

A VISZONTELADÁSI ÁR RÖGZÍTÉSÉNEK MEGÍTÉLÉSE AZ AMERIKAI, AZ EURÓPAI UNIÓBELI ÉS A MAGYAR VERSENYJOGBAN – MEGRAGADOTT ÉS KIHAGYOTT LEHETŐSÉGEK*

Néhány évvel ezelőtt az Egyesült Államok legfelsőbb bírósága érvénytelenítette a viszonteladási ár rögzítés *per se* jogellenességének szüszeszendős tételét. Ennek következtében az amerikai és az európai versenyjog jelentős mértékben elhajlott egymástól: az előbbiben hatásaik szerint, az utóbbiban gyakorlatilag *per se* jogellenesnek itélik meg a viszonteladási árak vertikális rögzítését. A tanulmány célja, hogy a viszonteladási ár rögzítésével kapcsolatos versenyjogi joggyakorlat területén elemezze az Egyesült Államok jogának legújabb változásait, a vertikális megállapodásokra vonatkozó európai szabályozási rezsím helyzetét és revízióját, valamint a magyar versenyjog perspektíváit.

A viszonteladási ár rögzítésének (*resale price maintenance*) lényege, hogy az egymással vertikális viszonyban lévő felek (jellemzően gyártó és forgalmazó) megállapodnak abban, hogy a viszonteladó a megállapodás tárgyát jelentő terméket konkrétan milyen áron vagy legalább milyen áron értékesítheti.

A viszonteladási árak vertikális rögzítése a versenyjog talán legvitatottabb kérdései közé tartozik. Ezt jól szemlélteti, hogy néhány évvel ezelőtt az Egyesült Államok legfelsőbb bírósága érvénytelenítette a viszonteladási ár rögzítés *per se* jogellenességének szüszeszendős tételét. Ennek következtében az amerikai és az európai versenyjog jelentős mértékben elhajlott egymástól: az amerikai versenyjogban hatásteszt, az EU-versenyjogban gyakorlatilag *per se* jogellenesség fogadja a viszonteladási árak vertikális rögzítését. Ezzel párhuzamosan, a közlemúltban zajlott az EU vertikális megállapodásokkal kapcsolatos szabályozási rezsímjének felülvizsgálata, ahol a viszonteladási ár rögzítésének megítélése szintén ádá viták tárgya volt. A kérdés szabályozásának várva várt reformja azonban elmaradt.

A tanulmány röviden felvázolja a vertikális árkorlátozásokkal kapcsolatos közgazdasági irányokat, majd elemzi a viszonteladási ár rögzítésével kapcsolatos európai és amerikai versenyjogi gyakorlatot. Ezután a magyar versenyjog esetében értékeli az amerikai és európai tapasztalatok tanulságait. A tanulmányt a kritikai észrevételek és a következtetések zárják.

.....
* A tanulmány alapjául szolgáló kutatást a GVH VKK támogatta.

A VISZONTELADÁSI ÁRRÖGZÍTÉS KÖZGAZDASÁGTANÁNAK VÁZLATA

A közgazdasági intuíció arra utal, hogy a márkán belüli (*intra-brand*) verseny korlátozása nem szükségszerűen jár versenyellenes következményekkel, és a verseny valódi színtere a márkák között terül el (*inter-brand*). Valóban, számos olyan érvvel találkozunk, amelyek a márkán belüli korlátozások hatékonyságát hangsúlyozzák, és többen közülük közhellyé váltak (például potyautas-probléma kezelése, kereskedői szolgáltatások elmélete).

Egyrészt, noha a vertikális márkán belüli korlátozások magukban rejtik a versenykorlátozás lehetőségét, a megérzés arra utal, hogy ez ritkán valósul meg, mivel a gyártó nem érdekelt abban, hogy a forgalmazói közötti versenyt korlátozza. Minél alacsonyabbak a kiskereskedelmi költségek, annál kisebb a kiskereskedelmi ár, és ezért a kereskedők több árut értékesítenek, így több árut rendelnek a gyártótól. A gyenge kiskereskedői verseny növeli a kereskedői árrést, ami pedig hátrányos a gyártó érdekeire nézve (*EC* [1998]).

Másrészt, a gyártó piaci hatalmának hiányában a vertikális korlátozások nem képesek lényegesen befolyásolni a verseny működését, tehát legfeljebb alkalmatlan kísérletről beszélhetünk. Az intuíció ebben az esetben is azt sugallná, hogy a márkán belüli korlátozások a legkevésbé károsak.

Harmadrészt, a közgazdasági intuíció ugyancsak arra utal, hogy amennyiben egy korlátozás megveti lábát a piacon, és a szereplőknek nincs piaci erejük, akkor a korlátozás ésszerű üzleti döntéseket tükröz, amelyek a versenyen alapulnak, és amelyeket a piac ellenőriz.

Negyedrész, nem lehet figyelmen kívül hagyni, hogy a forgalmazás olyan szolgáltatás, amelyet a cég és a piac között választó gyártó vásárol meg (*Coase* [2004], *Williamson* [1975]). A gyártónak két lehetősége van: a forgalmazási szolgáltatásokat előállíthatja házon belül (cég), vagy megvásárolhatja őket a piacról (piac). A belső forgalmazás és a független kereskedők közötti választás különböző megfontolásokon alapul (tranzakciós költségek, megbízó–megbízott probléma stb.), és a vállalkozások versenynyomás alatt vélelmezetten a leghatékonyabb döntéseket hozzák (máskülönben megsemmisülnének). A vertikális korlátozásokkal kapcsolatos szabályok befolyásolják a gyártó racionális döntését, amikor a cég és a piac között választ, mivel a belső utasítások és az azonos gazdasági csoportba tartozó vállalkozások közötti megállapodások nem tartoznak a versenyjog alkalmazási körébe. A gyártó esetleg úgy érezheti, hogy érdemes lenne vertikálisan integrálódnia (vagy nőnie) annak érdekében, hogy elkerülje a versenyjogi tilalmakat. Ez egy olyan döntés, amelyet nem hozna meg, amennyiben tisztán hatékonysági megfontolásokat venne figyelembe. Mivel a belső forgalmazás és a független kereskedők ugyanazt a funkciót töltik be, a fúziókontroll vertikális integrációval kapcsolatos szabályait a vertikális megállapodásokkal kapcsolatos rendelkezések megalkotása során figyelembe kell venni (*Van den Berg–Camesasca* [2001] 243–245. o., *Mastromanolis* [1994] 620–622. o.).

Egy további szempont, amelyet a márkán belüli korlátozások vizsgálata során érdemes figyelembe venni: bár az ár- és a nem ár jellegű korlátozások elkülönült vizsgálatot igényelnek, közgazdasági értelemben ugyanannak az éremnek a két oldalát jelentik. A márkás termékek – köszönhetően a termékdifferenciálásnak – nem rendelkeznek tökéletes helyettesítőkkal, és azokat monopolisztikus verseny alatt értékesítik. Ebben a helyzetben a gyártónak hatalmában áll meghatározni az árat és a mennyiséget, figyelembe véve a kereslet ár rugalmasságát. Leegyszerűsítve: a profitmaximáló árhoz tartozik egy megfelelő profitmaximáló mennyiség, és megfordítva. Ezért elvileg irreleváns, hogy az árat vagy a mennyiséget rögzítjük (*Bork* [1978] 280. o. és *Van den Berg–Camesasca* [2001] 242. o.). Legalábbis elméletben nincs jelentősége annak, hogy a gyártó a viszonteladási árat rögzíti vagy inkább kizárólagos területet (vagy kizárólagos fogyasztói csoportot) juttat különböző kereskedőknek, amelyek ezt követően a profitmaximáló árat alkalmazzák mindegyik terület (vagy mindegyik fogyasztói csoport) vonatkozásában. Ezért illogikus lenne az ár és a nem ár jellegű korlátozásokat eltérően kezelni. Ugyanakkor hangsúlyozni kell, hogy ez az elméleti konvergencia a legtöbb esetben kevésbé kézzelfogható. A gyártónak többnyire nincs elegendő információja, és a rendelkezésére álló információ alapján esetleg előnyben részesítheti az árak rögzítését vagy kizárólagos terület biztosítását (*Van den Berg–Camesasca* [2001] 247. o.).

A viszonteladási árak megkötése tekintetében a valódi kérdést a viszonteladási ár rögzítésének és a minimális viszonteladási árnak a megítélése jelenti. A modern versenyjogban és versenypolitikában általánosan elfogadott – sőt közhelynek számít –, hogy a viszonteladási árak maximumának meghatározása hatékony lehet, mivel az kezeli a kettős monopólium (kettős árrés) problémáját (*Spengler* [1950] és *Carlton–Perloff* [2003]), ezért a következőkben a konkrét és minimális árak rögzítésével foglalkozunk.

A viszonteladási árak rögzítésének kockázatai

Bizonyos körülmények esetén a viszonteladási ár rögzítése, valamint a minimális viszonteladási árak különböző versenyproblémákat vethetnek fel. A viszonteladási ár rögzítésével szembeni hagyományos kifogás a megállapodás horizontális, vagyis a versenytársak közötti viszonyt befolyásoló kihatásaira vonatkozik; ugyanakkor a korlátozott empirikus vizsgálatok arra utalnak, hogy az ilyen megállapodások horizontális kapcsolatokban ritkán váltanak ki negatív hatásokat, és valójában a vertikális hatások azok, amelyeket elsősorban figyelembe kell venni.

Horizontális aggályok

Az árrögzítés elősegítheti a kereskedők közötti kartellt • A viszonteladási ár rögzítése kereskedők közötti kartellt rejthet (kereskedői kartellekre vonatkozó megközelítések): a kereskedők megállapodhatnak a viszonteladási árakban, majd a megállapodás betartásának ellenőrzését a szállítóra bízzák. Ez valószínűleg a legrégebbi gazdasági

érv a viszonteladási árak rögzítésével szemben, amelynek értelmében a szállító az egymással összejátszó forgalmazók megbízottjaként jár el. Végső soron, ahogy erre ez az elmélet is utal, az árrögzítésnek ugyanaz a hatása, mint egy horizontális kartellnek; az egyetlen különbség, hogy ebben az esetben a kartell a szállító igazgatója és ellenőrzője, amely mellesleg sokkal jobb helyzetben van a kereskedők magatartásának nyomon követésére, hiszen jobban „rálát” a kereskedők piaci magatartására (*Posner* [1976] 148. o., *Bork* [1978] 282. o.).

Bár a viszonteladási ár rögzítése valóban elfedhet egy kereskedők közötti horizontális összejátszást, különösen akkor, ha a kereskedők elég erősek ahhoz, hogy kényszerítsék a gyártót, ez azonban nem szükségszerű. A gyártó igencsak érdekelt a versenyzői kiskereskedői piacon, és az alacsony kereskedői árakban. Elemi érdeke, hogy alacsonyan tartsa a forgalmazási költségeket: az alacsonyabb viszonteladási árak magasabb fogyasztói keresletet jelentenek, és ha az eladott mennyiség nő, a kiskereskedők nagyobb mennyiséget rendelnek a gyártótól. Egy gyártó csak két esetben járulna hozzá egy ilyen rendszerhez: ha kényszerítik rá, vagy ha érdekelt benne. Ugyanakkor, ha a forgalmazási szegmens nem koncentrált, a kiskereskedelemben nincsenek lényeges piaci lépési korlátok, vagy ez utóbbiak nem biztosítanak elegendő védelmet egy esetleges kartell számára, a gyártó könnyen találhat alternatív forgalmazási csatornákat, és így megvédheti érdekeit. Miért lenne érdekelt a gyártó a viszonteladási árak fenntartásában, ha erre nem kényszerítik?

