügyi rendszer bizonytalanságai, a piaci verseny erősödése pedig arra kényszerítette a jelentős tőkeerővel rendelkező cégeket, hogy leányvállalatok külföldi alapításával a tőke megtérülése szempontjából a legkedvezőbb feltételeket kínáló régióba, országba telepítsék tevékenységüket. Ezáltal nemcsak a termelésüket optimalizálták, hanem a piaci kapcsolatok vállalaton belülre hozásával az ár-, árfolyamkockázatokat is csökkentették, továbbá mérsékelhették az állami szabályozás hatásait, az adópolitika terheit.

A folyamat természetesen erőteljesen növekvő nemzetközi tőkeáramlást indukált. 1975 és 1985 között a külföldi működőtőke-befektetések volumene a világtermeléssel, a világexporttal azonos ütemben gyarapodott, s a tíz év alatt megduplázódott. A nyolcvanas évek közepétől a tőkeáramlás üteme nagyságrendekkel ugrott meg: 1985 és 1990 között a direkttőke-beruházások éves értéke az 1975-ös érték nyolcszorosára nőtt, míg ugyanezen időszak alatt a világtermelés és -export csupán megháromszorozódott. A világgazdaság motorjává tehát a nyolcvanas évek közepétől a működőtőke-befektetések váltak. A kilencvenes évek elején a világgazdasági recesszió hatására a tőkebefektetések értéke kissé visszaesett, 1993-ban azonban elérte az 1990-es szintet, 1996-ban pedig már 75 százalékkal meg is haladta azt. Az éves nagyságrendek érzékeltetésére: 1970-ben a világgazdaságban áramló tőke 12 milliárd dollárt tett ki, 1980-ra 47 milliárdra nőtt, 1987-ben elérte a 100 milliárd dollárt, 1990-ben már ennek több mint kétszeresére, 211 milliárd dollárra rúgott, majd 1996-ban 350 milliárd dollárra emelkedett.

Elsősorban ennek az erősen emelkedő tőkeáramlásnak tulajdonítható a világgazdaság globalizációja, amely a multinacionális vállalatok növekvő szerepvállalására vezethető vissza.

### III.3.3.1. Külföldi működő tőke a világban

Az UNCTAD kimutatásai napjainkban mintegy 40 000 transznacionális céget tartanak nyilván, amelyek körülbelül 300 000 vállalkozással vannak jelen a világ 130 országában. A multinacionális vállalatok adták 1993-ban a világtermelés negyedét, ha azonban ehhez hozzáadjuk valamennyi anyaországbeli értékesítést is, akkor a harmadát. A nemzetközi szervezet szerint 1995-ben a világkereskedelem mintegy harmada transznacionális vállalatokon belüli forgalom volt, további harmada e cégek külső partnereknek történő értékesítése, s csak a maradék harmad a TNC<sup>247</sup>-ktől teljesen független forgalom. E cégek tartják továbbá kezükben a nemzetközi technikai kereskedelemnek a 70-80 százalékát. A multinacionális cégek külföldi foglalkoztatottainak száma 2002-ben elérte az 53 millió főt. A legnagyobb cégek éves üzleti forgalma akkora, mint egy közepes ország évi bruttó hazai terméke. A multinacionális vállalatok értéknövekedését a 19. sz. táblázat szemlélteti.

A tőke áramlásának iránya is többször változott. A hatvanas években elsősorban az Egyesült Államok és Nyugat-Európa között zajlott a tőkemozgás, később Japán is integrálódott a folyamatba. A kilencvenes években nőtt meg az Ázsiába és Latin-Amerikába áramló tőke mennyisége, de a tőkebefektetések domináns hányada - nagyjából 60 százaléka - továbbra is a fejlett országok között zajlik.

19. sz. táblázat: A „Multik” értéknövelése

	Érték (milliárd dollár)				Éves növekedési ráta (százalék)				
	1982	1990	2001	1986-1990	1991-1995	1996-2000	1999	2000	2001
FDI <sup>248</sup> beáramlás	59	203	735	37795	20.0	14611	20515	13516	18445
FDI kiáramlás	28	233	621	37704	37848	13332	19054	11780	-55.0
FDI beáramlott állomány	734	1874	6846	37787	37865	37881	20.0	37674	37868
FDI kiáramlott állomány	552	1721	6582	37852	37898	37850	37728	37646	37808
<b>Felvásárlások és fúziók</b>		<b>151</b>	<b>601</b>	<b>37737</b>	<b>37703</b>	<b>18111</b>	<b>16072</b>	<b>17958</b>	<b>-47.5</b>
A külföldi tulajdonok eladásai	2541	5479	18517	37880	37899	37755	12420	37636	37866
A külföldi befektetések hozzáadott értéke	594	1423	3495	37851	37779	37964	37667	11933	37836
A külföldi befektetések exportja	670	1169	2600	37878	37806	37871	37630	37932	0.3
A külföldi befektetők foglalkoztatása (ezer fő)	17987	23858	53581	37780	37742	37932	37792	37923	37821
Világ GDP (aktuális áron)	10805	21672	31900	37930	37777	37623	37685	37657	2.0

Forrás: UNCTAD World Investment Report 2002

<sup>247</sup> Transznacionális cégek

<sup>248</sup> Foreign Direct Investment: külföldi működő tőke beáramlás

A nyolcvanas évek közepére megváltozott a működő tőke befektetések megítélése, a tőkeszegény országok számára világossá vált, hogy számukra a gazdasági fejlődés elősegítésének és a további leszakadásuk megfékezésének egy fontos eszköze lehet a külföldi befektetők országukba vonzása.

Megindult a versenyfutás a befektetőkért, a nemzeti szabályozásokat liberalizálták, befektetés ösztönzési rendszereket dolgoztak ki, csökkentették a nyereségadó mértékét, adókedvezményeket, adómentességeket adtak. Mindezek hatására feltérképezhető milyen hatással voltak a normák a külföldi működő tőke áramlások változásaira (20. sz. táblázat). Megfigyelhető, hogy ahol – leginkább kedvező módon - leszabályozták a viszonyokat, ott összességében az FDI áramlás fokozódásával lehetett számolni. A kilencvenes évektől kezdve egy emelkedő trendet láthatunk, melyet az évtized közepén és az ezredfordulón előálló globális recessziós hullám vetett vissza valamelyest.

20. sz. táblázat: Nemzeti szabályozások változása (1991-2001)

Szabályozás/Évek	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Azon országok száma, ahol változtattak a beruházásokra vonatkozó szabályozásokon	35	43	57	49	64	65	76	60	63	69	71
A megváltoztatott szabályozások száma	82	79	102	110	112	114	151	145	140	150	208
<i>Ebből:</i>											
Az FDI áramlásának előnyös	80	79	101	108	106	98	135	136	131	147	194
Az FDI áramlás számára kevésbé előnyös	2	0	1	2	6	16	16	9	9	3	14

Forrás: UNCTAD World Investment Report 2002, nemzeti statisztikák alapján

### III.3.3.2. Külföldi működő tőke hazánkban

Külföldi működő tőke beáramlása három jól elkülöníthető szakaszra osztható fel hazánkban:

1. **(1988-1992):** A rendszerváltás időszaka a külföldi működő tőke beáramlás első stádiuma, 1992 végéig 5 milliárd dollárnyi működő tőke áramlott az országba. Ezen időszak alatt az országban lezajló változásokat folyamatosan figyelemmel kísérő és korábbi kereskedelmi vagy egyéb kapcsolatokkal rendelkező vállalatok, korai, perspektivikus befektetései, illetve a térség tradicionális befektetőinek megjelenése jellemezte. Ezek az ország piacainak legértékesebb szegmenseit kívánták mindenki mást megelőzve megszerezni. (fogyasztási javak, élelmiszerek előállításával foglalkozó vállalatok) Megjelentek természetesen a magas profitra pályázó kockázati tőkebefektetések is. A korai privatizációs bevételek 950 millió dollárt tettek ki.

2. **(1993-1998):** A többi kelet-közép európai magánosítástól különböző, piaci alapon megvalósuló privatizáció keretében létrehozott külföldi befektetések nagy hányada az olcsón megvásárolható, versenyképes vagy könnyen azzá tehető, értékes vállalatokat és a belső piac megszerzését célozta meg. 1993-tól a magánosítás befejezéséig 7864 millió dollár privatizációs bevétele keletkezett az államnak, és ennek nagy részét (nagyjából 70 százalékát) a külföldi működő tőke befektetők vállalat felvásárlásai tették ki. Emellett nagy mennyiségű tőke áramlott be pótlólagos, illetve zöldmezős beruházásokon keresztül. Ennek az összege az 1993-1998-as időszakra hozzávetőlegesen 14 milliárd dollárnyi külföldi működő tőkét tett ki. Kiemelkedő területeken a privatizációs, pótlólagos, vagy zöldmezős beruházások révén a magyar gazdaság lényeges szektorai integrálódtak nemzetközi társaságok termelési és értékesítési rendszerébe. Ezzel az országot átsegítették az átalakulás nehéz időszakán, a gazdaságot a világgazdaságba integrálták. A tőkemozgások intenzitásának növekedése egyrészt az ország világgazdasági nyitottságának, valamint az ország kockázatok mérséklődésének volt köszönhető.

3. **(1999- napjainkig):** A külföldi tőke beáramlása lassuló tendenciát mutat, aminek sok tényező az oka, ezek összefoglalva a következők: a privatizáció lezárulása, a piac bizonyos területeinek telítettsége, a bérszínvonal növekedése, a világgazdasági visszaesés, a forint erősödése. Az országban lévő befektetések a "befektetés befektetést szül" arany szabály szerint várhatóan további tőkét vonzzanak az országba. Figyelembe kell venni azt is, hogy az beruházók profitjuk egy részét újra befektetik. A reinvesztíció mértékéből következtetni lehet a befektetők elkötelezettségére, a gazdaság fejlődőképességére, hiszen nem csupán új befektetők érkeznek, hanem a meglévők is bővítik, fejlesztik helyi tevékenységüket. A gazdaságpolitika számára fontos feladat lenne e cégek további ösztönzése.

### **III.3.4. A globalizálódás folytán erősödő verseny negatív hatásai**

Egy nemzetközi csoport megkísérelte összefoglalni a globalizálódás során kialakult túlzott mértékű verseny negatív hatásait (The Group of Lisbon [1995]). E hatások legfontosabbjai a következők.<sup>249</sup>

- A verseny a technikai rendszerekre és az eszközökre összpontosítja a figyelmet, nem pedig az emberekre és a szervezetekre. Az emberek csupán mint termelők és fogyasztók fontosak e folyamatban.

---

<sup>249</sup> Vissi Ferenc: Piaci intézményrendszer, versenypolitika, uniós csatlakozás Közgazdasági szemle 1996. szeptember 772-773. o. nyomán

- A rövid távú, pénzügyi költségeket állítja a középpontba, s ezáltal túltermeléshez és hiányokhoz vezet.
- Csökkenti a nemzeti piacok kompetitív jellegét, és ezzel párhuzamosan erősíti a globális ipari és pénzügyi koncentrációt. Ebben az értelemben kedvez a globális oligopol piacok kialakulásának.
- Növeli a regionális egyenlőtlenségeket országokon belül és országok között is, hiszen egyesek részesei lehetnek az innovációs folyamatnak, mások viszont kimaradnak belőle. A gazdag és az erős még gazdagabb és még erősebb lesz.
- Hozzájárul a világ népeinek és régióinak integráltakra és az integrációból kizártakra való kettészakadásához.
- Hozzájárul a környezet nagymértékű leromlásához. Igaz, ennek ellensúlyozására ösztönzi a környezetet kímélő, illetve azt helyreállító új tudományos eredmények és termékek kifejlesztését.<sup>250</sup>
- A szociális kirekesztés fő forrásává válik; a nem versenyképes emberek, cégek, városok és nemzetek lemaradnak. Ők többé nem történelmi tényezők, s mivel vesztek, egyúttal értéktelenek is.
- Hozzájárul az egyéni és kollektív agresszivitás kilengéseiből, akadályozza a szolidaritást és az emberek, népek közötti párbeszédet.
- Csökkenti az állami szervek és a képviselői demokrácia intézményeinek a gazdasági folyamatokat befolyásoló képességét mind helyi, nemzeti, mind globális szinten.

Ugyanez a kutatócsoport megkísérelte felmérni: mi várható az előttünk álló mintegy 25 évben a globalizációs folyamatokat illetően. Az alapfelvetései a következők:

- Folytatódik a világgazdaságban a triadizáció, azaz a triád országai további teret nyernek.
- A világ lakosságának eloszlását jellemző rendkívüli kiegyenlítetlenség tovább fokozódik. 2020-ra Ázsia gazdasági értelemben is domináns térséggé válik, Afrika nagyon szegény lesz. A világnépesség csupán 10 százaléka él majd ebben az időben a triád országokban.
- A fejlett országok egyértelműen érdekeltek maradnak abban, hogy a tudomány és a technológia terjedésének globális folyamatához a világgazdaság további privatizációja, deregulációja és liberalizációja adjon alapot.
- A világ integráltakra és kívülmaradottakra történő kettészakadása súlyosbodik.
- A feldolgozóipart egészében át fogja alakítani az új technológiai és strukturális forradalom.

---

<sup>250</sup> Szerző megj.[2005]: a fejlesztés roppant nagy externális hatásokkal jár: circulus vitiosus.

- A nagy cégek egyre növekvő mértékben válnak hálózatok tagjaivá, a kis és közepméretű cégek az új technológiai és piaci folyamatoknak megfelelően jelentősen reorganizálódnak.
- Amennyiben a jelenlegi tendenciák folytatódnak, tömegméretű munkanélküliségi hullám söpör végig a világon.
- A gazdaság zölddé. válását a versenyképességi szempontok korlátozni fogják.
- A globális gazdaság keretében végbemenő reorganizáció fő színterei a városok és környékeik lesznek.
- Az állami politikák a kiteljesedett piacgazdaság és a mérsékelt protekcionizmussal megtűzdelte szociális piacgazdaság stratégiai között fognak váltakozni.

### III.3.5. A triád versenypolitikáinak összehasonlítása, a verseny értelmezései

A piac létezésének hasznosságát nem vitatják sem a keleti, sem a nyugati gazdasági-üzleti kultúrában sem. Egyetértés van abban is, hogy az erőforrások, s a javak-szolgáltatások allokációját nem lehet ennél jobb terepen megvalósítani. A piac működésének fenntartásában és a piaci szereplők közötti erőviszonyok alakulásában azonban már sokan máshogyan ítélik meg a verseny szerepét.

Az „európai”, pontosabban az európai kultúrkörhöz tartozó észak-amerikai, nyugat-európai és óceániai felfogás sem egységes, de a választóvonalak itt nem országok és kontinensek között húzódnak.<sup>251</sup> A közgazdasági iskolákat tekintve a chicagói iskola képviseli az egyik - a „piacpárti” - szélsőséget, a másikat pedig az európai gondolkodásmódon belül a többféle etatista - az államhatalom diszkrecionális kiterjesztésének elfogadása - irányzat között kereshetjük. A chicagói iskola egyik fontos alapelve, hogy a piaci koordináció, illetve a piaci koordináció viselkedési szabályainak követése nemcsak a szűken értelmezett gazdaságban, hanem az emberek közötti tranzakciók más területein is az egyéni cselekvés optimálishoz legközelebbi eredményét és hasznosságát tartja szem előtt.<sup>252</sup>

A chicagói versenyfelfogást a szakirodalom túlnyomó része szélsőségesnek tekinti, abban azonban a legtöbb más, ugyancsak piacgazdaság-párti amerikai vagy európai iskola is egyetért vele, hogy a verseny társadalmi és gazdasági hasznai meghaladják a verseny által okozott károkat. Sőt, az európai gazdasági kultúrkörben nem is ismert olyan jelentős piacgazdaság-felfogás, amely elképzelhetőnek tartana piacgazdaságot verseny nélkül.

<sup>251</sup> Török Ádám: A versenypolitika és a piacok átalakulása a magyar gazdasági átmenetben Közgazdasági szemle XLIV. Évf. [1997].

<sup>252</sup> E gondolat kutatási programként való megvalósításáért Gary S. Becker Nobel-díjat kapott.

A Távol-Keleten más a helyzet. Közismert, hogy a japánok a világpiacon versenypártiak,<sup>253</sup> belső piacukon viszont nem átallják a kereskedelmi korlátozásokat. A gyakori magyarázat európai szemmel meglehetősen sajtáságos: eszerint Japán már a hatvanas évek első felében liberalizálta külkereskedelmét, de a liberalizáció által a belföldi iparnak okozott kárt aktív iparpolitikával próbálta ellensúlyozni.<sup>254</sup>

Ez az aktív iparpolitika a formális liberalizáció előrehaladtával egyre inkább informális ösztönzőket és támogatási eszközöket alkalmazott a belföldi ipar védelme érdekében, és fontos eszköznek tekintette „az állami és a vállalati fejlesztési akciók összehangolását”.

Ilyenfajta érdekegyeztetési rendszer a nyugat-európai országok egy részének iparpolitikájában nyíltan — a korporációs (azonos foglalkozások politikai egységei) rendszerben — csak a második világháború előtt fordult elő, a háború után pedig, a hetvenes évekig elsősorban a spanyolok, kisebb mértékben a britek, a franciák és az olaszok éltek hasonló eszközökkel.

A korszerű versenypolitika amerikai találmány, amely az 1890-ben elfogadott Sherman Act rövid, alig egyoldalas szövegében öltött testet először. Ezt a törvényt később a Clayton Act (1914), majd a hetvenes években a Hart—Scot Act finomította tovább. Az amerikai gazdaság akkori viharos fejlődése a vállalati koncentráció gyors növekedése mellett valósult meg. A törvényalkotók a verseny jogi szabályozását a kistermelők és kisiparosok akkor még gazdaságilag erős és szavazóbázisként sem jelentéktelen csoportjának védelme érdekében tartották szükségesnek.

Az amerikai versenypolitika neve eredetileg is „antitröszt” volt, amit a versenypolitika kettős felosztása szerint az egyik nagy ágnak tekinthetünk. Itt van egyébként az egyik alapvető különbség az amerikai és az európai versenyjog között. Az amerikaiaknál csak „antitröszt” van. Az európai felfogás szerint a versenyjog és a versenypolitika két részre oszlik: ezeket állami és vállalati versenypolitikának nevezhetjük.

Az első az állami szervek (kormánysszervek), illetve az állam mint tulajdonos versenytorzító magatartásának — például az állami támogatásoknak, a kereskedelemmel kapcsolatos kizárólagos állami jogoknak vagy az állami monopóliumoknak — a szabályozásával foglalkozik. A második az úgynevezett vállalati versenypolitika, amelyet az amerikaiak „antitrösztnek” neveznek. Ezek az ügyek Amerikában és Európában is több nagy csoportra oszthatók.

---

<sup>253</sup> Industrial Structure Council Japan [1993]

<sup>254</sup> Inoue-Kohama-Urata



Várható, hogy az átalakuló országok EU csatlakozása után előbb-utóbb kikerülnek a versenyjogból, és megfelelő átalakítás után a fejlett országokhoz hasonlóan a polgári jog részévé válnak.

A távol-keleti piacgazdaságok ugyanazon az elvi alapon működnek, mint az észak-amerikaiak vagy a nyugat-európaiak. Mégis jelentős különbségeket láttunk a piac- és a verseny felfogásban, illetve az állam versenypolitikai szerepében.

A távol-keleti piac- és versenyfelfogás nagyobb szerepet szán az etikai szempontoknak, mint az „európai”, és a formális szabályozásban ott kevésbé hisznek, mint a piaci szereplők informális befolyásolásában. Ugyancsak távol-keleti sajátosság, hogy a vállalatok informális együttműködését a kormányzat általában sokkal jobban eltűri, mint Európában vagy Észak-Amerikában. Sőt, főleg korábban Japánban kifejezetten támogatta is.

Ugyan eltérő gazdasági modellekkel van dolgunk, mégis végső soron ugyanoda, a fejlett „szolgáltató gazdaság” állapotába vezetnek.<sup>255</sup>

### **III.3.6. Átalakuló országok és a fejlett piacgazdaságok hasonlóságai, eltérései**

Ebben a felfogásban az érett piacgazdaságoktól (legyenek azok a Távol-Keleten vagy másutt) három dolog különbözteti meg az átmeneti gazdaságok piacműködési rendszerét:

1. az érett piacgazdaságokban a piaci tranzakciók általában bonyolult és hosszas alkudozási és kölcsönös információszerzési folyamatot követően jönnek létre, és a piacműködésnek ez a módja jelentős információs hasznokat is hoz a piaci szereplőknek.
  - Az átmeneti gazdaságokban csökkenő mértékben ugyan, de még mindig a piaci tranzakciók közvetlen anyagi haszna a legfontosabb, illetve a piaci szereplők erre vonatkozó várakozásai dominálnak;
2. az érett piacgazdaságokban a piaci tranzakciók és kapcsolatok sokkal inkább informális módon jönnek létre és működnek,
  - az átmeneti gazdaságokban, a piaci szereplők kölcsönös biztonságát még jelentős formális garanciákkal kell védeni
3. az érett piacgazdaságokban a versenypolitika is biztosítja azt, hogy a piaci szereplők lehetőleg minél inkább egymástól függetlenül tevékenykedjenek.
  - ezzel szemben az átmeneti gazdaságok piacműködésében még mindig erős a hálózati elemek szerepe. A piaci szereplők ott még nem eléggé bíznak a tőlük teljesen

---

<sup>255</sup> Török Ádám: A versenypolitika és a piacok átalakulása a magyar gazdasági átmenetben Közgazdasági szemle XLIV. Évf. [1997].

független partnerekkel kötött szerződések érvényességében és hatékonyságában, és ezért szívesebben vesznek részt valamilyen hálózat(ok) tagjaként a piaci folyamatokban.

**Véleményem szerint** egyes elemek a korábban áttekintett távol-keleti gazdaságokra is érvényesnek. A piaci kapcsolatok formális jellege a távol-keleti vállalatok között valószínűleg elsősorban kulturális és lélektani okokra vezethető vissza, nem pedig a szerződéses partnerekkel szembeni erős biztonság igényére. Igaz, az utóbbi szempontnak ugyancsak komoly szerepe van a távol-keleti gondolkodásban.

### **III.3.7. Az átalakuló országok versenypolitikája és az új piacgazdaság jellemzői**

Az átalakuló országok versenypolitikája az ezredforduló talán legizgalmasabb területe. A téma globális divatossága persze nyilvánvaló ok, de a piacgazdasági átalakulás belső mozgatórugói, illetve sikere szempontjából ennél sokkal nagyobb jelentősége van a fúziókontroll szigorának, következetességének és átláthatóságának.

A kelet-európai fúziókontroll „próbakőjellegét” egy furcsa tapasztalati tény adja, amely hasonló módon igaz a közép-európai átalakuló országok mindegyikére. Mégpedig, hogy az 1990, illetve az első modern versenytörvények elfogadása óta keletkezett fúziós esetanyagban feltűnően csekély az elutasított fúziók aránya. Országonként sehol sem több, mint a benyújtott kérelmek 5 százaléka, de ez Lengyelország kivételével mindenütt csak két-három esetet jelent 7-10 év alatt. Magyarországon 2000-2004 között két esetben utasítottak el kérelmet (8. sz. melléklet). A kézenfekvő magyarázat többféle lehet.

#### **Véleményem szerint:**

- a versenyhatóság nem akarja gátolni a piacgazdasági átalakulást azzal, hogy akadályozza a nemzetközi méretekben is versenyképes piaci szereplők színre lépését.
- a versenyhatóság nem kíván fölöslegesen vállalati és ezzel esetleg politikai érdekeket csorbítani akkor, amikor hosszú távra keresi nemcsak a helyét, hanem a hatalmi pozícióját is az államigazgatás szervezeti rendszerében. E lehetséges két intézményi-politikai-szociológiai magyarázat mellett a harmadik kifejezetten közgazdasági természetű.
- az úgynevezett releváns (érintett) piacot szűken, tehát igen szigorú helyettesítési és piacra lépési követelmények mellett állapítják meg a fúziós döntés megalapozásához. Ekkor gyakran kiderül, hogy olyan piaci szereplők kívánnak egyesülni, amelyek külön-külön monopolisták a saját piaci szegmenseikben, de együtt szinte egyik szegmensben sem

lesznek erősebbek (hoznak létre erőfölényt) a korábbi versenyhelyezethez képest. Ennek az anomáliának a piaci struktúra fejletlensége, a lokális földrajzi, illetve termékszerkezeti monopóliumhelyzetek nagy száma lehet oka az átalakulás kezdetén álló gazdaságban.

**Kutatásaim e feltevéseket csak kisebb részben igazolta,** és így rávilágított az átalakuló piacgazdaságok mikrovilágának néhány meglepő és sajátos jellemzőjére. E megfigyelések pedig azt igazolják, hogy Kelet-Közép-Európa piacgazdasági átalakulása valóban Nyugat-Európa modellje felé tart, mégpedig egyes országokban nem is kis sebességgel.

Ugyanakkor nem várható tisztán európai piacműködési modell kialakulása, hanem fel lehet majd lelni benne amerikai és távol-keleti elemeket is. A tapasztalatokat a következőkben lehet összegezni:

- a fúziókontrollban eleinte jelentős (Sőt az első generációs versenytörvényekben meg is jelenik), később csökken a távol-keleti jellegű „iparpolitikai” döntések szerepe. Ilyen esetekben a belső piaci erőviszonyok, „versenypárti” megítélésével szemben nagyobb súlyt kap a belföldi piaci szereplők világpiaci versenyképességének fúziók útján való növelése.
- a kevés elutasító döntés egy részében kimutatható az amerikai „incipiency” felfogás (kezdő) hatása;
- ugyancsak az amerikai antitröszt gyakorlat szerint az átalakuló országokban kevésbé a piaci struktúra fúzió nyomán várható átalakulását vizsgálják, mint inkább a kialakuló piaci erőviszonyokat próbálják megbecsülni;
- a kevésbé fejlett versenypolitikákra jellemző, ám fokozatosan kiszoruló „tranzíciós” elem, hogy a releváns piac egzakt körülhatárolásának csak kis jelentőséget tulajdonítanak;
- hasonló átalakulási specifikum, hogy a fúziós döntések tényezői között a termelési hatékonyság általában sokkal nagyobb szerep kap, mint az allokációs hatékonyság;
- kifejezetten az EU gyakorlatának felet meg, hogy a fúziós döntéseket — a többi versenypolitikai döntéshez hasonlóan a versenyhatóság vizsgálja ki és dönti is el. E tapasztalat alól érdekes módon éppen az intézményi átalakulásban elől haladó Magyarország és Lengyelország részleges kivétel. Az előbbi azért, mert a Versenyhivatalon belül intézményileg elkülönül a vizsgáló és az elbíró apparátus, az utóbbi pedig a monopóliumellenes ügyekben külön illetékes speciális feljebbviteli bíróság sajátos intézménye miatt. Ez tagadhatatlanul jót tesz a jogbiztonságnak, viszont nagyban gyengíti a versenyhatóság hatékonyságát és szakmai súlyát;

- ugyancsak az uniós gyakorlathoz hasonló elem. hogy a fúziók engedélyezésénél egyre gyakrabban hivatkoznak a kis közép- európai országok piacának voltára, azaz a belépési korlátok hiányára, még koncentrált piaci szerkezet mellett is.

A piacok „támadhatósága” a monopolista viselkedés effektív korlátja, és ennek okát a CEFTA, illetve az Európa Egyezmények által megalapozott regionális szabad kereskedelemben vélik megtalálni.

A fentiek első közelítésben valószínűleg jól szemléltetik a kelet-közép-európai versenypolitikák, illetve a fúziókontroll „eklektikus” jellegét, de azt is, hogy a fejlődés nagyjából a nyugat európai modell felé halad. Ez csak valószínűsíti, de még nem teszi biztossá, hogy az átalakuló országok valóban teljes mértékben az egyik piacfejlődési utat választják a három ábrázolt pálya közül. Ha mégsem így alakul, akkor körülbelül egy évtized múlva talán jogosan beszélhetünk majd nem a „harmadik”, hanem a „negyedik” „közép európai” útról a piacgazdasági fejlődés és az állami piacsabályozó szerepnek a fejlődési lehetőségei között.

#### IV. Konkrét esetek

Az Európai Bizottság, illetve a Gazdasági Versenyhivatal által elbírált fúziók alapján megállapítható, hogy a magyar és az EU fúziós gyakorlat közös jellemzője, hogy viszonylag alacsony a megtiltott fúziók aránya. Az érdemben elbíralt fúziók esetében az Európai Bizottság és a Gazdasági Versenyhivatal is gyakorlatilag minden századik fúziót tiltott meg. Abszolút számokban az 1991. és 2003. közötti 14 év alatt az Európai Bizottság 18, a Gazdasági Versenyhivatal 4 fúziót tiltott meg. Az eddig megtiltott 4 fúzió közül kettő esetében az érintett vállalkozások tudomásul vették a megtiltó döntést.<sup>256</sup>

Az 6. sz. mellékletben – a teljesség igénye nélkül - néhány híresebb esetet szeretnék bemutatni, többek között azzal a szándékkal, hogy az egyes Európai Közösségi illetve Uniós rendeletmódosításoknak a bírói gyakorlat révén milyen alapjuk volt. A világméretű, főleg amerikai, esetek többsége az antitröszt rendelkezéseit sérti, s bizonyos hatásaiban erőfölényes pozíciókat teremt. A „TOP”-fúziók amerikai összetételét valamint a globális összefonódások egy-egy kirívó példáját a 7. sz. melléklet prezentálja. A magyarországi és a nemzetközi fúziók Magyarországra vonatkozó eseteit pedig, a 8. sz. mellékletben mutatom be. Hazánk versenyjogi gyakorlata sok tanulságot felsorakoztató példákkal járt az elmúlt években, hiszen, mint fejlődő országra, igen nagy behatással voltak rá mind az amerikai, mind pedig - globális szabályozás szintjén - az európai uniós rendeletek, és végsősoron a precedens értékű bírósági eljárások is.

A magyar versenytörvény VI. fejezetében foglalt összefonódás-ellenőrzési rendelkezések célja, hogy minden, a gazdaság szempontjából lényeges vállalategyesülést vagy felvásárlást (és egyéb irányításszerzést) versenyfelügyeleti ellenőrzés alá vonjon. Ha az adott összefonódás nem hoz létre, vagy nem erősít tovább olyan erőfölényes helyzetet, amely akadályozza a hatékony verseny kialakulását, akkor a GVH azt nem tilthatja meg, ellenkező esetben az összefonódás megtiltható. A Gazdasági Versenyhivatal előzetes vagy utólagos feltételt, illetve kötelezettséget is előírhat az összefonódás hátrányos hatásainak mérséklése érdekében (például: vállalkozásrészek, vagyontárgyak elidegenítésének tilalma, vagy valamely közvetett résztvevő felett gyakorolt irányítás megszüntetése).