Az árrögzítés elősegítheti a gyártók közötti kartellt • Hasonló forgalmazási rendszerek párhuzamos hálózatai elősegíthetik egy gyártók közötti kartell igazgatását, mivel azok növelik az ártranszparenciát a piacon. A nagykereskedőkkel kötött szerződések általában titkosak, és ugyancsak titkos, hogy a nagykereskedő milyen árat érvényesít a kiskereskedőkkel szemben. A kartelltagoknak csak feltételezéseik lehetnek a többi kartelltag által ténylegesen érvényesített árakkal kapcsolatban, és becsléseiket a nyilvánosan hozzáférhető információkra kell alapozniuk, ami pedig a végső kiskereskedelmi ár. Amennyiben a versenytárs márka kiskereskedelmi ára alacsonyabb, mint amire számítottak, még mindig kérdéses, hogy a versenytárs gyártó „csalt-e”, vagy csupán a kiskereskedőknek voltak alacsonyabb költségei, és a kiskereskedők költségmegtakarításának eredménye az alacsonyabb kiskereskedelmi ár (*Hovenkamp* [1999] 443–445. o.).

Bár a viszonteladási árak rögzítése minden bizonnyal eszközként használható egy horizontális kőkemény (*hardcore*) kartell támogatására, nyilvánvalóan nem mondhatjuk azt, hogy minden ilyen megállapodás szükségszerűen egy gyártói kartellhez kapcsolódik.

Vertikális aggályok

Az árrögzítés gátolhatja a költséghatékonyabb forgalmazási módszerek megjelenését • További aggály a viszonteladási árak rögzítésével kapcsolatban, hogy mivel megakadályozza az árengedményeket, gátolhatja az alacsony költségekkel működő (innova-

tív forgalmazási módszereket használó) forgalmazókat a piacra lépésben (*Peeperkorn* [2008]). Ebben az esetben az *árrögzítés* hatása kettős lehet: egyrészt nem engedi az innovatív forgalmazóknak, hogy költségelőnyüket érvényesítsék (tehát alacsonyabb árakat alkalmazzanak); másrészt profitot (járadékot) kényszerít rájuk.

Néhány évtizeddel ezelőtt a nagy hipermarketek rendkívüli mértékben csökkentették a kiskereskedelmi költségeket új forgalmazási „szolgáltatás” bevezetésével. A hipermarketek jelentős méretgazdaságossági és választékgazdaságossági megtakarításokat érnek el, és sokkal vonzóbbak a fogyasztók számára, mivel széles termékválasztékot tartanak fenn. A hagyományos kiskereskedelmi egységek – mint például vegyeskereskedések vagy a belvárosban található szupermarketek – szintén rendelkeznek bizonyos előnyökkel: könnyen és kényelmesen megközelíthetők. Az internetes értékesítés, az online marketing napjaink innovatív forgalmazási módszerének tekinthető; jelentős költségmegtakarításokat tesz lehetővé, például nem kell fizikai polcokat fenntartani, nem kell fűteni a boltokat, kevesebb értékesítési személyzetre van szükség. Ugyanakkor a hagyományos kiskereskedelmi egységek és a virtuális boltok különböző forgalmazási „szolgáltatásokat” nyújtanak: míg az internetes áruházak esetén jelentős költségeket lehet megtakarítani, ezek a kereskedők értékesítéskor általában nem nyújtanak szolgáltatásokat (például az áru megjelenítése, a fogyasztó lehetősége arra, hogy megvizsgálja az árut), nagy előnyük a költségtakarékos raktározás vagy a gyors szállítás (az online megrendeléseket általában néhány napon belül teljesítik). A hagyományos és az innovatív forgalmazók közötti „feszültség” úgy tűnik, hogy nem különbözik a magas költségű és alacsony költségű kereskedők közötti „feszültségtől”. Az indokokról részletesen lesz szó a későbbiekben.

Az árrögzítés gátolhatja az árcsökkenést • Az árrögzítéssel szemben az az általános félelem, hogy az egyértelműen növeli árakat, és akadályozza az árcsökkenést: ha nem ez lenne a helyzet, nem lenne rá igény (*Peeperkorn* [2008]).

Ez az érv azonban csak részben tűnik meggyőzőnek: az ár rögzítése nyilvánvalóan növeli néhány termék árát, azonban az idevágó kérdés az, hogy vajon növeli-e a piaci árát. Egyes termékek árának növekedése nem okoz problémát egészen addig, amíg a fogyasztók választási lehetősége megmarad, hogy versenyző terméket vásároljanak az árrögzítés bevezetése előtti áron. Ha például a viszonteladási ár fenntartását az értékesítés során nyújtott szolgáltatások előmozdítása indokolja, az árrögzítés bevezetése nem kifogásolható egészen addig, amíg a fogyasztók választhatnak a magas ár–magas szolgáltatás és alacsony ár–alacsony szolgáltatás kombináció között. Hasonlóan, ha egy tökéletesen versenyzői piacon számos gyártó rögzíti a viszonteladási árát, ez annak lehet a jelzése, hogy ezt a megoldást hatékonysági megfontolások támasztják alá. Ettől függetlenül természetesen nem szabad feladni az erőfeszítést, hogy megmagyarázzuk a lehetséges hatékonysági megfontolásokat.

Árdiszkrimináció • Az árrögztítés felhasználható egy területvédelmen alapuló rendszer végrehajtására. A gyártó a párhuzamos kereskedelemmel szemben védelmet nyújthat a területileg „illetékes” kereskedőnek azzal, hogy megtiltja vagy elbáortalánítja más kereskedők beszállításait, valamint megpróbálhatja fenntartani a viszonteladási árat ott, ahol alacsony az árszint, annak érdekében, hogy a párhuzamos kereskedelmet kevésbé vonzóvá tegye. Az ilyen árrögztítés csak az EU versenyszabályozása szempontjából releváns, amely keményen küzd a közös piac nemzeti határok szerinti felosztása ellen.

A viszonteladási árak rögzítésével kapcsolatos hatékonysági elméletek

Bár a viszonteladási árak rögzítése hosszú ideig tartó *per se* jogellenességének köszönhetően a lehetséges előnyöket csak kevés empirikus vizsgálat bizonyítja, a szakirodalom tele van hatékonysági elméletekkel. Noha ezek az elméletek nem általánosíthatók, és csak meghatározott esetekben adnak magyarázatot arra, hogy a viszonteladási ár rögzítése miért nyújthat hatékonysági előnyöket, arra utalnak, hogy vannak olyan esetek, amikor az árak rögzítése hatékony.

A kereskedői szolgáltatás elmélete és a potyautas-magatartás • A gyártó a nem ár jellegű verseny előmozdítására törekedhet, mivel úgy gondolja, hogy a fogyasztók, vagy legalábbis néhány fogyasztó (marginális fogyasztók),¹ érzékenyebbek a nem ár jellegű versenyre. Előfordulhat, hogy a jobb minőség és az többlétszolgáltatások sokkal jobban növelhetik a keresletet, mint amennyire az alacsony árak erre képesek lennének. A gyártó korlátozhatja vagy kizárhatja az árversenyt annak érdekében, hogy a forgalmazók értékesítési erőfeszítéseit (és kiadásait) a nem ár jellegű verseny csatornájába terelje.² A forgalmazó viszonteladási árak meghatározásával kapcsolatos hatáskörének korlátozását az indokolja, hogy ezzel az értékesítés előtti, illetve az értékesítés során nyújtott szolgáltatások előmozdíthatók. Ha a gyártó rögzíti a viszonteladási árat, a forgalmazók számára nem marad más, minthogy nem ár jellegű versenyt folytassanak (*Berg–Camesasca* [2001] 215. o.). A nem ár jellegű verseny elsődlegessége nyilvánvalóan nem vet fel problémákat addig, amíg a kereskedő saját maga nem képes learatni az általa nyújtott szolgáltatások gyümölcsseit.

¹ A marginális fogyasztók azok, akiknek a termékkel kapcsolatos döntéseit a termék jellemzőiben (minőség, ár) bekövetkezett változások befolyásolják, szemben az inframarginális fogyasztókkal, akik olyan sokra értékelik a terméket, hogy döntésüket nem befolyásolja az ár vagy más jellemzők jelentéktelen mértékű változása. A marginális fogyasztók a keresleti görbén a keresleti és kínálati görbe metszéspontjából közvetlenül balra helyezkednek el.

² *Telser* [1960] vö. *Bowman* [1955], *Yamey* [1954]. Ezzel ellentétes álláspontot képvisel *Grimes* [1992]. (Álláspontja szerint a viszonteladási ár rögzítése a fogyasztókat túlzottan agresszív promóciónak teszi ki, ami ésszerűtlen vásárlásokra sarkallja őket.)

Ugyanakkor a (magas költségű) kereskedők többlétszolgáltatásai pozitív külső gazdasági hatásait (externáliáit) élvezhetik az alacsony szintű szolgáltatásokat nyújtó (alacsony költségű) kereskedők is (például a fogyasztók tudomást szereznek egy új könyvről a városközpontban található kényelmes könyvesboltban, és ezt követően azt online megrendelik, vagy fordítva: online találják meg és az üzletben veszik meg).³ Ilyen körülmények esetén a gyártó érdekelt abban, hogy az áru a magas költségű kereskedők polcain legyen, mivel ez általánosságban növeli a termék kelendőségét.

Ha azonban nem rögzítik az árakat, előfordulhat, hogy a fogyasztók miután igénybe veszik a magas költségű kereskedő értékesítés előtti szolgáltatásait, alacsonyabb áron megvásárolják az árut egy olyan kereskedőtől, amely nem nyújtja ezeket az értékesítés előtti szolgáltatásokat. Ez utóbbiak alacsonyabb árat kérhetnek, hiszen ők nem nyújtják ezeket a többlétszolgáltatásokat, így kisebbek a költségeik. Az ár-rögzítés elsődleges célja ebben a helyzetben, hogy a potyautas-problémát kezelje, és biztosítsa a megfelelő kereskedői szolgáltatásokat (Posner [1976] 148–150. o.). Tökéletes (vagy létező) kiskereskedelmi verseny hatására a viszonteladók nem érnek el gazdasági profitot, csak ha javítják a termékük vagy a szolgáltatásuk minőségét. Ennek megfelelően a magasabb árak nem eredményeznek magasabb árrést és így a gazdasági járadékot az extra szolgáltatások felélik.

Egy általános érv a potyautas-elmélettel szemben: a viszonteladási ár rögzítése esetén a kereskedőknek biztosított magas árrések nem garantálják, hogy az többlétszolgáltatásokat valóban nyújtani fogják; előfordulhat, hogy a kiskereskedők „elteszik” a magasabb árrést, és nem nyújtják a többlétszolgáltatásokat (lásd Klein–Murphy [1988], Steiner [1991 41–42. o., Peeperkorn [2008]). Ez a kritika nyilvánvalóan nagyon erős, ha feltételezzük: a gyártó az ár-rögzítés esetén mindegyik kereskedőtől elvárja a kérdéses többlétszolgáltatást. Ugyanakkor számos esetben a gyártó magas költségű és alacsony költségű kereskedőkkel egyaránt együttműködik, és megpróbálja megtalálni az egyensúlyt a két csoport között.⁴ Számos esetben a kereskedő számára a többlétszolgáltatások nyújtása nem választási lehetőség. Néhány kereskedelmi egység – például egyszerűen azért, mert a városközpontban található – költségesebb és ugyanakkor vonzóbb a fogyasztók számára, mint más boltok: az elhelyezkedés önmagában szolgáltatás, amelyet nem kell/nem lehet szabályozni, és nem kell ellenőrizni.

³ Hozzá kell tenni, hogy nem mindig igaz az a feltételezés, amely szerint a jobb minőség magasabb költséggel jár. Néha éppen az ellenkezője igaz. A legjobb példa erre az internet. Az online elérhetőség hallatlan mértékben magasabb minőségű lehet, mint a nem internetes kereskedők által nyújtott elérhetőség (nincsen idő- és térkorlát, alacsony a keresési költség stb.), azonban az online kereskedelemben a jobb minőség (elérhetőség) alacsonyabb költséggel jár együtt.

⁴ A Butz–Kleit [2001] a filmszínházak példáján keresztül bemutatja a fenti mérlegelést az *Interstate Circuit versus United States*, 306 US 208 (1939) ügy alapján (133., 155. o.).

Ebben a helyzetben a gyártó nem ragaszkodik ahhoz, hogy az értékesítés során mindegyik kereskedő nyújtson szolgáltatásokat; ezzel szemben van néhány forgalmazó, amely többlétszolgáltatásokat nyújt, míg vannak mások, amelyek nem. Ilyen körülmények között nem az árcsökkentés vagy a kedvezmények, hanem a túlzott árcsökkentés vagy a túlzott kedvezmények bátortalaníthatják el a nagy költségekkel működő kereskedőket attól, hogy a terméket értékesítsék.⁵ Amennyiben a magas és az alacsony költségű kereskedők árai közötti különbség nem rendkívüli, mindkét kereskedői csoport megfelelő szeletet kaphat az áru forgalmából: a magas költségű forgalmazók a magasabb minőségrugalmasságú fogyasztóknak fognak értékesíteni, míg a kedvezményeket nyújtó kereskedők az alacsonyabb minőségrugalmasságú fogyasztóknak. A kiskereskedelmi árakban megnyilvánuló nagyon jelentős eltérés olyan sok fogyasztót – még a kevésbé árrugalmasakat is – terelne át a kedvezményeket nyújtó kereskedőkhöz, hogy a magas költségek mellett a kiskereskedők nem tudnának az adott termékből megfelelő profitot elérni, és ezért azt levennék a polcról.

A fenti kritika egyik változata, hogy az árögzítés csak az egyik eszköz a szolgáltatások eléréséhez, ugyanezt a hatást lehet elérni szerződéses kikötésekkel, kötbérrel, megfelelő szankciókkal és ellenőrzéssel; és ezek az alternatív rendelkezések arányosabb (esetleg hatékonyabb) módszerek. Míg ennek az érvnek valóban megvannak az érdemei, nem magyarázza meg, hogy a gyártó miért alkalmazza inkább az árögzítést a szerződéses kikötésekkel szemben. A versenyjog birodalma azon a krédón alapszik, hogy versenyzői körülmények esetén a vállalkozások a leghatékonyabb döntéseket hoznák, különben elbuknának. Ugyanakkor nagyon erős érvek szólnak amellett, hogy míg az többlétszolgáltatások nyújtását nem lehet könnyen kontrollálni, a viszonteladási árak átláthatóbbak, és megfelelően ösztönzik a többlétszolgáltatások nyújtását, arról nem is beszélve, hogy egy busásan jövedelmező márka esetén a forgalmazó jobban tart a szerződés felmondásától, és nagyobb erőfeszítéseket tesz ennek elkerülésére; így a két módszer vegyítése (az árögzítés és a szerződéses kikötések) a legjobb eredményt hozza.

A másik kritika a viszonteladási ár rögzítésével szemben az, hogy az hátrányos az inframarginális fogyasztók számára, akik kénytelenek olyan szolgáltatásért is fizetni, amelyre nincs szükségük (*Scherer* [1983] 700. o., *Comanor* [1985] 990–998. o., *Comanor–Kirkwood* [1985], *Scherer–Ross* [1990] 541–548. o.). Míg a termék iránti fizetési határhajlandóság a marginális fogyasztók számára nagyjából egyenlő az árral, az inframarginális fogyasztók a terméket sokkal többre értékelik, többet is

.....
⁵ A nagyon korlátozottan rendelkezésre álló statisztikai adatok azt mutatják, hogy az 1930-as évek második felében, amikor az Egyesült Államokban a tagállamok legalizálhatták a viszonteladási árögzítést, a gyártók által a gyógyszerárakra kivetett minimális árak alacsonyak voltak, és az üzletláncok ilyenkor is gyakran jelentősen alacsonyabb árakat alkalmaztak, mint a független gyógyszerárak (*Ostlund–Vickland* [1940]).

hajlandók lennének fizetni érte, mint amennyibe az kerül. Más szóval: a marginális fogyasztók a keresleti görbe azon részén helyezkednek el, amely a kereslet és a kínálat metszéspontja közelében van, míg az inframarginális fogyasztók a keresleti görbe bal felső részén lesznek. Mivel az inframarginális fogyasztók fizetési határhajlandósága magasabb, a gyártó megteheti, hogy csak a marginális fogyasztókat veszi figyelembe, amikor a többletszolgáltatásokról dönt (*Spence* [1975], *Comanor* [1985]).

Az inframarginális fogyasztók elméletével az a legnagyobb probléma, hogy az előfeltételez valamilyen szintű gyártói piaci erőt; ugyanakkor működő verseny esetén, piaci erő hiányában, aligha tűnik meggyőzőnek, hogy az inframarginális fogyasztókat valóban „fogva tartanák”, és azok nem találnának más olyan márkát, amely olcsóbb, és amelyhez az értékesítés előtt vagy az értékesítés során alacsonyabb szintű szolgáltatások kapcsolódnak (*Van den Berg–Camesasca* [2001] 220. o.). Ha az alternatív helyettesítő termékek elérhetőségén és árán alapuló reziduális keresleti görbe keresztrugalmassága elég nagy, a gyártó a kizárólag marginális fogyasztók igényeinek megfelelő értékesítési politikáját nem alakíthatja ki anélkül, hogy az inframarginális fogyasztók elvesztését ne kockáztatná. Következésképpen, az árrögzítés potyautas-megközelítésével szembeni kritikája csak akkor működik, ha a gyártónak valamilyen piaci ereje van.

Különböző értékesítési csatornák védelme • A viszonteladási árrögzítésnek van egy jóindulatú magyarázata olyan esetekben is, amikor az egyes kereskedők által nyújtott szolgáltatások nem hoznak létre pozitív externáliát a többi kereskedő számára, és így nem merül fel a potyázás veszélye.⁶ Például az új forgalmazási módszerek fenyegetik a hagyományos kiskereskedelmi egységeket, amelyek termékei iránti kereslet ezért csökken; de nem szűnnek meg, és megpróbálnak valamilyen védelmet kapni a versenynyomással szemben: esetleg leveszik a polcra azokat a termékeket, amelyek megtalálhatók az internetes áruházakban vagy a nagy hipermarketek polcain; esetleg megfenyegetik a gyártót, hogy ha nem kapnak valamilyen védelmet (például nem rögzítik a viszonteladási árakat), akkor leveszik a terméket a polcra.

Ebben az esetben ugyanaz a kérdés merül fel: miért érdekelt a gyártó a magas költséggel működő kereskedők fenntartásában és megvédésében? Az egyik indok az lehetne, hogy potyázás történik: a magas költségű kereskedők pozitív externáliát okoznak az alacsony költségűek számára. Egy másik lehetséges magyarázat, hogy egyes fogyasztók előnyben részesítik a magas költségű kereskedők értékesítése során nyújtott szolgáltatásait (*Nota bene*: a kirendeltség elhelyezkedése vagy az áruk fizikai jelenléte a bolt polcain szintén értékesítéssel kapcsolatos szolgáltatások), és a gyártó nem akarja elveszíteni ezeket a forgalmazási csatornákat. Figyelembe kell venni, hogy ebben az esetben nincs potyázás, mivel a magas költségű kereskedők által nyújtott többletszolgáltatások nem járnak az alacsony költségű kereskedők számára pozitív

⁶ *Shaffer* [1995] olyan eseteket magyaráz meg, amikor a potyázás nem merül fel.

externáliával. A gyártó azért ragaszkodhat a magasabb költségű kereskedőkhöz, mert azok egy bizonyos fogyasztói csoport elérése számára kizárólagos vagy elsődleges csatornát jelentenek (ez az a fogyasztói csoport, amelyik minőségérzékeny vagy nem akar távoli hipermarketekbe utazni).

Természetesen lehetne azzal érvelni, hogy mivel ebben az esetben nincs potyázás, miért kellene a gyártónak megvédenie a magas költségű kereskedőket? Árrögzítés hiányában a fogyasztóknak meglenne a lehetőségük arra, hogy válasszanak szolgáltatással ellátott és szolgáltatás nélküli értékesítés között. A válasz az lehet, hogy az értékesítést nyújtó szolgáltatások értékelése, előnyben részesítése fokozat kérdése: néhány fogyasztó elkötelezett rajongója az értékesítés során nyújtott szolgáltatásoknak, míg mások döntése azon múlhat, hogy mekkora kedvezményt adnak azok a kereskedők, akik értékesítéskor nem nyújtanak szolgáltatásokat. Egy viszonylagosan visszafogott árrögzítéssel a gyártó számára lehetővé válhat a fogyasztók lehető legszélesebb körének átfogása.

A kérdés nyilvánvalóan az, hogy vajon ez az ármegállapítás a fenti körülmények esetében hatékony-e. Annak ellenére, hogy nyilvánvalóan növeli a viszonteladási árat, azok a gyártók, amelyek a lehető legnagyobb lefedettség elérésére töreksznek, ezt hatékonyan találhatják, ha a márkák közötti verseny erős. A fogyasztónak megmarad a lehetősége, hogy olcsó márkákat vásároljon, amelyeket általában csak a diszkontboltokban árusítanak. Ha az ármegállapítás nem hatékony, működő márkák közötti verseny esetén elbukik.

A minőség igazolása • A jó hírnévvel rendelkező kereskedők eszmei szolgáltatásokat is nyújthatnak, amelyek növelhetik a termék általános kelendőségét. A gyártók ésszerűnek találhatják, hogy viszonteladási ár rögzítésével fizessenek azért, hogy egyes nagy presztízsű kereskedők igazolják a termék minőségét. Ha az ilyen kereskedőkről az a hír járja, hogy ők mindig jó minőségű terméket árulnak, akkor önmagában az a tény, hogy a polcon tartják a terméket, információs szolgáltatásnak minősül, és az ilyen reputációval nem rendelkező kereskedők potyázhatnak az ilyen reputációval rendelkező kereskedők beruházásán. Ez a stratégia ésszerű lehet abban az esetben is, ha a gyártó válogathat azon kereskedők között, amelyek számára értékesítik a terméket (szelektív forgalmazás): a gyártó esetleg nem rögzíti, hogy milyen kereskedőknek értékesíti az árut, hanem kiemelt jelentőséget tulajdonít annak a ténynek, hogy a minőségi tanúsítványt nyújtó kereskedők polcain megjelenjen az áru (*Marvel–McCafferty* [1984]).