A versenyre gyakorolt hatás szempontjából a versenykorlátozó hatás minősítésénél külön jelentőséggel bír, hogy az összefonódás versenytársak közötti (horizontális) vagy pedig eladó-vevő közötti (vertikális). A horizontális összefonódások általában közvetlenül a piaci szerkezet megváltoztatását okozzák, a vertikális összefonódások pedig a kapcsolódó piacokra hathatnak negatívan. Egyes tranzakciók nem sorolhatóak be egyértelműen egyik vagy másik csoportba

---

<sup>256</sup> GVH közlés

annak következtében, hogy mind vertikális mind horizontális jellemzőkkel bírnak. Előfordulhat olyan eset is, amikor nincs olyan piac, amelyen mindkét vállalat jelen van. Az ilyen összefonódásnak is lehetnek káros versenyhatásai. Az árukör bővüléséből adódóan (portfólió-hatás), ha egymást kiegészítő áruk gyártói/forgalmazói (szomszédos piacok szereplői) kerülnek egy vállalkozáscsoporthoz, vagy ha valamely vállalkozáscsoport az egyik áru piacán erős piaci pozícióval rendelkezik, gazdasági és pénzügyi helyzete olyan mértékben megerősödik, hogy az összefonódás révén képes lehet a másik áru piacán is versenykorlátozó stratégiák (pl. árukapcsolás) alkalmazására (konglomerátum-hatás).

A következőkben az elmúlt 5 lezárt év (2000-2004.) – a GVH által a koncentrációs ügyekben való - eljárásait vázoló fel (21. sz. táblázat). Ezekben az esetekben a hangsúlyt azokra a területekre fektettem, ahol és amivel kapcsolatosak voltak az engedélykérek. Az általános, évenkénti statisztikai számadás után a következőket – mint a legfontosabbakat és leggyakrabban döntésre „ítélteket” - találhatjuk az egyes éves példa-sorozatokban (lásd bővebben: 8 .sz. melléklet):<sup>257</sup>

21. sz. táblázat: Koncentrációs eljárások a GVH gyakorlatában

Eljárási terület	Év
Gépjárművek piaca	2000
Beilleszkedés érintett piacra,	2004, 2001
Infokommunikációs piac, mint távközlés,	2004, 2003, 2002, 2001, 2000
Külföldön honos vállalkozások	2004, 2000
Küszöbszámok alapján döntés,	2003
Ipar/építőiparpiac, cementpiac,	2004, 2002, 2001
Ipar/energiaszektor,	2003, 2002, 2001
Ipar/élelmiszeripar,	2004, 2003, 2002, 2001, 2000
Ipar/gyógyszerpiac,	2003, 2002, 2001, 2000
Ipar/vegyipar,	2004, 2003, 2002, 2001, 2000
Nyilvánvalóság,	2002, 2001
Pénzügyi szolgáltatások piaca,	2003, 2002, 2001
Szolgáltatások (egyéb), főként sajtó és	2003, 2001
Több versenyhatóság engedélyének időbeli	2003
Vállalkozásrész megszerzése,	2004

Mindezek a fuzionális törekvések a megismert módon, vertikális, horizontális és konglomerátumos formában kívántak érvényre jutni, engedélykötelesek lévén a szűrők mindkét fázisán áthaladva.<sup>258</sup>

<sup>257</sup> megjegyzés: az adatok hozzáférhetők voltak a megjelölt években

<sup>258</sup> ahol mód van rá, összefoglaló táblázatba foglalva

## Tézisek

### (Az értekezés tartalmának összefoglalása)

1. Az értekezés a versenyszabályozás elméleti és gyakorlati kérdéseivel foglalkozik, középpontba állítva a piaci kudarcokat leginkább megjelenítő monopóliumokat és a vállalati fúziókat. Válaszokat keres arra, hogy miként kell és lehet kudarcot kezelni, negatív hatásait megszüntetni, illetve minimalizálni. Bemutatja a piaci kudarc elméleti kérdéseit, elemzi, hogy a vállalati fúzió hogyan járul hozzá a kudarc felerősítéséhez, majd kitér arra, hogy a kudarc hogyan válik világméretűvé. E problémakör értékelését követően konkrét megoldási javaslatokat is tesz. A téma elméleti bemutatása, kritikai elemzése és értékelése a magyar és a nemzetközi, elsősorban az USA és az Európai Unió tapasztalatai alapján történik.

2. Már a 18. században Adam Smith arra hívta fel a figyelmet, hogy a jó dolgok előmozdításához nincs szükség kormányzatra, vagy bármiféle erkölcsös érzületre. Álláspontja szerint az emberek akkor szolgálják a közérdeket, ha egyszerűen saját önérdeküket követik. Az emberek nagyobb valószínűséggel tudják megállapítani, hogy mi saját érdekük, mintsem egyáltalán képesek lennének a közérdek meghatározására. Smith gondolatmenete mögött egyszerű a képlet. Ha van olyan termék, vagy szolgáltatás, amelynek a fogyasztók értéket tulajdonítanak, de jelenleg nem hozzáférhető, akkor hajlandóak fizetni az előállításukért. A profitra törekvő vállalatok keresik az ilyen lehetőségeket, és ha a termék értéke a fogyasztó számára meghaladja az előállítási költségeket, akkor a vállalkozó nyereségre számítva belekezd az előállításba. A hatékonyság érvényesülésének ez a modellje nemcsak a tökéletes piaci verseny meglétét tételezi fel, hanem azt is, hogy egy áru, illetve szolgáltatás által az egyén és a társadalom számára nyújtott haszon egybeesik, továbbá azt, hogy egy áru illetve szolgáltatás egyéni és társadalmi költsége is azonos.

3. Az optimum, hatékonyság és egyensúly fogalmak értelmezése többféle lehet. Általában négy kategória irányából közelítik meg, melyek közül az első három piaci allokációt jelöl. Ezek:

- a "ténylegesen megvalósuló piaci allokáció", mely a valós gazdaságban érvényesülő, kialakuló tényezőelosztást jelöli;
- az "egyensúlyi piaci allokáció" mely az összes lehetséges allokáció közül azokat a tényező felhasználásokat fogja össze, amelyek szintén a piaci automatizmusok, illetve a piaci szereplők egyéni motivációi alapján alakulnak ki;

- a "Pareto-hatékony piaci álokáció", mely a gazdaság összes piacán egyidejűleg kereslet-kínálati egyensúlyt eredményez, és a gazdaság egészét tekintve zérus a piaci résztvevők jóléti holtteher-vesztesége;
- és végül a "társadalmilag optimális erőforrás allokáció", mely valamely társadalomban, valamely tetszőleges (közösségi, szociális, erkölcsi, hagyományelvű stb.) szempont alapján a "leginkább kívánatosnak" minősül.

4. Amennyiben egy piac (gazdaság) Pareto-hatékony vagy egyensúlyi allokációja eltér a társadalmilag kívánatosnak tartott erőforrás eloszlástól, akkor a piac elégtelenségéről (market failure) vagy tökéletlenségéről (market imperfection) beszélünk. A piaci elégtelenség (vagy tökéletlenség) azt jelenti, hogy a szabályozatlan, tisztán piaci mechanizmusok által eredményezett tényező allokáció eltér a társadalmilag optimálisnak tekintett erőforrás felhasználástól. A piaci elégtelenségek jól körülhatárolható kategóriákba sorolhatók, s ezek a következők: monopóliumok, externális hatások, közjavak és információs problémák, rövid távú érdekeltség, méltánytalan jövedelemelosztás, kiegyensúlyozatlan gazdasági növekedés és külgazdasági kapcsolatok.

5. A monopólium súlyosan korlátozza a fogyasztói szükséglet kielégítését, leszűkíti a választási lehetőségét, a vevő kényszerhelyzetben kénytelen elfogadni az alacsony szintű szolgáltatást, az optimumnál magasabb monopol árat, a vevő nem tudja „fegyelmezni” a termelőt. A monopólium az erőforrások nem hatékony allokációját eredményezi. Tehát nem érvényesülhetnek monopólium esetén a termelési- a termékosár- és a cserehatékonyság kritériumok, amelyek a Pareto-hatékonyság teljesülésének alapfeltételei. Mindezekből következően a monopóliumot a legsúlyosabb piaci kudarcnak lehet tekinteni.

6. A monopóliumok a történelmi fejlődés eredményei: a kartellek és fúziók létrejötte, a felvásárlás mellett a monopol-pozíció spontán is kialakulhat, ha a vállalat úgy lesz domináns az adott piacon, hogy ott elsőként jelenik meg, és költségelőnye lehetővé teszi számára, hogy megakadályozza további szereplők belépését. A fúziók létrejöttével korábban önálló vállalatok válnak egyesülnek, olvadnak össze, illetve az ellenőrzés, a meghatározó befolyás megszerzésével a hatékonysági feltételek sérülnek. Ha a minimális hatékony méret nagy a piac már nem növelhető méretéhez viszonyítva, akkor kialakul egy olyan termelői monopolista helyzet, amely állami szabályozást, illetve állami beavatkozást tesz szükségessé. A kartellek kialakulását az USA-ban a trösztellenes politika, az európai gyakorlatban a versenypolitika eszközeivel igyekeznek megakadályozni. Napjainkban a globalizáció egyik legfőbb kísérőjelensége a



vállalati koncentrációk erőteljes növekedése és a megafúziók egyre gyakoribbá válása. Ezek az összefonódások főleg néhány igen költségigényes ágazatra koncentrálnak. Az újfajta kihívások felerősítik az állandóan meglévő koncentrációs impulzusokat.

7. Koncentráción azokat a jelenségeket értjük, ahol kettő vagy több, korábban független vállalat vagyont egyesíti, illetve egy vagy több személy, akik már befolyásolnak legalább egy társaságot, illetve egy vagy több társaság, közvetlen vagy közvetett befolyást gyakorolva egy vagy több egyéb vállalkozás egésze vagy részei felett megszerzi az ellenőrzést akár az üzleti vagyont vagy a részvények felvásárlása, akár szerződés, akár egyéb eszközök segítségével. A koncentrációnak tehát két fajtája van, mégpedig a vagyonegyesítés, amely egyesített közös irányítást, az üzleti kockázat megosztását, kölcsönösen integrált vagyoni-üzleti viszonyokat eredményez, illetve az ellenőrzés megszerzése, amelynek lényege, hogy meghatározó befolyást eredményezzen az adott társaságban, különösen a társaság vagyona, üzletmenete feletti rendelkezés lehetőségével, a társaság szerveinek összeállítása, a szavazati jogok és a társaság döntései terén. A meghatározó befolyás tényállása mindig a konkrét esetek körülményei alapján mondható ki.

8. A fúziós folyamatok három csoportját különböztethetjük meg: horizontális, vertikális és konglomerációs fúziók. A horizontális koncentráció esetén ugyanazon iparágban működő cégek, vagyis a versenytársak összefonódása valósul meg. Versenyjogi szempontból ezek a koncentrációk jelentik a legkomolyabb problémát. A vertikális koncentráció a termelési folyamat különböző fokán álló cégek között jön létre. Az ún. konglomerációs fúzió pedig két olyan vállalat között jön létre, amelyek egymással össze nem függő területeken tevékenykednek. A fúziókkal kapcsolatban gazdasági szempontból számos pozitív és negatív érv sorolható fel. Mellette szóló érvek például: gyorsabban növelhető a piaci részesedés, könnyebb és kockázatmentes a belépés más ismeretlen földrajzi piacra, könnyebben lehet korszerű technikákat egyesíteni. Ellenszóló érvek: a gigantikus vállalatok szervezéstechnikai problémákat vetnek fel, sokakat elbocsáthatnak az összevonások miatt. A fogyasztók szempontjából is sorolhatunk néhány pro és kontra érvet. Mellette szól például, ha a fúzióra lépő feleknek sikerül a termékeiket a volumenhozadék kihasználásával vagy a szinergia előnyeinek kiaknázásával olcsóbban nyújtani. Ellenszóló érvek: a koncentrációk során könnyen alakulhat ki olyan erőfölényes helyzet, amely alkalmas a fogyasztók érdekeinek a csorbítására elsősorban a magas árak és a csökkent mennyiségű áruk miatt.

9. A koncentrációkban a hatékonyságorientált motivációk hatékonysági növekedést, költségcsökkenést, végső soron a társadalmi jólét növekedését eredményezhetik, ezért ezeket ún. „hatékonyságoknak” nevezik. Tényezői a méretgazdaságosság, a tevékenységi kör gazdaságosság, az optimális üzemi méret, az alacsony adminisztrációs költség, a menedzsment fejlesztése, a K+F rendszerek és egyéb innovatív tevékenységek egyesítése. A koncentrációval foglalkozó közgazdasági iskolákhoz köthető legfontosabb hatékonysági modellek bizonyítékkul szolgálnak a koncentrációk „jótékonyosságainak” alátámasztására.

10. A williamsoni modell (Chicagai Iskola) a koncentrációk hatását vizsgálja a társadalmi jólét változásaira. A koncentrációk a modell szerint növelik a termelői hatékonyságot. A központi kérdés: hogyan ítéljük meg azt a koncentrációt, amely ugyan csökkenti az elosztási hatékonyságot és a fogyasztói többletet, de ugyanakkor növeli a termelési hatékonyságot és a termelői többletet. A koncentráció értékelésénél tehát az elosztási hatékonyság csökkenését és a termelői hatékonyság növekedését kell mérlegelni. A williamsoni elmélet lényege az, hogy a koncentrációt engedélyezni kell, ha a termelési hatékonyság növekedése nagyobb, mint az elosztási hatékonyság csökkenése. A williamsoni modell nem határozza meg pontosan azt, hogy mely koncentrációk kívánatosak a társadalom számára. Ezt a Farrell-Shapiro modell oldaná fel.

11. Az FS a modell abból a feltételezésből indul ki, hogy csak olyan koncentráció kerül(het) kivitelezésre, amely hasznot hajt az érintetteknek. Ahhoz, hogy a koncentráció a társadalomnak is hasznos legyen, elégséges feltétel az, hogy a nettó külső hatás (amely a fogyasztói többletben és a versenytársak hasznában való változás összegéből áll) pozitív legyen. Ez mindaddig fennáll, amíg a fuzionált cégek közös piaci részesedése nem halad meg egy bizonyos felső határt, amely pedig a versenytársak piaci részesedésének súlyozott számításából kapható meg. E modell tehát nem mérlegelésben gondolkodik, hanem a koncentráció nettó külső hatásának értékelése alapján próbálja meghatározni a társadalmilag kívánatos koncentrációkat. Az FS modell a koncentrációknak közgazdaságilag pontosabb és jobb elméleti alapját jelentené, mint a „williamsoni modell.

12. A Stuktúra-Viselkedés-Teljesítmény modell (Harvard Iskola) szerint a három elem között okozati összefüggések állnak fenn. Ilyen piacok már e század első felében kialakultak, és ezzel szinte párhuzamosan formálódott a strukturalista iskola, amely szerint ha a piacon koncentrált vállalati szerkezet alakul ki (amit szigorú oligopólium vagy piaci dominancia jellemez), akkor az már eleve versenykorlátozó hatású, és igen nagy valószínűséggel társadalmi kárral, egyoldalú jövedelemátcsoportosítással is jár. E nézet szerint egyenes összefüggés van a piaci koncentráció

és a monopolprofit között. Minél nagyobb egy vállalat részesedése a piacon, más szóval, minél koncentráltabb az adott piac, annál valószínűbb, hogy a piacon szereplő cégek extra, monopolprofitot lesznek képesek realizálni. A hatékonysági tényezőket a Harvard Iskola a piaci hatalmat növelő, az uralkodó helyzetet erősítő szempontként értékelte, és versenypolitikáját is a közepes vállalatok védelme érdekében építette fel.

13. Schumpeter (Osztrák Iskola) hipotézise, az innovációs képesség és a cég nagysága közötti összefüggés elemzésében úttörő volt, mely szerint a monopolisztikus környezet kedvezőbb a K+F tevékenységek folytatásának. Az újítás profitot biztosít az újító vállalkozónak. Profitot biztosít, mert ha a cég új terméket vezet be, annak a piaci értékelése kívül áll az eddigi értékrendszeren. Értékét nem a határtermék értékéből levezetett termelési költségek határozzák meg, amit az a termelési javaknál történni szokott, hanem a fogyasztók közvetlen szubjektív értékelése. A gazdasági adottságok megváltozása azonban új helyzetet teremt az innovációk miatt. A vállalkozó alapvető funkciója az, hogy újít.

14. A koncentráció gyakorlati kérdéseinek bemutatása előtt szükséges a piaci részesedés és a piaci koncentráció megkülönböztetése. A piaci részesedés egy bizonyos vagy néhány termék földrajzilag is elhatárolható „piacán fejezi ki egy konkrét vállalkozás súlyát.” Ez versenyjogi szempontból azt jelenti, hogy egy piaci szereplő helyzete - egy releváns piacon, adott időpillanatban pozíciója révén - visszaélésre adhat-e lehetőséget. A piaci koncentráció adott részpiacra lévő vállalkozás általános piaci hatalmát mutatja. Ez az a helyzet, amely az erőfölényes magatartás alapjaként szolgálhat. Szűkebb értelmű az előzőnél, mert akár nem terjed ki földrajzi régiókra és nem tartalmazza a helyettesítő relációkat. De tágabb is, vagy legalábbis szerteágazóbb fogalomként is determinálhatjuk a piaci részesedésnél, mert a koncentrációszámítás módszere alapján az aggregáció több szintjén nyerhetünk a versenyszabályozás alátámasztására háttér információkat. A két elemző módszer tehát egymás mellett párhuzamosan és egymással összefüggésben is alkalmazható, hiszen egy konkrét vállalkozás piaci hatalmi viszonya mellett az általa termelt és esetleg forgalmazott, vagy más helyettesítő terméke is egyszerre képezheti a két módszer bázisát.

15. A koncentráció foka a gazdaság, vagy azon belül valamely ágazat szervezeti struktúrájának meghatározó jellemzője. Ábrázolására szolgál a koncentráció vizsgálatokban általában alkalmazott Lorenz-görbe, amellyel egy adott iparág legnagyobb vállalatának nagyság szerint csökkenően sorba rendezett és összegzett piaci részarányát fejezi ki. Az ábrázolás kulcskérdése lehet, hogy a koncentráció időlegesen áll-e fenn, vagy tartós változást hoz-e a piaci részarányok

tekintetében.

16. A koncentrációmérésben formailag - eltérő hangsúllyal - általában három módszert alkalmaznak világszerte. Kutatásomban mindhárom módszert alkalmaztam.

a., Az első módszer (koncentrációs ráta) - amit a leggyakrabban alkalmaznak – az összes iparági értékesítés azon arányára kíváncsi, amelyet az iparágban működő legnagyobb vállalatok együttes piaci részaránya eredményez.

b., A második módszer (koncentrációs táblázat) egy adott piaci részarányt megvalósító legnagyobb vállalatok számát keresi, például, hogy egy ágazat termelésének, vagy forgalmának bizonyos részét hány vállalat adja össze, ha a forgalmazás nagysága szerint a cégeket csökkenő sorrendbe állítjuk. Ennek a módszernek magyar vonatkozásai is vannak.

c., A harmadik módszer a Hirschman-Herfindhal index alkalmazása, amely az iparági koncentráció összehasonlítását szolgálja és könnyíti meg. A koncentráció fokának figyelembevételével mintegy szintetizálja az előző két módszert. Tekintettel van az adott termék piacán résztvevő eladói pozíciójú szereplők számára, de ugyanakkor kifejezi ezek méretbeli különbségeit is. Nagy előnye, hogy közgazdaságilag a tendenciákra helyesen reagál a vállalkozások számában, illetve, hogy az ismérvek eloszlásában bekövetkező változásokat jól mutatja.

d., Egyéb létező módszereket főleg vállalati szinten alkalmaznak a kereskedelmi koncentrációk modellezésére, de amelyek jól alátámasztják a globálisan használt klasszikus módszereket. Ezek a kvantilis eloszlás, a Gini-koefficiens (G), az eltérésmutató (ID), a Gini-féle átlagos eltérés (GMD), a kettős mag-sűrűségbecslés, a vállalatok száma és struktúrája, a gazdasági egységek mérete, a méretgazdaságossági táblázat.

17. A koncentrációk ellenőrzése világszerte a versenyjog időben legkésőbb kialakult jogága, de szerepe egyre inkább felértékelődik, kifejezve azt, hogy a szerkezetellenőrzés preventív volta jelentősen mérsékelheti a magatartás-ellenőrzés utólagos hatásait. Az összefonódások engedélyezése a mesterséges koncentrációnövekedés verseny-felügyeleti kontroll alá való helyezését célozza, szem előtt tartva, hogy ilyenkor a vállalat nem szerves fejlődés eredménye, és a piaci részesedés megszerzése nemcsak a másik piaci szereplővel való egyeztetés útján, hanem annak akarata ellenére is létrejöhetett. Az Európai Unió a vállalati egyesüléseket időben változó tényezőnek tekinti, a verseny érdekében nem a méretek csökkentése a cél, hanem a piacra lépési korlátok enyhítése. Az Európai Unióban a fúziókontroll közösségi szabályozása viszonylag egyszerű, áttekinthető és gyorsabb.

18. A koncentrációk céljaival kapcsolatban sokféle elvárás létezik. A triádban (USA, EU, Japán) az antitröszt képviselői főleg az elosztási hatékonyság érvényesülését tartják fontosnak. Európában a közgazdasági hatékonyság fenntartása a cél - természetesen a fogyasztói többlet csorbulása nélkül – amelyen át az antitröszt politika is beváltaná a hozzá fűzött reményeket. Bonyodalmat okoz azonban, hogy a hatékonysági kritériumokon kívül még több cél egyidejű megvalósulását remélik, mint például a technikai értelemben vett fogyasztóvédelem, a jóléti újraelosztás, a méltányosság, a kis és középvállalatok védelme, iparpolitikai és regionális célok, a piaci integráció, a hazai piac védelme a külföldi vállalatfelvásárlások ellen.

19. A vállalatfelvásárlásban, azaz akvizícióban, különös helyet kaptak azok a folyamatok, melyet a szakirodalom 'market for corporate control'-nak nevez. Ezen folyamatok lefolyása jogilag - bár nem tökéletesen – szabályozott. A vállalategyesülések és felvásárlások (M&A) egyfajta üzleti ágat képeznek. A vállalatfelvásárlásoknak általában három motivációja van: a termékportfólió hiányosságainak megszüntetése, a nyereség befektetése, a meghatározott stratégiai üzleti egység megerősítése.

20. Az állam feladata, hogy fellépjen a verseny korlátozásának negatív formái ellen, s hogy a cégeket versenykörülmények közé kényszerítse. Ennek céljait az állami versenypolitika határozza meg. A versenyszabályozás pedig a versenypolitika megvalósítását szolgáló eszközrendszer. Az állam a verseny feltételeinek tisztasága érdekében a piaci folyamatokba többféleképpen avatkozhat be. (Ha a piacon a versenyfunkciók megfelelően érvényesülnek, a kormányzat semmiféle rendkívüli versenyszabályt nem ír elő. Ilyenkor a laissez faire elve érvényesül: "Hagyd, hogy menjen minden a maga útján!"). A versenyszabályozás egyik nagy területe a trösztellenes (antitröszt) szabályozás. A másik nagy körbe a piac működési feltételeinek általános szabályozása (például kereskedelmi, környezetvédelmi, műszaki előírások) és a hozzá kapcsolódó intézmények tartoznak.

21. Az állam közvetlenül is befolyásolhatja a piaci versenyt főleg az állami szektor működtetésével, állami vállalatok alapításával. Ez azonban nem járhat a verseny korlátozásával. Ennek veszélye úgy csökkenthető vagy szüntethető meg, hogy a versenyszabályozás más előírásai az állami szektorra is kiterjednek. Vannak olyan piaci szegmensek (pl. áramszolgáltatás, postai szolgáltatás, vasút), ahol ún. természetes monopólium működik. Ez esetben államilag kell olyan működési feltételeket teremteni, hogy a hatékonyság, a piacgazdasági eredmények a lehető legjobban megközelítsék a versenyszféra jellemzőit.

22. A versenyszabályozás alapvető elemei a versenytörvények. Ezek törvényellenesnek minősítenek minden olyan vállalati stratégiát, amely az adott ágazatban a hatékonyságot sértő módon korlátozhatja a versenyt, egyben meghatározzák az aggályos magatartások szankcióit. Egyes országokban a történelmi hagyományok és sajátosságok folytán e törvényeket antitröszt törvényeknek, kartell törvényeknek, tisztességtelen versenyről szóló törvényeknek hívják.

Legfőbb rendelkezéseiket összefoglalom:

- Tilos a versenytársak között az olyan - nyílt vagy burkolt, titkos - megegyezés, amely az árak meghatározására, vagy olyan termelési megállapodások megkötésére irányul, ami az árak növelését, versenyt korlátozó előnyök megszerzését célozza. A versenytörvények ezeket és az ezekhez hasonló magatartásokat törvényellenesnek minősítik.

- A versenytörvények állami ellenőrzés alá vonják a vállalatok közötti szervezeti egyesüléseket, fúziókat; ezzel a piac szerkezetében végbemenő változásokban a nem indokolható, versenyellenes fejlődés útját kívánják elzárni.

- A versenytörvények megtiltják, hogy az eladó árdiszkriminációt alkalmazzon a vevőkkel szemben, a különböző vásárlóknak azonos minőségű és mennyiségű áruért más és más árat számoljon fel.

- A versenytörvények olyan kérdéseket is szabályoznak, amelyek nemcsak a monopolista pozíciókhoz kötődnek, de nagy a valószínűsége a hatékonyságot rontó problémák kialakulásának.

Az amerikai, az európai (és a magyar) versenytörvények a számos hasonlóság mellett jelentős különbségeket mutatnak.

23. A világ első versenytörvénye a kanadai Combines Act volt (1889), de ennél nagyobb jelentőségű az 1890-ben az USA-ban elfogadott Sherman Anti-trust Act, amely az 1914-es Clayton Act-tal együtt a mai napig az amerikai versenyszabályozás alapját képezi. A törvények tiltják, hogy egy vállalat a versenytársa részvényeit megvásárolja, ugyanazon személy (vagy személyek) az egymással versenyző vállalatok igazgatótanácsában részt vegyenek, ha ezek azzal a veszéllyel járnak, hogy monopolista erőfölényt hoznak létre, és jelentősen csökkentik a versenyt. Az 1950-ben elfogadott Celler-Kefauver Act pedig megtiltja, hogy egy vállalat a vele versenyző vállalat vagyont megvásárolja, ha az érdekből csökkenti a versenyt. A versenytörvények általában nem tiltják meg a vállalati egyesülést, fúziót, csak akkor, ha az hátrányos a hatékonyságra, a közérdekre, közjóra. Azonban éppen az utóbbiak miatt - mivel nehéz, ha ugyan nem lehetetlen egyértelműen értelmezni a közérdeket - rendkívül bonyolult és körülményes e törvények gyakorlati érvényesítése.

24. Az Európai Közösség versenyjoga sokkal szélesebb, négy témakört fog át: a vállalati versenyjog, a támogatások joga, a különleges vagy kizárólagos jogokkal rendelkező vállalkozásokra vonatkozó verseny-specifikus szabályok, valamint a kereskedelmi jellegű állami monopóliumok működési szabályai. E négy témakörből a versenytörvények általában csak a vállalati versenyszabályokkal foglalkoznak. (Utóbbival foglalkozik a magyar versenytörvény is, és általában a jogirodalomban is a szűkebb értelemben vett versenyszabályozás alatt a vállalati versenyszabályokat értik.) A vállalati versenyjog további két nagy területre oszlik:

a., tisztességtelen versenycselekmények, melynek már a római jogban is megtaláljuk egyes alapelemeit. (Nálunk az 1923. évi V. törvény jelenítette meg először ezeket a cselekményeket, tiltott magatartásokat. Az átalakuló országokban azonban még a fogyasztó megtévesztés tilalma is egy jogforrást képvisel, bár ez nem tartozik a versenypolitika főáramába.)

b., úgynevezett antitröszt, amelybe alapvetően három típusú magatartás tartozik: a kartelltilalom körébe eső magatartások, illetve vállalati összejátszás; a gazdasági erőfölénnyel való visszaélés, illetve dominancia; a fúzió, illetve vállalati koncentráció. Az első kettő magatartásszabályt, a fúziókontroll struktúraszabályozást, piaci struktúra-felügyeletet jelent. Általában a jogászok Európában versenyszabályok alatt — még a vállalati versenyszabályokból is — csak az antitröszt szabályokat szokták érteni.

25. A versenyszabályozás európai gyakorlatát a Római szerződés (1957) két cikkelye alapján (85.c, 86.c) értelmezték, s ebből csak fokozatosan alakultak ki – precedens jelleggel – azok a szabályok, főleg a '70-es évektől, amelyeket az Európai Unió Bizottsága rendeletekbe foglalt a fúziók kezelésére. A 85. cikk 1. bekezdésének általános kartelltilalma vonatkozik a versenytársak közötti (horizontális), valamint a vertikum különböző lépcsőin elhelyezkedő vállalkozások közötti (vertikális) megállapodásokra egyaránt. A tilalom alá eső megállapodásokhoz a cikk 2. bekezdése a semmisség jogkövetkezményét fűzi. Az általános tilalmat a cikk 3. bekezdésében megfogalmazott mentesítési rendszer enyhíti. A mentesítéshez négy feltétel egyidejű teljesülésére van szükség. Ezek a megállapodások hozzájárulnak az ártermelés és -forgalmazás javításához, a műszaki vagy gazdasági haladás előmozdításához, a megállapodásból származó előny megfelelő része a fogyasztókhöz jut, nem korlátozzák a versenyt a célok eléréséhez szükségeset meghaladó mértékben, nem teremtenek lehetőséget a verseny megszüntetésére az érintett piacon. A Római Szerződés 86. cikke megtiltja a gazdasági erőfölénnyel való visszaélést a közös piacon vagy annak jelentős részén, amennyiben ez a tagállamok közötti kereskedelmet érinti. Ennek megnyilvánulási formáiként említi a cikk a méltánytalan árak vagy más üzleti feltételek kikényszerítését, a termelés, a forgalmazás vagy a műszaki fejlődés korlátozását, a diszkriminációt, valamint az árukapcsolást.

26. A közösségi fúzió-ellenőrzésnek vannak versenypolitikai és iparpolitikai aspektusai is. Ez napjainkban is vitákat vált ki. A kérdés az, hogy vajon a Közösségi szintű kontroll melyik területre szorítkozzon. Néhány ország, például Németország a versenypolitikai szempontokat tartja fontosabbnak, míg mások, így például Olaszország és Franciaország az iparpolitikai prioritást tartaná fontosabbnak. Az európai uniós versenyszabályozásban szép számmal találunk eltéréseket az egyes nemzeti rendeletekben.