A bizonytalan kereslettel összefüggő kockázatok kezelése • Az ármegállapítás a bizonytalan, előre nem kalkulálható kereslet által okozott kockázatokat kezelésére is használható (*Rey–Tirole* [1986], *Marvel* [1994], *Deneckere–Marvel–Peck* [1997]). A kereskedőknek korlátozott polc- és raktárhelyük van, és esetleg vonakodhatnak olyan termékek értékesítésétől, amelyeknek a kereslete nagyon bizonytalan. A gyár-

tó bátoríthatja a kereskedőket azzal, hogy átvállalja a forgalmazás kereskedelmi kockázatát, például a gyártó tulajdonfenntartással értékesíti az árut, és így az el nem adott terméket veszteség nélkül vissza lehet küldeni. Mindazonáltal az előbbi nagylelkűség nem orvosolja az állandó költségekkel kapcsolatos gondot és alternatív költségek problémáját: ezekkel a kockázatokkal a kereskedő továbbra is szembesül. Az árrögzítés olyan eszköz lehet, amellyel a gyártó és a kereskedők megosztoznak a kockázaton abban az esetben, ha a kereskedők kockázatviselő képessége gyengébb (*Gould–Preston* [1965]).

Ilyen körülmények esetén a gyártó két módon bátoríthatja a kereskedőket: garantálhat egy minimális viszonteladási árat vagy polcpénzt fizethet. Az utóbbival az a probléma hogy az minden kockázatot teljes egészében a gyártóra hárít, szemben az árrögzítéssel, amely megosztja a kockázatot. Ráadásul ha a gyártó által fizetett többletmegtérítés nem függ az eladott mennyiségtől, a kereskedő nem lesz érdekelt a termék promóciójában (*Van den Berg–Camesasca* [2001] 222. o.).

Összegzés

Összegzésképpen megállapítható, hogy a viszonteladási árak rögzítését nem lehet általánosságban megítélni: az ilyen megállapodásoknak ugyanúgy lehetnek előnyei, mint veszélyei; mindazonáltal, az eset körülményeitől függ, hogy melyik hatás érvényesül. Az is bizonyos, hogy a viszonteladási árak megkötése csak márkás termékek esetén ésszerű.

Ennek megfelelően a kérdés az, hogy vajon az árak megkötése általánosságban kifogásolható-e (elismerve, hogy kivételesen lehetnek versenybarát hatásai is), vagy az ügy részletesebb vizsgálata indokolt. Annyi bizonyos, hogy az árrögzítés az adott márka magasabb áraihoz vezet, és piaci erő esetén károsíthatja az inframarginális fogyasztókat. Ugyanakkor nem egyértelmű, hogy vajon növeli-e az általános piaci árat, mivel a többi márka esetében – amennyiben gazdaságilag hatékony – még mindig dönthet a gyártó úgy, hogy nem követi az árrögzítés üzletpolitikáját. Az is feltehető, hogy az árrögzítés nagyobb értékesítési mennyiséghez vezet – máskülönb, miért lenne a gyártó érdekelt egy ilyen megoldásban?

Érdekes módon kisszámú empirikus vizsgálatból származó adatok arra utalnak, hogy horizontális aggály ritkán merül fel a viszonteladási ár rögzítése esetén. Egy felmérés tanúsága szerint, amely 1976 és 1982 között peresített ügyeken alapul, a 153 vizsgált ügynek csak 7,2 százalékában merült fel horizontális (akár gyártók, akár forgalmazók közötti) kartellre utaló vád, vagy még kifejezőbben: az esetek 82,8 százalékában még csak utalás sem volt horizontális összejátszásra (*Ippolito* [1991]). Egy másik felmérés, amely az Egyesült Államok szövetségi kereskedelmi bizottsága (*US Federal Trade Commission, FTC*) által 1965 és 1982 között tárgyalt 47 olyan ügyön alapul, azt mutatta, hogy ezek közül 43 esetben legalább 100 egymással ver-

senyző kereskedő volt jelen az érintett piacon. A rivális kereskedők magas száma valószínűtlenné tette az összejátszás széles körű elterjedését. A felmérés következtetése az volt, hogy az ügyek többségében valószínűleg nem egymással összejátszó kereskedők kezdeményezték az árrogzítést, és nem ők kényszerítették a gyártót annak alkalmazására egy széles körű kereskedői kartell elősegítése érdekében.⁷

A viszonteladási ár rögzítésének számos alternatívája van, például a szerződésekben közvetlenül ki lehet kötni kereskedői szolgáltatásokat, a forgalmazók kockázatkerülése kezelhető polcpénzzel. Nem az a kérdés azonban, hogy vannak-e helyettesítők: azok a problémák, amelyeket a viszonteladási árak meghatározása próbál orvosolni, léteznek, és a gyártók igyekeznek „második legjobb” megoldásokat találni ezek kezelésére, ha a legeslegjobb nem jogszerű. Nem is az a kérdés, hogy vajon ezek a helyettesítők inkább megfelelnek-e a verseny és a gazdasági hatékonyság szempontjából. Ha a gyártónak nincs piaci ereje, az árrogzítás nem szükségszerűen versenyellenes, és mégis szívesen alkalmazzák a versenyzői helyzetben lévő gyártók, a gazdasági megérzés azt sugallja, hogy helyettesítőihez képest jelentős hatékonysági előnyeinek kell lennie (*Marvel* [1994]).

Természetesen a végső kérdés az, hogy vajon a viszonteladási árak rögzítése hátrányos-e a fogyasztókra nézve általánosságban. A közgazdasági elmélet arra utal, hogy a konkrét esetekben lefolytatott részletes gazdasági elemzéssel elérhető, hogy az árrogzítás ne okozzon fogyasztói kárt, feltéve, hogy kielégítő a márkák közötti verseny, amely biztosítja, hogy az értékesítés során nyújtott szolgáltatások és az árcsökkenések optimális egyensúlyba kerülnek, és hogy a fogyasztók választási szabadsága megmarad az egyes forgalmazók különböző forgalmazási kínálata között.

A VISZONTELADÁSI ÁR RÖGZÍTÉSE AZ EGYESÜLT ÁLLAMOK ÉS AZ EU VERSENYJOGÁBAN – A SKIZMA?

A viszonteladási ár rögzítése tekintetében van egy alapvető különbség az Egyesült Államok és az Európai Unió versenyszabályozása között – köszönhetően az Egyesült Államok legfelsőbb bírósága 2007. évi *Leegin*-ítéletének. Az Atlanti-óceán két oldalának évtizedeken keresztül ugyanaz volt a talpzata: a konkrét, valamint a minimális viszonteladási ár rögzítése egy kártékony korlátozás, és minden tétozás nélkül el kell vetni, noha a *Monsanto*-ügy után nagyon jelentős volt a különbség a tekintetben, hogy mit jelent a „megállapodtak az árak rögzítésében” fordulat. A *Monsanto*-ügyben [*Monsanto Co. versus Spray-Rite Service Corp.*, 465 U.S. 752

⁷ *Overstreet* [1983], *Ornstein* [1985] arra a következtetésre jut, hogy horizontális kartellre történő utalás az árrogzítással kapcsolatos ügyek kevesebb mint egyharmadában merült fel. *Kleit* [1993] hasonló következtetésre jut az árrogzítás mint horizontális kartell-tevékenységet elősegítő eszköz tekintetében.

(1984) 762–763. o.] a legfelsőbb bíróság megállapította, hogy csak azok a megállapodások tekintendők *per se* jogellenesnek, amelyek egy meghatározott árat vagy árszintet határoznak meg, míg egy árengedményt adó kereskedő kizárása (még abban az esetben is, ha az egy másik, árengedményt nem adó kereskedő panaszának következtében történik), nem „árrögzítő megállapodás” (Nagy [2011]). Az Egyesült Államok versenyjogában az ilyen vertikális megállapodások *per se* jogellenesek voltak, míg az EU versenyszabályozásában anélkül minősítették versenyellenes célúnak azokat, hogy bármilyen reális esélyük lett volna egyedi mentességre. Ez az összhang élesen megváltozott 2007-ben.

A viszonteladási ár rögzítése az EU versenyjogban – az európai fronton minden csendes?

Annak ellenére, hogy a *Leegin*-ügyben az amerikai versenyszabályozás eltávolodott a viszonteladási ármegállapodás hagyományos megítélésétől, az EU versenyjogi megközelítése továbbra is ellenséges vele szemben. Az EU jogszabályzásában a maximális viszonteladási ár rögzítése és az ajánlott árak nem tekinthetők kőkemény korlátozásnak, és csak akkor maraszthalhatók el, ha versenyellenes hatásuk van;⁸ a konkrét vagy minimális viszonteladási árak rögzítése a 101. cikk 1. bekezdése⁹ alapján versenyellenes célú, és csak valószínűtlen esélye van arra, hogy teljesítse az egyedi mentesség követelményeit a 101. cikk 3. bekezdése alapján.¹⁰ Az utóbbi lehetőség elméletileg mindig, gyakorlatilag szinte sohasem életszerű. Elvileg mindegyik megállapodás – beleértve a viszonteladási árat rögzítő vertikális megállapodásokat – alkalmas arra, hogy egyedi mentességben részesüljön, azonban a gyakorlatban az árrögzítés ritkán képes arra, hogy ezt kiérdemelje (Jones [2009] 501–502. o.). Továbbá az az álláspont, hogy az ármegállapodások automatikusan sértik a 101. cikk 1. bekezdését, annak nagyon szerény esélyével, hogy a 101. cikk 3. bekezdése alapján egyedi mentességben részesüljenek, fogalmilag is önellentmondásos: míg a 101. cikk 3. bekezdése elsősorban termelési hatékonysági érveket tartalmaz, az árrögzítést védő elméletek azzal érvelnek, hogy az előmozdítja

⁸ Az Európai Bíróság a *Pronuptia*-ügyben engedélyezte az árajánlásokat. 161/84. sz. *Pronuptia de Paris GmbH kontra Pronuptia de Paris Irmgard Schillgallis*-ügyben hozott ítélet (EBHT [1986] 353. o.) 25. bekezdés. Az Európai Bíróság még nem foglalkozott a maximumárak kérdésével. A Bizottság az ajánlott árak és a maximumárak esetén rugalmasabb megközelítést alkalmaz. Lásd A vertikális korlátozásokról szóló iránymutatás továbbiakban: *vertikális iránymutatás* (EB [2010] 226–229. bekezdés), COMP/B-1/38348 *Repsol CPP SA*-ügyben hozott bizottsági határozat (HL 2004., C 258/03.) 18–20. bekezdése.

⁹ Az Európai Unió működéséről szóló Szerződés 101. cikke, továbbiakban: 101. cikk. A tanulmányban szereplő egyes idézetekben a 101. cikk korábbi számozása szerepel (85. cikk vagy 81. cikk).

¹⁰ *Kneepkens* [2007] arra az álláspontra helyezkedik, hogy a viszonteladási ár rögzítése gyakorlatilag *per se* tiltott.

a versenyt (versenymechanizmust), ami pedig olyan érték, amely a 101. cikk 1. bekezdése körébe tartozik.

Bár a területvédelemnél kevésbé kézzelfogható módon, az EU-jog megközelítését a viszonteladási ár rögzítéssel szemben nemcsak az amerikai versenyszabályozás tradicionalizmusa, hanem a piaci integráció célja (egységes piac imperatívusza) is befolyásolta (*Korah–O’Sullivan* [2002] 105. o., *Ritter–Braun* [2004] 269–270. o., *Alese* [2007] 514., 525. o.) Az ár rögzítést arra is fel lehet használni, hogy többé-kevésbé egységes árakat tartsanak fenn a különböző tagállamokban, így akadályozva meg az áruk tagállamközi folyását; valamint szintén felhasználható arra, hogy megerősítsenek egy területvédelmi rendszert.¹¹

Az az álláspont, hogy a rögzített vagy minimális viszonteladási árak versenyellenes célúak (és így automatikusan sértik a 101. cikk 1. bekezdését), nagyon szilárd az EU-versenyjogban. Az *SA Binon & Cie kontra SA Agence et messageries de la presse*-ügyben (EBHT [1985] 2015. o.), egy előzetes döntéshozatali eljárás keretében, az Európai Bíróság megállapította, hogy a ármegállapodások „önmagukban versenykorlátozást hoznak létre”,¹² azaz versenyellenes célúak, és egyike azon megállapodásoknak, amelyet a 101. cikk 1. bekezdése az *a)* pontban példaként említ („a beszerzési vagy eladási árak, illetve bármely egyéb üzleti feltétel közvetlen vagy közvetett rögzítése”) (EBHT [1985] 2015. o. 44. bekezdés). Ez az álláspont a *SPRL Louis Erauw-Jacquery kontra La Hesbignonne SC*-ügyben megerősítésre került,¹³ a *Pronuptia de Paris GmbH kontra Pronuptia de Paris Irmgard Schillgallis*-ügyben¹⁴ az Európai Bíróság megértést mutatott az ajánlott árakkal kapcsolatban, ugyanakkor az ítélet indokolása világossá teszi, hogy a kötelező erővel rögzített viszonteladási árak automatikusan korlátozóknak minősülnek (25. bekezdés). A Bizottság döntéshozatali gyakorlata,¹⁵ összhangban a viszonteladási árak rögzítésével kapcsolatos joggyakorlattal, tele van olyan ügyekkel, ahol megállapították a versenyellenességet (*1. táblázat*), és a Bizottság által kibocsátott „puha jogi” források is ezt a megközelítést követik (*EB* [2004] 23. bekezdés, *EB* [2010] 223. bekezdés).

Bár formálisan a 101. cikk 3. bekezdéséhez kapcsolódik, tanulságos, hogy mindegyik forgalmazási megállapodásokról szóló csoportmentességi rendelet – azaz az

¹¹ Ahogy azt számos bizottsági határozat is mutatja. Lásd 77/66/EGK *GERO-fabriek*-ügyben hozott bizottsági határozat (HL 1977., L 16/8.), II. rész 3. bekezdés c) pont; 2002/190/EK *JCB*-ügyben hozott bizottsági határozat (HL 2002., L 69/1.) 168–172. bekezdése.

¹² Vagy ahogy az ítélet autentikus francia nyelvű változata mondja: „*sont en elles-memes restrictives de concurrence*”.

¹³ 27/87. sz., *SPRL Louis Erauw-Jacquery kontra La Hesbignonne SC*-ügyben hozott ítélet (EBHT [1988] 1919. o.) 12–15. bekezdése.

¹⁴ 161/84. sz., *Pronuptia de Paris GmbH kontra Pronuptia de Paris Irmgard Schillgallis*-ügyben hozott ítélet (EBHT [1986] 353. o.).

¹⁵ A Bizottság az EU versenyszabályozásának kezdeteitől fogva ezt a megközelítést követte (*Korah–O’Sullivan* [2002] 105–106. o.).

1. TÁBLÁZAT • Az árrögzítés versenyellenességét megállapító bizottsági ügyek

Az ügy száma	Az ügy neve	A bizottsági határozat publikálásának helye
73/322/EGK	<i>Deutsche Philips GmbH</i>	HL 1973. L 293/40.
77/66/EGK	<i>GERO-fabriek</i>	HL 1977. L 16/8.
80/1333/EGK	<i>Hennessy-Henkell</i>	HL 1980. L 383/11.
161/84.	<i>Pronuptia de Paris GmbH kontra Pronuptia de Paris Irmgard Schillgallis</i>	EBHT [1986] 353. o.
27/87.	<i>SPRL Louis Erauw-Jacquery kontra La Hesbignonne SC</i>	EBHT [1988] 1919. o.
2001/135/EK	<i>Nathan-Bricolux</i>	HL 2001. L 54/1.
2002/190/EK	<i>JCB</i>	HL 2002. L 69/1.
COMP/37.975	<i>PO/Yamaha</i>	2003. július 16-án hozott határozat, nem került publikálásra*
2001/711/EK	<i>Volkswagen</i>	HL 2001. L 262/14.
2001/135/EK	<i>Nathan-Bricolux</i>	HL 2001. L 54/1.

* Elérhető: http://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/dec_docs/37975/37975_91_3.pdf.

általános forgalmazási csoportmentességi rendelet¹⁶ és a gépjármű-forgalmazásra vonatkozó csoportmentességi rendelet¹⁷ – egyértelműen kőkemény korlátozásnak tekintik az árrögzítést, amely a csoportmentesség menedékén kívül esik. Fontos hangsúlyozni, hogy a viszonteladási ár rögzítésének fogalma nemcsak a kifejezett megállapodásokat fogja át, hanem az olyan konstrukciókat is, amelyek közvetve ugyan, de ilyen vagy hasonló következményre vezetnek.¹⁸

Ugyanakkor az ítélezési és versenyhatósági döntéshozói gyakorlat adós maradt annak logikus magyarázatával, hogy az árrögzítés miért versenyellenes célú, noha találunk néhány utalást. Az egyik érv az lehet, hogy megszünteti a márkán belüli árversenyt; az *SPRL Louis Erauw-Jacquery kontra La Hesbignonne SC*-ügyben az Európai Bíróság utalt a kereskedői kartell elméletére.¹⁹

¹⁶ A Bizottság 330/2010/EU rendelete az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke 3. bekezdésének vertikális megállapodások és összehangolt magatartások csoportjaira történő alkalmazásáról. HL L 102, 2010. április 23. 1–7. o. (továbbiakban: vertikális csoportmentességi rendelet).

¹⁷ A Bizottság 1400/2002/EK rendelete a Szerződés 81. cikke 3. bekezdésének a gépjármű-ágazatbeli vertikális megállapodások és összehangolt magatartások egyes csoportjaira történő alkalmazásáról. HL L 203., 2002. augusztus 1. 30–41. o. (továbbiakban: régi vertikális gépjármű-csoportmentességi rendelet).

¹⁸ Azt is hangsúlyozni kell, hogy az EU versenyszabályozásában a viszonteladási árrögzítés a közvetett eszközökkel elért árrögzítést is magában foglalja – lásd vertikális iránymutatás (*EB* [2010]) 48. bekezdése; 86/82. sz., *Hasselblad (GB) Limited kontra Bizottság*-ügyben hozott ítélet (EBHT [1984] 883. o.) 49. bekezdése (ebben az ügyben a megállapodás egyik kikötése lehetővé tette a gyártó számára, hogy a kereskedők árral kapcsolatos reklámjait ellenőrizze, és azokat adott esetben megtiltsa).

¹⁹ 27/87. sz., *SPRL Louis Erauw-Jacquery kontra La Hesbignonne SC*-ügyben hozott ítélet (EBHT [1988] 1919. o.) 15. bekezdése.

A vertikális csoportmentességi rendelet 4. cikke az árrögzítést kőkemény korlátozásnak minősíti, és azt megfosztja a csoportmentesség előnyétől. A régi vertikális gépjármű-csoportmentességi rendelet 4. cikkének 1. bekezdése a gépjármű-forgalmazás esetében megismétli a fenti rendelkezést. Ugyanezt a megfogalmazást találjuk a technológiaátadásról szóló csoportmentességi rendelet 4. cikke 2. bekezdésének a) pontjában.²⁰

Mivel egyik csoportmentességi rendelet sem fedi le az árrögzítést tartalmazó megállapodásokat, a következő kérdés az, hogy vajon az ilyen megállapodások a 101. cikk 3. bekezdése alapján egyedi mentességben részesülhetnek-e. Bár a Törvényszék a *Matra Hachette*-ügyben kinyilvánította, hogy „főszabály szerint nincs olyan versenyellenes gyakorlat, amely – bármi legyen is a hatása a piacon – ne lenne mentesíthető, feltéve, hogy a 85. cikk 3. bekezdésben [jelenlegi 101. cikk 3. bekezdés] található feltételek teljesülnek”²¹, mind az ítélezési, mind a versenyhatósági határozathozatali gyakorlat, továbbá a Bizottság „puha jogi instrumentumai” (*EB* [2004] 46. és 79. pont) arra utalnak, hogy a 101. cikk 3. bekezdése egy elvileg mindig, gyakorlatilag szinte soha nem nyitott menedék az árrögzítés számára (*Korah–O’Sullivan* [2002] 233. o.).

- A *Hennessy-Henkell*-ügyben a Bizottság megállapította, hogy bár a kizárólagosság beruházásra ösztönzi a forgalmazót, kimondta, hogy a vizonteladási ár rögzítése megfosztotta a rendszert a 101. cikk 3. bekezdése szerinti egyedi mentesség lehetőségétől, mivel az megakadályozta, hogy a kizárólagossággal elért előnyök a fogyasztókhoz kerüljenek [80/1333/EGK *Hennessy-Henkell*-ügyben hozott bizottsági határozat (HL 1980., L 383/11.), 28., 30. és 32. bekezdés]. A Bizottság szintén elutasította azt az érvet, hogy az árrögzítés szükséges lett volna a márka luxus arculata megőrzése érdekében. A Bizottság láthatóan abból a tételből indult ki, hogy a forgalmazás javításának fő előnye, hogy az csökkenti az érintett termék árát, és az árrögzítés fogalmilag képtelen ilyen hatás kiváltására. A *Yamaha*-ügyben a Bizottság nagyon kategorikus nyelvezetet használt, amikor az árrögzítést és az abszolút területi kizárólagosságot egyaránt olyan megállapodásnak minősítette, amelyek természetüknél fogva nem képesek teljesíteni a 101. cikk 3. bekezdésének feltételeit [COMP/37.975 *PO/Yamaha*-ügyben 2003. július 17-én hozott bizottsági határozat (nem került publikálásra, elérhető: http://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/dec_docs/37975/37975_91_3.pdf) 175. bekezdése].

²⁰ A Bizottság 772/2004/EK rendelete (2004. április 7.) a Szerződés 81. cikke 3. bekezdésének a technológiaátadási megállapodások csoportjaira történő alkalmazásáról. HL L 123., 2004. április 27. 11–17. o. (továbbiakban: technológiaátadásról szóló csoportmentességi rendelet)

²¹ T-17/93. sz. *Matra Hachette SA kontra Bizottság*-ügyben hozott ítélet (EBHT [1994] II. 595. o.) 85. bekezdése, lásd továbbá *EB* [2004] 46. bekezdés.

Az *SA Binon & Cie kontra SA Agence et messageries de la presse*-ügyben,²² érdekes módon, az Európai Bíróság nem azt mondta, hogy árrögzítés esetén rendkívül valószínűtlen, hogy a megállapodás teljesítené a 101. cikk 3. bekezdésének feltételeit, hanem úgy rendelkezett, hogy a Bizottságnak figyelembe kell vennie az érintett vállalkozás által megnevezett tényezőket (EBHT [1985] 2015. o. 46. bekezdés).

Ugyanakkor kétséges, hogy bármilyen releváns következtetést le lehetne vonni erre vonatkozóan az ítélet semleges nyelvezetéből. Mindenesetre az 1/2003/EK rendelet hatálybalépéséig, vagyis 2004. május 1-jéig a Bizottságnak monopóliuma volt a 101. cikk 3. bekezdésének alkalmazása tekintetében (1962. február 6-i 17. tanácsi rendelet, 9. cikk 1. bekezdés), és soha nem adott egyedi mentesítést olyan megállapodásnak, amely árrögzítést tartalmazott.