A fúziós küszöbértékekről például a Közösségi Fúziós Rendelet kimondja, hogy egy összefonódás akkor közösségi léptékű, ha az összes érintett vállalkozás összevont teljes világméretű forgalma meghaladja az 5 milliárd eurót és az érintett vállalkozások közül legalább két vállalkozás mindegyikének teljes közösségi szintű forgalma meghaladja a 250 millió eurót, kivéve, ha az érintett vállalkozások mindegyike teljes közösségi szintű forgalmának több mint kétharmadát egy és ugyanazon tagállamban éri el. Ehhez képest az egyes nemzetek küszöbszámainak meghatározása sokkal egyszerűbb. Általában ezek két értékkel szigorítják a koncentrációkhoz kötött engedélykéréseket, illetve tiltásokat. Ezek a fúzióban érintett vállalatok együttes előző lezárt üzleti évi nettó árbevételére és a beolvadók előző kettő lezárt üzleti évi nettó árbevételére vonatkozik. Így e sorrendben beszélhetünk „Bagatel” és „De Minimis” összegekről. Vannak olyan nemzetek, ahol nem kötik a feltételeket két lezárt évhez, mint például Írország, Ciprus, Ausztria, Málta, és vannak olyanok, ahol a „De Minimis” helyett piaci koncentrációt jelölnek meg (Görögország, Lettország, Egyesült Királyság, Szlovénia). Az egyes országok küszöbértékei igencsak eltérőek. Az eltérések okait kutatva, arra jutottam, hogy alacsony küszöbérték két esetben áll fenn: kis országban a belső piac védelme, valamint átmeneti országban a hazai vállalatok védelme érdekében.

27. Az Európai Unió versenyszabályozásában az összefonódási eljárások során igen hatékonyan alkalmaznak bizonyos korrekciós intézkedéseket. Ha az érintett fúziót nem érdemes megakadályozni, a Bizottság a hatékony verseny biztosítása, a gazdasági erőfölénnyel való visszaélés meggátolásának az elérése érdekében az érintett felektől bizonyos vállalások megtételét várja el az engedélyért cserében. A fúziókontrollban ez hármas szűrőrendszerként fogható fel. Azok a tranzakciók, amelyek az egyes szűrőkön „fennakadnak”, újabb szűrőkön keresztül juthatnak csak el az engedélyezésig. A fuzionálók a korrekciós vállalásokat már az egyes szinteken várható határozatok, döntések megszületése előtt is végrehajthatják. A korrekciós intézkedésekhez tartozó ún. szűrőszabályok Uniós és nemzeti szinten is tartalmazzak előírásokat. Módot kell találni arra, hogy a tranzakció maga is képes legyen a szűrőrendszer kritériumaihoz való alkalmazkodásra és így az engedély megszerzésére. Hiszen a



fúziókontrollnak nem a fúziók megtiltása, hanem a verseny védelme a célja. Magyarországon is üdvözlendő lenne hasonló korrekciós eljárás bevezetésére.

28. Az átalakuló országok versenypolitikája az ezredforduló talán legizgalmasabb területe. A kelet-közép európai fúziókontroll „próbakőjelleget” egy furcsa tapasztalati tény adja, hogy az első modern versenytörvények elfogadása óta keletkezett fúziós esetanyagban feltűnően csekély az elutasított fúziók aránya. Országoként sehol sem több, mint a benyújtott kérelmek 5 százaléka, de ez Lengyelország kivételével mindenütt csak két három esetet jelent 7-10 év alatt. Ennek magyarázata többféle lehet. A versenyhatóság például nem akarja gátolni a piacgazdasági átalakulást azzal, hogy akadályozza a nemzetközi méretekben is versenyképes piaci szereplők színre lépését. A versenyhatóság talán nem kíván fölöslegesen vállalati és ezzel esetleg politikai érdekeket csorbítani akkor, amikor hosszú távra keresi nemcsak a helyét, hanem a hatalmi pozícióját is az államigazgatás szervezeti rendszerében. A jelenség közgazdasági magyarázatához viszont állíthatjuk, hogy nem ritka az olyan eset, amikor a fúziós döntés megalapozásához az ún. releváns (érintett) piacot szűken, tehát igen szigorú helyettesítési és piacra lépési követelmények mellett határozzák meg. Gyakran kiderül, hogy olyan piaci szereplők kívánnak egyesülni, amelyek külön-külön monopolisták a saját piaci szegmenseikben, de együtt szinte egyik szegmensben sem lesznek erősebbek (hoznak létre erőfölényt) a korábbi versenyhelyezethez képest. Ennek az anomáliának oka a piaci struktúra fejletlensége, a lokális földrajzi, illetve termékszerkezeti monopolhelyzetek nagy száma lehet. Kutatásom a fenti magyarázatokat csak kisebb részben igazolta, és így rávilágított az átalakuló piacgazdaságok mikrovilágának néhány meglepő és sajátos jellemzőjére. Ezek azt igazolják, hogy Kelet-Közép-Európa piacgazdasági átalakulása valóban Nyugat-Európa modellje felé tart, egyes országokban nem is kis sebességgel. Ugyanakkor nem várható tisztán európai piacműködési modell kialakulása, hanem fel lehet lelteni benne amerikai és távol-keleti elemeket is.

29. A magyar versenyjog mintegy száz éves múlttal rendelkezik. Az első nagy törvények a német minta alapján az 1923. évi V. és 1931. évi XX. törvényekben jelentek meg, melyek a tisztességtelen piaci magatartást választották el a kartelljogtól. A II. világháború után azonban a versenyjog szinte feledésbe merült. Az 1968-as reformok nyomán a tisztességtelen gazdasági magatartás tilalmának csírái az 1984. évi IV. törvényben ismét felbukkannak. Az igazi újjászületés csak a rendszerváltás időszakában kezdődött a tisztességtelen piaci magatartás tilalmának szabályozásával, az árak szabályozásával, anyagi jogként. A szabályozás a tisztességtelen magatartásoktól kezdve a kartelljogon át a fúziókontrollig terjed ki, és létrejött a versenyjog intézményi bázisa, a Gazdasági Versenyhivatal.

30. Az új szabályozás két részre osztható, az egyik a Gazdasági Versenyhivatal által éveken keresztül alkalmazott gyakorlatot tette törvényessé. Másik része viszont jelentős változásokat hozott az eredeti szabályozáshoz képest. Így többek között érdemi változás állt be az összefonódásoknak minősülő akciók körében, az elbírálás szempontrendszerében, a feltételek és kötelezettségvállalások tekintetében és az eljárás rendjében. Különösen a koncentrációk ellenőrzése nem játszott komoly szerepet az átmeneti időszak első felében. Ennek többféle oka van, talán a legfontosabb, hogy a privatizációs tranzakciók nagy része a parlamenti döntések következtében kikerült az összefonódás engedélyezésének kötelme alól.

31. A fúziókra vonatkozóan a Versenytanács elvi állásfoglalásai szerint az összefonódás előnyeként csak olyan körülmény vehető figyelembe, amely a végső fogyasztók (vevői erőfölény esetén a szállítók) számára is kedvező változást jelent, vagy más módon nem lenne elérhető, vagy megvalósítására az összefonódás engedélyezés esetén kialakuló piaci helyzet objektíve nagyobb esélyt kínál. A Versenyhivatal e követelményt esetjogában pontosította. Akkor kínál az összefonódást követően kialakuló piaci helyzet objektíve nagyobb esélyt a tervezett előnyök megvalósítására, ha a feleknek a tervezett előnyök megvalósítása nemcsak szándékában, hanem érdekében is áll, és a piaci körülmények kényszerítik azok megvalósítására. Az előnyöket a feleknek tehát megfelelően bizonyítani kell. A Versenyhivatal álláspontja, hogy inkább megtilt egy koncentrációt, ha nem látja kellően bizonyítottnak a hatékonyságokat, még akkor is, ha tisztában van azzal, hogy a koncentrációnak lehetnek hatékonysági hatásai.

32. Az összefonódás és akvizíció (M&A) tekintetében három területen mértem össze a hatékonysági szempontokat, nevezetesen a magyar, az USA és az EU versenyszabályozásban. Az amerikai és az európai fúziókontroll gyakorlatában a hatékonyság a koncentráció értékelésekor az esetek többségében nem játszik döntő szerepet. A fuzionáló felek általában elsődlegesen nem a hatékonysági érvek mentén védekeznek. Az amerikai szabályozásban a hatékonysági védelemre csak akkor kerül sor, ha a hatóságok arra a következtetésre jutnak, hogy a koncentráció egyébként tilos. Az Európai Bizottság előtt is a hatékonysági érvek leggyakrabban csak másodlagos érvek. A magyar Versenyhivatal előtt folyó fúzió-engedélyezési ügyekben szintén megfigyelhető, hogy a felek egyszerre hivatkoznak arra, hogy a tervezett ügyletük nem hoz létre, illetve nem erősít meg gazdasági erőfölényt, és arra, hogy ügyletük a fogyasztók számára előnyökkel fog járni. A fuzionáló feleknek nehéz bizonyítási terhet jelent az, hogy részletesen meg kell határozniuk a tervezett hatékonyságok természetét és méretét. A felek által állított hatékonyságok értékelésekor a versenyhatóságok nagyrészt csak a felek által

előterjesztett bizonyítékokra tudnak támaszkodni, ezeket pedig érthető módon sokszor fenntartásokkal kezelik. Az antitröszt hatóságok nehéz feladattal néznek szembe, amikor mérlegelniük kell a versenyellenes, és a versenyre jótékony hatású hatékonysági érveket, ezért az elvárt hatékonysági hatásoknak lényegesen meg kell haladniuk a koncentráció versenyellenes hatásait ahhoz, hogy egy koncentrációt csak hatékonysági érvek alapján engedélyezzenek. A versenyjogi szabályozások csak meghatározott feltételek fennállása esetén ismerik el a hatékonysági érveket.

33. A korrekciós intézkedések alkalmazásának célja a fuzionáló felek piaci erőfölényének mérséklése, illetve a hatékony verseny helyreállítása és az ahhoz szükséges feltételek megteremtése. Ezt Magyarországon is célszerű lenne alkalmazni. Ha lenne egy ilyen jellegű kiegészítő szabályozás, akkor megvalósulhatna hazánkban az a követelmény, hogy a nagyobb autonómiát adjanak a feleknek a feltételek és kötelezettség előírása tekintetében. A részletező szabályok által jobban eligazodnának az érintett felek a korrekciós kötelezettségek és feltételek között, és átláthatóbb helyzet teremthető ezen a területen. Ezzel a Versenytanács nagyobb ösztönző erőt is tudna gyakorolni a felekre az életképes versenyt fokozó önálló vállalások megtételére.

34. A magyar jogszabály értelmezése során akár, az európai joggyakorlattal gyökeresen eltérő jogalkalmazás is ki alakulhatna. A kevés számú feltétellel és kötelezettséggel engedélyezett hazai jogesetben előre mutató módon a felek vállalásira alapozottan hozta meg a Versenytanács a határozatát. Jobb lenne azonban, ha nem a versenytanács írná elő a feltételeket, akkor lehetősége lenne a vállalatnak a saját elképzeléseit érvényre juttatni, mert végső soron ő szabja meg, hogy megfelelő-e a felajánlott intézkedés vagy sem a versenyjogi aggályok orvoslására.

35. A magyar Versenytanács az Európai Bizottság mintájára jelenleg is köteles vizsgálni a fenti körülményeket csak nem feltétlenül a felek ajánlásai, hanem a Versenytörvény szövegéből adódóan a saját feltétel és kötelezettség előírásai tekintetében. A felek által felvállalendő intézkedéseknél az Európai Bizottság az egyedi sajátosságoknak megfelelően vizsgálja az intézkedés típusát, célját, a mértékét, megvalósíthatóságának esélyeit, és hogy a felek sikeresen teljesen és időben végre tudják-e hajtani a módosításokat. Tehát részletesen elemzi a piac szerkezetét, a fuzionáló felek és versenytársaik helyzetét. Jobb lenne azonban, ha a Bizottság a vállalatokban preferenciákat képezne. A Bizottság a piac szerkezetét befolyásoló strukturális változtatásokat részesíti előnyben a magatartásra vonatkozókkal szemben, mivel a korrekciós vállalatok elsőrendű célja olyan piaci struktúra kialakítása, ahol lehetséges a potenciális verseny

kibontakozása. Ezért nem fogad el a bizottság olyan vállalásokat, amiben a felek kötelezik magukat, hogy meghatározott módon fognak viselkedni vagy bizonyos magatartásokat nem fognak, tanúsítani, mint például az erőfölénnyel való visszaélés.

36. Az Európai Unióban mind szétválasztó, mind leválasztó ügygondnok létezik a fuzionálási folyamatok vállalási és kötelezettségi fázisaiban, ügyvivőként, mivel a Bizottság a leválasztás során tett vállalásokat nem tudja olyan rendszerességgel ellenőrizni, mint ahogy a kívánatos lenne. Így közlemény szintjén elrendelte az ügygondnok személyét, aki kétféle ügyben is eljár, nem egy személyként. Ezért is engedélyezi egy szétválasztási ügygondnok kinevezését. Ez a személy egyfajta felügyeletet lát el a leválasztandó üzletág és vagyontárgyak felett a végleges értékesítésig. Ez a tevékenység azért indokolt, és kívánatos, mert pusztán a felekre lenne bízva, hogy az üzletág megőrizze életképes tulajdonságait.

A magyar szabályozásban is meg kellene teremteni az efféle ügygondnokok alkalmazásának feltételét, mivel ugyan a versenytörvény 73. § (1) bekezdésének c. pontja szerint "a határozatban foglalt előzetes vagy utólagos feltétel vagy kötelezettség teljesítésének ellenőrzése érdekében utóvizsgálatot tarthat", de ez nem jelent igazán a kötelezettségek teljesítésére nézve ösztönző erőt és csak jóval később képes reagálni a feltételek betartatása tekintetében. Először csak a kevesebb jogkörrel rendelkező felügyeleti jellegű ügygondnok szabályozását kellene lehetővé tenni és csak az alkalmazási tapasztalatok alapján, kellene bevezetni egy leválasztást is foganatosítható ügygondnok alkalmazhatóságának feltételeit.

37. A versenyhatóságok, vagy minisztériumok évenként, illetve meghatározott időközönként közlik a versenyszféra tisztességes vagy tisztességtelen, verseny- és hatékonyság- növelő vagy ellenes, feltételekkel, kötelezettségvállalásokkal működő, aggályos, szankcionálandó megtiltandó, előzetesen, vagy utólagosan szétbontandó, stb. versenymagatartásokat. Ebben a közlésben hazánk élenjár a példamutató részletesség tekintetében. Bár a Versenyhivatalnak vannak kritikus működési pontjai, e publikálás teszi lehetővé, hogy akár időszakokra, ágazatokra, a versenyszabályozás specifikumaira alapozva komplex példákkal támasszuk alá az egyes versenymagatartásokat, és szabályozási területeket.

## **Kritikus pontok, a jobbítás lehetséges módjai, javaslatok**

1. Közösségi szinten az érintett vállalatok maguk vállalják a korrekciós intézkedéseket, kötelezettségeket, Magyarországon pedig a Versenyhivatal írja elő.

Az Európai Bizottság sok esetben a korrekciós kötelezettség és feltétel vállalások előterjesztése előtt is élénk tárgyalásokat folytat az érintett vállalkozásokkal, amikor is, kölcsönösen megvitatásra kerülnek részleteiben is a tervezett változtatások.

Ebből adódó problémák és jobbítási javaslat:

A Versenytanácsnak elméletileg nagyobb a lehetősége arra, hogy inkább a saját elképzelései után és talán kevesebb lehetőséget adhat a felek magánautonómiájának kihangsúlyozására. Az érintett felek minden bizonnyal jobban ismerik saját vállalkozásukat, és inkább tisztában vannak azzal, hogy az egyesülés által motivált cél érdekében még milyen végső vállalásokat tudnak, kívánnak még megtenni. Ez által a vállalkozás csoportok gyorsabb, hatékonyabb és életképesebb vállalásokkal tudnak előjönni, mint amit a Versenytanács szabna ki rájuk nézve. Tehát az európai gyakorlatnak megfelelő korrekcióvállalást alkalmaznám itthon is.

2. Az Európa Bizottság rendszeresen kibocsát közleményeket, amelyekben részletességgel megadja azokat a szempontokat, amiket elfogad a fuzionális kontroll során, de a versenyjogi eljárások során is. Természetesen született a korrekciókról szóló is, mely során, elemzi a kötelezettségvállalások, feltételek természetét, jellegét. Megadja, hogy milyen jellegű módosításokat fogad az első és második fázisú eljárás során, amik véleményem szerint hathatósan kezelik a tranzakció során felmerülő versenyjogi aggályokat. Ezt célszerű lenne Magyarországon is alkalmazni. A magyar versenytörvényt is kísérhetné egy részletező a GVH. elnöke és a Versenytanács elnöke által együttesen kibocsátott a jogalkalmazás gyakorlatának alapjait, ismertető a jogalkalmazást kiszámíthatóbbá tevő kötelező erővel nem bíró közlemény.

3. A korrekciós intézkedések alkalmazásának célja a fuzionáló felek piaci erőfölényének mérséklése, illetve a hatékony verseny helyreállítása és az ahhoz szükséges feltételek megteremtése. Ezt Magyarországon is célszerű lenne alkalmazni. Ha lenne egy ilyen jellegű kiegészítő szabályozás, akkor megvalósulhatna hazánkban az a követelmény, hogy a nagyobb autonómiát adjanak a feleknek a feltételek és kötelezettség előírása tekintetében. A részletező szabályok által jobban eligazodnának az érintett felek a korrekciós kötelezettségek és feltételek között, és átláthatóbb helyzet teremtődne ezen a területen. Ezzel a Versenytanács nagyobb

ösztönző erőt is tudna gyakorolni a felekre az életképes versenyt fokozó önálló vállalások megtételére.

4. A magyar jogszabály értelmezése során akár, az európai joggyakorlattal gyökeresen eltérő jogalkalmazás is ki alakulhatna. Azonban a kevés számú feltétellel és kötelezettséggel engedélyezett hazai jogesetben előre mutató módon a felek vállalásira alapozottan hozta meg a Versenytanács a határozatát. Jobb lenne azonban, ha nem a versenytanács írná elő a feltételeket, akkor lehetősége lenne a vállalatnak a saját elképzeléseit érvényre jutatni, mert végső soron ő szabja meg, hogy megfelelő-e a felajánlott intézkedés vagy sem a versenyjogi aggályok orvoslására.

5. A magyar Versenytanács az Európai Bizottság mintájára jelenleg is köteles vizsgálni a fenti körülményeket csak nem feltétlenül a felek ajánlásai, hanem a Versenytörvény szövegéből adódóan a saját feltétel és kötelezettség előírásai tekintetében.

A felek által felvállalandó intézkedéseknél az Európai Bizottság az egyedi sajátosságoknak megfelelően vizsgálja az intézkedés típusát, célját, a mértékét, megvalósíthatóságának esélyeit, és hogy a felek sikeresen teljesen és időben végre tudják-e hajtani a módosításokat. Tehát részletesen elemzi a piac szerkezetét, a fuzionáló felek és versenytársaik helyzetét.

Jobb lenne, ha a vállalásokban preferenciát képezne a Bizottság. A piac szerkezetét befolyásoló strukturális változtatásokat részesíti előnyben az Európa Bizottság a magatartásra vonatkozókkal szemben. Hiszen a korrekciós vállalások elsőrendű célja olyan piaci struktúra kialakítása, ahol lehetséges a potenciális verseny kibontakozása. Ezért nem fogad el a bizottság olyan vállalásokat, amiben a felek kötelezik magukat, hogy meghatározott módon fognak viselkedni vagy bizonyos magatartásokat nem fognak, tanúsítani, mint például az erőfölénnyel való visszaélés.

6. Az Európai Unióban tehát mind szétválasztó, mind leválasztó ügygondnok létezik a fuzionálási folyamatok vállalási és kötelezettségi fázisaiban, ügyvivőként.

A Bizottság leválasztás során tett vállalásokat nem tudja olyan rendszerességgel ellenőrizni, mint ahogy a kívánatos lenne. Így közlemény szintjén elrendelte az ügygondnok személyét, aki kétféle ügyben is eljár, nem egy személyként. Ezért is engedélyezi egy szétválasztási ügygondnok kinevezését. Ez a személy egyfajta felügyeletet lát el a leválasztandó üzletág és vagyontárgyak felett a végleges értékesítésig. Ez a tevékenység azért indokolt, és kívánatos, mert pusztán a felekre lenne bízva, hogy az üzletág megőrizze életképes tulajdonságait.

Megoldási javaslat:

A magyar szabályozásban is meg kellene teremteni az efféle ügygondnokok alkalmazásának feltételét, mivel ugyan a versenytörvény 73. § (1) bekezdésének c. pontja szerint "a határozatban foglalt előzetes vagy utólagos feltétel vagy kötelezettség teljesítésének ellenőrzése érdekében utóvizsgálatot tarthat", de ez nem jelent igazán a kötelezettségek teljesítésére nézve ösztönző erőt és csak jóval később képes reagálni a feltételek betartatása tekintetében. Először csak a kevesebb jogkörrel rendelkező felügyeleti jellegű ügygondnok szabályozását kellene lehetővé tenni és csak az alkalmazási tapasztalatok alapján, kellene bevezetni egy leválasztást is foganatosítható ügygondnok alkalmazhatóságának feltételeit.

7. A versenyhatóságok, vagy minisztériumok évenként, illetve meghatározott időközönként közlik a versenyszféra tisztességes vagy tisztességtelen, verseny- és hatékonyság- növelő vagy ellenes, feltételekkel, kötelezettségvállalásokkal működő, aggályos, szankcionálandó megtiltandó, előzetesen, vagy utólagosan szétbontandó, stb. versenymagatartásokat. Ebben a közlésben hazánk élenjár a példamutató részletesség tekintetében. Bár a Versenyhivatalnak vannak kritikus működési pontjai, e publikálás teszi lehetővé, hogy akár időszakokra, ágazatokra, a versenyszabályozás specifikumaira alapozva komplex példákkal támasszuk alá az egyes versenymagatartásokat, és szabályozási területeket.

8. Globális problémák és azok megoldásának lehetőségei. A versenyszabályozás egy nemzeteken túl mutató inter- és szupranacionális diszciplína. Azonban a legtöbb nemzetnek van saját szabályozása, függően attól, hogy a triád mely tagjához, illetve a világ mely régiójához tartoznak. (USA, Japán, EU), mert akár hagyományaiban, akár a kodifikációjában hasonló gyökerekkel rendelkeznek, mégis önálló entitásként. Különösen fontos az, hogy területi illetékesség szerint általában egy-egy ország maga engedélyezi, vagy szankcionálja az egyes torzító magatartásokat, azonban, mint ahogyan a világon, sok helyen, integrációk veszik át az államok feletti demokratikus alapintézmények funkcióit, úgy a versenyjog is ezen integrációk közös akaratán alapul. Hozzá kell tenni azonban, hogy mindezt szinte felülírják a globalizációs folyamatok, hisz Vissi [1996] szavaival élve: „... a világ egyik részében történt események, vagy magatartások a világ más részeiben is hatnak az egyénekre, a közösségekre, a társadalmakra”. Azt is leszögezhetjük, és mindezekből fakad, hogy a mai globalizált világban minden nemzetgazdaság érzi, hogy egyre kevésbé képes gazdaságilag önállóan megállni a saját lábán, ezért aztán integrációkba, protekcionista törekvésekbe menekül.

A társadalomnak azonban egy sokkal szélesebb spektrumú, az integrációkon túlmutató meghatározója is van, nevezetesen az iparosodott piacgazdaság, mely a szűkebben vett demokratikus felépítmény poláris párja. Ez a két tényező egymást feltételezve erősít egy sor folyamatot, mint a gazdasági, politikai esélyegyenlőséget a fejlett piacgazdaságban, monopóliumok által nem befolyásolt demokratikus politikai döntéseket-, és szabadságot. Funkciójukban mégis eltérés van, ugyanis míg a piac világpiacként, világhegemóniára törve funkcionál, addig a demokratikus viszonyok csak nemzetállamonként, annak határain belüli szabályozással, törvénykezéssel valósulhatnak meg. Ez lényeges különbség, mely a társadalmi, gazdasági folyamatokban globalizációs problémaként jelentkezik.

A világpiaci körülmények velejárójaként jelentkeznek olyan jelenségek, amelyek egy-egy ágazati piacon is tetten érhetők. Ezek a hatékonysági feltételek nem teljesülésével illetve a Pareto-hatékonyság összeomlásával a globális piaci kudarcok megjelenése. E jelenség létrejötté a több bizonytalansági tényezők miatt sokkal valószínűbb akár a globális monopóliumok kialakulására, a világméretű környezetszennyezésekre, mint externáliákra, közjavak problémáira, információs problémákra, gondolunk, akár a piacok egyre rövidebb távú érdekeltségére, az egyre méltánytalanabb jövedelmi viszonyokra, vagy az eltérő gazdasági fejlettségből származó és bizonytalanná váló külgazdasági kapcsolatokra.

A globalizációs folyamatok kiéléződését már a történelem alátámasztotta. A XVII. század végétől nagyjából a XIX. sz. végéig lezajló ipari forradalom kialakította a kapitalista gazdaságon alapuló nagyhatalmak sorát, ugyanakkor erősödtek a nemzeti öntudatukat elsőrendűnek tartó kisállamok is, mégha politikai, gazdasági, kulturális önállóságukban nem is voltak mindig függetlenek. A globalizáció már nemcsak a nemzetgazdaságok közötti kapcsolatok változása, hanem alapvetően a gazdasági élet nemzetgazdasági szint alatti szereplőire jellemző jelenség. A globalizáció a határokon átnyúló gazdasági tevékenységeket integrálja a gazdasági élet szereplőinek alapvető viselkedési és szervezeti szabályaiba. A tőke, technológia és információ mind szabadabb áramlása egyre nagyobb versenyképességet eredményez, így a gazdasági szereplők érdekeltek a folyamat minél nagyobb kiszélesítésében. a globalizáció nem a nemzetgazdaságok szintjén fejti ki közvetlen hatásait, így a nemzetállamok – legalább is egyelőre - nem alakítói ennek a lényegében új világgazdasági folyamatnak. Az a gazdasági alapú racionalitás - a közlekedés és telekommunikáció felgyorsulása, a termelékenység növekedése és a méretgazdaságosság jobb kihasználása – amely a XIX. században késztetésként hatott a nemzetállamok létrehozására, most éppen a döntéshozatal nemzetek feletti keretek létrehozása irányában fejti ki hatását. Ezáltal és a gazdasági döntések egy részének nemzetállami hatáskörből



a transznacionális vállalatokhoz való átkerülésével a globalizáció kihívást jelent a nemzetállami szuverenitásra is. Az államok ebben a helyzetben két - alapvetően követő jellegű – stratégiát választanak.

Az egyik, kedvezőbb alternatíva az, hogy beilleszkedik valamely integrációba, korszerűsíti önmagát, szuverenitása egy részét önként feladja, kizárólagos uralmi igényéről lemond, s ezáltal pozitív értékeit állandó jelleggel megőrizheti, tovább építheti. Ezek is kényszerű megoldások hiszen a nemzeti funkciók valamely része áldozatul esik a közös szellemnek.

A másik alternatíva az, hogy hagyományait felújítva fenntartja a kizárólagos nacionalista uralmi igényeit, s ezáltal súlyos veszélyeknek teszi ki környezetét és végső soron önmagát. Ez annyit jelent, hogy az utóbbi stratégiát követve olyan gazdasági akadályokat emelhetnek a gazdasági folyamatok útjába, mint a vámok, nem-vámjellegű korlátozások vagy tőke-ellenőrzés. Ez azonban a nemzetgazdaság elszigetelődését is magával vonhatja, aminek negatív hatása nem kedvező az állami szintű „politikacsinálók” számára sem.

Az idők során elmélyítették a problémákat a világháborúk, a hidegháborús konfliktusok, a „szocialista tábor” egyedi ideológiája és kapcsolatrendszere, majd összeomlása.

Az első lehetőség a gazdasági deregulálását, a versenyszabályozás egyszerűbbé tételét jelenti. Ebben az esetben az államok is globális gazdasági verseny alanyaivá válnak. Egymást megelőzve próbálják a minél kedvezőbb befektetési tényezők felkínálásával magukhoz csábítani a transznacionális működő tőkét. A piaci szabályozás deregulációja viszont tovább szűkíti az állam döntéshozatali körét, befolyását a gazdasági folyamatokra, azaz tovább amortizálja a nemzetállami szuverenitást.

Az interdependencia hatásainak kezelésére létrehozott nemzetközi gazdasági szervezetek (IMF, WTO) szintén nem tudnak egyelőre megoldással szolgálni a globalizáció által felvetett problémákra. Ezek a szervezetek a fejlődő országok számára épp a pénzügyi piacok deregulációját javasolják követendő útként, amely liberalizáció következményeként felvetődő kérdésekre maguk a fejlett országok sem tudnak még válaszolni.

A globális problémák előtérbe kerülésének ékes bizonyítékát fedeztem fel a kis- és nagyvállalati megoszlási arányok összehasonlításakor. Európai uniós adatforrások tanúsága szerint nemzetállamokon belül illetve azok átlagában lényeges különbségek adódnak a multinacionális illetve transznacionális cégek és a kis -, közép- és nagyvállalatok részarányaiban. A vállalati nagyság besorolása az egész világon egyöntetű és leginkább a foglalkoztatotti létszámot veszik alapul. Az adatok alapján szinte százaléka pontosan azonos a nemzetállamokon belüli mikro-, kis- és közép- és nagyvállalatok aránya a triádban (92-94%, 4-6%, 0,8-0,9%, 0,22-0,28%). A

globalizációs hatások közvetlensége nem jelentkezik egy nemzetgazdaságon belül sem, még. A transznacionális vállalatok aránya, illetve az ezeket reprezentáló működő-tőke iránya, mozgása azonban már az egész Világhoz mérten, globálisan arányosítható, de regionális eloszlásában nem az előbbiekből feltételezhető homogenitást mutatja, azaz világviszonylatban mérhető az ipari erőközpontok koncentrációjának, a globalizáció hatásmechanizmusa.

Végeredményben a versenyt korlátozó globális problémák megoldását az egyre inkább teretnyerő hatékonyabb globális kormányzástól (global governance-től) kell várni és ennek keretében a globális versenyszabályozástól. Ez legmarkánsabban az Európai Unióban, az EU és az USA viszonylatában, valamint a WTO gyakorlatában érhető tetten.