- ♦ Ugyanakkor a *Newspaper distribution contracts in Belgium*–AMP-ügyben a Bizottság megerősítő nyilatkozatot bocsátott ki egy árrögzítéssel kapcsolatban, és kifejezetten arra a következtetésre jutott, hogy az teljesíti a 101. cikk 3. bekezdés feltételeit. (A IV/C-2/31.609. és 37.306. ügyekben hozott bizottsági határozatok – EC [2000] 161. o.). Ebben az ügyben a piac lényeges jellemzője volt, hogy a termék (napilapok és folyóiratok) élettartama rendkívül rövid, és a kiadó az el nem adott példányokat visszavette. Ebben az ügyben azonban elképzelhető, hogy a kereskedők ügynökként tevékenykedtek, mivel nem szereztek tulajdonjogot a periodikumok fölött, és a lapok el nem adásával kapcsolatos kockázatot a gyártó viselte. Elképzelhető, hogy ez a körülmény jelentősen befolyásolta a Bizottság elemzését (*Whish* [2010] 635–636. o.). Ugyanakkor a *Volkswagen*-ügyben a Bizottság, annak megállapítása mellett, hogy a 101. cikk 3. bekezdés feltételei nem teljesülnek, tartózkodott attól, hogy az árrögzítést általánosságban elmarasztalja (hangsúlyozva, hogy az egyedi mentesség feltételei *ebben az ügyben* nem teljesültek) és komolyan vizsgálta a Volkswagen által felvetett indokokat (2001/711/EK *Volkswagen*-ügyben hozott bizottsági határozat (HL 2001., L 262/14.) 95. bekezdése).

Azóta az EU-versenyjog alkalmazását, beleértve a 101. cikk 3. bekezdését, decentralizálták. Mindazonáltal aligha meggyőző, hogy ezt a rendelkezést a gyakorlatban másképpen értelmeznék, különösen, hogy a versenypolitika formálása – szemben annak érvényesítésével – lényegében továbbra is centralizált maradt.

A fenti *de facto* automatikus tilalom gyakori kritikát váltott ki (*Alese* [2007] 514., 525. o.), és úgy tűnik, hogy nincs összhangban a többi korlátozás esetében követett joggyakorlattal. Egrésztt, mind az EU bíróságai, mind a Bizottság elismerik a potyautas-elmélet érvényességét, de csak a területvédelemre, anélkül, hogy bármilyen magyarázatot adnának arra, hogy ez az elmélet miért nem alkalmazható az árrögzí-

²² 243/83. sz., *SA Binon & Cie kontra SA Agence et messageries de la presse*-ügyben hozott ítélet (EBHT [1985] 2015. o.).

tésre.²³ Másrészt, az Európai Bíróság kifejezetten elismerte a *Metro/Saba*-ügyben, hogy bár az árversenyt soha nem lehet megszüntetni, annak nincs minden esetben abszolút elsőbbsége, és a viszonteladási árakkal kapcsolatos korlátozásoknak versenybarát hatása lehet.

- „Habár az árverseny olyan fontos, hogy soha nem lehet megszüntetni, nem jelenti a verseny egyetlen hatásos formáját vagy olyan formát, amelynek minden körülmények között abszolút prioritást kellene adni. A Bizottságra ruházott hatáskörök (...) azt mutatják, hogy a működő verseny fenntartására vonatkozó követelmény összhangba hozható más természetű célok védelmével, és hogy ebből a szempontból bizonyos versenykorlátozások megengedhetők lehetnek, feltéve, hogy azok lényegesek ezen célok elérése érdekében, és nem szüntetik meg a versenyt a közös piac jelentős részén. A szakosodott nagykereskedők és kiskereskedők számára egy adott árszint fenntartására vonatkozó óhaj, ami megfelel annak a törekvésnek, hogy a fogyasztók érdekében megőrizték egy forgalmazási csatorna további fennmaradásának lehetőségét, együtt egy másik versenypolitikán alapuló új forgalmazási módszerekkel, egyike lehet azoknak a céloknak, amelyek anélkül követhetők, hogy az szükségszerűen a 85. cikk 1. bekezdése [jelenlegi 101. cikk 1. bekezdés] szerinti tilalomba ütközzön, és ha, teljesen vagy részben, mégis ebbe ütközik, a 85. cikk 3. bekezdésének [jelenlegi 101. cikk 1. bekezdés] körébe eshet. Ezt az érvet megerősíti, hogy emellett ezek a feltételek annyiban előmozdítják a fejlett versenyt, hogy azok az árakon kívüli más tényezőkre vonatkoznak.” (26/76. sz., *Metro SB-Großmärkte GmbH & Co. KG kontra Bizottság*-ügyben hozott ítélet – EBHT [1977] 1875. o.)

Ami ezen ítélet kötőerejét illeti, az a szépséghibája, hogy a felülvizsgált bizottsági határozat szelektív forgalmazási megállapodásokban található különböző kikötésekkel foglalkozott, amelyek nem vonatkoztak közvetlenül az árakra, hanem az egész forgalmazási rendszernek volt ilyen jellegű hatása.

A Bizottság nem bizonyította kényszerítő érvekkel, hogy a viszonteladási árörögzés „mindig vagy majdnem mindig” versenyellenes. A korábbi vertikális iránymutatás (*EB* [2000]) csupán két negatív hatásra mutat rá. A jelenleg hatályos vertikális iránymutatás (*EB* [2010]) azonban a veszélyforrások hosszú sorát nevesíti:

- 1. a szállítók közötti, 2. a forgalmazási szinten megvalósuló összejátszás elősegítése, 3. az árörögzés általánosságban csökkentheti a gyártók és/vagy a kiskereskedők közötti versenyt, 4. árszállítási akadályként működhet (az árörögzés közvetlen hatása áremelkedés), 5. csökkentheti a gyártó árérésére nehezedő versenynyomást, 6. azt olyan

²³ A vertikális korlátozásokról szóló 2000. évi és 2010. évi iránymutatás (*EB* [2000] 116. bekezdés 1. és 3. pont, 195. bekezdés; *EB* [2004] 82. bekezdés); 56/64. és 58/64. sz. *Consten és Grundig kontra Bizottság* egyesített ügyekben hozott ítélet (EBHT [1964] 299. o.), 342. o.; T-168/01. sz., *GlaxoSmithKline Services Unlimited kontra Bizottság*-ügyben hozott ítélet (EBHT [2006] II. 2969. o.) 273. bekezdése.

gyártó is alkalmazhatja, amely elégséges piaci erővel rendelkezik a kisebb versenytársak kizárásához és az ármeghatározás által biztosított megnövekedett árrés arra ösztönözheti a kereskedőket, hogy az ügyfeleknek nyújtott tanácsadás során egy meghatározott márkát részesítsenek előnyben, 7. valamint az árrögzítés csökkentheti a dinamizmust és az innovációt (*EB* [2010]) 224. bekezdés).

Míg az árrögzítési megállapodásoknak valóban lehetnek ilyen hatásai, ezek nem szükségszerűen kapcsolódnak ezekhez a megoldásokhoz. A márkán belüli verseny csökkenése csak akkor okoz aggályokat, ha a márkák közötti verseny nem kielégítő. A horizontális aggályok, amelyek az ártranszparenciából adódnak, csak akkor merülnek föl, ha az árrögzítést széles körben használják az adott iparágban, és a piac alkalmas a hallgatólagos összejárásra. Ennek megfelelően a kérdéses ügy konkrét tényállását és körülményeit is figyelembe kell venni annak megállapítása érdekében, hogy vajon ezek a lehetséges negatív hatások valóban felmerülnek-e.

Ami a viszonteladási árak meghatározásának jövőjét illeti: az EU versenyszabályozásában a jelenleg hatályos vertikális iránymutatás – szemben a korábbi iránymutatással – kifejezetten kiemeli, hogy bár a csoportmentességi rendelet 4. cikkében található kőkemény korlátozások, ideértve a viszonteladási ár rögzítését és a minimális viszonteladási árat, vélelmezhetően sértik a 101. cikk 1. bekezdését, és vélelmezhetően nem teljesítik a 101. cikk 3. bekezdését, ez utóbbi vélelem megdönthető, és a feleknek reális esélyük van arra, hogy egyedi mentességre hivatkozással megvédjék a megállapodást (*EB* [2010]) 47. bekezdése).²⁴

Ez egy jelentős versenypolitikai változás. E rendelkezések ellenére a viszonteladási ár rögzítése és a minimális viszonteladási ár versenyjogi szempontból várhatóan továbbra is igencsak kockázatos marad. A jelenleg hatályos, új vertikális iránymutatás ugyanis nem mond többet, mint amit eddig is tudni lehetett: elvileg nem kizárt, hogy egy ármegállapodás a 101. cikk 3. bekezdése alapján mentességet élvezzen. Változás egy vonatkozásban történt: az iránymutatás tartalmaz egy példálózó felsorolást olyan esetekről, amikor az ármegállapodás teljesítheti a 101. cikk 3. bekezdése feltételeit.

- ♦ „A viszonteladási ár meghatározása azonban nemcsak korlátozhatja a versenyt, hanem – különösen abban az esetben, ha szállítóvezérelt – hatékonyságnövekedést is eredményezhet, amelynek értékelésére a 101. cikk 3. bekezdése szerint kerül sor. Különösképpen, ha a gyártó bevezet egy új terméket, a viszonteladási ár meghatározása segítheti a forgalmazókat arra ösztönözni a keresletnövelési bevezető szakasz során, hogy nagyobb figyelmet fordítsanak a gyártónak a termék népszerűsítésére vonatkozó érdekeire. A viszonteladási ár meghatározása biztosíthatja a forgalmazók számára az értékesítési erőfeszítések fokozásához szükséges eszközöket, és amennyiben az e piacon

²⁴ Az *EB* [2010]) 223–229. bekezdése tartalmaz néhány támpontot a viszonteladási ár, valamint a minimális viszonteladási ár rögzítésével kapcsolatban.

belüli forgalmazókra versenyhelyzeti nyomás nehezedik, ez arra készítheti őket, hogy bővítsék a termék iránti általános keresletet, és sikeressé tegyék a termék bevezetését, ami a fogyasztók számára is kedvező. Hasonlóképpen, a rögzített viszonteladási árak – és nem csak a maximális viszonteladási árak – szükségesek lehetnek ahhoz, hogy egy franchise-rendszerben vagy hasonló, egységes forgalmazási formát alkalmazó forgalmazási rendszerben a fogyasztók szempontjából is előnyös, összehangolt, rövid távú (a legtöbb esetben 2–6 hét) árkampányt hajtsanak végre. Bizonyos helyzetekben a viszonteladási ármeghatározás kínálta extraárrés lehetővé teheti a kiskereskedők számára (kiegészítő) értékesítés előtti szolgáltatások nyújtását, különösen a tapasztalati vagy az összetett termékek esetében. Ha elég ügyfél használja ki az ilyen szolgáltatások kínálta előnyöket döntésük meghozatalához, de azután alacsonyabb áron vásárolnak azoknál a kiskereskedőknél, amelyek nem kínálnak ilyen szolgáltatásokat (és amelyeknél így nem merülnek fel az ezzel kapcsolatos költségek), a kiterjedt szolgáltatásokat kínáló kiskereskedők csökkenthetik a szállító termékeinek keresletét növelő szolgáltatások színvonalát, vagy be is szüntethetik azokat. A viszonteladási ár meghatározása segíthet az ilyen, forgalmazók szintjén jelentkező potyázások megakadályozásban. A feleknek a 101. cikk 3. bekezdésében foglalt feltételek teljesítésének igazolása részeként meggyőzően be kell mutatniuk, hogy a viszonteladási ár meghatározásáról szóló megállapodás nem pusztán módszereket, hanem ösztönzőket is kínál az e szolgáltatásokat nyújtó kiskereskedők közti esetleges potyázás kiküszöbölésére, és hogy az értékesítés előtti szolgáltatások összességében a fogyasztók javát szolgálják.” (EB [2010]) 225. bekezdés.)

Ármeghatározás az Egyesült Államok versenyszabályozásában – 100 éves háború és a potyautas-elmélet diadala

Az Egyesült Államok versenyszabályozásában a maximális és ajánlott viszonteladási árakat már hosszú idő óta az ésszerűségi elv (*rule of reason*) alapján vizsgálják. A konkrét és minimális viszonteladási árak rögzítése majdnem egy évszázadon keresztül *per se* jogellenes volt. Az 1992. évi *Dr. Miles*-ügyben lefektetett precedenst a legfelsőbb bíróság egy régóta várt ítéletben, a 2007. évi *Leegin*-ügyben érvénytelenítette. Emellett érdemes kiemelni, hogy a viszonteladási árak rögzítésével szembeni ellenséges hozzáállást jelentősen enyhítette a *Monsanto*-ügyben hozott ítélet [*Monsanto Co. v Spray-Rite Service Corp.*, 465 U.S. 752 (1984)]: a legfelsőbb bíróság, a viszonteladási árrögzítés *per se* jogellenességének megőrzése mellett, megállapította, hogy a gyártó és egy „panaszos” forgalmazó közötti megállapodás – ami arra vonatkozik, hogy kizárják a forgalmazási rendszerből az árengedményt adó kereskedőt – nem minősül viszonteladási árról szóló megállapodásnak. Ugyancsak érdekes, hogy a megállapodásnak ezt az igencsak furcsa felfogását erőteljesen és bevallottan befolyásolták azok az érvek, amelyek történetesen az árrögzítés *per se* jogellenességének teljes visszavonását is alátámasztják (potyautas-magatartás, kereskedői szolgáltatások stb.).

A viszonteladási ár rögzítésének automatikus tilalma számos érven alapult, amelyeket azonban nem támasztottak alá, illetve nem igazoltak ésszerű gazdasági megfontolások. Egyrészt, a bíróságok túlzott hangsúlyt helyeztek a márkán belüli versenyre, figyelmen kívül hagyva azt a tényt, hogy a versengés valódi „szorítója” a márkák között található. Másrészt, a kis- és közepes vállalkozások védelme, valamint a vállalkozások versenyhez való jogának tisztelete szintén központi szerepet játszott az olyan üzletpolitika elítélésében, amely a kereskedők legfontosabb mozgásterének megszüntetésére irányult. Végül, az előző álláspontot egy nagy adag formalizmus is áthatotta: önellentmondásosnak tűnt megengedni a gyártó által központilag kivetett és a versenyző kereskedők között érvényesülő egységes árakat, míg tűzzel és vassal üldözni a megállapodást, ha azt ezek a kereskedők közvetlenül egymással kötötték. A viszonteladási árak rögzítésével kapcsolatos első ügyben a szabadalmazott gyógyszerészeti termékek gyártója forgalmazási szerződéseiben rögzítette a minimális viszonteladási árat [*Dr. Miles Medical Co. versus John D. Park & Sons Co.*, 220 U.S. 373 (1911)]. A legfelsőbb bíróság megállapította, hogy az ilyen megállapodások versenyellenes hatásai evidensek; mindazonáltal széles körű és feltétlen tilalmát nem támasztotta alá semmilyen gazdasági indokkal. A bíróság érvelése két pilléren alapult, amellet, hogy egyszerűen kijelentette: egyértelmű, hogy „ezek a megállapodások korlátozzák a kereskedelmet”. Egyrészt, a bíróság aggódott a kereskedők közötti – vagyis a márkán belüli – verseny miatt, ami, ahogyan azt a bíróság megfogalmazta, viszonteladási ár rögzítése esetén teljes mértékben megszűnik (uo. 400. o.). Az automatikus tilalom második indoka az volt, hogy nem lehet megengedni olyan korlátozások kivetését a forgalmazókra, amelyeket ők egymás között nem köthetnek ki. Ez az érv egyértelműen a kereskedői kartell elméletén alapul (uo. 407. o.), amelyről a fentiekben már volt szó.

A bíróság – vélhetően annak a felfogásnak a következtében, hogy a központilag kivetett viszonteladási árak olyanok, mint a versenytársak között kialakított árak – arra a következtetésre jutott, hogy az ármegállapítás kedvező helyzetbe hozza a viszonteladókat; mindazonáltal azt nem magyarázta meg, hogy miért a gyártó volt az, amely bevezette, intézte és védte ezt a forgalmazási megoldást (uo.). Bárhogyan is ítéljük meg, ezzel a bíróság megállapította a vertikális viszonteladási árrögzítés esetén alkalmazandó jogi tesztet; *per se* jogellenesség; ugyanaz a sors, amelyet az amerikai versenyjog a horizontális árrögzítés számára tartogatott. Ugyanakkor Holmes bíró különvéleménye nagyon szemléletesen fogalmaz, amely elvetette a magját annak, amit napjainkban úgy hívnánk: a márkák közötti verseny elsődlegessége a márkán belüli versennyel szemben. Megállapította, hogy a bíróság „nagyon eltúlozza azt, hogy a verseny ugyanolyan értéket és fontosságot képvisel a nagyközönség számára egy áru termelésében vagy forgalmazásában (itt csak a forgalmazásról van szó), mint a tisztességes ár meghatározása” (uo. 412. o.). Ha kielégítő a márkák közötti verseny, a márkán belüli korlátozások versenyjogi szempontból egyszerűen elveszítik relevanciájukat, feltéve, hogy a kérdéses márkának nincs piaci ereje. Piaci erő

hiányában a gyártónak nincs lehetősége arra, hogy az árakat a versenyár fölé emelje. Ezért, amennyiben nincs piaci erő, a vállalkozások üzletpolitikáját a piacnak és nem a bíróságnak kell megítélnie. Ahogy Holmes bíró különvéleményében konkludálta: a gyártó „jobban tudja, mint mi, hogy mivel csinálhatja a legjobb üzletet” (uo.).

A későbbiekben a bíróság korlátozta a viszonteladási ár megkötésével szembeni fenti negatív megközelítést. Egyrészt, kivonta az ajánlott árakat a tilalom köréből [*United State versus Colgate & Co.*, 250 U.S. 300 (1919)], és ezt követően zöld utat adott a maximális viszonteladási áraknak; így csak a konkrét és minimális viszonteladási árak rögzítését tartotta a *per se* jogellenesség kategóriájában. Bár a legfelsőbb bíróság az *Albrecht versus Herald Co.*-ügyben [390 U.S. 145 (1968)]²⁵ eredetileg elítélte a maximális viszonteladási árak rögzítését, 29 évvel később, 1997-ben érvénytelenítette ezt a precedenst a *State Oil Co. v Khan*-ügyben [118 S.Ct. 275 (1997)].

A viszonteladási árrögzítés *per se* tilalma azonban nem volt megszakítástól mentes, bár ez a rövid intermezzo nem a legfelsőbb bíróság valamely ítéletének köszönhető. 1937-ben elfogadták a Miller Tydings Actet [Pub. L. No. 314, 50 Stat. 693 (1937)], amelyet 1952-ben megerősítettek a McGuire Acttel [Pub. L. No. 542, 66 Stat. 631 (1952)]. Ez lehetővé tette a tagállamok számára, hogy kizárják *per se* szabály alkalmazhatóságát, és számos tagállam ki is használta ezt a lehetőséget ilyen törvény elfogadására.²⁶ Mindazonáltal 1975-ben a Consumer Goods Pricing Act [Pub. L. No. 94-145, 89 Stat. 801 (1975)] hatályon kívül helyezte a Miller Tydings Actet és a McGuire Actet, ezáltal visszaemelve a trónra a *Dr. Miles*-ügyben lefektetett precedenst. „Általános elégedetlenség volt a vertikális árrögzítés hatásaival szemben, ami e törvények hatályon kívül helyezéséhez vezetett.” (*Beschle* [1987] 479. o.) Mindazonáltal rá kell mutatni, hogy a Miller Tydings Act 1937-ben csak arra adott lehetőséget, hogy az önként vállalt vertikális viszonteladási árrögzítéseket mentesítsék, nem hatalmazta fel azonban a tagállamokat arra, hogy a kiskereskedőket a gyártó viszonteladásiár-politikájának elfogadására kényszerítse, amennyiben nem volt korábbi konszenzus [*Schwegman Bros. versus Calvert Distillers Corp.*, 341 U.S. 384 (1951)]. Ezzel szemben a McGuire Act 1952-ben megengedte a tagállamoknak, hogy olyan jogszabályokat fogadjanak el, amelyek értelmében a gyártó valamely kiskereskedővel kötött megállapodása mindegyik kiskereskedőt köti, nemcsak azt, amely ehhez effektíve hozzájárult.²⁷ Sajnos nincsenek átfogó empirikus adatok ennek a korszaknak a viszonteladási, illetve kiskereskedelmi áraitól. Az egyik felmé-

²⁵ Az *Albrecht v Herald Co.*-ügyben egy napilapkiadó megszüntette üzleti kapcsolatait egyik forgalmazójával, mert magasabb árakat alkalmazott, mint amilyeneket a kiadó meghatározott. A bíróság elmarasztalta ezt a magatartást (149. o.).

²⁶ Természetesen, a fenti időszakban a *per se* szabály továbbra is alkalmazandó volt az olyan megállapodásokra, amelyekre az állami jog nem terjedt ki. Lásd *Simpson versus Union Oil Co.*, 377 U.S. 13 (1964).

²⁷ Lásd *Beschle* [1987] 479. o. 33. lábjegyzet [vö. *Parke, Davis & Co. v Health Cross Stores, Inc.*, 364 F.2d 214 (1966)], azt vizsgálta, hogy vajon a McGuire Act megfelel-e a vonatkozó alkotmányjogi követelményeknek.

rés, amely a gyógyszerárakkal foglalkozik, azt mutatja, hogy ebben a szegmensben a gyártók általában kisebb mértékben növelték az addig érvényesülő kedvezményes árakat annak érdekében, hogy fenntartsák a kettős forgalmazási rendszert, amely szolgáltatásokat nyújtó független kereskedőkből és kedvezményeket adó, azonban szolgáltatásokat nem nyújtó, áruházláncokból állt (*Ostlund–Vickland* [1940]).

Bár az árrögzítés *per se* jogellenessége majdnem egy évszázadon keresztül uralkodott (1911 és 2007 között), annak alkalmazási körét a legfelsőbb bíróság 1984-ben jelentősen korlátozta a *Monsanto*-ügyben hozott ítéletével. Bár 2007-ben érvénytelenítették ellenséges megközelítést (*Leegin*), a legfelsőbb bíróság már 1984-ben a *Monsanto*-ügyben megállapította, hogy a gyártó jogosult előre kinyilvánítani az általa favorizált árpolitikát, és a forgalmazási rendszeréből kizárni a kedvezményeket nyújtó kereskedőket, ha nála panaszt tesznek a kedvezményeket nem nyújtó kereskedők. A bíróság kiemelte: egy kereskedővel kötött megállapodás arra vonatkozóan, hogy kizárjanak a rendszerből egy kedvezményeket nyújtó kereskedőt, nem minősül a viszonteladási ár rögzítő megállapodásnak. Így a *Monsanto*-ítélet alapján a gyártók gyakorlatilag anélkül tudták rögzíteni a viszonteladási árakat, hogy kifejezett rendelkezéseket fogadtak volna el a forgalmazási megállapodásokban.