## Összefoglalás

A korszerű versenypolitika amerikai találmány, amely az 1890-ben elfogadott Sherman Act rövid, alig egyoldalas szövegében öltött testet először. Ezt a törvényt később a Clayton Act (1914), majd a hetvenes években a Hart—Scot Act finomította tovább. Az amerikai gazdaság akkori viharos fejlődése a vállalati koncentráció gyors növekedése mellett valósult meg. A törvényalkotók a verseny jogi szabályozását a kistermelők és kisiparosok akkor még gazdaságilag erős és szavazóbázisként sem jelentéktelen csoportjának védelme érdekében tartották szükségesnek.

Az amerikai versenypolitika neve eredetileg is „antitröszt” volt, amit a versenypolitika kettős felosztása szerint az egyik nagy ágnak tekinthetünk. Itt van egyébként az egyik alapvető különbség az amerikai és az európai versenyjog között. Az amerikaiaknál csak „antitröszt” van. Az európai felfogás szerint a versenyjog és a versenypolitika két részre oszlik: ezeket állami és vállalati versenypolitikának nevezhetjük.

Az első az állami szervek (kormányzervek), illetve az állam mint tulajdonos versenytorzító magatartásának — például az állami támogatásoknak, a kereskedelemmel kapcsolatos kizárólagos állami jogoknak vagy az állami monopóliumoknak — a szabályozásával foglalkozik. A második az úgynevezett vállalati versenypolitika, amelyet az amerikaiak „antitrösztnek” neveznek. Ezek az ügyek Amerikában és Európában is három nagy csoportra oszthatók:

a vállalati összejárás és kartell, a dominancia vagy piaci erőfölénnyel való visszaélés, illetve a fúzió vagy vállalati koncentráció.

Az átalakuló országok többségében ehhez képest még más, az átalakulás által szükségessé tett vállalati versenypolitikai területek is léteznek, mint például a tisztességtelen verseny, valamint a fogyasztó-megtévesztés tilalma.

Ezek azonban nem sorolhatók a vállalati versenypolitika főáramába. Várható, hogy az átalakuló országok EU csatlakozása után előbb-utóbb kikerülnek a versenyjogból, és megfelelő átalakítás után a fejlett országokhoz hasonlóan a polgári jog részévé válnak.

E fenti versenypolitikai ágak vizsgálatát vázoltam fel, különös tekintettel azokra a sajátosságokra, amelyek a piacgazdaságot választó országok gazdaságát a legjobban formálták az elmúlt évtizedben és napjainkban. Ezek alapján a probléma nagyon aktuális.

Főként az összejárás, az erőfölény és a koncentráció kialakulásának és szabályozásának fejlődését követtem nyomon térségünkben, a tisztességtelen és megtévesztő piaci magatartások tükrében. Elemzésemkor figyelembe vettem azt is, hogy a fenti szabályozási módok és a piacgazdasági fejlődés viszonylag friss ebben a régióban.

A koncentráció jelensége a gazdasági közösségekben nem új jelenség. Mind a jogalkotók, mind az elméleti szakemberek próbálták megragadni a lényegét. A jogi meghatározás szerint koncentráció létrejöttéként kell értékelni azon eseteket, ahol kettő vagy több korábban független vállalkozás vagyont egyesíti, illetve egy vagy több személy, akik már befolyásolnak legalább egy társaságot, illetve egy vagy több társaság, közvetlen vagy közvetett befolyást gyakorolva egy vagy több egyéb vállalkozás egésze vagy részei felett akár az üzleti vagyon vagy a részvények felvásárlása, akár szerződés, akár egyéb eszközök segítségével. A koncentrációk során könnyen kialakulhat olyan erőfölényes helyzet, amely a fogyasztók érdekeit csorbítja, elsősorban a magas árakkal és alacsony minőséggel, volumennel. A monopolista pozíció jelenléte, illetve kialakulása megakadályozza a hatékonyság érvényesülését, és az egyik legsúlyosabb piaci kudarcot váltja ki. Ez a modellértékű fogalom tökéletes formájában csak elméleti megközelítés, de jellemzőiben, hatásaiban akár a fúziók következményeként igen kedvezőtlen helyzetet teremthet a piacokon. A vállalkozások összefonódását ellenőrizendő és keretbe foglalandó - a nemzetközi gyakorlatban koncentráció-engedélyezésként említett - normák a piac szerkezetével kapcsolatosak. Céljuk, hogy a verseny szempontjából ezek a kedvezőtlen helyzetek ne is alakulhassanak ki. A koncentrációk ellenőrzése világszerte a versenyjog időben legkésőbb kialakult jogága, de szerepe egyre inkább felértékelődik, kifejezve azt, hogy a szerkezetellenőrzés preventív volta jelentősen mérsékelheti a magatartás ellenőrzés utólagos hatásait.

Különbéféle szempontok alapján lehet értékelni és megítélni a piacon tanúsított versenyfeltételeket és cselekményeket. A gyakorlat alapján kialakult rendelkezések és szabályok adnak arra nézve alapot, hogy összehasonlításokat tehesünk, akár kívülről szemlélve is, az egyes esetek kapcsán.

Véleményem szerint, ha külön-külön vizsgáljuk az eseteket, feltételeket, feltételrendszereket, értelmezéseket, iskolákat, szinte téziszről tézisre, akkor áttekinthető, viszonylag egyszerű képet kapunk. Az is világos, hogy mindenegyes profitorientált vállalkozás legfontosabb célja még több nyereség elérése, és ennek érdekében minden olyan lehetőséget igyekszik kihasználni, amire mód van, és amellyel a célját el tudja érni.

A vizsgálódás valamennyi oldalról való megközelítést tartalmazza. És ez nem pusztán az egyes vizsgálatok kumuált halmaza, hanem azok különféle súllyal és arányban megjelenő rendszere.

Láthatjuk és tapasztalhatjuk, hogy vállalatok, multinacionális cégek és leányvállalatok helyzetük jobbítása céljából bizony a leggyakrabban erőfölényes helyzetbe kerülnek és ezzel sértik a versenyfeltételeket. Európában, de a világ bármely pontján szigorú feltételek vétőzzák meg ezeket a kísérleteket.

A fentieket szerettem volna bemutatni, rámutatva arra, hogy mennyire változatos az eredetileg az amerikai antitrösztből kiváló koncentrációk megítélése, valamint arra szeretném felhívni a figyelmet, hogy a versenypolitikának ez a területe egy még fiatal, evolúcióképes ága, s most, hogy bár több ország harmonizáltan is EU taggá vált az ezredforduló után, érdemes kutatást folytatni e témában.

## Summary

The modern Competition Policy is an American device, which was accepted in year 1890 in the Sherman Act. It was found shape in a short broadside. This Act was made better by the Clayton Act (1914), and then the text was rendered more clear by the Hart—Scot Act, in the seventies. There was a stormy development of the American Economy and rapid growth of company concentration. The regulation of competition was thought necessary by the legislatures to protect the economically strong producers and tradesmen.

The American competition policy was called originally 'antitrust'. It's today the one of the branches of competition policy. These branches're double branches. There is a growth fundamental difference between the American's and the European's competition law. In USA is the affair an antitrust. In European's opinion the competition law and policy is divided into two parts: there're the state and the company policy.

The first one deals with the dedicated state laws, state monopolies connected with subsidies and trades in which has role the attitude of state organs. The second one is called company competition policy. There is the antitrust in USA. These affairs are distributed into three parts in USA and in Europe. There are the undertaking collusion and cartel, the dominance or advantage of superiority in the market, and the merger or the company concentration.

In majority of the transformed countries are other more area of competition policy. This was made imperative of the transformation. For example: the prohibition's unfair competition and deception of customer.

These cases aren't in main current of company competition policy. Probable, that these countries in European Union will the own's laws place in the civil law.

I would like to sketch these branches of competition policy, with especial regard to properties of countries in market economies. These properties have framed the economies of countries in last decade, in our time, too.

Therefore mainly, the development of the evolution and regulation of the collusion, the superior strength, and the concentration followed closely in our area, in mirror of dishonest and deceptive market attitudes. By my analysis I took that into consideration, that these control modes the development in market economy are new relatively in this region.

There is the manifestation of concentration an old symptom. A lot of legislators and theoretical experts tried to catch the substance of concentration. Pursuantly the legal definition a concentration shall be deemed to a rise where: if two or more previously independent undertakings merge, if or one or more persons already controlling at least one undertaking, or

- one or more undertakings acquire, whether by purchase of securities or assets, by contract or by any other means, direct or indirect control of the whole or parts of one or more other undertakings. The concentration can create or strengthen a dominant position as a result of which interests of customers would be significantly impeded with high price, low quality and volume in the common market or in a substantial part. The presence and evolution of a monopolistic position prevent the success of efficiency. This situation produces the most serious kind of market failure. There is a theoretical approach, which hasn't taken shape perfectly in practice yet, but the monopolistic influences as a consequence of fusions can create unfavorable situations. It must be ensured that the process of failures doesn't result in lasting damage to competition. Because Community law must therefore include provisions governing those concentrations which may significantly regulate the effective competition in the common market or in a substantial part of it.

The control of concentrations is the youngest department of law of competition law all over the world, but the control's role will grow continually.

Competition is a necessary condition for the allocation of resources through the market mechanism. The greater emphasis on competition policy in much of the world over the last few years results at least in part from a political move away from government planning and intervention towards reliance on the price mechanism. An almost religious respect for 'market forces' appears to have swept aside much of the socialism which seemed entrenched even 20 years ago. Although it may appear to be almost a truism that competition is essential to the working of markets, consideration of this statement introduces a number of conflicting factors which policy makers need to balance.

## 1. sz. melléklet: Hivatkozások és irodalomjegyzék

1996. évi LVII tv.

1990. évi LXXXVII. Tv.

1997. évi CLV Tv.

1997. évi LVII. Tv.

A. Neale [1970.]: The Antitrust Laws of the U.S.A Cambridge University Press

Artner Annamária [2002.]: A világ ipari termelésének strukturális átalakulása Magyar Tudomány 2002/7

Bara Zoltán [1997.] szerk.: Összehasonlító gazdaságtan AULA.

Bauer-Berács [1999.]: Marketing AULA

Bengt Karlöf [1989.]: Business in Practice. J. Wiley and Sons

Belügyminisztérium módszertani segédanyaga önkormányzatok részére [2003.]  
<http://www.municipium.hu/text/doc/text21019101051/1./1.4.doc>

Boytha Györgyné [1999.]: Antitröszt szabályok a Versenytanács gyakorlatában  
<http://www.ajk.elte.hu/TudomanyosProfil/hallgatoktevekenysege/tdk/pjevkonyv2001/BoythaGyorgyne.html>

Boyta-Bodócsi-Kaszainé-Nagy-Pázmándi-Vörös [2001.]: Versenyjog HVGOrac

Boytha-Hargita-Sárai-Tóth [2000.]: Versenyjogi esetek, Az Európai Bíróság gyakorlata OSIRIS 2000. (283-296 o.)

Commission Proposal for a Council Regulation on the control of concentrations between undertaking COM [2002.]:711 final OJC20/4.2003.01.28.  
<http://www.law.klte.hu/jati/tanszekek/eu/egyeb/konckontroll%20modositas.htm>

Daniel, G. Goyder [2000.]: EC Competition Law Oxford University Press

European Union Competition Law [2005.]  
<http://www.vanbaelbellis.com/content/linklist.asp?level2=113&level1=10&level0=1>

Európai Közösségek kiadványa Luxemburg [2002.]:  
[http://europa.eu.int/comm/competition/publications/competition\\_policy\\_and\\_the\\_citizen/brochure\\_hu.pdf](http://europa.eu.int/comm/competition/publications/competition_policy_and_the_citizen/brochure_hu.pdf)

Farrel J.-Shapiro C. [1990.]:Horizontal mergers: an equilibrium analysis, Am. Econ. Rev., Vol. 80, No. 1.

Fingleton-Fox-Neven-Seabright[1996.]: Competition policy and the transformation of central Europe, Centre for economic policy research, London



- Frank Fishwic [1993.]: Making Sence of Competition Policy Cranfield University Kogan Page
- Gedeon Péter [1997.]: Az átalakulás gazdaságtana Közgazdasági Szemle, XLIV. Évf., 1997. január
- Gazdasági Versenyhivatal közleményei [2003.]:  
[http://www.gvh.hu/data/pdf/gvh\\_kiadv\\_ism\\_bemutakozo\\_m.pdf](http://www.gvh.hu/data/pdf/gvh_kiadv_ism_bemutakozo_m.pdf)
- Hajnal István [2001.]: Létesítménygazdálkodás  
<http://www.ingatlanbefektetes.hu/sz02/c12.html>
- Hawk B.E.- Huser H.L.[1996.]: *European Community Merger Control: A Practicioner`s Guide*, The Hague, Kluwer
- Horváth Csanád [2004.]: Soproni Ipari Park (SÍP) Nemzetközi Konferencia anyaga Sopron, április 30.
- Hoós János [2002.]: A közösségi döntési rendszer AULA 2002.
- Hovenkamp H.[1994.]: Federal Antitrust Policy. The Law of Competition and its Practice, St Paul, Minn., West Publishing,
- Információk az Európai Unióról [2003.]: <http://www.kva.hu/download/euinfo.pdf>
- Kerékgyártó-Mundruczó [2000.]: Statisztikai módszerek a gazdasági elemzésben AULA
- Klein.J-Pitkofsky.R et al[1998]: Revision of the Justice/FTC Merger Guidelines: The new „efficiency” defence, Antitrust Law and Econ. Rev.
- Lakner Zoltán [2002.]: Versenyélénkítés, versenyképesség Vegyipari magazin 2002/5  
[http://www.mte.mtesz.hu/kiadó/oszk/oszk\\_2002/oszk2002\\_5/pdf/5\\_.pdf](http://www.mte.mtesz.hu/kiadó/oszk/oszk_2002/oszk2002_5/pdf/5_.pdf)
- Mario Monti [2002.]: European Commissioner for Competition Policy: Merger Control in the European Union: a radical refom, European Commision/IBA Conference on EU Merger Control, Brussels, 7. november  
[www.europa.eu.int/comm/competiton/speeches/index\\_speeches\\_by\\_the\\_commissioner.html](http://www.europa.eu.int/comm/competiton/speeches/index_speeches_by_the_commissioner.html)
- Marosán György [2001.]: Stratégiai Menedzsment, Műszaki Könyvkiadó Bp.
- Mátyás Antal [1996.]: A hagyományos közgazdaságtan bírálata és kutatási körének kiszélesítése az új intézményi iskola képviselői részéről Közgazdasági Szemle, XLIII. Évf., 1996. július-augusztus
- Methods of concentration measures [2005.]  
<http://people.hofstra.edu/geotrans/eng/ch4en/ch4menu.html>
- Nagy László [2002.]: Európai biztonságpolitikai intézmények múltja és jelene  
<http://www.zmka.hu/kulso/mhtt/hadtudomany/2002/2/nagylaszlo/chapter1.htm>
- OECD adatbázis [2005.], [www.oecd.org](http://www.oecd.org)

Portfolio website [2005.]: <http://www.portfolio.hu/cikkek.tdp?k=2&i=39591>

Sárközy Tamás szerk. [2001.]: Versenyjog HVGORAC 2001. 171 o.  
1996. évi LVII tv. A tisztességtelen piaci magatartás és versenykorlátozás tilalmáról 14 § (3),

Stiglitz J. [2000.]: A kormányzati szektor gazdaságtana KJK Kerszöv

Sydsaeter-Hammond [1998.]: Matematika közgazdászoknak AULA

Szanyi Miklós [1998.]: Ipari beruházások az átalakuló országokban Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. szeptember

The Group of Lisbon [1995.]: Limits to Competition, The MIT Press, Cambridge, MA - London, England

The Observatory of European SMEs [2002.]  
[http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise\\_policy/analysis/observatory.htm](http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/analysis/observatory.htm)

Török Ádám [1997.]: A versenypolitika és a piacok átalakulása a magyar gazdasági átmenetben Közgazdasági szemle XLIV. Évf.

Török Ádám [2001.]: piacgazdasági érettség többféleképpen? Közgazdasági szemle XLVIII. évf.

Török Á.-Zsarnay J. [1995.]: EU-iarpolitika és versenypolitika XXXIX. Évf. 3. sz. 1995/3 31.o.

Varian Hal R. [2001.]: Mikroökonómia középfokon, Egy modern megközelítés, KJK Kerszöv, Budapest

Vissi Ferenc szerk [1991]: Verseny- és árszabályozás UNIÓ [1991]

Vissi Ferenc [1995.]: Stratégiai szövetségek, globális monopóliumok, Közgazdasági szemle XLII. évf., 1995. 11. sz.

Vissi Ferenc [1996.]: Piaci intézményrendszer, versenypolitika, uniós csatlakozás Közgazdasági szemle 1996. szeptember 770. o.

Zsarnay Judit [2004.]: Kereskedelempolitika és piacvédelem az EU csatlakozás után  
[http://kurzus.ikron.hu/data/anyag/309-zsarnay\\_jegyzet\\_\\_internetre.doc](http://kurzus.ikron.hu/data/anyag/309-zsarnay_jegyzet__internetre.doc)

## 2. sz. melléklet: Iparági koncentráció

**Table 1. Share of Industry Statistics for Companies Ranked by Value Added: 1997**

[Percent. For meaning of abbreviations and symbols, see introductory text. For explanation of terms, see appendixes]

Company rank group based on value added by manufacture <sup>1</sup>	All employees	Payroll	Production workers			Value added by manufacture	Cost of materials	Value of shipments	Total capital expenditures
			Total	Hours	Wages				
50 largest.....	11.7	17.3	10.6	11.1	16.8	24.0	22.0	23.0	21.3
51st to 100th largest.....	4.4	5.3	4.2	4.4	5.2	7.7	8.6	8.2	7.3
101st to 150th largest.....	3.6	4.2	3.7	3.7	4.4	5.2	4.8	5.0	5.3
151st to 200th largest.....	2.8	3.0	2.9	3.0	3.3	3.8	4.7	4.3	4.1
201st and larger.....	77.5	70.2	78.6	77.7	70.4	59.3	59.8	59.6	62.0

<sup>1</sup>For the census, a company is defined as a business organization consisting of one establishment or more under common ownership or control.

Note: All percentages are independently rounded and do not necessarily add to 100.

**Table 2. Share of Value of Shipments Accounted for by the 4, 8, 20, and 50 Largest Companies in Each of the 3-, 4-, 5-, and 6-Digit NAICS Industries: 1997**

[For meaning of abbreviations and symbols, see introductory text. For explanation of terms, see appendixes]

NAICS code	Industry group and industry	Companies <sup>1</sup>	Value of shipments <sup>2</sup> (\$1000)	Percent of value of shipments accounted for by the—				Herfindahl-Herschmann index for 50 largest companies <sup>3</sup>
				4 largest companies	8 largest companies	20 largest companies	50 largest companies	
311	Food mfg.....	21 958	421 737 017	14.3	22.0	34.8	50.8	91.0
3111	Animal food mfg.....	1 077	27 732 347	23.1	34.7	56.1	73.1	238.8
31111	Animal food mfg.....	1 077	27 732 347	23.1	34.7	56.1	73.1	238.8
311111	Dog & cat food mfg.....	129	8 688 239	58.4	80.2	92.4	96.3	1 266.5
311119	Other animal food mfg.....	962	19 044 108	23.7	36.3	54.5	71.2	240.6
3112	Grain & oilseed milling.....	534	52 075 763	45.3	59.1	77.1	89.1	711.4
31121	Flour milling & malt mfg.....	324	11 141 876	38.7	51.8	71.2	89.2	485.7
311211	Flour milling.....	43	8 001 978	48.4	62.5	79.4	93.4	699.6
311212	Rice milling.....	56	2 364 582	51.8	75.3	92.5	99.3	894.2
311213	Malt mfg.....	19	775 316	69.0	94.5	100.0	N	1 458.7
31122	Starch & vegetable fats & oils mfg.....	179	31 835 054	57.7	73.0	88.3	96.9	1 213.5
311221	Wet corn milling.....	30	8 455 172	71.7	90.3	99.8	100.0	1 507.4
311222	Soybean processing.....	43	14 036 271	79.6	94.5	99.5	100.0	2 035.4
311223	Other oilseed processing.....	32	1 720 738	68.6	81.9	98.9	100.0	2 149.2
311225	Fats & oils refining & blending.....	91	7 622 873	36.7	63.0	89.5	98.8	602.8
31123	Breakfast cereal mfg.....	48	9 098 833	82.9	93.5	99.2	100.0	2 445.9
311230	Breakfast cereal mfg.....	48	9 098 833	82.9	93.5	99.2	100.0	2 445.9
3113	Sugar & confectionery product mfg.....	1 556	24 114 454	41.9	56.4	75.0	86.3	580.3
31131	Sugar mfg.....	49	7 399 171	64.4	84.0	95.9	100.0	1 452.2
311311	Sugarcane mills.....	34	1 457 482	56.6	71.4	94.3	100.0	1 158.7
311312	Cane sugar refining.....	12	3 209 186	98.7	99.9	100.0	N	D
311313	Beet sugar mfg.....	8	2 732 503	85.0	100.0	N	N	1 997.6
31132	Chocolate & confectionery mfg from cacao beans.....	152	3 755 268	79.5	92.5	97.6	99.0	2 567.1
311320	Chocolate & confectionery mfg from cacao beans.....	152	3 755 268	79.5	92.5	97.6	99.0	2 567.1
31133	Confectionery mfg from purchased chocolate.....	796	7 879 752	65.2	75.3	84.2	92.0	1 800.6
311330	Confectionery mfg from purchased chocolate.....	796	7 879 752	65.2	75.3	84.2	92.0	1 800.6
31134	Nonchocolate confectionery mfg.....	578	5 080 263	40.7	60.1	78.0	91.0	623.0
311340	Nonchocolate confectionery mfg.....	578	5 080 263	40.7	60.1	78.0	91.0	623.0
3114	Fruit & vegetable preserving & specialty food mfg.....	1 394	46 618 107	28.6	35.6	51.8	69.2	253.3
31141	Frozen food mfg.....	531	19 691 664	31.3	44.6	62.8	79.8	349.5
311411	Frozen fruit, juice, & vegetable mfg.....	177	9 549 256	34.3	47.4	70.6	90.5	443.7
311412	Frozen specialty food mfg.....	363	10 142 408	40.2	56.9	74.9	88.6	530.5
31142	Fruit & vegetable canning, pickling, & drying.....	887	26 926 443	27.9	39.3	58.3	76.7	342.0
311421	Fruit & vegetable canning.....	661	15 801 279	24.9	38.0	59.7	77.1	259.3
311422	Specialty canning.....	122	8 051 059	67.2	83.5	96.1	99.5	2 165.1
311423	Dried & dehydrated food mfg.....	125	3 074 105	30.3	51.1	80.2	96.9	440.8
3115	Dairy product mfg.....	1 329	58 670 293	16.5	26.0	45.4	64.2	147.0
31151	Dairy product (except frozen) mfg.....	948	52 812 384	18.1	28.4	48.6	66.7	169.8
311511	Fluid milk mfg.....	402	21 995 148	21.3	31.0	50.5	72.2	204.6
311512	Creamery butter mfg.....	32	1 367 548	52.4	73.2	97.3	100.0	889.8
311513	Cheese mfg.....	399	20 232 146	34.6	50.9	70.6	85.1	524.6
311514	Dry, condensed, & evaporated dairy product mfg.....	169	9 217 542	47.1	58.6	78.1	94.0	816.9
31152	Ice cream & frozen dessert mfg.....	409	5 857 909	32.3	48.7	71.1	88.3	444.7
311520	Ice cream & frozen dessert mfg.....	409	5 857 909	32.3	48.7	71.1	88.3	444.7
3116	Meat product mfg.....	2 794	112 979 006	35.0	47.5	61.3	72.1	392.6
31161	Animal slaughtering & processing.....	2 794	112 979 006	35.0	47.5	61.3	72.1	392.6
311611	Animal (except poultry) slaughtering.....	1 307	54 284 253	57.0	70.8	81.5	89.7	1 069.1
311612	Meat processed from carcasses.....	1 163	24 260 511	20.4	30.3	45.0	62.0	171.6
311613	Rendering & meat byproduct processing.....	137	2 556 547	37.4	54.1	75.5	92.6	569.4
311615	Poultry processing.....	257	31 877 695	40.6	54.0	72.6	90.0	667.7
3117	Seafood product preparation & packaging.....	731	6 919 210	12.4	20.9	39.1	61.8	104.9
31171	Seafood product preparation & packaging.....	731	6 919 210	12.4	20.9	39.1	61.8	104.9
311711	Seafood canning.....	152	862 118	25.9	42.5	71.4	93.4	342.6
311712	Fresh & frozen seafood processing.....	586	6 057 092	13.6	22.9	42.2	65.8	120.6

See footnotes at end of table.

MANUFACTURING—SUBJECT SERIES

CONCENTRATION RATIOS 7

U.S. Census Bureau, 1997 Economic Census May 24, 2001

### **3. sz. melléklet: A 2003. évi XXXI. Tv. és a 2005 évi T/68338 törvényjavaslat**

#### **2003. évi XXXI. Tv.**

#### **A vállalkozások összefonódásának ellenőrzése (Kivonat)**

##### **23. §**

- (1) Vállalkozások összefonódása (koncentrációja) jön létre, ha
- a) két vagy több előzőleg egymástól független vállalkozás összeolvad, vagy egyik a másikba beolvad, vagy a vállalkozás része a vállalkozástól független másik vállalkozás részévé válik,
  - b) egy vállalkozás vagy több vállalkozás közösen közvetlen vagy közvetett irányítást szerez további egy vagy több tőle független vállalkozás egésze vagy része felett, vagy
  - c) több egymástól független vállalkozás közösen hoz létre általuk irányított olyan vállalkozást, amelyben korábban végzett azonos vagy egymást kiegészítő tevékenységüket egyesítik, feltéve, hogy ez nem minősül a 11. § értelmében a gazdasági versenyt korlátozó megállapodásnak.

##### **24. §**

- (1) A vállalkozások összefonódásához a Gazdasági Versenyhivataltól engedélyt kell kérni, ha az érintett vállalkozások (26. §) előző üzleti évben elért együttes nettó árbevétele a tízmilliárd forintot meghaladja és
- a) a vállalkozás rész, a beolvadó, az irányítás alá kerülő, összeolvadás esetén az abban közvetlen résztvevő (26. § (2) bekezdés) legalább két vállalkozás - a vállalkozáshoz kapcsolódó közvetett résztvevőkével (26. § (3) bekezdés) együttes - előző évi nettó árbevétele ötszázmillió forint felett van, vagy
  - b) a vállalkozás résznek, a beolvadó, az irányítás alá kerülő vállalkozásnak, illetve az összeolvadás ötszázmillió forint alatti nettó árbevétellel rendelkező közvetlen résztvevőinek az a) pont szerint számított nettó árbevételével együtt a befogadó-, az irányítást megszerző-, illetve az összeolvadásban résztvevő ötszázmillió forint feletti előző évi nettó árbevétellel rendelkező vállalkozás és az ahhoz kapcsolódó közvetett résztvevők (26. § (3) bekezdés) az összefonódást megelőző két éven belül összesen ötszázmillió forintot meghaladó előző évi nettó árbevétellel rendelkező vállalkozással összefonódást valósítottak meg.

##### **26. §**

- (1) Érintett vállalkozások az összefonódásban közvetlenül és közvetetten részt vevő vállalkozások.
- (2) Közvetlen résztvevők azok, akik között az összefonódás létrejön.
- (3) Közvetett résztvevő az,
- a) akit a közvetlen résztvevő a 23. § (2) vagy (3) bekezdésében foglaltak szerint irányít;
  - b) aki a közvetlen résztvevőt az a) pont szerint irányítja;
  - c) akit a b) pont szerinti közvetett résztvevő - a közvetlen résztvevőn kívül - az a)

pont szerint irányít;

**d)** akit két vagy több résztvevő közösen irányít függetlenül attól, hogy azok közvetlen résztvevők vagy az a)-c) pontban felsorolt közvetett résztvevők.

(4) A közvetett résztvevők körének meghatározása során figyelmen kívül kell hagyni azt, akinek az irányítási joga az összefonódás következtében megszűnik.

## **27. §**

(1) A 24. § (1) bekezdése alkalmazásában a nettó árbevétel számítása során nem kell számításba venni az érintett vállalkozásoknak (26. §) vagy azok részeinek egymás közötti forgalmát.

(2) Külföldön honos vállalkozások nettó árbevételének számítása során a Magyar Köztársaság területén eladott árukból az előző üzleti évben elért nettó árbevételt kell figyelembe venni.

(3) Az állami vagy helyi önkormányzati többségi tulajdonban lévő érintett vállalkozások nettó árbevételének kiszámításánál azt a gazdasági egységet alkotó vállalkozást kell számításba venni, amely piaci magatartásának meghatározásában önálló döntési joggal rendelkezik.

(4) A vállalkozás rész esetében, az azt értékesítő vállalkozás által az értékesített eszközök és jogok hasznosításával elért előző évi nettó árbevételt kell figyelembe venni.

## **28. §**

(1) Az összefonódáshoz összeolvadás vagy beolvadás esetén a közvetlen résztvevő, minden más esetben a vállalkozás részt vagy a közvetlen irányítást megszerző köteles - a 24. § alapján - engedélyt kérni.

## **29. §**

A vállalkozásoknak a 24. § szerinti összefonódását eredményező szerződés létrejöttéhez a Gazdasági Versenyhivatal engedélye szükséges.

## **30. §**

(1) Az engedély iránti kérelem elbírálásakor mérlegelni kell az összefonódással járó előnyöket és hátrányokat. Ennek során vizsgálni kell különösen

**a)** az érintett piacok szerkezetét; az érintett piacokon fennálló vagy lehetséges versenyt, a beszerzési és az értékesítési lehetőségeket; a piacrалépés és a piacról történő kilépés költségeit, kockázatait, valamint műszaki, gazdasági és jogi feltételeit; az összefonódás várható hatását az érintett piacokon folyó versenyre;

**b)** az érintett vállalkozások piaci helyzetét és stratégiáját, gazdasági és pénzügyi képességét, üzleti magatartását, bel- és külpiaci versenyképességét, illetve ezek várható változásait;

**c)** az összefonódásnak a szállítókra, a közbeeső és a végső fogyasztókra gyakorolt hatását.

(2) A Gazdasági Versenyhivatal nem tagadhatja meg az engedély megadását, ha - az (1) bekezdésben foglaltakat figyelembe véve - az összefonódás nem hoz létre vagy nem erősít meg olyan gazdasági erőfölényt, amely akadályozza a hatékony verseny kialakulását, fennmaradását vagy fejlődését az érintett piacon (14. §) vagy annak jelentős részén.

(3) Az összefonódás hátrányos hatásainak mérséklése érdekében a Gazdasági Versenyhivatal határozatában előzetes vagy utólagos feltételt illetve kötelezettségeket írhat elő, így különösen megfelelő határidő megállapításával előírhatja egyes vállalkozásrészek vagy egyes vagyontárgyak elidegenítését vagy a valamely közvetett

résztevő felett gyakorolt irányítás megszüntetését.

- (4) Az engedély előzetes feltételhez kötése esetén az engedély a feltétel teljesülésével válik hatályossá. Az utólagos feltételhez kötött engedély megadásától hatályos, azonban a feltétel nem teljesülése esetében hatályát veszíti.
- (5) Az összefonódáshoz adott engedély kiterjed mindazokra a versenykorlátozásokra, amelyek az összefonódás megvalósításához szükségesek.

### 31. §

Ha a versenyfelügyeleti eljárás során megállapítást nyer, hogy az engedély nélkül létrehozott - a 24. § szerint egyébként engedélyköteles - összefonódás nem lett volna engedélyezhető, a Gazdasági Versenyhivatal határozatában megfelelő határidő megállapításával előírja az egyesült vállalkozások vagy vagyon-, illetve üzletrészek különválasztását, elidegenítését, vagy a közös irányítás megszüntetését, vagy más kötelezettséget írhat elő a hatékony verseny helyreállítása érdekében.

### 32. §

- (1) A Gazdasági Versenyhivatal a 30. § alapján hozott határozatát visszavonja, ha
  - a) a bíróság által felül nem vizsgált határozatban az engedély megadása a döntés szempontjából fontos tény félrevezető közlésén alapul, vagy
  - b) a kötelezett vállalkozás nem teljesítette a határozatban előírt valamely kötelezettséget.
- (2) A Gazdasági Versenyhivatal a 30. § alapján hozott határozatát módosíthatja, ha a kötelezett a határozatban előírt valamely kötelezettséget nem teljesítette, illetve feltételnek nem tud eleget tenni, de a mulasztás neki fel nem róható okra vezethető vissza.

## 2005 évi T/68338 törvényjavaslat

### 5. §

A Tpvt. 23. §-a (1) bekezdésének *c*) pontja helyébe a következő rendelkezés lép:

*[Vállalkozások összefonódása (koncentrációja) jön létre, ha]*

„c) több, egymástól független vállalkozás közösen hoz létre általuk irányított olyan vállalkozást, amely egy önálló vállalkozás valamennyi funkcióját tartósan képes ellátni.”

### 6. §

A Tpvt. 24. §-a helyébe a következő rendelkezés lép:

„24. § (1) A vállalkozások összefonódásához a Gazdasági Versenyhivaltól engedélyt kell kérni, ha valamennyi érintett vállalkozás-csoport [26. § (5) bekezdés], valamint az érintett vállalkozás-csoportok tagjai és más vállalkozások által közösen irányított vállalkozások előző üzleti évben elért nettó árbevétele együttesen a tizenöt milliárd forintot meghaladja, és az érintett vállalkozás-csoportok között van legalább két olyan vállalkozás-csoport, melynek az előző évi nettó árbevétele a vállalkozás-csoport tagjai és más vállalkozások által közösen irányított vállalkozások nettó árbevételével együtt ötszázmillió forint felett van.

(2) Az ötszázmillió forintos küszöbérték meghatározásakor figyelembe kell venni az összefonódás következtében az irányítását elvesztő vállalkozás-csoportba tartozott vállalkozásokkal az összefonódást megelőző két éves időszakban az irányítást megszerző vállalkozás-csoport által megvalósított – engedélykérési kötelezettség alá nem esett – összefonódásokat is.

### 7. §

(1) A Tpvt. 26. §-ának (3) bekezdése helyébe a következő rendelkezés lép:

„(3) Közvetett résztvevőknek minősülnek azon vállalkozás-csoport [15. § (2) bekezdés] további tagjai, amelybe a közvetlen résztvevő tartozik.”

(2) A Tpvt. 26. §-a a következő (5) bekezdéssel egészül ki:

„(5) Érintett vállalkozás-csoport a (2) bekezdés szerinti valamely közvetlen résztvevő és az ahhoz a (3) és (4) bekezdés szerint kapcsolódó közvetett résztvevők együttese.”

#### **8. §**

A Tpvt. 27. §-a következő (5) bekezdéssel egészül ki:

„(5) A közösen irányított vállalkozás nettó árbevételét egyenlő arányban kell megosztani az azt irányító vállalkozások között, oly módon, hogy az azonos vállalkozás-csoporthoz tartozó vállalkozásokat az irányítási arány számítása szempontjából egynek kell tekinteni.”

#### **9. §**

A Tpvt. 30. §-ának (2) bekezdése a következő mondattal egészül ki:

„Amennyiben a 23. § (1) bekezdésének c) pontja szerinti közös vállalkozás létrehozásának célja vagy hatása a létrehozó vállalkozás-csoportok piaci magatartásának összehangolása, akkor az összefonódást a 17. § alapján kell elbírálni.”

#### 4. sz. melléklet: A 139/2004/EK Közösségi fúziós rendelet

### KIVONAT A KÖZÖSSÉGI FÚZIÓS RENDELET BŐL (139/2004/EK TANÁCSI RENDELET)

#### 1. cikk

##### Hatály

- (2) Egy összefonódás akkor közösségi léptékű, ha:
- a) az összes érintett vállalkozás összevont teljes világméretű forgalma meghaladja az 5 milliárd eurót, és
  - b) az érintett vállalkozások közül legalább két vállalkozás mindegyikének teljes közösségi szintű forgalma meghaladja a 250 millió eurót,
- kivéve, ha az érintett vállalkozások mindegyike teljes közösségi szintű forgalmának több mint kétharmadát egy és ugyanazon tagállamban éri el.
- (3) Egy összefonódás, amely nem éri el a 2. cikk szerinti küszöbértékeket, közösségi léptékű, ha:
- a) az összes érintett vállalkozás összevont teljes világméretű forgalma meghaladja a 2,5 milliárd eurót;
  - b) legalább három tagállam mindegyikében az összes érintett vállalkozás összevont teljes forgalma meghaladja a 100 millió eurót;
  - c) a b) pont alapján számításba vett legalább három tagállam mindegyikében legalább két érintett vállalkozás mindegyikének a teljes forgalma meghaladja a 25 millió eurót; és
  - d) legalább két érintett vállalkozás mindegyikének a teljes közösségi szintű forgalma meghaladja a 100 millió eurót,
- kivéve, ha az érintett vállalkozások mindegyike teljes közösségi szintű forgalmának több mint kétharmadát egy és ugyanazon tagállamban éri el.
- (4) Azoknak a statisztikai adatoknak az alapján, amelyeket a tagállamok rendszeresen szolgáltathatnak, a Bizottság 2009. július 1-jéig jelentést tesz a Tanácsnak a (2) és (3) bekezdés szerinti küszöbértékek és feltételek alkalmazásáról, és az (5) bekezdésnek megfelelően javaslatokat tehet.
- (5) A 4. cikkben említett jelentést követően és a Bizottság javaslatára a Tanács minősített többséggel eljárva felülvizsgálhatja a (3) bekezdésben említett küszöbértékeket és kritériumokat.

#### 2. cikk

##### Az összefonódások értékelése

- (1) Azon összefonódásokat, amelyek e rendelet hatálya alá tartoznak, e rendelet céljaival és az alábbi rendelkezésekkel összhangban kell értékelni, annak megállapítására, hogy összeegyeztethetők-e a közös piaccal, vagy sem.
- Az értékelés elkészítése során a Bizottságnak figyelembe kell vennie:
- a) a közös piacon belül a hatékony verseny fenntartásának és továbbfejlesztésének szükségességét, tekintettel többek között valamennyi érintett piac szerkezetére, és a



Közösségen belüli, illetve azon kívüli vállalkozások által támasztott tényleges vagy potenciális versenyre;

- b)** az érintett vállalkozások piaci helyzetét, valamint gazdasági és pénzügyi erejét, a szállítók és felhasználók számára nyitva álló választási lehetőségeket, hozzáférésüket a készletekhez és piacokhoz, a piacra lépés bármilyen jogi vagy más akadályát, az érintett áruk és szolgáltatások iránti kereslet-kínálat alakulását, a közbelső és végső fogyasztók érdekeit, valamint a műszaki és gazdasági fejlődés fejleményeit, feltéve, hogy ez a fogyasztók számára előnyös, és nem akadályozza a versenyt.
- (2)** Azt az összefonódást, amely különösen erőfölény létrehozása vagy megerősítése következményeként a közös piacon vagy annak egy jelentős részén a hatékony versenyt nem akadályozná jelentősen, a közös piaccal összeegyeztethetőnek kell nyilvánítani.
- (3)** Azt az összefonódást, amely különösen erőfölény létrehozása vagy megerősítése következményeként a közös piacon vagy annak egy jelentős részén a hatékony versenyt jelentősen akadályozná, a közös piaccal összeegyeztethetetlennek kell nyilvánítani.
- (4)** Amennyiben közös vállalkozás 3. cikk szerinti összefonódást jelentő létrehozásának célja és hatása a függetlenek megmaradó vállalkozások versenymagatartásának egyeztetése, az ilyen egyeztetést a Szerződés 81. cikke (1) és (3) bekezdésének kritériumai szerint kell értékelni annak megállapítása céljából, hogy a művelet a közös piaccal összeegyeztethető-e.
- (5)** Ennek az értékelésnek az elkészítése során a Bizottságnak figyelembe kell vennie különösen, hogy:
- két vagy több anyavállalat jelentős mértékben fenntartja-e tevékenységeit a közös vállalkozásával azonos piacon, vagy egy olyan piacon, amely a termelési vagy forgalmazási láncban a közös vállalkozás piacához képest feljebb ("upstream") vagy lejjebb ("downstream") található, vagy egy olyan szomszédos piacon, amely szorosan kapcsolódik ehhez a piachoz,
  - az egyeztetés, amely a közös vállalkozás létrehozásának közvetlen következménye, az érintett vállalkozások számára biztosítja-e azt a lehetőséget, hogy kiküszöböljék a versenyt az érintett termékek és szolgáltatások jelentős része tekintetében.

### **3. cikk**

#### **Az összefonódás fogalmának meghatározása**

- (1)** Vállalkozások összefonódása jön létre, ha az irányítás tartósan megváltozik a következőkből eredően:
- a)** két vagy több előzőleg egymástól független vállalkozás vagy vállalkozásrész összeolvad, vagy
  - b)** egy vagy több személy, amely már irányít legalább egy vállalkozást, vagy egy vagy több vállalkozás akár értékpapírok vagy eszközök vásárlásával, akár szerződéssel vagy más úton, közvetlen vagy közvetett irányítást szerez egy vagy több más vállalkozás egésze vagy része felett.
- (2)** Az irányítást olyan jogok, szerződések vagy más egyéb eszközök alapozzák meg, amelyek akár külön-külön, akár együttesen és a kapcsolódó jogi és ténybeli megfontolásokra tekintettel lehetőséget adnak egy vállalkozás feletti meghatározó befolyás gyakorlására, különösen:
- a)** a vállalkozás eszközei egészének vagy részének tulajdonjoga vagy használati joga révén;

- b) olyan jogok vagy szerződések révén, amelyek meghatározó befolyást biztosítanak egy vállalkozás testületeinek összetétele, szavazása vagy döntései felett.
- (3) Az irányítást olyan személyek vagy vállalkozások szerzik meg, amelyek:
- a) ezen jogok tulajdonosai vagy ezen szerződések kedvezményezettjei; vagy
  - b) noha nem tulajdonosai ezen jogoknak illetve nem kedvezményezettjei ezen szerződéseknek, de jogukban áll a belőlük származó jogok gyakorlása.
- (4) Egy önálló gazdasági személy összes funkcióját tartósan ellátó közös vállalkozás létrehozása az (1) bekezdés b) pontja szerinti összefonódásnak minősül.

#### **4. cikk**

#### **Az összefonódások előzetes bejelentése és a bejelentés előtti áttétel a bejelentő felek kérelmére**

- (1) Az e rendeletben megjelölt, közösségi léptékű összefonódásokat a Bizottságnak az összefonódás végrehajtását megelőzően, a megállapodás megkötését, a nyilvános ajánlat közzétételét vagy az irányítást megalapozó részesedés megszerzését követően kell bejelenteni.

A bejelentés akkor is lehetséges, ha az érintett vállalkozások bizonyítják a Bizottságnak jóhiszemű szerződéskötési szándékukat, vagy nyilvános ajánlat esetén az ajánlattételi szándék nyilvános ajánlat közzétételekor, feltéve, hogy a szándékolt megállapodás vagy nyilvános ajánlat közösségi léptékű összefonódást eredményez.

E rendelet alkalmazásában a "bejelentett összefonódás" kifejezés vonatkozik a második albekezdésnek megfelelően bejelentett, szándékolt összefonódásokra is. E cikk (4) és (5) bekezdésének alkalmazásában, az "összefonódás" kifejezés magában foglalja a második albekezdés szerinti értelemben vett szándékolt összefonódásokat is.

- (2) Valamennyi a 3. cikk (1) bekezdésének a) pontja értelmében vett összeolvadásból, vagy közös irányítás a 3. cikk (1) bekezdésének b) pontja értelmében vett megszerzéséből létrejött összefonódást, esettől függően az összeolvadó feleknek, vagy a közös irányítást szerzőknek együttesen kell bejelenteniük. Minden más esetben a bejelentést az a személy vagy vállalkozás köteles megtenni, amely egy vagy több vállalkozás egésze vagy része felett irányítást szerez.
- (3) Amennyiben a Bizottság megállapítja, hogy valamely bejelentett összefonódás e rendelet hatálya alá tartozik, a bejelentés tényét az érintett vállalkozások nevének, származási országának, az összefonódás jellegének és az érintett gazdasági ágazatoknak a megjelölésével közzéteszi. A Bizottság figyelembe veszi a vállalkozások üzleti titkaik védelméhez fűződő jogos érdekeit.
- (4) Egy összefonódás az (1) bekezdés szerinti bejelentését megelőzően, a (2) bekezdésben említett személyek vagy vállalkozások a Bizottságot indoklással ellátott beadvánnyal tájékoztathatják arról, hogy az összefonódás egy tagállam olyan piacán gyakorolhat jelentős hatást a versenyre, amely piac egy elkülönült piac valamennyi jellegzetességét mutatja, és ezért azt egészben vagy részben a tagállamnak kellene vizsgálnia.

A Bizottság e beadványt haladéktalanul továbbítja az összes tagállamnak. Az indoklással ellátott beadványban említett tagállam a beadvány átvételétől számított 15 munkanapon belül kinyilvánítja beleegyezését vagy bele nem egyezését az ügy áttételére irányuló kérelemre vonatkozóan. Ha e határidőn belül a tagállam nem határoz, ezt beleegyezésnek

kell tekinteni.

A tagállam bele nem egyezése kivételével, ha Bizottság úgy ítéli meg, hogy ilyen elkülönült piac létezik, és ezen a piacon az összefonódás versenyre gyakorolt hatása jelentős lehet, úgy határozhat, hogy az ügyet egészben vagy részben a tagállam hatáskörrel rendelkező hatóságaihoz teszi át, ezen állam nemzeti versenyjogának alkalmazása céljából.

Az ügy a harmadik albekezdés szerinti áttételére vonatkozó határozatot a Bizottság az indoklással ellátott beadvány kézhezvételét követő 25 munkanapon belül hozza meg. A Bizottság határozatáról tájékoztatja a többi érintett tagállamot és személyt vagy vállalkozást. Ha a Bizottság ezen időszakon belül nem hoz határozatot, úgy kell tekinteni, hogy az érintett személyek vagy vállalkozások beadványával összhangban az ügy áttételéről határozott.

Ha a Bizottság a harmadik és negyedik albekezdésnek megfelelően az ügy egészének áttételéről határoz, vagy úgy kell tekinteni, hogy ilyen határozatot hozott, nem kell bejelentést tenni az (1) bekezdésnek megfelelően, és a nemzeti versenyjogot kell alkalmazni. A 9. cikk (6)-(9) bekezdését értelemszerűen kell alkalmazni.

- (5) A 3. cikkben meghatározott olyan összefonódásra tekintettel, amely az 1. cikk értelmében véve nem közösségi léptékű, és legalább három tagállam nemzeti versenyjoga szerint felülvizsgálható, a (2) bekezdésben említett személyek és vállalkozások a hatáskörrel rendelkező hatóságokhoz történő bármely bejelentést megelőzően indoklással ellátott beadványokkal tájékoztathatják a Bizottságot arról, hogy az összefonódást a Bizottságnak kellene megvizsgálnia.

A Bizottság e beadványt haladéktalanul továbbítja az összes tagállamnak.

Az összefonódás megvizsgálására saját nemzeti versenyjoga értelmében hatáskörrel rendelkező bármely tagállam az indoklással ellátott beadvány átvételétől számított 15 munkanapon belül kinyilváníthatja egyet nem értését az ügy áttételére vonatkozó kérelmet illetően.

Amennyiben a harmadik albekezdéssel összhangban a 15 munkanapos időszakon belül legalább a tagállamok egyike kinyilvánította egyet nem értését, az ügy nem tehető át. A Bizottság haladéktalanul tájékoztatja az összes tagállamot és az érintett személyeket vagy vállalkozásokat az ilyen egyet nem értésről.

Amikor a harmadik albekezdéssel összhangban a 15 munkanapon belül a tagállamok egyike sem nyilvánította ki egyet nem értését, az összefonódást közösségi léptékűnek kell tekinteni, és azt a Bizottságnak az (1) és (2) bekezdéssel összhangban be kell jelenteni. Ez esetben egyetlen tagállam sem alkalmazza nemzeti versenyjogát az összefonódásra.

- (6) A Bizottság 2009. július 1-jéig jelentést tesz a Tanácsnak a (4) és (5) bekezdés alkalmazásáról. E jelentést követően, a Bizottság javaslatára a Tanács minősített többséggel eljárva felülvizsgálhatja a (4) és (5) bekezdést.

## **5. cikk**

### **A forgalom kiszámítása**

- (1) A teljes forgalom e rendelet értelmében az érintett vállalkozások által az előző pénzügyi évben a vállalkozások rendes tevékenységi körébe tartozó termékek értékesítéséből és szolgáltatások nyújtásából származó összeg, az árengedmények és a hozzáadott értékadó,

valamint a forgalomhoz közvetlenül kapcsolódó egyéb adók levonása után. Egy érintett vállalkozás teljes forgalma nem tartalmazza a (4) bekezdésben említett vállalkozások bármelyike közötti termékértékesítést vagy szolgáltatásnyújtást.

A Közösségen és a tagállamon belüli forgalom az esettől függően a Közösségen vagy a tagállamon belüli vállalkozásoknak vagy fogyasztóknak értékesített termékeket és teljesített szolgáltatásokat foglalja magában.

- (2) Az (1) bekezdéstől eltérően, ha az összefonódás egy vagy több vállalkozás részének megszerzésében valósul meg, akár jogi személyek ezek a részek, akár nem, csak az összefonódás által érintett részekhez kapcsolódó forgalmat kell figyelembe venni az eladó vagy az eladók tekintetében.

Az első albekezdés szerinti értelemben vett két vagy több ügyletet, amelyek ugyanazon személyek vagy vállalkozások között két éven belül történnek, egy és ugyanazon összefonódásnak kell tekinteni, amely az utolsó ügylet napján jön létre.

- (4) A (2) bekezdés sérelme nélkül, az 1. cikk (2) bekezdése értelmében valamely érintett vállalkozás teljes forgalmát a következők forgalmának összegzésével kell kiszámítani:
- a) az érintett vállalkozás;
  - b) azon vállalkozások, amelyekben az érintett vállalkozás közvetlenül vagy közvetve:
    - i. a tőkének vagy a vállalkozás eszközeinek több mint felét birtokolja, vagy
    - ii. jogosult a szavazati jogok több mint felét gyakorolni, vagy
    - iii. jogosult a felügyelő bizottság, az igazgatótanács vagy a vállalkozást jogilag képviselő testületek tagjainak több mint felét kinevezni, vagy
    - iv. jogosult a vállalkozás ügyeit irányítani;
  - c) azon vállalkozások, amelyek egy érintett vállalkozásban a b) pontban felsorolt jogokkal vagy hatáskörökkel rendelkeznek;
  - d) azon vállalkozások, amelyekben egy, a c) pontban említett vállalkozás a b) pontban felsorolt jogokkal vagy hatáskörökkel rendelkezik;
  - e) azon vállalkozások, amelyekben két vagy több, az a)-d) pontban említett vállalkozás közösen rendelkezik a b) pontban felsorolt jogokkal vagy hatáskörökkel.
- (5) Ha az összefonódásban érintett vállalkozások közösen rendelkeznek a (4) bekezdés b) pontjában felsorolt jogokkal vagy hatáskörökkel, akkor e rendelet alkalmazásában az érintett vállalkozások teljes forgalmának kiszámításánál:
- a) nem kell figyelembe venni azt a forgalmat, amely a közös vállalkozás és az érintett vállalkozások mindegyike, vagy bármely más, ezek bármelyikéhez a (4) bekezdés b)-e) pontban meghatározott módon kapcsolódó vállalkozás között történő termékadásból vagy szolgáltatások nyújtásából származik;
  - b) figyelembe kell venni azt a forgalmat, amely a közös vállalkozás és bármilyen harmadik vállalkozás között történő termékadásból és szolgáltatások nyújtásából származik. Ezt a forgalmat egyenlően kell elosztani az érintett vállalkozások között.

## 6. cikk

### A bejelentés megvizsgálása és az eljárás megindítása

- (1) A Bizottság a bejelentést annak kézhezvétele után azonnal megvizsgálja.

- a) Ha arra a következtetésre jut, hogy a bejelentett összefonódás nem tartozik e rendelet hatálya alá, akkor ezt határozatával rögzíti.
- b) Amennyiben a Bizottság azt állapítja meg, hogy a bejelentett összefonódás - jóllehet e rendelet hatálya alá tartozik - nem támaszt komoly kétségeket a közös piaccal való összeegyeztethetőségét illetően, akkor nem kifogásolja azt, és kinyilvánítja annak összeegyeztethetőségét a közös piaccal.

Az összefonódás megvalósulásához szükséges és közvetlenül kapcsolódó korlátozások, az összefonódást összeegyeztethetőnek nyilvánító határozat hatálya alá tartozónak tekintendők.

- c) A (2) bekezdés sérelme nélkül, amennyiben a Bizottság megállapítja, hogy a bejelentett összefonódás e rendelet hatálya alá tartozik, és komoly kétségeket támaszt a közös piaccal való összeegyeztethetőségével kapcsolatban, a Bizottság az eljárás megindítása mellett határoz. A 9. cikk sérelme nélkül, az ilyen eljárást a 8. cikk (1)-(4) bekezdésében előírt határozattal zárja le, hacsak az érintett vállalkozások nem bizonyítják a Bizottságnak kielégítő módon, hogy felhagytak az összefonódással.
- (2) Amennyiben a Bizottság azt állapítja meg, hogy az érintett vállalkozások által történő módosítást követően a bejelentett összefonódás nem támaszt az (1) bekezdés értelmében vett komoly kétségeket, az összefonódást a közös piaccal összeegyeztethetőnek nyilvánítja az (1) bekezdés b) pontja alapján.
- Az (1) bekezdés b) pontja szerinti határozatához a Bizottság feltételeket és kötelezettségeket fűzhet, hogy biztosítsa az érintett vállalkozások által a Bizottsággal szemben az összefonódás a közös piaccal összeegyeztethetővé tétele érdekében tett kötelezettségvállalások teljesítését.
- (3) A Bizottság az (1) bekezdés a) vagy b) pontja értelmében hozott határozatát visszavonhatja, ha:
- a) a határozat téves információn alapult, amiért az egyik érintett vállalkozás a felelős, vagy ha azt megtévesztéssel szereztek meg; vagy
  - b) az érintett vállalkozás a határozathoz fűzött kötelezettségét megszegi.
- (4) A (3) bekezdésben említett esetekben a Bizottság az (1) bekezdés alapján hozhat határozatot anélkül, hogy a 10. cikk (1) bekezdésében említett határidők kötnék.
- (5) A Bizottság határozatáról haladéktalanul értesíti az érintett vállalkozásokat és a tagállamok hatáskörrel rendelkező hatóságait.

## 7. cikk

### Összefonódások felfüggesztése

- (1) Az 1. cikkben meghatározott közösségi léptékű, vagy a 4. cikk (5) bekezdése alapján a Bizottság által vizsgálandó összefonódás nem valósulhat meg bejelentése előtt, vagy míg a 6. cikk (1) bekezdésének b) pontja, a 8. cikk (1) bekezdése vagy a 8. cikk (2) bekezdése alapján hozott határozat vagy a 10. cikk (6) bekezdés szerinti vélelem a közös piaccal összeegyeztethetőnek nem nyilvánította.
- (2) Az (1) bekezdés nem akadályozza meg az olyan nyilvános vételi ajánlatok alkalmazását, vagy az olyan értékpapírokkal folytatott ügyletek sorozatát, amelyek olyan piacon, mint például a tőzsde, forgalomba hozható értékpapírokra válthatók, amelyek által a 3. cikk értelmében vett irányítást több eladótól szerzik meg, feltéve, ha:

- a) az összefonódást a 4. cikk szerint haladéktalanul bejelentik a Bizottságnak; és
  - b) a szerző fél nem gyakorolja az adott értékpapírokhoz kapcsolódó szavazati jogot, vagy csak befektetése teljes értékének megóvására gyakorolja azokat, a Bizottság által a (3) bekezdés értelmében adott mentesítés alapján.
- (3) A Bizottság kérelemre mentesíthet az (1) vagy (2) bekezdés által meghatározott kötelezettségek alól. A mentesítés iránti kérelemnek indokolást kell tartalmaznia. A kérelemről való döntés során a Bizottság figyelembe veszi többek közt a felfüggesztés hatásait az összefonódással érintett egy vagy több vállalkozásra, vagy harmadik személyre, és azt, hogy az összefonódás mennyiben fenyegeti a versenyt. A hatékony verseny feltételeinek biztosítása érdekében a mentesítést feltételekhez és kötelezettségekhez lehet kötni. A mentesítést kérelmezni, és megadni bármikor, még a bejelentés megtétele előtt vagy az ügylet után is lehet.

## 8. cikk

### A Bizottság határozathozatali hatásköre

- (1) Amennyiben a Bizottság megállapítja, hogy valamely bejelentett összefonódás megfelel a 2. cikk (2) bekezdésben meghatározott feltételeknek, valamint - a 2. cikk (4) bekezdésben említett esetekben - a Szerződés 81. cikkének (3) bekezdésében meghatározott feltételeknek, határozatot hoz, amelyben az összefonódást a közös piaccal összeegyeztethetőnek nyilvánítja.

Az összefonódást összeegyeztethetőnek nyilvánító határozatot úgy kell tekinteni, hogy az az összefonódás megvalósulásához közvetlenül kapcsolódó és szükséges korlátozásokra is kiterjed.

- (2) Ha a Bizottság megállapítja, hogy - a vállalkozások által elvégzett módosítások után - valamely bejelentett összefonódás megfelel a 2. cikk (2) bekezdésben meghatározott feltételeknek, valamint - a 2. cikk (4) bekezdésében említett esetekben - a Szerződés 81. cikke (3) bekezdésében meghatározott feltételeknek, határozatot hoz, amelyben az összefonódást a közös piaccal összeegyeztethetőnek nyilvánítja.

A Bizottság határozatához feltételeket és kötelezettségeket fűzhet, hogy biztosítsa az érintett vállalkozások által a Bizottsággal szemben az összefonódás közös piaccal összeegyeztethetővé tétele érdekében vállalt kötelezettségeinek teljesítését.

Az összefonódást összeegyeztethetőnek nyilvánító határozatot úgy kell tekinteni, hogy az összefonódás megvalósulásához közvetlenül kapcsolódó és szükséges korlátozásokra is kiterjed.

- (3) Amennyiben a Bizottság megállapítja, hogy valamely összefonódás megfelel a 2. cikk (3) bekezdésében meghatározott feltételnek, vagy - a 2. cikk (4) bekezdésben említett esetekben - a Szerződés 81. cikkének (3) bekezdésben meghatározott feltételeknek nem felel meg, határozatot hoz, amelyben az összefonódást a közös piaccal összeegyeztethetetlennek nyilvánítja.
- (4) Amennyiben a Bizottság azt állapítja meg, hogy az összefonódás:
- a) már megvalósult, és a közös piaccal összeegyeztethetetlennek nyilvánították, vagy
  - b) egy, a (2) bekezdés alapján hozott határozathoz fűzött feltétel megsértésével valósult meg, amely határozat azt állapítja meg, hogy a feltétel hiányában az összefonódás megfelelné a 2. cikk (3) bekezdésében meghatározott kritériumnak, vagy - a 2. cikk (4)

bekezdésében meghatározott esetekben - nem felelne meg a Szerződés 81. cikkének (3) bekezdésben meghatározott kritériumoknak,

a Bizottság:

- kötelezheti az érintett vállalkozásokat az összefonódás megszüntetésére, különösen az összeolvadás megszüntetésével vagy az összes megszerzett részesedés és eszköz értékesítésével, hogy ily módon visszaállítsák az összefonódás megvalósulása előtt fennálló helyzetet; amennyiben az összefonódás megvalósulása előtt fennálló helyzet helyreállítása nem lehetséges az összefonódás megszüntetésén keresztül, a Bizottság bármilyen egyéb intézkedést meghozhat, amely alkalmas az összefonódás előtt fennálló helyzet lehető legnagyobb mértékű helyreállítására,
- elrendelhet bármilyen egyéb megfelelő intézkedést, hogy biztosítsa, hogy az érintett vállalkozások az összefonódást megszüntessék vagy a határozatában előírt helyreállító intézkedéseket megtegyék.

Az első albekezdés a) pontja alá tartozó esetekben, az ezen albekezdésben említett intézkedéseket a Bizottság a (3) bekezdésben foglaltak szerinti határozattal vagy egy külön határozattal írhatja elő.

- (5) A Bizottság a hatékony verseny feltételeinek helyreállítására vagy megóvására alkalmas ideiglenes intézkedéseket rendel el, amennyiben az összefonódás:
- a) a 7. cikket megszegve valósult meg, és még nem hoztak határozatot a közös piaccal való összeegyeztethetőségét illetően;
  - b) a 6. cikk (1) bekezdésének b) pontja vagy e cikk (2) bekezdése alapján a határozathoz fűzött feltétel megszegésével valósult meg;
  - c) már megvalósult, és a közös piaccal összeegyeztethetetlennek nyilvánították.
- (6) A Bizottság az (1) és (2) bekezdés szerint hozott határozatát visszavonhatja, amennyiben:
- a) az összeegyeztethetőségről szóló nyilatkozat téves információn alapult, amiért az egyik érintett vállalkozás a felelős, vagy ha azt megtévesztéssel szereztek meg; vagy
  - b) az érintett vállalkozások a határozathoz fűzött bármelyik kötelezettségüket megsértik.
- (7) A Bizottság az (1)-(3) bekezdés szerinti határozatot anélkül hozhatja meg, hogy kötnék a 10. cikk (3) bekezdésében említett határidők, amennyiben:
- a) megállapítja, hogy az összefonódás a következőképpen valósult meg
    - i. a 6. cikk (1) bekezdésének b) pontja alapján hozott határozathoz fűzött feltétel megsértésével, vagy
    - ii. a (2) bekezdés alapján hozott határozathoz a 10. cikk (2) bekezdésével összhangban fűzött feltétel megsértésével, amely feltétel hiányában komoly kétélyek merülnének fel az összefonódás a közös piaccal való összeegyeztethetőségét érintően; vagy
  - b) a határozatot a (6) bekezdés szerint visszavonták.
- (8) A Bizottság határozatáról haladéktalanul értesíti az érintett vállalkozásokat és a tagállamok illetékes hatóságait.

## **9. cikk**

### **A tagállamok hatáskörrel rendelkező hatóságaihoz történő áttétel**

- (1) A Bizottság a bejelentett összefonódást az érintett vállalkozásoknak és a többi tagállam

hatáskörrel rendelkező hatóságainak haladéktalanul tudomására hozott határozattal az érintett tagállam hatáskörrel rendelkező hatóságaihoz teheti át a következő körülmények között.

- (2) A bejelentés másolatának kézhezvételét követő 15 munkanapon belül egy tagállam saját kezdeményezésére vagy a Bizottság felhívására tájékoztathatja a Bizottságot, amely tájékoztatja az érintett vállalkozásokat, hogy:
- a) az összefonódás azzal fenyeget, hogy jelentősen befolyásolja a versenyt az adott tagállamon belül egy olyan piacon, amely rendelkezik egy elkülönült piac valamennyi jellegzetességével, vagy
  - b) az összefonódás az adott tagállamon belül olyan piacon befolyásolja a versenyt, amely rendelkezik egy elkülönült piac valamennyi jellegzetességével, és nem képezi a közös piac jelentős részét.

- (3) Amennyiben a Bizottság úgy ítéli meg, hogy tekintettel a termékek vagy szolgáltatások piacára és a (7) bekezdés szerinti földrajzi referencia-piacra létezik ilyen elkülönült piac, és létezik ilyen fenyegetés, akkor:

- a) vagy maga a Bizottság jár el az ügyben, e rendeletnek megfelelően; vagy
- b) az ügy egészét vagy egy részét az érintett tagállam hatáskörrel rendelkező hatóságaihoz teszi át az adott állam nemzeti versenyjogának alkalmazása céljából.

Ha azonban a Bizottság úgy ítéli meg, hogy ilyen elkülönült piac vagy fenyegetés nem létezik, akkor erről az érintett tagállamhoz címzett határozatot hoz, és maga jár el az ügyben e rendeletnek megfelelően.

Amennyiben egy tagállam tájékoztatja a Bizottságot a (2) bekezdés b) pontjának megfelelően, hogy egy összefonódás a területén belül egy elkülönült piacon - amely nem képezi a közös piac jelentős részét - befolyásolja a versenyt, akkor a Bizottság az ügy egészét vagy az érintett elkülönült piaccal kapcsolatos részét átteheti, ha úgy ítéli meg, hogy egy ilyen elkülönült piac befolyásolt.

- (4) A (3) bekezdés szerinti áttételről vagy az át nem vételről határozat születik:
- a) főszabályként a 10. cikk (1) bekezdésének második albekezdésében meghatározott időn belül, ha a Bizottság nem indította meg az eljárást a 6. cikk (1) bekezdésének b) pontja szerint, vagy
  - b) legfeljebb az érintett összefonódásról szóló bejelentéstől számított 65 munkanapon belül, ha a Bizottság a 6. cikk (1) bekezdésének c) pontja alapján megindította az eljárást anélkül, hogy az előkészítő lépéseket megtette volna a 8. cikk (2), (3) vagy (4) bekezdése szerint az érintett piacon a hatékony verseny fenntartásához vagy helyreállításához szükséges intézkedések meghozatalára.
- (5) Ha a (4) bekezdés b) pontjában említett 65 munkanapon belül a Bizottság az érintett tagállam által küldött emlékeztető ellenére sem hozott döntést az ügy (3) bekezdés szerinti áttételéről, és nem tette meg a (4) bekezdés b) pontjában említett előkészítő lépéseket sem, akkor úgy kell tekinteni, hogy a Bizottság az ügynek az érintett tagállam részére történő áttételéről határozott a (3) bekezdés b) pontjának megfelelően.
- (6) A tagállam hatáskörrel rendelkező hatósága indokolatlan késedelem nélkül dönt az ügyben.

A bizottsági áttételt követő 45 munkanapon belül az érintett tagállam hatáskörrel rendelkező hatósága tájékoztatja az érintett vállalkozásokat az előzetes versenyjogi értékelés eredményéről, és arról, hogy milyen további intézkedéseket szándékozik tenni, ha vannak ilyen intézkedések. Az érintett tagállam kivételesen felfüggesztheti ezt a határidőt, ha az érintett vállalkozások a nemzeti versenyjog előírásai szerint nem továbbították számára a



szükséges információt.

Ha a nemzeti jog bejelentést ír elő, a 45 munkanapos időtartam a teljes bejelentésnek az adott tagállam hatáskörrel rendelkező hatósága általi kézhezvételét követő munkanapon kezdődik.

- (7) A földrajzi referenciapiac azt a területet foglalja magában, amelyen az érintett vállalkozások a termékek és szolgáltatások kínálatával és keresletével fellépnek, amely piacon a versenyfeltételek megfelelően homogének, és amely a szomszédos területektől megkülönböztethető, mivel különösen a versenyfeltételek érzékelhetően eltérnek az utóbbiakon. Ezen értékelésnek figyelembe kell vennie különösen az érintett termékek és szolgáltatások jellegét és jellemzőit, a belépési korlátok vagy fogyasztói preferenciák létezését, a vállalkozások az érintett területen és a szomszédos területeken fennálló piaci részesedései közötti érzékelhető különbségeket, vagy a jelentős árkülönbségeket.
- (8) Az e cikkben szereplő rendelkezések alkalmazása során az érintett tagállam csak olyan intézkedéseket hozhat, amelyek elengedhetetlenül szükségesek a hatékony verseny megőrzéséhez vagy helyreállításához az érintett piacon.
- (9) A Szerződés vonatkozó rendelkezéseivel összhangban, bármely tagállam a Bírósághoz fordulhat, és különösen a Szerződés 243. cikkének alkalmazását kérheti saját nemzeti versenyjogának alkalmazása érdekében.

## **11. cikk**

### **Információkérés**

- (1) A Bizottság az e rendeletből fakadó feladatainak végrehajtásához szükséges valamennyi információt egyszerű kérelemmel vagy határozattal igényelheti a 3. cikk (1) bekezdés b) pontjában említett személyektől, valamint vállalkozásoktól és vállalkozások társulásaitól.
- (2) A személyeknek, vállalkozásoknak vagy vállalkozások társulásainak küldött, információra vonatkozó egyszerű kérelmében a Bizottság megjelöli kérelmének jogalapját és célját, meghatározza a kért információt és a szolgáltatására nyitva álló határidőt, valamint a téves vagy félrevezető információ szolgáltatásáért a 14. cikkben előírt szankciókat.
- (6) A Bizottság felkérésére a kormányok és a tagállamok hatáskörrel rendelkező hatóságai továbbítják számára az e rendeletből származó feladatai végrehajtásához szükséges valamennyi információt.
- (7) A Bizottság e rendeletből származó feladatai végrehajtásának érdekében, vizsgálat tárgyához kapcsolódó információgyűjtés céljából bármely természetes, vagy jogi személyt kikérdezhet, aki e kikérdezésbe beleegyezik. A kikérdezés kezdetén, amely történhet telefon vagy más elektronikus eszköz útján, a Bizottság megjelöli a kikérdezés jogalapját és célját.

## **12. cikk**

### **A tagállamok hatóságai által folytatott vizsgálatok**

- (1) A Bizottság felkérésére a tagállam hatáskörrel rendelkező hatósága elvégzi azokat a helyszíni vizsgálatokat, amelyeket a Bizottság a 13. cikk (1) bekezdése alapján szükségesnek ítél, vagy amelyeket határozatával a 13. cikk (4) bekezdése alapján rendelt el. A tagállam hatáskörrel rendelkező hatóságának tisztviselői, vagy az általuk felhatalmazottak vagy kijelöltek, akik ezeket a vizsgálatokat lefolytatják, hatáskörüket a nemzeti jogukkal összhangban gyakorolják.

- (2) A Bizottságnak vagy azon tagállam hatáskörrel rendelkező hatóságának kérelmére, amelynek területén a vizsgálatot le kell folytatni, a bizottsági tisztviselők és a Bizottság által felhatalmazott kísérő személyek segítséget nyújthatnak a hatóság tisztviselőinek feladataik elvégzése során.

### **13. cikk**

#### **A Bizottság helyszíni vizsgálati hatásköre**

- (1) A Bizottság e rendeletből származó feladatai végrehajtása során elvégezheti a vállalkozások vagy vállalkozások társulásainak valamennyi szükséges helyszíni vizsgálatát.
- (2) Az e célból a Bizottság által a helyszíni vizsgálat lefolytatására felhatalmazott tisztviselők és kísérő személyek jogosultak:
- a) belépni a vállalkozások vagy vállalkozások társulása bármely helyiségébe, ingatlanába, illetve beszállni bármely közlekedési eszközébe;
  - b) megvizsgálni az üzleti könyveket és más üzleti kimutatásokat, függetlenül az adathordozótól, amelyen azokat tárolják;
  - c) az üzleti könyvekből és üzleti kimutatásokból másolatokat vagy kivonatokat készíteni vagy igényelni;
  - d) a helyszíni vizsgálat során és az ahhoz szükséges mértékben zár alá venni bármely üzlethelyiséget, üzleti könyvet vagy kimutatást;
  - e) a vállalkozásnak vagy a vállalkozások társulásának bármely képviselőjétől vagy személyzetének tagjától a helyszíni vizsgálat tárgyára és céljára vonatkozó tények és dokumentumok magyarázatát kérni, és az adott választ rögzíteni.

### **14. cikk**

#### **Pénzbírságok**

- (1) A Bizottság határozattal a 3. cikk (1) bekezdésének b) pontjában említett személyekre, vállalkozásokra vagy vállalkozások társulásaira az érintett vállalkozások vagy vállalkozások társulásai 5. cikk szerinti teljes forgalmának 1%-áig terjedő pénzbírságot szabhat ki, ha szándékosan vagy gondatlanságból:
- a) helytelen vagy félrevezető információt szolgáltatnak a 4. cikk, a 10. cikk (5) bekezdése vagy a 22. cikk (3) bekezdése szerinti beadványban, igazolásban, bejelentésben, vagy ezek kiegészítéseként;
  - b) a 11. cikk (2) bekezdése szerinti kérelemre adott válaszban helytelen, vagy félrevezető információt szolgáltatnak;
  - c) a 11. cikk (3) bekezdése alapján elfogadott határozatban szereplő kérelemre adott válaszban helytelen, hiányos vagy félrevezető információt szolgáltatnak, vagy az előírt határidőn belül nem szolgáltatnak információt;
  - d) hiányosan mutatják be a szükséges üzleti könyveket vagy más egyéb üzleti kimutatásokat a 13. cikk szerinti helyszíni vizsgálatok során, vagy pedig nem vetik alá magukat a 13. cikk (4) bekezdése alapján határozattal elrendelt helyszíni vizsgálatnak;

### **17. cikk**

#### **Szakmai titoktartás**

- (1) Az e rendelet alkalmazása során szerzett információk csak az adott kérelem, vizsgálat vagy meghallgatás céljaira használhatók fel.
- (2) A 4. cikk (3) bekezdése, a 18. cikk és a 20. cikk sérelme nélkül, a Bizottság és a tagállamok hatáskörrel rendelkező hatóságai, ezek tisztviselői és egyéb alkalmazottai, e hatóságok felügyelete alatt dolgozó más személyek, valamint a tagállamok más hatóságainak tisztviselői és köztisztviselői nem hozzák nyilvánosságra azokat az információkat, amelyekhez e rendelet alkalmazása során jutottak, ha azokat szakmai titoktartási kötelezettség védi.
- (3) Az (1) és (2) bekezdés nem tiltja olyan általános információk vagy felmérések közzétételét, amelyek nem tartalmaznak meghatározott vállalkozásokra vagy vállalkozások társulásaira vonatkozó információkat.

## **19. cikk**

### **Kapcsolat a tagállamok hatóságaival**

- (1) A Bizottság a tagállamok hatáskörrel rendelkező hatóságainak három munkanapon belül továbbítja a bejelentések másolatait, és -a lehető leghamarabb -az e rendelet alapján a Bizottsághoz benyújtott vagy a Bizottság által kibocsátott legfontosabb dokumentumok példányait. Az ilyen dokumentumoknak olyan kötelezettségvállalásokat kell tartalmazniuk, amelyeket az érintett vállalkozások tesznek a Bizottsággal szemben, hogy az összefonódást a 6. cikk (2) bekezdése vagy a 8. cikk (2) bekezdésének második albekezdése értelmében a közös piaccal összeegyeztethetővé tegyék.
- (2) A Bizottság az e rendeletben előírt eljárásokat úgy folytatja le, hogy szoros és állandó kapcsolatot tart fenn a tagállamok hatáskörrel rendelkező hatóságaival, amelyek kifejtetik véleményüket ezen eljárásokról. A 9. cikk alkalmazásában a Bizottság információkat szerez a 9. cikk (2) bekezdésében említett tagállam hatáskörrel rendelkező hatóságától, és lehetőséget ad e hatóságnak, hogy kifejtse véleményét az eljárás bármely szakaszában, egészen a 9. cikk (3) bekezdése szerinti határozathozatalig; ebből a célból a Bizottság a hatóság számára betekintést enged az iratokba.
- (6) A tanácsadó bizottság véleményt nyilvánít a Bizottság határozattervezetéről, szükség esetén szavazás útján. A tanácsadó bizottság még akkor is véleményt nyilváníthat, ha tagjai közül néhányan nincsenek jelen, vagy nem képviseltetik magukat. A véleményt írásban kell közölni, és a határozattervezethez kell csatolni. A Bizottság a bizottság véleményét a lehető legnagyobb mértékben figyelembe veszi. A Bizottság tájékoztatja a bizottságot arról, hogy véleményét milyen módon vette figyelembe.
- (7) A Bizottság a tanácsadó bizottság véleményét határozatával együtt közli a határozat címzettjeivel. A véleményt a határozattal együtt közzéteszi, figyelemmel a vállalkozások üzleti titkaik védelméhez fűződő jogos érdekére.

## **20. cikk**

### **A határozatok közzététele**

- (1) A Bizottság az általa a 8. cikk (1)-(6) bekezdése és 14. cikk és 15. cikk szerint hozott határozatokat, a 18. cikk (2) bekezdésének megfelelően hozott ideiglenes határozatok kivételével, és a tanácsadó bizottság véleményét az Európai Unió Hivatalos Lapjában közzéteszi.
- (2) A közzétételnél meg kell adni a felek nevét és a határozat tartalmának lényegét; a

vállalkozások üzleti titkaik védelméhez fűződő jogos érdekeire tekintettel kell lenni.

## **21. cikk**

### **A rendelet alkalmazása, hatáskör**

- (1) Egyedül ezt a rendeletet kell alkalmazni a 3. cikkben meghatározott összefonódásokra, az 1/2003/EK rendelet, az 1017/68/EGK rendelet, a 4056/86/EGK rendelet és a 3975/87/EGK rendelet nem alkalmazható, kivéve az olyan közös vállalkozásokkal összefüggésben, amelyek nem közösségi léptékűek, és amelyek célja vagy hatása a függetlennek megmaradó vállalkozások versenymagatartásának egyeztetése.
- (2) A Bíróság felülvizsgálatától függően kizárólag a Bizottság rendelkezik hatáskörrel az e rendeletben előírt határozatok meghozatalára.
- (3) A tagállamok nem alkalmazhatják versenyjogi nemzeti jogszabályaikat közösségi léptékű összefonódásra.
- (4) A (2) és (3) bekezdéstől függetlenül a tagállamok az e rendeletben figyelembe vettekén kívül más jogos érdekek védelmére megfelelő intézkedéseket hozhatnak, ha ezek az érdekek a közösségi jog általános elveivel és egyéb rendelkezéseivel összhangban állnak. A közbiztonságot, a média pluralitását és a prudenciális szabályokat az első albekezdés szerinti jogos érdekeknek kell tekinteni.  
Az érintett tagállam köteles bármely egyéb közérdekről a Bizottságot tájékoztatni, és a Bizottságnak azt a közösségi jog általános elveivel és egyéb rendelkezéseivel való összeegyeztethetőségének kiértékelése után el kell ismernie, mielőtt a fentiekben említett intézkedések meghozatalára sor kerülhetne. A fent említett tájékoztatást követő 25 munkanapon belül a Bizottság az érintett tagállamot tájékoztatja határozatáról.

## **22. cikk**

### **A Bizottsághoz történő áttétel**

- (1) Egy vagy több tagállam felkérheti a Bizottságot bármely 3. cikk szerinti összefonódás megvizsgálására, amely az 1. cikk értelmében nem közösségi léptékű, de hatással van a tagállamok közti kereskedelemre, és azzal fenyeget, hogy jelentősen befolyásolja a versenyt a felkérő tagállam vagy tagállamok területén.
- (2) A Bizottság haladéktalanul tájékoztatja a tagállamok hatáskörrel rendelkező hatóságait és az érintett vállalkozásokat az (1) bekezdés szerint kapott felkérésről.  
Az összefonódásokkal kapcsolatos összes nemzeti határidőt fel kell függeszteni, amíg az e cikkben meghatározott eljárásnak megfelelően meghatározzák a vizsgálat helyét. Amint valamely tagállam tájékoztatja a Bizottságot és az érintett vállalkozásokat, hogy nem kíván a felkéréshez csatlakozni, nemzeti határideinek felfüggesztése megszűnik.
- (3) A Bizottság legkésőbb a (2) bekezdésben meghatározott határidő lejártát követő 10 munkanapon belül dönt az összefonódás vizsgálatáról, amennyiben úgy ítéli meg, hogy az hatással van a tagállamok közti kereskedelemre, és azzal fenyeget, hogy jelentősen befolyásolja a piaci versenyt a felkérő tagállam vagy tagállamok területén. Ha e határidőn belül a Bizottság nem határoz, úgy tekintendő, mintha a vizsgálat mellett határozott volna a kérelemmel összhangban.  
A Bizottság határozatáról valamennyi érintett tagállamot és vállalkozást tájékoztatja. Igényelheti, hogy tegyék meg a 4. cikk szerinti bejelentést.  
A felkérő tagállam vagy tagállamok nemzeti versenyjoga az összefonódásra a továbbiakban nem alkalmazható.

- (5) Ha a Bizottság úgy ítéli meg, hogy egy összefonódás megfelel az (1) bekezdésben meghatározott kritériumoknak, erről tájékoztathat egy vagy több tagállamot. Ez esetben a Bizottság e tagállamot, vagy tagállamokat felhívhatja az (1) bekezdés szerinti felkérés megtételére.

## **23. cikk**

### **Végrehajtási rendelkezések**

- (2) A Bizottságot a tagállamok képviselőiből álló tanácsadó bizottság segíti.
- a) Végrehajtási rendelkezéstervezetek közzététele és elfogadása előtt a Bizottság konzultál a tanácsadó bizottsággal.
  - b) A konzultációra a Bizottság meghívására, és a Bizottság elnökletével lefolytatott ülésen kerül sor. A meghívóval együtt el kell küldeni a végrehajtási rendelkezéstervezeteket. Az ülésre legalább 10 munkanappal a meghívó elküldése után kerül sor.
  - c) A tanácsadó bizottság véleményt nyilvánít a végrehajtási rendelkezések tervezetéről, szükség esetén szavazással. A Bizottság a tanácsadó bizottság véleményét a lehető legnagyobb mértékben figyelembe veszi.

## **24. cikk**

### **Kapcsolat harmadik országokkal**

- (1) A tagállamok tájékoztatják a Bizottságot minden olyan általános problémáról, amelyeket vállalkozásaik a 3. cikk szerinti összefonódások esetében tapasztaltak valamely harmadik országban.
- (2) A Bizottság először e rendelet hatályba lépését követő egy éven belül, majd rendszeresen jelentést készít, amelyben megvizsgálja, hogy milyen elbánásban részesítik azokat a vállalkozásokat, amelyeknek a székhelye vagy fő tevékenységi területe a Közösségben található, a (3) és (4) bekezdésben foglalt vonatkozásokban, a harmadik országban megvalósuló összefonódások tekintetében. A Bizottság e jelentéseket ajánlásaival kiegészítve a Tanács elé terjeszti.
- (3) Ha akár a (2) bekezdésben említett jelentések, akár más információk alapján a Bizottság számára úgy tűnik, hogy valamely harmadik ország nem részesíti a Közösségben székhellyel vagy fő tevékenységi területtel rendelkező vállalkozásokat ahhoz hasonló elbánásban, amilyenben a Közösség részesíti e harmadik ország vállalkozásait, akkor a Bizottság javaslatokat terjeszthet a Tanács elé, hogy megszerezze a megfelelő megbízatást a Közösségben székhellyel vagy fő tevékenységi területtel rendelkező vállalkozások számára hasonló elbánás biztosítását célzó tárgyalásokhoz.
- (4) A Szerződés 307. cikkének sérelme nélkül, az e cikk alapján hozott intézkedéseknek meg kell felelniük a Közösség vagy a tagállamok kétoldalú vagy többoldalú nemzetközi megállapodásokból származó kötelezettségeinek.

## **25. cikk**

### **Hatályon kívül helyezés**

- (1) A 26. cikk (2) bekezdésének sérelme nélkül, a 4064/89/EGK rendelet és az 1310/97/EGK rendelet 2004. május 1-jétől hatályát veszti.

- (2) A hatályukat veszítő rendeletekre történő hivatkozásokat az e rendeletre történő hivatkozásként kell érteni, és a mellékletben szereplő megfelelési táblázattal összhangban kell olvasni.

## **26. cikk**

### **Hatálybalépés és átmeneti rendelkezések**

- (1) Ez a rendelet az *Európai Unió Hivatalos Lapjában* történő kihirdetését követő 20. napon lép hatályba.  
Ezt a rendeletet 2004. május 1-jétől kell alkalmazni.
- (2) A 4064/89/EGK rendeletet továbbra is alkalmazni kell bármely olyan összefonódásra, amely e rendelet alkalmazásának időpontját megelőzően a 4064/89/EGK rendelet 4. cikkének (1) bekezdése szerinti megállapodás vagy közzététel tárgyát képezte, illetve amely azon rendelet 4. cikkének (1) bekezdése szerinti irányításszerzés révén jött létre, különösen a 4064/89/EGK rendelet 25. cikkének (2) és (3) bekezdésében, valamint az 1310/97/EGK rendelet 2. cikkében megállapított, az alkalmazhatóságot szabályozó rendelkezésekre is figyelemmel.
- (3) Az olyan összefonódások vonatkozásában, amelyekre e rendelet a csatlakozás következtében alkalmazandó, a csatlakozás időpontja helyettesíti e rendelet alkalmazásának időpontját.

Ez a rendelet teljes egészében kötelező és közvetlenül alkalmazandó valamennyi tagállamban.

Kelt Brüsszelben, 2004. január 20-án.

A Tanács részéről

az elnök  
*C. McCREEVY*

## 5. sz. melléklet: Kérdőíves felmérés az M&A céljairól

### Egy példa kérdőíves felmérés alapján a magyar M&A céljairól

A GKI Gazdaságkutató Rt. és az Ernst & Young közös, a magyar vállalkozások fúziókkal és felvásárlásokkal kapcsolatos tapasztalatait és várakozásait feltérképező felmérést folytatott 2001. január és március között. Az M&A ügyletekkel leginkább a piaci részesedést, illetve a versenyképességet kívánják javítani. A válaszolók szerint ezen ügyletek kevésbé alkalmasak adóelőnyök kihasználására vagy ellenséges felvásárlás kivédésére. Meglepő módon az ügyleteket leginkább a menedzsment támogatta, majd a vevők és a bankok következtek. A válaszok szerint a legkevésbé az államigazgatás támogatja az M&A ügyleteket.

#### *A felvásárlások és a fúziók célja*

	Felvásárlások esetén az arány (%)	Fúziók esetén az arány (%)
A piaci részesedés növelése	46,8	18,6
Stratégiai jellegű döntés	38,7	18,6
A növekedési ütem fokozása	25,8	15,3
A tevékenységi kör szélesítése	21	6,8
A méretgazdaságosság megteremtése	17,7	11,9
A költségek csökkentése	12,9	15,3
A konkurencia korlátozása	11,3	11,9
A vállalati struktúra racionalizálása	11,3	8,5
Technológia-átvétel	8,1	0
Ellenséges felvásárlás kivédése	8,1	5,1
A versenyképesség nem technológiai jellegű javítása	8,1	10,2
Adóelőny kihasználása	8,1	1,7

Megjegyzés: a táblázatban szereplő számok összege nem feltétlenül 100, mivel több választ is meg lehetett jelölni.

Összefoglalóan megállapíthatjuk, hogy a fúziós és felvásárlási ügyletek általában növelték a vállalati hatékonyságot, ugyanakkor érdemben nem korlátozták a piaci versenyt. A megkérdezett vállalkozások további ügyletekre számítanak az EU csatlakozásig, s ennek következtében várhatóan nő az iparági koncentráció, az optimális üzemméret, s nem mellékesen a vállalatok nyereségessége. Az ügyletek során jelentős számban vettek igénybe külső tanácsadót a cégek, ezek munkájával általában elégedettek voltak. A felvásárlási és összeolvadási ügyletek nagy valószínűséggel a pénzpiacokra is kiterjednek, várhatóan már a közeljövőben megszűnik több bank önállósága, s további koncentráció megy végbe a takarékszövetkezeteknél és a brókercégeknekél. Várhatóan a kiskereskedelemben is nő az ilyen ügyletek száma. Az élelmiszeriparban főleg a tartósító, a hús- és a malomiparban várható erőteljes koncentráció. Az Új Gazdaság is célterület lesz, elsősorban a szoftver-fejlesztésben, az Internet-szolgáltatásban és a kábeltévéknél várunk nagyobb számban M & A ügyleteket.

## 6. sz. melléklet: Precedens bírósági esetek

### Az erőfölénnyel való visszaélés európai precedens értékű bírósági esetei

A 86. cikk és szinte a Continental Can ügy megalapozta a 4064/89 rendeletet. Azonban más a piac szerkezetére ható ügyek is történtek. Álljanak most itt ezek közül a legismertebbek az eset bemutatásával és annak a hatásnak a bírósági megszüntetésével, mely az erőfölényes helyzet következtében a piacot károsan befolyásolta volna.<sup>259</sup>

1. A Commercial Solvents-ügy, 1974-7/73. A new york-i székhelyű Commercial Solvents Corporation a vegyiparban és a gyógyszeriparban világmonopóliumként működő vállalkozás, több európai leányvállalattal. Az egyikük, nevezetesen az olasz Istituto Chimioterapico Italiano S.p.A. hasonló tevékenységi körrel, mint az anyavállalat, s annak kizárólagos forgalmazójaként tevékenykedett az olasz piacon. Azonban egy másik, de olasz cég – a Laboratorio Chimico Farmaceutico Giorgio Zoja S.p.- is forgalmazta ugyanazt a kémiai anyagot<sup>260</sup>, és az említett leányvállalat volt a beszállítója. Az erőfölényes helyzet kialakulását és így a bírósági eljárást az okozta, hogy az Istituto new york-i irodájának utasítására a további szállítást megtagadta. Erre a keresetet benyújtó olasz Laboratorio Chimo a 85., 86. EK cikkre hivatkozva, vizsgálatot kezdeményezett. A bíróság a keresetnek helyt adott és megállapította, hogy a nyersanyagok szállításának megtagadása egyértelműen arra irányult, hogy a helyi céget az illető anyag piacról kiszorítsák. Az ügy klasszikus példája annak, hogy a nyersanyagok piacán fennálló erőfölényes helyzet, valamint az erőfölénnyel való visszaélés versenyt torzító hatással lehet egy másik piacra, így a végtermék piacára.
1. A következő esetben a Bíróság a Bizottság megállapításai ellenére az erőfölényes vállalatnak adott igazat és a vádat ejtette. Ez a Hugin ügy volt 1979.-ben a 22/78. ügy, ami arra világított rá, hogy bár a Hugin Cash Registers Ltd. Anglia piacán erőfölényes magatartást tanúsított és kereskedelmének tethelye leginkább London volt, de az Egyesült Királyság határait vállalkozásával nem lépte át. Ezért a tagállamok között nem akadályozta a kereskedelmet. Tehát a Bizottság döntése nem elégítette ki a 86. cikk minden feltételét, a „vád” elejtésre került. A Hugin GB, a Hugin-termékek brit importőre lévén, szerződést kötött a Liptonsszal, hogy a behozott pénztárgépeket eladja, illetve szervizeli. A Liptons a szerződésen kívül függetlenül is vásárolt Hugin-termékeket és elkezdte azok bérbeadását. A Hugin GB létrehozott egy leányvállalatot H. Cash Registers néven, és a Liptonsszal kötött szerződést fokozatosan – számára egyre kisebb tartozékok eladásával – felmondta. Ekkor fordult a Liptons az EU Bizottsághoz, minthogy ez a magatartás, valamint a Hugin GB forgalmazói szerződései lehetetlenné tették a további kereskedelmi tevékenységét.
2. Az erőfölényes magatartás további aspektusát tárta fel a Bíróság 1983.-ban a 322/81. ügyben, mely a holland Michelin-ügy kapcsán híresült el. A Compagne Générale des Etablissement Michelin holland leányvállalata, mely 1975-1980 között a holland piac 60%-át uralta a teherjárművek gumiabroncsainak értékesítése területén, élt vissza domináns helyzetével. A vizsgálat alapját a kereskedés engedményrendszere szolgáltatta. Ez pedig befolyásolta mind az erőfölény fokozódását, mind pedig a piac meghatározás nehézségét. Az eset tehát az említett területek visszaélésre okot adó körülményei miatt vált példaértékűvé.

<sup>259</sup> Forrásként Boytha-Hargita-Sárai-Tóth: Versenyjogi esetek – Az Európai Bíróság gyakorlata c. könyvet OSIRIS 2000. vettem alapul.

<sup>260</sup> Etambutol – a paraffinok nitrálásából származó vegyület, gyógyszeralapanyag.



3. 1992.-ben az olaszországi Società Italiana Vetro, a Fabbrica Pisana és a Vernante Pennitalia síküvegyárak a többi versenytárs ellenében olyan megegyezést tettek, mely alapján közös árlistát állítva értékesítési feltételeket határoztak meg. Az ellenük benyújtott kereset a piac ellenőrzését, stabilizálását és a verseny minden formájának kiküszöbölési kísérletét sérelmezte.<sup>261</sup> A Bizottság megállapította, hogy a három cég együttes fölénye versenykorlátozó hatású a piacon.<sup>262</sup> Ezzel a manőverrel megakadályozták, hogy az ügyfelek versenyeztessék árban szállítóikat, és állandósították különféle kvóták rögzítésével a piaci pozíciókat is. A Bizottság nem szöveghű dokumentumainak bírósági kizárása kivételével az ügy a kollektív erőfölénnyel való visszaélés tekintetében való elmarasztalása jogerőre emelkedett.

---

<sup>261</sup> T-68/89., T-77/89., T-78/89

<sup>262</sup> Az együttes erőfölény kifejezés ettől az esettől kezdve használatos fogalom a fúzió-ellenőrzés eljárásaiban.

## 7. sz. melléklet: Mai globális esetek

### A mai globális méretű esetek

A '70-es-'90-es években lezajlott TOP- fúziók az USA-ban:

1970-es évek	1980-as évek	1990-es évek
Érc bányászat	Olaj- és Gázipar	Ércbányászat
Ingatlan kereskedelem	Textilipar	Média és Telekommunikáció
Olaj- és Gázipar	Vegyipar	Bankszektor
Ruhaipar	Non-depository credit <sup>263</sup>	Ingatlan kereskedelem
Gépipar	Élelmiszeripar	Hotelláncok

Forrás: Andrade et al. (2001)

Egy példában a Microsoft körüli eseményeket szeretném bemutatni kb. 5-6 év távlatától kezdődően. Az évek óta elhúzódó ügyben eljáró akkori versenyhatósági biztos<sup>264</sup> kemény csatát vív Bill Gates merész kezdeményezéseivel. Amerikában a versenytársak azért indítottak pert, mert a Microsoft a Windowsba beépítette az Explorer böngészőprogramot, ellehetlenítve a többi, rivális böngészőt. Ám hiába tették, mert a sokéves jogi hercehurca után az illetékes Egyesült Államokbeli bíróság jóváhagyta a Microsoft Corp. és a washingtoni igazságügyi minisztérium, valamint kilenc szövetségi állam között korábban létrejött megegyezést. Így a világ legnagyobb szoftvercége szinte teljes győztesként, megerősödve került ki a Windows dominanciája miatt a hat éve kezdődött trösztellenes ügyből.

Az EU versenyhatóságának azt kifogásolta később 2002.-ben, hogy a szoftvercég a zene és mozgókép lejátszására szolgáló Media Player programját beleépítette operációs rendszerébe. A piaci versenytársak ezen a területen a RealNetworks és a QuickTime. Az EU szintén kritizálta, a Microsoft azon törekvését, hogy a Windows operációs rendszer jobban működjön egy cég szerver-szoftvereivel, mint akár a Linuxszal.

Második példám az autóiparból származik. Ebben az ágazatban főleg részfúziók és stratégiai szövetségek kialakítása a cél. Az 1990-es években a Nissan felvásárlási célpontnak számított a világ legtekintélyesebb autógyártóinak menedzserei szemében. Egy konszolidációs folyamat volt ekkor kialakulóban, gondoljunk a Daimler-Benz Chrysler fúziójára 1988-ból, a Ford Mazda fúziójára 1988-ból, majd a Ford Volvo-beli üzletági vásárlásaira 1999-ből. Ebbe a palettába egy új kapcsolat, nevezetesen a Nissan-Renault közeledés is belefért ugyanebben az évben.

A japán autógyártók az 1980-as években még vezető versenypozíciókat töltöttek be a világon, lépésről lépésre hódítva meg Ázsiát, Amerikát, és Nyugat-Európát. Sőt stratégiai szövetségre is léptek néhányan (Toyota, Mitsubishi, Mazda) a termelés-szervezés és technológiák gyors átadása reményében. Azonban a '90-es évek második felétől fokozatosan megromlott a helyzet, a globalizációs problémák súlyos formában jelentkeztek ebben az ágazatban is.

1998-ban a Benz-Chrysler fúzió árnyékában már figyelmeztető jelek mutatkoztak, hogy a francia Renault egyedüli full-line céggént tevékenykedik az ágazatban. Felmerült egy nem európai partnerség körvonala. A földrajzi szinergiák szempontjából – ázsiai, óceániai és észak-amerikai piacok – a Nissan bizonyult a legalkalmasabbnak.

A globális nemzetközi esetekkel arra is célszerű rámutatni, hogy a versenyszabályozás és a monopolista vállalatok egymással való fúziója sok új problémát vet fel. Ez globális szabályozást igényel és a nemzeti szabályok összehangolását. Ezt meggátolja a multinacionális vállalatok

<sup>263</sup> nem letétes hitel üzletág

<sup>264</sup> Mario Monti

hatalmas lobby-ereje, e vállalatok gyakran ki is csúsznak a szabályozás alól, miként azt a Microsoft Corporation esetei illusztrálják. Ezek a vállalatok Magyarországon is jelen vannak, ezért a hazai piacok is érintettek e tekintetben.

## 8. sz. melléklet: A magyar Versenyhivatal 2000-2004. évi eljárásai

### 1. A Versenyhivatal 2000. évi iránymutatásai és esetei

2000-ben 70 összefonódással kapcsolatos határozatot hozott a Versenytanács (egy esetben két ügy egyesítésére került sor) 67 esetben az érintett vállalkozások által benyújtott kérelemre, három esetben pedig olyan eljárás lezárásaként, amelyet a GVH indított hivatalból, mert vélelmezte, hogy az érintett vállalkozások elmulasztottak engedélyt kérni. További hat esetben a kérelmező visszavonta az engedély iránti kérelmét, ami értelemszerűen az eljárás megszüntetését vonta maga után. A hivatal a 70 versenytanácsi határozat közül kilenc esetben - közte a három hivatalból indított eljárásban - az engedélykérési kötelezettség hiányát állapította meg, a 61 érdemben elbírált összefonódás közül 58 esetben engedélyezte, két esetben feltétellel engedélyezte, egy esetben megtagadta az engedélyt a Versenytanács, így összesen három esetben került sor a GVH beavatkozására. A 61 elbírált összefonódásból 39 ügy horizontális, a versenytársak közötti irányításszerzés változását érintette, 11 ügyben vertikális, további 11 ügyben pedig vegyes jellegű szervezeti összekapcsolódásra került sor. Tíz esetben került sor bírság kiszabására az engedélykérési határidő elmulasztása miatt, melyet az érintett vállalkozások befizettek.

A mind számszerűségükben, mind pedig a piaci struktúrát érdemben befolyásoló jellegüket illetően legjelentősebb összefonódások a távközlést, ezen belül a kábeltelevíziózás és a mobiltelefon szolgáltatás területét, az energia szektort, az autóipart, a gyógyszer-kereskedelmet és az élelmiszeripart érintették.

Az ipar területét érintően még 26 összefonódást bíralt el a Versenytanács, mindegyiket engedélyezte. A kérelmek közös jellemzője, hogy valamennyit nemzetközi vállalat, vagy vállalatcsoport kezdeményezte.

1. A korábbi évekhez képest lényegesen több, olyan - összesen 21 - engedélykérelmet bíralt el a Versenytanács, amelyek **külföldön honos vállalkozások között** jöttek létre. Ezekre akkor terjed ki a versenytörvény hatálya, ha hatásuk érvényesülhet a Magyar Köztársaság területén. A kialakult gyakorlat szerint ez akkor következik be, ha az összefonódásban résztvevő mindkét vállalkozáscsoport áruval (akár leányvállalatai révén, akár közvetlen exporttal) jelen van a magyar piacon, és így összefonódásuk vagy a koncentráció növelése révén vagy a vertikális kapcsolatokon keresztül hatással lehet a magyarországi gazdasági versenyre.

Az **infokommunikációs piacon** belül a távközlési piacon 17 üzgyzáró versenytanácsi határozat született (ez háromszorosa az 1999. évi számnak), ezek közül egy esetben tagadta meg az összefonódást a Versenytanács, és két esetben kötötte feltételhez az engedélyezést. Az esetek döntő része 10 kérelem a kábeltelevíziós szolgáltatási piacot érintette, ahol a versenytársak piaci kapcsolata horizontális.

3. Először fordult elő, hogy egy magyarországi vállalkozásnak külföldi vállalkozás feletti **irányításszerzésére irányuló kérelmét** bírálta el a Versenytanács. Az ilyen összefonódásokra összhangban az előzőkkel kiterjed a versenytörvény hatálya, ha a külföldi vállalkozás áruival jelen van a magyar piacon.

4. **Az energia szektort** érintő nyolc kérelem közül figyelmet érdemel a Rheinisch-Wesfälisches Elektrizitätswerk AG. (RWE-csoport) és a Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG (VEW-csoport) összeolvadása.<sup>265</sup> A nemzetközi vállalatcsoportok kérelmét verseny szempontból sem találta aggályosnak a Versenytanács, mert a két egymást nem helyettesítő, egymástól elkülönült árupiacon (elektromos energia- és gázszolgáltatás) tevékenykedő csoport között vertikális kapcsolat nem állt fenn.

5. A Versenytanács engedélyezte **a gépjárművek piacán** a nehéz tehergépjárművek piacán. A Versenytanács meghatározó jelentőséget tulajdonított a piac azon sajátosságának, hogy a

---

<sup>265</sup> Vj-46/2000

vásárlók csak nyilvános versenytárgyaláson szerezhetik be ezeket a gépjárműveket. Ez pedig azt jelenti, hogy a piaci szereplők köre nem szűkíthető le csupán az adott piacon az adott évben jelenlévő szereplőkre, a piaci szereplők körébe a versenytárgyalások valamennyi résztvevője beletartozik, emiatt a piacra való belépés lehetősége nyitott, tehát az összefonódásból következő koncentrációnövekedés csak látszólagos, az nem akadályozza a hatásos verseny fennmaradását.

6. Az év során a **gyógyszerpiacok**at érintően négy versenytanácsi határozat született. Ebből három a kis- és nagykereskedelmet, egy pedig a gyártást érintette. A kereskedelmet érintő tranzakciók még 1999 folyamán zajlottak le.
7. Az **élelmiszeripart** érintően 12 határozat született - a vállalatok jellemzően horizontális piaci kapcsolatban állnak, - ezek közül érdemi koncentrációnövekedésre csak a tejpiacon került sor.

	Horizontális	Vertikális	Vegyes	Összesen	Megoszlás (%)	Hivatalból indult	Hivatalból indult megoszlás (%)
Elutasítás-tiltás	1	0	0	1	1,4	0	0,0
Engedélyezés feltétellel	1	0	1	2	2,9	0	0,0
GVH aggályainak önkéntes figyelembe vétele	0	0	0	0	0,0	0	0,0
GVH beavatkozás összesen	2	0	1	3	4,3	0	0,0
Egyéb elutasítás	0	0	0	0	0,0	0	0,0
Engedélyezés	37	11	10	58	82,9	0	0,0
Nem engedély-köteles / nem összefonódás <sup>2</sup>	2	3	4	9	12,9	3	100,0
Egyéb megszüntető	0	0	0	0	0,0	0	0,0
Ügyek összesen	41	14	15	70	100,0	3	100,0
Megoszlás (%)	58,6	20,0	21,4	100,0			
Kérelem elmulasztása	9	1	2	12			
Hivatalból indult	1	0	2	3			
Hivatalból indult ügyek megoszlása (%)	33,3	0,0	66,7	100,0			
Engedélykérés elmulasztása miatt kiszabott bírság (e Ft)	2550	190	0	2740			
Engedélykérés elmulasztása miatt kiszabott bírság megoszlása (%)	93,1	6,9	0,0	100,0			

Forrás: GVH statisztika 2000

## 2. A Versenyhivatal 2001. évi iránymutatásai és esetei

2001-ben 81 összefonódással kapcsolatos határozatot hozott a Versenytanács: 76 esetben az érintett vállalkozások által benyújtott kérelemre, öt esetben pedig olyan eljárás lezárásaként, amelyet a GVH indított hivatalból, mert vélelmezte, hogy az érintett vállalkozások elmulasztottak engedélyt kérni. Egy esetben a kérelmező visszavonta az engedély iránti kérelmét, ami az eljárás megszüntetését vonta maga után. Továbbá volt öt olyan kérelem, amelyet a kérelmezők még a vizsgálói szakban vontak vissza, ezért arról nem a Versenytanács határozott. A GVH a 81 versenytanácsi határozat közül öt esetben - közte a két hivatalból indított eljárásban - az engedélykérési kötelezettség hiányát állapította meg, a 75 érdemben elbírált összefonódás közül 73 esetben engedélyezte, egy esetben feltétellel engedélyezte, egy esetben pedig kötelezettség teljesítéséhez kötötte az engedélyt a Versenytanács, így összesen két esetben került sor a GVH beavatkozására. A 75 elbírált összefonódásból 44 ügy horizontális, a versenytársak közötti irányításszerzés változását érintette, 11 ügyben vertikális, további 26 ügyben pedig vegyes jellegű szervezeti összekapcsolódásra került sor. A hivatalból indított eljárásokban a GVH négy esetben állapította meg az engedélykérés elmulasztását. Két ügyben a mulasztás jóhiszeműségére hivatkozva eltekintett a bírság kiszabásától, a további két ügyben pedig együttesen 13.500 eFt bírságot szabott ki. A kérelem benyújtására rendelkezésre álló határidő túllépése miatt pedig szintén két esetben további 400 ezer Ft bírság kivetésére került sor. A 75 érdemben elbírált összefonódás döntő többségében - 61 esetben - irányításszerzés formájában valósult meg a koncentráció, nyolc esetben egy vállalkozás része (négy esetben

üzletága, két esetben ügyfélállománya, két esetben pedig joga) került át egy másik vállalkozáshoz, négy esetben egy vállalkozás beolvadt egy másik vállalkozásba, további két esetben pedig két vállalkozás tevékenységük egyesítése céljából közösen hozott létre egy új vállalkozást. Az ipar területét érintően 32 összefonódást bírált el a Versenytanács, mindegyiket engedélyezte. Az ügyek többségét olyan multinacionális vállalatok, vállalat-csoportok kezdeményezték, amelyek rendelkeznek magyarországi leányvállalatokkal. Az összefonódások részvényvásárlással, vállalkozásrész átadással, közös irányításszerzéssel, üzletrész megvásárlásával stb. valósultak meg.

1. Több ügyben a nemzetközi gyakorlattal összhangban az összefonódást megvalósító vállalkozások - tipikusan a vállalkozásrész átadásával megvalósuló esetekben - a jövőbeni magatartásukra nézve - ún. kapcsolódó - versenykorlátozó megállapodásokat is kötöttek, amelyek közvetlenül az összefonódáshoz kapcsolódtak. A megállapodások célja általában az volt, hogy az **érintett piacra történő beilleszkedés** idejére a vevő részére biztosítva legyen a védelem a vállalkozásrészt eladó versenyével szemben.
2. Az **infokommunikációs piacon** 12 összefonódás ügyében hozott határozatot a Versenytanács. Ebből nyolc kérelem a közcélú távbeszélő szolgáltatás, illetve a kábeltelevíziós szolgáltatás piacát, három a műsorszolgáltatás piacát, egy pedig az őrző-védő szolgáltatás piacát érintette. Ez utóbbi összefonódás engedélyezését a Versenytanács kötelezettség teljesítéséhez kötötte.
3. Az **élelmiszeripar** területét érintően 13 összefonódást bíralt el a Versenytanács. Ezek közül különös figyelmet érdemel a Friesland Coberco Dairy Foods Holding N.V.-nek (Friesland-csoport) a Koninklijke Numico N.V. tejtermék és ital üzletágának megvásárlására irányuló kérelme<sup>266</sup>. A holland érdekeltségű vállalatcsoportok vállalkozásrész megszerzésére vonatkozó tranzakciója a magyar piacon a Friesland Hungary Kft.-nek a korábbi években folyamatosan terjeszkedő piacvezető Nutricia vállalatcsoport feletti irányításszerzéseként valósult meg.
4. A **pénzügyi szolgáltatásokat** érintően - ahol a vállalkozások döntően horizontális piaci kapcsolatban állnak - 10 határozatot hozott a Versenytanács, ami kétszerese az előző évben lezárt ügyek számának.
5. A **cementpiacot** érintően a versenytörvény több tényállása ügyében indult vizsgálat. Ezek közül a BÉCEM Rt. feletti közös irányítás engedélyezése iránti kérelem elmulasztásának gyanúja miatt indult eljárás zárult le.<sup>267</sup> A 2001. június 28-án hozott határozatában a Versenytanács megállapította, hogy az 1997. július 1-jén kötött szerződésekkel a BÉCEM Rt. tulajdonosi struktúrájában két - a magyarországi gazdasági érdekei alapján külön-külön egységnek tekinthető - vállalkozáscsoport 50-50 százalékos részvénytulajdont szerzett. Az egyik a Holderbank csoportba tartozó németországi Breitenburger AG és annak magyarországi leányvállalata. A másik csoport két németországi vállalkozásból (Heidelberger, Schwenk), valamint azok közös magyarországi leányvállalatából, a Duna-Dráva Cementipari Rt.-ből áll. Az így kialakult helyzetet azonban a Versenytanács nem minősíthette közös irányításnak, mert a BÉCEM Rt. alapszabálya a legnagyobb részvényes - a Breitenburger AG - számára részvényesi jogosultságok alapján szavazategyenlőség esetén döntési lehetőséget teremt, mire tekintettel a Versenytanács az eljárást megszüntette.
6. Az **energia szektor** versenyhelyzetét érintően csupán kisebb jelentőségű felvásárlások zajlottak,<sup>268</sup> amelyek a jövőbeni várható piaci feltételeket, az új szabályozási rendszer belépését is figyelembe véve a jelenlegi helyzetre nézve káros versenyhatással nem bírnak, egyúttal összhangban lévőknek tekinthetők az Európai Unió energiapiaci irányelveivel is.

---

<sup>266</sup> Vj-62/2001

<sup>267</sup> Vj-16/2001

<sup>268</sup> Vj-216/2000, Vj-224/2000

7. Külön kiemelendő, aktív magatartást tanúsított az amerikai ipari **konglomerátum** Tyco-csoport (Tyco International Ltd.) Az általa megvalósított négy összefonódás<sup>269</sup> elsősorban portfóliójuk és egyidejűleg a magyar piacon eddigi jelenlétük bővítését célozta. A Tyco-csoport főbb tevékenységi köre: a tűzvédelmi és biztonságtechnikai szolgáltatások, az egészségügyi és speciális egészségvédelmi termékek, a telekommunikációs rendszerek, az elektronika, az irányításszabályozás és környezetvédelem.
8. A **vegyipari vertikumban** végbemenő változások, átrendeződések elsősorban vertikális irányban módosították a piac szerkezetét, a nemzetközi méretekben is jelentőssé váló konglomerátum felépítésnek lépései a hosszú távú stratégia céljait szolgálják. Ennek a törekvésnek a jegyében jelentek meg - a három nagy vegyipari cég - a MOL Rt., a TVK Rt. és a BorsodChem Rt. tulajdonosi szerkezetében olyan külföldi és hazai pénzügyi és szakmai befektetők, amelyek korábban nem voltak jelen a magyar piacon. A végbement vertikális összefonódások részben a tulajdonosi viszonyok jobb átláthatóságát, másrészt a nemzetközi versenytársakkal szembeni hatékonysági követelményeknek való megfelelést célozták.
9. A **gyógyszerpiacot** érintő három versenytanácsi határozat közül egy a nagykereskedelmet, kettő pedig a gyártást és a forgalmazást egyaránt érintette.
10. A **szolgáltatások piacán** a vertikális kapcsolatok elmélyülését szolgálta egy lapkiadó irányításszerzése egy nyomda felett Axel Springer-Magyarország Kft. irányítás szerzése a Szilády Nyomda Kft. felett,<sup>270</sup> és egy nyomda irányításszerzése egy lapkiadó felett: Láng Kiadó és Holding Rt. a Geomédia Kiadói Rt..<sup>271</sup> Horizontális összefüggésben az első esetben az összefonódással közel 20 százalékra növekszik a piaci koncentráció a lapnyomtatás területén, mert az Axel Springer-Magyarország Kft. irányítása alatt álló Déli Nyomda piaci részesedése 8,4 százalékos ma, a Szilády Nyomda 11,2 százalékos részesedéssel rendelkezik. Vertikális szempontból az egyes vállalkozások piaci részesedésének nagysága, továbbá a más nyomdákhoz, illetve kiadókhoz fordulás lehetőségének fennállása alapján egyik összefonódás sem gyakorolt - a Versenytanács véleménye szerint - kedvezőtlen hatást a belföldi piacra. Ugyanakkor a koncentráció növekedés mérsékelt versenykorlátozó hatásával szemben olyan közös beszerzési konstrukció kialakítására nyílt a tranzakció eredményeként lehetőség, amely volumengazdaságossági hatásánál fogva költségtakarékossági előnyöket jelent.

	Horizon-tális	Verti-kális	Vegyes és egyéb	Összesen	Megoszlás (%)	Hivatalból indult	Hivatalból indult megoszlás (%)
Elutasítás-tiltás	0	0	0	0	0.0	0	0.0
Engedélyezés feltétellel	1	0	1	2	2.5	0	0.0
GVH aggályainak önkéntes figyelembe vétele	0	0	0	0	0.0	0	0.0
GVH beavatkozás összesen	1	0	1	2	2.5	0	0.0
Egyéb elutasítás	0	0	0	0	0.0	0	0.0
Engedélyezés	40	10	23	73	90.1	4	80.0
Nem engedély-köteles / nem összefonódás <sup>5</sup>	2	0	2	4	4.9	1	20.0
Egyéb megszüntető	1	1	0	2	2.5	0	0.0
Ügyek összesen	44	11	26	81	100.0	5	100.0
I. fázisban meghozott határozat <sup>6</sup>	14	5	11	30			
II. fázisban meghozott határozat <sup>7</sup>	3	2	3	8			
Megoszlás (%)	54.3	13.6	32.1	100.0			
Kérelem elmulasztása	4	0	2	6			
Hivatalból indult	2	0	3	5			
Hivatalból indult ügyek megoszlása (%)	40.0	0.0	60.0	100.0			
Engedélykérés elmulasztása miatt kiszabott bírság (e Ft)	13,900	0	0	13,900			
Engedélykérés elmulasztása miatt kiszabott bírság megoszlása (%)	100.0	0.0	0.0	100.0			

Forrás: GVH statisztika 2001

<sup>269</sup> Vj-74/2001, Vj-121/2001, Vj-131/2001, 151/2001

<sup>270</sup> Vj-149/2001

<sup>271</sup> Vj-38/2001

### 3. A Versenyhivatal 2002. évi iránymutatásai és esetei

2002-ben 65 összefonódással kapcsolatos ügyzáró határozatot hozott a Versenytanács: 60 esetben az érintett vállalkozások által benyújtott kérelemre, öt esetben pedig olyan eljárás lezárásaként, amelyet a GVH indított hivatalból, mert vélelmezte, hogy az érintett vállalkozások elmulasztottak engedélyt kérni. Egy esetben a kérelmező visszavonta az engedély iránti kérelmét, ami az eljárás megszüntetését vonta maga után, egy másik esetben pedig a Versenytanács jutott arra a következtetésre, hogy az eljárást meg kell szüntetni. A Versenytanács két esetben az engedélykérési kötelezettség hiányát állapította meg, egy eljárásban azt, hogy nincs szó összefonódásról. A 60 érdemben elbírált ügy közül 59 esetben engedélyezte az összefonódást a Versenytanács, két esetben feltétellel, egy esetben pedig kötelezettség teljesítéséhez kötötték az engedélyt, így összesen három esetben került sor GVH beavatkozásra. Egy kérelmet időelőttinek találva utasított el a Versenytanács. A 60 érdemben elbírált összefonódásból 47 ügy horizontális, a versenytársak közötti irányításszerzés változását érintette, négy ügyben vertikális, további kilenc ügyben pedig vegyes jellegű szervezeti összekapcsolódásra került sor. A hivatalból indított eljárásokban a GVH három esetben állapította meg az engedélykérés elmulasztását. Egy ügyben, mivel a hitelintézethez kapcsolódó vállalkozásokkal kapcsolatos jogértelmezés az adott eljárásban került először megfogalmazásra, a GVH eltekintett a bírság kiszabásától, a további két ügyben pedig együttesen 1,6 MFt bírságot szabott ki. A kérelem benyújtására rendelkezésre álló határidő túllépése miatt pedig nyolc esetben, további 65,92 MFt bírság kivetésére került sor. Az ipar területét érintően 21 összefonódást bíralt el a Versenytanács, 19 ügyből egyet feltétellel, egyet kötelezettség előírásával engedélyezett, két ügyben pedig az eljárást megszüntette. Az ügyek többségét multinacionális vállalatok, vállalatcsoportok kezdeményezték.

Az egyes ágazatokat illető legjelentősebb esetek ismertetése<sup>272</sup> mellett kiemelésre érdemes néhány kérdés, amelyben a Versenytanács a joggyakorlat szempontjából iránymutató határozatokat hozott.

1. A Versenytanács az **átmeneti irányításszerzés** kérdését 2002-ben két ügyben vizsgálta, és ezekben a határozatokban elsősorban az alanyi kör értelmezése kapcsán merültek fel vitás esetek. A versenytörvény 25.§-a alapján nem minősül összefonódásnak a biztosítóintézet, a hitelintézet, a pénzügyi holding társaság, a vegyes tevékenységű holding társaság a befektetési társaság vagy a vagyonkezelő szervezet átmeneti - legfeljebb egy éves - irányítás- vagy vagyonszerzése, ha annak célja a továbbértékesítés előkészítése, és irányítási jogait nem, vagy csak az ehhez feltétlenül szükséges mértékben gyakorolják.
2. Ugyancsak jelentős szerepet játszik a Versenytanács gyakorlatában a **nyilvánvalóság** kérdésének megítélése. A Versenytanács Vj-90/2002. számú határozatában összefoglalta az eddigi gyakorlatában a nyilvánvalóság megítélésében követett elveit. Ezek értelmében az összefonódás megvalósulása esetén kialakuló piaci részesedésekhez kötve, az alábbi esetekben ítélte alkalmazhatónak a versenytörvény 63.§ (3) bekezdés ac) pontját:
  - a. Az összefonódásnak horizontális, vertikális és portfólió hatásai sincsenek, vagyis:
    - nincs olyan érintett piac, amelyen az összefonódásban résztvevő mindkét vállalkozás-csoport jelen van; és
    - nincs olyan érintett piac, amelyen az összefonódásban résztvevő két vállalkozás-csoport vevőeladó kapcsolatban van (lehet) egymással; és
    - az összefonódásban résztvevő két vállalkozás-csoport semmilyen formában (gyártás, forgalmazás stb.) nem érdekelt egymást kiegészítő áruk piacain.
  - b. Az összefonódásnak van horizontális és/vagy vertikális és/vagy portfólió hatása, de:
    - nincs olyan érintett piac, amelyen a két vállalkozás-csoport együttes részesedése meghaladja a 20 százalékot;

<sup>272</sup> A sorszámozások alatt több vállalat több fúziója is szerepel



- nincs olyan, a két vállalkozás-csoportot (mint vevőt és eladót) összekötő érintett piac, amelyen akár az eladó, akár a vevő vállalkozás-csoport egyedüli piaci részesedése meghaladja a 25 százalékot;
  - nincs olyan a portfólió hatással érintett piac, amelyen valamelyik vállalkozás-csoport egyedüli piaci részesedése meghaladja a 25 százalékot.
3. Az **infokommunikációs piacon** négy összefonódást bírált el 2002-ben a Versenytanács. Ezek közül a piaci szerkezetre gyakorolt hatása miatt kiemelkedő jelentőségű a norvég Telenor Mobile Communication AS összefonódása a Pannon GSM Távközlési Rt.-vel. A tranzakció eredményeként a norvég cég, amely korábban 25,78 százalékos tulajdonrészrel rendelkezett a Pannon GSM-ben, megszerezte a második legnagyobb magyarországi mobiltelefon-szolgáltató társaság részvényeinek 100 százaléka feletti rendelkezési jogot. Az összefonódás kapcsán a Versenytanács vizsgálta a közcélú mobil rádiótelefon szolgáltatást, az Internet-hozzáférés biztosítását, az üzleti kommunikációs szolgáltatásokat, az internetes telefonszolgáltatást, valamint a mobiltelefonok és tartozékaik értékesítését, és ennek alapján a tranzakciót engedélyezte.<sup>273</sup>
  4. A Versenytanács az **energia szektorban** engedélyezte, hogy az ATEL Energia Tanácsadó Kft. irányítást szerezzen a Csepeli Erőmű Kft., a Csepeli Áramtermelő Kft. és az NRG Csepel Energia Kft. felett üzletrészeik megvásárlásával.<sup>274</sup>
  5. A **cement piacot** érintően három ügyben<sup>275</sup> járt el a Versenytanács. Ezek közül a Versenytanács engedélyezte a Heidelberger Zement Aktiengesellschaftnak a Duna-Dráva Mészművek Kft. 50 százalékos üzletrészeinek megvásárlását<sup>276</sup> és ezáltal a vállalkozás feletti egyedüli irányítás megszerzését. Elutasította ugyanakkor a Duna-Dráva Mészművek Kft.-ben megszerzett üzletrésze továbbértékesítési határidejének meghosszabbítását és bírságot szabott ki az összefonódás késedelmes benyújtása miatt. A kérelmező átmeneti irányítást kívánt szerezni a Duna-Dráva Mészművek Kft. felett, de a Versenytanács az átmeneti irányításszerzés törvényi feltételeit nem tartotta megállapíthatónak.
  6. A **gyógyszerpiac** területén, elsősorban a nagykereskedelmet érintően folytatódott a korábbi években tapasztalt koncentrációs folyamat. A három versenytanácsai határozat közül kettő a nagykereskedelmet, egy pedig a gyártást érintette. Három gyógyszergyár, a Richter Gedeon Rt., az Egis Gyógyszergyár Rt. és a Béres Gyógyszertár Rt. (a Béres Befektetési Rt.-n keresztül), valamint a 14 gyógyszerész által létrehozott Magyar Gyógyszer Rt. részvételével megalakult konzorcium a Hungaropharma Gyógyszerkereskedelmi Rt. felett szerzett irányítást.<sup>277</sup> A **vegyipari vertikumban** a Versenytanács azzal az előzetes feltétellel engedélyezte, hogy a Bayer AG (Bayer) megvásárolja az Aventis SA. agrokémiai üzletágát tömörítő Aventis Crop Science Holding SA (ACS)<sup>278</sup> valamennyi részvényét, hogy a Bayer a határozat meghozatalától számított hat hónapon belül megvált Metamitron (Goltix) üzletágától. A Bayer vállalása megegyezett az Európai Bizottság irányába tett vállalásával, mely szerint el kell adnia egész Európára nézve (Magyarországon is) a Metamitron növényvédőszer hatóanyag üzletágát, ideértve a különböző Goltix védjegyeket. Ezzel válik elkerülhetővé, hogy az összefonódás gazdasági erőfölényt növelő hatása verseny problémákat (piac lezárás, árukapcsolás stb.) idézzen elő. Az utóvizsgálat alapján a Versenytanács megállapította, hogy az előzetes feltétel teljesült, a kérelmező eleget tett rendszeres beszámolási kötelezettségének.

<sup>273</sup> Vj-186/2001

<sup>274</sup> Vj-134/2002

<sup>275</sup> Vj-124/2001, Vj-17/2001, Vj-64/2002

<sup>276</sup> Vj-64/2002

<sup>277</sup> Vj-182/2001

<sup>278</sup> Vj-181/2001

7. Az **élelmiszeripar** területét illetően 2002-ben 15 határozatot hozott a Versenytanács. Az élelmiszeripar nemzetközi vonatkozású ügyei közül kiemelkedik a Raffinerie Tirlementoise SA irányításszerzése a Financiere-Franklin Roosevelt S.A.S. felett.<sup>279</sup> Ennek a tranzakciónak kapcsán a magyar cukorpiac két nagyon jelentős szereplője, az Eastern Sugar Cukoripari Rt. (korábbi nevén Kabai Cukorgyár Rt.), illetve a Magyar Cukor Rt. került közvetett tulajdonosi viszonyokon keresztül a német Südzucker AG irányítása alá. Mivel a Versenytanács arra a megállapításra jutott, hogy a piaci szerkezet versenyre káros változását nem ellensúlyozza hatékonyságnövekedés, az összefonódást csak feltételekkel engedélyezte
8. A **pénzügyi szolgáltatások** területén a múlt évben hat határozatot hozott a Versenytanács. Ezek közül nem minősült vállalkozások összefonódásának a Magyar Posta Rt. irányításszerzése a Postabank és Takarékpénztár Rt. felett,<sup>280</sup> amire az 1063/2001. (VI. 30.) sz. kormányhatározat alapján került sor. Mivel a tranzakcióban érintett mindkét cég a magyar állam 100 százalékos tulajdonában van, a Versenytanács határozatában arra a következtetésre jutott, hogy ebben az esetben nem jön létre új irányításszerzés, hanem csak az irányítás technikája változik meg.

	Horizon- tális	Verti- kális	Vegyes és egyéb	Összesen	Megoszlás (%)	Hivatalból indult	Hivatalból indult megoszlás (%)
Elutasítás-tiltás	0	0	0	<b>0</b>	0.0	0	0.0
Engedélyezés feltétellel	2	1	0	<b>3</b>	4.6	0	0.0
GVH aggályainak önkéntes figyelembe vétele	0	0	0	<b>0</b>	0.0	0	0.0
GVH beavatkozás összesen	2	1	0	<b>3</b>	4.6	0	0.0
Egyéb elutasítás	1	0	0	<b>1</b>	1.5	0	0.0
Engedélyezés	44	3	9	<b>56</b>	86.2	3	60.0
Nem engedély-köteles / nem összefonódás <sup>5</sup>	2	0	1	<b>3</b>	4.6	1	20.0
Egyéb megszüntető	2	0	0	<b>2</b>	3.1	1	20.0
<b>Ügyek összesen</b>	<b>51</b>	<b>4</b>	<b>10</b>	<b>65</b>	<b>100.0</b>	<b>5</b>	<b>100.0</b>
I. fázisban meghozott határozat	42	3	10	<b>55</b>			
II. fázisban meghozott határozat	9	1	0	<b>10</b>			
Megoszlás (%)	78.5	6.2	15.4	<b>100.0</b>			
Kérelem elmulasztása	7	1	3	<b>11</b>			
Hivatalból indult	4	0	1	<b>5</b>			
Hivatalból indult ügyek megoszlása (%)	80.0	0.0	20.0	<b>100.0</b>			
Engedélykérés elmulasztása miatt kiszabott bírság (M Ft)	6,39	0,402	1,4	<b>8,192</b>			
Engedélykérés elmulasztása miatt kiszabott bírság megoszlása (%)	78.0	4.9	17.1	<b>100.0</b>			

Forrás: GVH statisztika 2002.

#### 4. A Versenyhivatal 2003. évi iránymutatásai és esetei

2003-ban 68 összefonódással kapcsolatos határozatot hozott a Versenytanács. Ebből - a korábbi évekhez hasonló arányban - két esetben került sor a GVH beavatkozására. A 68 ügyzáró határozatból 67 esetben indult az eljárás az érintett vállalkozások által benyújtott kérelemre, egy esetben pedig olyan eljárás lezárásaként, amelyet a GVH indított hivatalból, mert vélelmezte, hogy az érintett vállalkozások elmulasztottak engedélyt kérni. A hivatal a 68 versenytanácsai határozat közül három esetben az engedélykérési kötelezettség hiányát állapította meg, 62 esetben engedélyezte, egy esetben feltétellel engedélyezte, egy esetben pedig elutasította a kérelmezett összefonódás engedélyezését. Egy esetben az eljárás megszüntetésére került sor. A 68 elbírált összefonódásból 51 ügy horizontális, a versenytársak közötti irányításszerzés

<sup>279</sup> Vj-127/2001

<sup>280</sup> Vj-45/2002

változását érintette, két ügyben vertikális, további 15 ügyben pedig vegyes jellegű szervezeti összekapcsolódásra került sor.

A GVH öt esetben állapította meg az engedélykérés elmulasztását. Egy ügyben a mulasztás jóhiszeműségére hivatkozva eltekintett a bírság kiszabásától, a további négy ügyben pedig együttesen 8,38 millió forint bírságot szabott ki.

Az egyes ágazatokat illetően a legjelentősebb esetek ismertetése<sup>281</sup> mellett kiemelésre érdemes néhány kérdés, amelyben a Versenytanács a joggyakorlat szempontjából iránymutató határozatot hozott.

Az ipar területét érintően 31 összefonódást bírált el a Versenytanács. Az összefonódások döntő része külföldön honos vállalkozások között jött létre, amelyek termékeikkel jelen vannak a magyar piacon, ezért a versenytörvény hatálya kiterjed rájuk.

1. A vállalkozások összefonódásának engedélykötelezettségét megalapozó **küszöbértékek számításával kapcsolatban** került sor az ún. "kétéves szabály" alkalmazására. A Versenytörvény 24.§ (1) bekezdés a) pontja szerint az összefonódáshoz akkor kell engedélyt kérni, ha az érintett vállalkozások előző üzleti évben elért együttes nettó árbevétele a 10 milliárd forintot meghaladja és az irányítás alá kerülő vállalkozás - a vállalkozáshoz kapcsolódó közvetett résztvevőkkel együttes - előző évi nettó árbevétele 500 millió forint felett van. Amennyiben ezek a feltételek nem teljesülnek, ugyanezen szakasz b.) pontja szerint akkor is engedélykérési kötelezettség áll fenn, ha az érintett vállalkozások előző üzleti évben elért együttes nettó árbevétele a 10 milliárd forintot meghaladja, és az irányítás alá kerülő vállalkozásoknak az a.) pont szerint számított nettó árbevételével együtt az irányítást megszerző vállalkozás és az ahhoz kapcsolódó közvetett résztvevők az összefonódást megelőző két éven belül összesen 500 millió forintot meghaladó előző évi nettó árbevétellel rendelkező vállalkozással összefonódást valósítottak meg.
2. **Több versenyhatóság eljárásának időbeli sorrendjével kapcsolatban** vetett fel kérdéseket a VR Leasing és VB Leasing összefonódásának ügye.<sup>282</sup> Itt a kérelmezők késedelmesen nyújtották be kérelmüket, hivatkozva arra, hogy szerződésük hatálya az Európai Bizottság engedélyének megadásától függ. A Versenytanács nem osztotta a kérelmezőknek a kérelem benyújtási határidejére vonatkozó álláspontját, mivel azt a szerződés megkötésének időpontjától számított 30 napon belül kell megtenni. A Versenytanács megjegyezte, hogy az egymás utáni engedélyeztetés ellentétes lenne a kérelmező vállalkozások érdekeivel is, mivel a Versenytörvény 29.§ szerint az összefonódást eredményező szerződés létrejöttéhez a GVH engedélye szükséges. Az egymást követő (és nem párhuzamos) engedélyezési eljárások szükségtelenül meghosszabbítanák a tranzakció megvalósítási idejét.
3. **Az átmeneti irányításszerzés kérdésének** vizsgálata során azt állapította meg a Versenytanács, hogy a vagyionkezelői szervezet fogalma a versenytörvény 25.§-a alkalmazásában kizárólag az állami vagyionkezelőjére vonatkozik. A törvény ugyanis zárt felsorolásban adja meg azt az alanyi kört, akiknek valamely vállalat felett történő átmeneti irányításszerzésükhöz bizonyos feltételek fennállása esetén nem kell a GVH engedélyét kérniük.
4. Az iparon belül az **energia szektort** 2003-ban négy fúziós kérelem<sup>283</sup> érintette. Az E.ON AG részvények és üzletrészek többségének megvásárlásával irányítást szerzett a Gelsenberg AG és a Bergemann GmbH (a Ruhrgas-csoporthoz tartozó vállalkozások) felett.<sup>284</sup> A Versenytanács az összefonódás versenyhatásait nemcsak a jelenlegi piaci

<sup>281</sup> A sorszámozások alatt több vállalat több fúziója is szerepel

<sup>282</sup> (VJ-6/2003)

<sup>283</sup> E.ON AG / Gelsenberg AG, Bergemann GmbH; DÉMÁSZ/DDGÁZ Rt.; E.ON Rt./Dunaújvárosi Szennyvíztisztító Kft.;

<sup>284</sup> (VJ-177/2002)

(szabályozási) körülmények között vizsgálta, hanem a liberalizációt követően megváltozó feltételek mellett is, mivel az Európai Unióhoz történő csatlakozásra tekintettel szükségessé vált a hazai földgázszolgáltatás liberalizálása és a belső földgázpiac 98/30/EK irányelvnek megfelelő szabályozása. Ezt szolgálja a földgáztörvény, amelynek rendelkezései túlnyomórészt 2004. január 1-jétől léptek hatályba.

5. A **vegyipari vertikum**ban a GVH még 2000-ben engedélyezte, hogy a MOL Rt. szlovák tulajdonosokkal közösen irányítást szerezzen a Slovnaft.a.s. felett.<sup>285</sup> A MOL Rt. - élve opciós jogával - 2002. végén további részvények vásárlásával egyedüli irányítást szerzett a Slovnaft a.s. felett.<sup>286</sup> A korábbi közös irányítók valamelyikének egyedüli irányításszerzését a magyar versenyjog - egyezően a nemzetközi gyakorlattal - összefonódásnak tekinti. Az egyedüli irányítást megszerző vállalkozásnak ugyanis utóbb már nem kell tekintettel lennie korábbi irányító társára, ami tartós változást eredményezhet az érintett vállalkozások (adott esetben a MOL Rt. és a Slovnaft) egymáshoz fűződő kapcsolataiban. Az adott esetben nem merült fel olyan körülmény, ami alapján azt lehetett volna valószínűsíteni, hogy a gazdasági verseny szempontjából hátrányosabb helyzet alakul ki annál, mint amelynek feltételezése mellett a GVH a VJ-70/2000. számú határozatában a MOL Rt. közös irányítás szerzését engedélyezte. Ezért a Versenytanács az egyedüli irányításszerzés megtagadására sem látott okot.
4. A **gyógyszerpiac** területén, a multinacionális gyógyszergyártók leányvállalatainak összefonódásának engedélyezésére került sor,<sup>287</sup> tekintettel az érintett vállalkozásoknak a teljes gyógyszerforgalmazásból származó alacsony piaci részesedésére. Három határozat, a gyógyszer nagykereskedelmet és -kiskereskedelmet egyaránt érintette. A Hungaropharma Gyógyszerkereskedelmi Rt. irányítást szerzett az OMKER Orvosi Műszerkereskedelmi Rt. felett, a tranzakcióra csereszerződés keretében került sor, amely értékkülönbözlet nélküli részvénycserében öltött testet.<sup>288</sup>
5. Az **infokommunikációs piacon** négy összefonódást<sup>289</sup> bírált el 2003-ban a Versenytanács. Ezek közül mind a vezetékes telefonszolgáltatás, mind az Internet-szolgáltatás valamint az üzleti adatkommunikációs szolgáltatások terén nagy jelentőséggel bírt, hogy a Vivendi Telecom International eladta magyarországi érdekeltségét, a Magyar Telecom B.V.-t (Matel) a korábban a magyar piacon nem tevékenykedő Telemark N.V.-nek.<sup>290</sup> A Versenytanács arra való tekintettel, hogy a magyar piacon ennek a tulajdonosváltásnak káros versenyhatásai a Matel alacsony piaci részesedésére és a Telemark új szereplő mivoltára tekintettel nem valószínűsíthetők, az összefonódást engedélyezte.
6. A **pénzügyi szolgáltatások** területén kilenc határozatot<sup>291</sup> hozott a Versenytanács. A bankpiacon a lakossági szektorban történt jelentős változás, amikor is azáltal, hogy az Erste Bank der Oesterreichischen Sparkassen AG a Magyar Államtól privatizációs pályázat útján megvásárolta annak a Postabank és Takarékpénztár Rt.-ben meglévő tulajdonrészét.<sup>292</sup> Ezzel a magyar hitelintézeti piac mérlegfőösszeg szerinti ötödik legnagyobb bankja jött létre, amely piaci részesedéseik alapján a lakossági piacon az OTP és K&H mögötti harmadik helyet foglalja el.
7. Az **élelmiszeripar** területét illetően nyolc összefonódással kapcsolatos határozatot hozott a Versenytanács. Ebből két ügyben volt érintett a Globus Konzervipari Rt., amely előbb a

<sup>285</sup> (VJ-70/2000; Beszámoló az Országgyűlés részére 2001. április; 138-139. pont)

<sup>286</sup> (VJ-158/2002)

<sup>287</sup> (VJ-112/2002), (VJ-148/2002)

<sup>288</sup> (VJ-91/2003)

<sup>289</sup> Vivendi Telecom International / a Magyar Telecom B.V. (Matel), Telemark N.V.

<sup>290</sup> (VJ-11/2003)

<sup>291</sup> Erste Bank der Oesterreichischen Sparkassen AG, OTP, K&H, Tüköry Center, Axa Rt., Vulcania Holding GmbH, Raiffeisen Zentralbank Österreich AG, esetei, továbbiak: GVH hivatalos közleményeiben (2003).

<sup>292</sup> (VJ-140/2003)

Nagykőrösi Konzervgyár és az általa irányított két kft. felett szerzett irányítást,<sup>293</sup> majd a Békéscsabai Hűtőipari Rt. részvényeinek 100%-át vásárolta meg.<sup>294</sup>

8. **A szolgáltatások piacán** került sor 2003-ban az **egyetlen olyan eljárásra**, amelyben a Versenytanács **nem engedélyezte** a kérelmezett összefonódást. A tranzakció során a B.V. Tabora szerette volna a Bertelsmann AG-től vásárolt részesedés segítségével a Népszabadság Kiadó és Nyomdaipari Rt.-ben fennálló 49,97%-os részesedését 67,65%-ra növelni.<sup>295</sup> Az összefonódás következtében a Taborát 100%-ban tulajdonló Ringier AG, amelynek magyar sajtópiaci érdekeltségei közé tartozik többek között a Magyar Hírlap, a Blikk és a Nemzeti Sport, lett volna a Népszabadság többségi tulajdonosa és irányítója. A Versenytanács határozatában rámutatott, hogy ebben az esetben egy úgynevezett kétoldalú piacról van szó, ugyanis egy lapot kiadó vállalkozásnak az olvasói (lapeladási) piacon tanúsított magatartása meghatározásakor nem kizárólag az olvasói piacon fennálló következményeket (annak szereplőinek várható reakcióit) kell figyelembe vennie, hanem tekintettel kell lennie a hirdetési piacon bekövetkező esetleges reakciókra is. Ennek következtében pedig a két piacon bekövetkező változások együttes mérlegelésével lehet csak képet alkotni az összefonódásnak a gazdasági erőfölényre gyakorolt hatásairól.

	Horizontális	Vertikális	Vegyes és egyéb	Összesen	Megoszlás (%)	Hivatalból indult	Hivatalból indult megoszlás (%)
Elutasítás-tiltás	1	0	0	1	1,5	0	0,0
Engedélyezés feltétellel	1	0	0	1	1,5	0	0,0
GVH aggályainak önkéntes figyelembe vétele	0	0	0	0	0,0	0	0,0
GVH beavatkozás összesen	2	0	0	2	2,9	0	0,0
Egyéb elutasítás	0	0	0	0	0,0	0	0,0
Engedélyezés	46	2	14	62	91,2	0	0,0
Nem engedély-köteles / nem összefonódás <sup>2</sup>	3	0	0	3	4,4	0	0,0
Egyéb megszüntető	0	0	1	1	1,5	1	0,0
<b>Ügyek összesen</b>	<b>51</b>	<b>2</b>	<b>15</b>	<b>68</b>	<b>100,0</b>	<b>1</b>	<b>0,0</b>
I. fázisban meghozott határozat	43	2	13	58			
II. fázisban meghozott határozat	8	0	1	9			
Megoszlás (%)	75,0	2,9	22,1	100,0			
Kérelem elmulasztása	3	1	1	5			
Hivatalból indult	0	0	1	1			
Hivatalból indult ügyek megoszlása (%)	0,0	0,0	100,0	100,0			
Engedélykérés elmulasztása miatt kiszabott bírság (M Ft)	7,78	0,6	0	8,38			
Engedélykérés elmulasztása miatt kiszabott bírság megoszlása (%)	92,8	7,2	0,0	100,0			

Forrás: GVH statisztika 2003

## 5. Versenyhivatal 2004. évi iránymutatásai és esetei<sup>296</sup>

Az előző évekhez képest hasonló számarányban, 2004-ban 65 összefonódással kapcsolatos határozatot hozott a Versenytanács. Ebből - a korábbi évekhez hasonló arányban - két esetben került sor a GVH beavatkozására. A 65 üzgyzáró határozatból 63 esetben indult az eljárás az érintett vállalkozások által benyújtott kérelemre, 2 esetben pedig olyan eljárás lezárásaként, amelyet a GVH indított hivatalból, mert vélelmezte, hogy az érintett vállalkozások elmulasztottak engedélyt kérni. A hivatal a 65 versenytanácsai határozat közül három esetben az engedélykérési kötelezettség hiányát állapította meg, 59 esetben engedélyezte, 4 esetben nem kötötte engedélyhez a kérelmezett összefonódás létrejöttét. A GVH három esetben állapította meg az engedélykérés elmulasztását. Együttesen 4,8 millió forint bírságot szabott ki. A 2004-es

<sup>293</sup> (VJ-163/2002)

<sup>294</sup> (VJ-38/2003)

<sup>295</sup> (VJ-59/2003)

<sup>296</sup> saját gyűjtés a GVH leíratok alapján (2004)

évben nem volt elutasítás, kevesen mulasztottak és kevesebb volt a kiszabott bírság is, ami arra vall, hogy egyre fegyelmezettebben veszik tudomásul az összefonódó felek mind a most már ez évtől érvényes fúziós rendeletet is, de a magyar versenytörvényeket is.

Az egyes ágazatokat illetően a legjelentősebb esetek ismertetése<sup>297</sup> mellett kiemelésre érdemes néhány kérdés, amelyben a Versenytanács a joggyakorlat szempontjából iránymutató határozatot hozott.

1. A Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsa, az **élelmiszer ipari szektorban**, a Raffinerie Tirlementoise S.A. Financiere-Franklin Roosevelt S.A.S.<sup>298</sup> feletti **(irányításszerzés engedélyezésére)** irányuló kérelmére lefolytatott versenyfelügyeleti eljárásban elfogadta azt a határozatot, melyben: a Versenytanács az összefonódást azzal az előzetes feltétellel engedélyezi, hogy az Eastern Sugar Cukoripari Rt. (korábbi Kabai Cukorgyár Rt.) feletti irányítási jog átszáll a Tate & Lyle csoportra. A feltétel teljesítését követően három évig kérelmező köteles gondoskodni arról, hogy az Eastern Sugar Cukoripari Rt. igazgatóságának határozatait és jegyzőkönyveit a Gazdasági Versenyhivatal részére haladéktalanul megküldjék.
2. A **vegyipari-, acél-, fém- és műanyagipari piac** szegmensében kapott engedélyt<sup>299</sup> a Versenytanácsától a kérelmező BAIN Capital Investors LLC, hogy megvásárolja a Stinnes AG Brenntag-Üzletágát és Interfer-Üzletágát. A kérelmező BAIN Capital Investors LLC (a továbbiakban: Bain), valamint az általa irányított vállalkozáscsoport (a továbbiakban: Bain-csoport) további tagjai 2003. december 9-én Adásvételi Keretszerződés (a továbbiakban: Szerződés) keretében megvásárolták a németországi Stinnes AG-tól annak:
  - a. Brenntag Üzletágát, amely vegyi anyagok keverésével és azok kereskedelmével foglalkozó vállalkozásokat foglal magába; továbbá
  - b. Interfer Üzletágát, mely acél-, fém-, műanyag- és vastartalmú termékek, színesfémek és ötvözetek feldolgozásával és kereskedelmével foglalkozó vállalkozásokat foglal magába.
  - c. Az eladó Stinnes AG a Szerződésben vállalta, hogy a tranzakció teljesítésétől számított két éven belül nem lép fel versenytársként sem közvetlenül, sem közvetve a Brenntag-Üzletág és az Interfer-Üzletág (a továbbiakban együtt: Üzletág) Szerződésben meghatározott tevékenységei tekintetében.
3. Az **infokommunikációs piacon** működő Westel Mobil Távközlési Rt. a Fotex Első Amerikai-Magyar Fotószolgáltatási Részvénytársaság Rt. vállalkozásrészét megszerezte.<sup>300</sup> Az **érintett piacon konglomerációs** kapcsolatot létesítő Westel termékeinek az értékesítése lesz a feladat. A Westel Mobil Távközlési Rt. (a továbbiakban: Westel) és a Fotex Első Amerikai-Magyar Fotószolgáltatási Részvénytársaság Rt. (a továbbiakban: Fotex) 2003. december 10-én szerződést kötöttek, melynek értelmében a Westel a Fotextől megvásárolta a Fotex tulajdonában lévő és a Fotex-csoporthoz tartozó vállalkozások által üzemeltetett, a Westel egyes termékeit értékesítő egyedárusító viszonteladói termékértékesítési kereskedelmi ("aldealeri/franchise") hálózatra vonatkozó közvetlen szerződéskötési jogokat mint vagyoni értékkel bíró jogokat, melyek az adott hálózatok közvetlen használatát is lehetővé teszi a Westel számára.
4. A Versenytanács engedélyezte, hogy a PAI Partners S.A.S. közvetett irányítást szerezzen a Vivarte S.A. felett,<sup>301</sup> mely cégek egyike sem magyar székhelyű. Így a tranzakció **külföldön honos vállalkozások** között folyt. A PAI Partners S.A.S. (a továbbiakban:

<sup>297</sup> A sorszámozások alatt több vállalat több fúziója is szerepel

<sup>298</sup> Vj127/2001/71

<sup>299</sup> Vj174/2003/7

<sup>300</sup> Vj-175/2003/13

<sup>301</sup> Vj-38/2004/7.

PAI) 2004. február 20-án egy többségi szavazatot biztosító 54 százalékos tulajdonrészt érintő részvénycsomag megszerzésére vonatkozó vételi megállapodás megkötésével közvetett irányítást, illetve erre vonatkozó jogot szerzett a Vivarte S.A. (a továbbiakban: Vivarte) felett. A tranzakcióhoz további vételi jogok és kötelezettségek kapcsolódnak. A tisztességtelen piaci magatartás és versenykorlátozás tilalmáról szóló, többször módosított 1996. évi LVII. törvény (a továbbiakban: Tpv.) 28. § (1) és (2) pontjai szerint eljárva a PAI mint kérelmező, jogi képviselőjén keresztül 2004. február 25-én kérelemmel fordult a Gazdasági Versenyhivatalhoz (a továbbiakban: GVH) mint magyar versenyhatósághoz, hogy Tpv. 23. § (3) bekezdése alapján a 23. § (1) bekezdésének b) pontja szerint az érintett vállalkozások közvetett irányításszerzésnek minősülő összefonódását engedélyezze.

	Horizontális	Vertikális	Vegyes és egyéb	Összesen	Megoszlás (%)	Hivatalból indult	Hivatalból indult megoszlás (%)
Elutasítás-tiltás	0	0	0	0	0,0	0	0,0
Engedélyezés feltétellel	0	0	0	0	0,0	0	0,0
GVH aggályainak önkéntes figyelembe vétele	2	0	0	2	0,0	0	0,0
GVH beavatkozás összesen	2	0	0	2	3,1	0	0,0
Egyéb elutasítás	0	0	0	0	0,0	0	0,0
Engedélyezés	33	6	20	59	90,8	2	0,0
Nem engedély-köteles / nem összefonódás	3	1	0	4	6,2	0	0,0
Egyéb megszüntető	0	0	0	0	0,0	0	0,0
Ügyek összesen	38	7	20	65	100,0	2	0,0
I. fázisban meghozott határozat	32	7	19	58			
II. fázisban meghozott határozat	6	0	1	7			
Megoszlás (%)	58,5	10,8	30,8	100,0			
Kérelem elmulasztása	1	0	2	3			
Hivatalból indult	0	0	2	2			
Hivatalból indult ügyek megoszlása (%)	0,0	0,0	100,0	100,0			
Engedélykérés elmulasztása miatt kiszabott bírság (M Ft)	0,2	0	4,6	4,8			
Engedélykérés elmulasztása miatt kiszabott bírság megoszlása (%)	4,2	0,0	95,8	100,0			

Forrás: GVH statisztika 2004
















## 9. sz. melléklet: Küszöbértékek az Európai Unióban

Ország/engedély, ha	Az érintett vállalatok előző 1 év együttes nettó árbevétele (1) BAGATEL	Beolvadó(k)/irányítást megszerzők/közvetettek/éven belül-nettó árbevétel/nettó árbevétel DE MINIMIS	Egyéb követelmények	Euróra számolva, 2005 januári középárfolyamon	
Country				vállalatok	beolvadó(k)
EU				euro	euro
Magyarország www.gvh.hu	10 MRD Ft felett	500Malatt/500Mfelett/-/2év/500Mfelett		40.650.000	2.032.520
Belgium www.mineco.fgov.be	40 M euro	15Mfelett/2év		40.000.000	15.000.000
Csehország www.compet.cz	1,5 B(illio) <sup>302</sup> CZK (1.500.000.000)	250Mfelett/2év		50.000.000	8.333.333
Dánia www.ks.dk	3,8 B DKK	300Mfelett/2 év		511.440.000	40.376.850
Németország www.bundeskartellamt.de	15 M euro	10M euro/ 2 év		15.000.000	10.000.000
Észtország www.konkurenciamet.ee	500 M kroon (korona)	100 M / 2 év		31.250.000	6.250.000
Görögország www.oecd.org/dataoecd	150 M euro	15 M / 2 év	Vagy a termékek és szolgáltatások forgalmának 35%-át birtokolja a fúzió	150.000.000	15.000.000
Spanyolország www.meh.es	40 M peseta (240.404.841,75 euros)	10 M / 2 év (60.101.210,44 euros)		240.404.841	60.101.210
Franciaország www.conseil-concurrence.fr	150 M euro	15 M / 2 év		150.000.000	15.000.000
Írország www.irishstatutebook.ie	40 M euro	40 M / ?		40.000.000	40.000.000
Olaszország www.agcm.it	411 M euro	41 M / ?		411.000.000	41.000.000
Ciprus www.competition.gov.cy	2 M font	2 M / ?		3.448.275	3.448.275
Lettország www.competition.lv	25 M lat	-	Vagy az érintett piacon min 40%-os koncentráció	36.231884	-
Litvánia www.konkuren.lt	30 M lita (ltl)	5 M / 2 év		8.695652	1.450.000
Lengyelország www.uokik.gov.p	50 M euro	10 M / 2 év		50.000.000	10.000.000
Ausztria www.bwb.gv.at	300 M euro/weltweit	2 M / ?	15 M / inland	300.000.000 15.000.000	2.000.000
Portugália www.autoridadedaconcorrenca.pt	150 M euro	2 M / 2 év		150.000.000	2.000.000
Hollandia www.nmanet.nl	113.450.000 euro	30 M / 2 év		113.450.000	30.000.000
Málta www.mcmp.gov.mt	0,3 M Lm (-0,72 M euro)	0,3 M / ?		720.000	300.000
Finnország www.kilpailuvirasto.fi	350 M euro	20 M / 2 év		350.000.000	20.000.000
Svédország www.kkv.se	4 B Sek	100 M / 2 év		443.951.100	11.098.779
Egyesült Királyság www.dti.gov.uk	70 M £	-	Vagy az érintett piacon min 25%-os koncentráció	100.000.000	-
Szlovákia www.antimon.gov.sk	1,2 B Skk	360 M, ha legalább két cég szlovák / üzleti 1 év 500 M, ha legalább 1 cég szlovák / üzleti 1 év		30.769.200	9.230.769 12.820.512
Szlovénia www.sigov.si	8 B Tolár		Vagy az érintett piacon min 40%-os	33.333.333	-



			koncentráció		
<i>Horvátország</i> <i>www.crocompet.hr</i>	1 B Kuna	100 M, ha legalább két cég a hazai piacon / üzleti 1 év	1 euro= 7,3 Kuna /2005	136.986.300	13.698.630
<i>Románia</i> <i>www.competition.ro</i>	10 M euro	4 M / 2 év	Már euróban!	10.000.000	4.000.000
<i>Kárpátalja</i> <i>www.amc.gov.ua</i>	12 M euro	1 M / ?	Már euróban!	12.000.000	1.000.000
Luxenburg	na	na		na	na

forrás: az egyes nemzeti versenyhivatalok adatai alapján saját gyűjtés 2005.

<b>Az árfolyamok folyamatosan változnak, 2005 januárjában a következőképpen alakult egy euro árfolyama:</b>		
	ciprusi font	0.58
	cseh korona	30
	dán korona	7.43
	észt korona	16
	brit font sterling	0.70
	magyar forint	246
	litván lita	3.45
	lett lat	0.69
	máltai líra	0.43
	lengyel zloty	4.07
	svéd korona	9.01
	szlovák korona	39
	szlovén tolár	240
	USA-dollár	1.36
	japán jen	141