A *Leegin Creative Leather Products, Inc. v PSKS, Inc.*-ügyben egy igencsak megosztott legfelsőbb bíróság 5:4 arányú ítéletben végül érvénytelenítette a *Dr. Miles*-ítéletet, kifejezetten megsemmisítve a viszonteladási árak rögzítésének formalista elemzését és a kereskedői kartell elméletet, tekintettel arra, hogy számos – vagy talán minden más – esetben „a bíróság elutasította azt a megközelítést, hogy a vertikális megállapodásokra vonatkozó szabályok meghatározásakor a horizontális korlátozásokra vonatkozó szabályokra hagyatkozzon” [127 S.Ct. 2705 (2007) 2714. o.]. Annak elismerését követően, hogy a *Dr. Miles*-ügyben hivatkozott érvek nem támasztják alá a *per se* szabályt, a bíróság nekilátott megvizsgálni a vertikális minimális árrögzítés hatásait annak eldöntése érdekében, hogy „vajon a *per se* szabály mindezek mellett helyénvaló-e” (uo.).

Ezt követően a bíróság a következő logikai rendet követte. Sem lehetőség, sem szükség nincs arra, hogy meghatározzuk: vajon a viszonteladási ár rögzítése végső soron, egyszerűen fogalmazva, jó vagy rossz. Ami a versenyjogi minősítést (kategorizálást) illeti, a helyes kérdés az, hogy vajon az adott megállapodás mindig vagy majdnem mindig korlátozza-e a versenyt, bármiféle kiegyenlítő érdem nélkül. A kérdés tehát nem az, hogy vajon az adott megállapodás általában vagy többnyire hátrányos-e a versenyre nézve, hanem az, hogy annak mindig ilyen természete van-e. A gazdasági előnyök és hátrányok bemutatásának a versenyjogi elemzés e szintjén annak a kérdésnek a megválaszolására kell szorítkoznia, hogy vajon a viszonteladási ár rögzítésének vannak-e elfogadható magyarázatai. A minősítés során nem kell az előnyöket és a hátrányokat mérlegelni: ezzel szemben az a kérdés, hogy vannak-e olyan elfogadható magyarázatok, amelyek az adott megállapodást támogatják. Emellett az a tény is elnyerhette a bíróság tetszését, hogy „a gyártót semmi sem ösztönzi arra, hogy a kiskereskedőket indokolatlan árrésekkel túlkompenzálja. A magasabb kiskereskedelmi

árakból a kereskedők és nem a gyártó profitál.” (Uo. 2714. és 2719. o.) És abban az esetben, ha a gyártó rögzíti a viszonteladási árat, ésszerű feltételezni, hogy erre jó oka van.

Ennek megfelelően, a bíróság számba vette a viszonteladási ár rögzítésének lehetséges előnyeit és kockázatait, és arra a következtetésre jutott, hogy „a jogellenes magatartás kockázatai ellenére nem állítható megfelelő bizonyossággal, hogy a viszonteladási ár fenntartása »mindig vagy majdnem mindig korlátozza a versenyt és csökkenti a kibocsátást«” (uo. 2717. o.). A bíróság által erre vonatkozóan összegyűjtött magyarázatok hasonlóak a vertikális nem ár jellegű korlátozások magyarázataihoz. Egyrészt, a minimális viszonteladási ár rögzítése a márkán belüli verseny csökkentésével stimulálhatja a márkák közötti versenyt. Másrészt, „több választási lehetőséget biztosíthat a fogyasztóknak, akik ezt követően választhatnak az alacsony árú és alacsony szolgáltatású, valamint a magas árú és magas szolgáltatású márkák között, továbbá az olyan márkák között, amelyek a kettő közé esnek” (uo. 2714. o.). Harmadrészt, az árrögzítés előmozdíthatja a kiskereskedelmi szolgáltatásokat. Vertikális árkorlátozások hiányában előfordulhat, hogy a márkák közötti versenyt előmozdító kiskereskedelmi szolgáltatások színvonala túl alacsony lenne, és „az árendeményt adó kiskereskedők potyázhatnának azoknak a kereskedőknek az erőfeszítésein, akik ezeket a szolgáltatásokat nyújtják” (uo.). Emellett a minimális viszonteladási ár rögzítése egy, a szerződés érvényesítését biztosító eszköz is lehet: előmozdíthatja a kiskereskedelmi szolgáltatásokat azokban az esetekben is, ahol a potyázás nem valós kockázat. A gyártó számára nehézkes lehet betartatni egy olyan szerződést, amely a kiskereskedelmi szolgáltatások teljes spektrumát írja elő. Ugyanakkor hatékonyabb lehet a gyártó számára, ha garantál egy meghatározott árrést a kiskereskedő számára, és ezt követően felmondással fenyegeti a forgalmazót, ha az nem tartja be a kiskereskedelmi szolgáltatási követelményeket. Negyedrészt, a minimális viszonteladási ár rögzítése megkönnyítheti az új vállalkozások és márkák piacra lépését, és ez növelheti a márkák közötti versenyt.

A bíróság szintén számba vette a minimális viszonteladási ár rögzítésével kapcsolatos lehetséges kockázatokat. Az árrögzítés, egyrészt, elősegíthet egy gyártói kartellt azáltal, hogy segíti azonosítani az árendeményt adó kartellezőket. Másrészt, szintén felhasználható egy kiskereskedelmi kartell érdekében: a forgalmazók létrehozhatnak egy kartellt, és megbízhatják a gyártót annak igazgatásával. Végül, mind a gyártók, mind a forgalmazók visszaélhetnek az ármegállapítással. Például egy domináns kiskereskedő rákényszerítheti a gyártót arra, hogy minimális viszonteladási árakat vessen ki annak érdekében, hogy védelmet kapjon a nálánál hatékonyabb kereskedők által képviselt versenynyomással szemben, ezáltal visszavetve az innovációt. Ugyanakkor egy piaci erővel rendelkező gyártó a minimális viszonteladási árak rögzítését felhasználhatja annak érdekében is, hogy elvágja a kisebb versenytársak vagy új piacra lépők hozzáférését a forgalmazási csatornáktól azáltal, hogy arra ösztönzi a kiskereskedőket, hogy ne értékesítsék ezek termékeit; egy ilyen gyakorlatnak ugyanolyan hatásai lehetnek, mint egy versenytilalmi kötelezettségnek.

A fentiekben számba vett előnyök és kockázatok alapján a bíróság arra a következtetésre jutott, hogy bár mindkét álláspont alátámasztható forrásokkal és érvekkel, „elegendő azt mondani, hogy itt a közgazdasági szakirodalom tele van versenybarát magyarázatokkal a gyártó által fenntartott viszonteladási árakkal kapcsolatban” (uo.).

A Bíróság három tényezőt határozott meg, amelyet figyelembe kell venni viszonteladási árrögzítés adott ügyben történő értékelése során. Egyrészt, figyelembe kell venni, hogy hány vállalkozás alkalmazza ezt a módszert, és azoknak milyen a piaci erejük. Amennyiben csak néhány olyan gyártó rögzíti az árat, amelynek nincs is piaci ereje, kicsi az esélye annak, hogy bármilyen gyártói vagy kiskereskedelmi kartell állna fenn, hiszen a márkák közötti verseny minden ilyen magasabb árak iránti törekvést könnyen elnyomna. Ugyanakkor, ha számos gyártó rögzíti az árat, az ügy közelebbi vizsgálatot igényelhet (uo. 2719. o.). Másrészt, ugyancsak lényeges lehet, hogy ki kezdeményi az árrögzítést: a kiskereskedő vagy a gyártó (uo.). Végül, a bíróság kiemelte a piaci erő jelentőségét annak vizsgálata során, hogy versenyellenes célok érdekében vissza tud-e élni az árrögzítéssel a gyártó vagy a kiskereskedő (uo. 2720. o.). Természetesen az előző felsorolás nem teljes, hiszen a bíróságoknak eddig nem volt lehetőségük arra, hogy a minimális viszonteladási ár rögzítését teljes körű vizsgálatnak vessék alá: ez a gyakorlat egy évszázadon keresztül *per se* jogellenes volt, és ezért nem szerezhettek jelentős tapasztalatot e tekintetben. Ugyanakkor, amint a bíróságok egyre több tapasztalatot szereznek a viszonteladási ár rögzítésével kapcsolatban, „az az ésszerűségi elvet (*rule of reason*) alkalmazó döntések sorában létrehozhatnak egy olyan perszerkezetet, amely biztosítja, hogy ennek a szabálynak a működése a versenyellenes korlátozások megsemmisítésére irányuljon, és amely több útmutatást ad a vállalkozások számára” (uo.).

A *Leegin*-ügyben született legfelsőbb bírósági ítélet következményeinek megértéséhez szükséges röviden körvonalazni az ésszerűségi vizsgálat szerkezetét annak érdekében, hogy szemléltessük a viszonteladási árrögzítés átminősítésének valós jelentését.

Az ésszerűségi vizsgálat egy háromlépcsős elemzésből áll. Első lépésben a felperesnek kell bizonyítania versenyellenes hatások fennállását (*prima facie* ügy bemutatása). A felperesek általában piaci erő demonstrálásával teljesítik bizonyítási kötelezettségüket; ez azonban csak helyettesítője a versenyellenes hatások bizonyításának, de nem kötelező előfeltétel. A *F.T.C. versus Indiana Federation of Dentists*-ügyben²⁸ a legfelsőbb bíróság megállapította, hogy a piaci erő bizonyítása nem előfeltétele a versenyellenes hatásoknak. Itt a valódi kérdés az, hogy vannak-e tényleges versenyellenes hatások, illetve károsodik-e a verseny, amit empirikusan kell bizonyítani. A piaci erő bizonyítása ennek csupán helyettesítője,²⁹ azonban egy nagyon fontos helyettesítő, mivel a tényleges versenykár empirikus bizonyítása igencsak nehéz

²⁸ Ennek a tételnek a gyökerei visszanyúlnak a *National Collegiate Athletic Ass'n v Board of Regents of the University of Oklahoma*, 468 U.S. 85 (1984) ügyig (109. o.).

²⁹ *FTC versus Indiana Federation of Dentists*, 476 U.S. 447 (1986), lásd azonban *Patterson* [2000].

[*U.S. versus Brown University in Providence in State of R.I.*, 5 F.3d 658, 668 (1993)]. Összességében: a piaci erő bizonyítása nem szükséges, de elégséges feltétele a felperesi bizonyítási kötelezettség teljesítésének.

Ezt követően az alperesnek két opciója van. Egyrészt, cáfolhatja a felperes versenyellenes hatásokkal kapcsolatos bizonyítását, ellenbizonyítékok alkalmazásával. Másrészt, az alperes azzal is érvelhet, hogy versenybarát hatások állnak fenn; így hivatkozhat arra, hogy a korlátozó hatások ellenére a megállapodás előmozdítja a versenyt, illetve növeli a gazdasági hatékonyságot (*FTC–DoJ* [2000] 32. o.). Ebben a szakaszban még nem kell vizsgálni, hogy ezek a versenybarát vagy hatékonysági előnyök túlsúlyban vannak-e a versenyellenes hatásokhoz képest. Az alperesnek csupán valós versenybarát vagy hatékonysági előnyök létét kell bizonyítania. Amennyiben az alperes bizonyítja versenybarát előnyök meglétét, a felperes hivatkozhat arra, hogy az alperes által alkalmazott megoldás nem a legkevésbé korlátozó alternatíva: ugyanezek a versenybarát, illetve hatékonysági előnyök elérhetők lennének kevésbé korlátozó megoldásokkal is. Ugyanakkor a bíróságok többnyire elfogadják a vállalkozások mozgásterét, és nem vállalkoznak az üzleti döntések szoros felülvizsgálatára az „ésszerű alternatívák” keresése során (*Areeda* [1986] 582. o., *FTC–DoJ* [2000] 24. o.).

Végül, a harmadik lépésben, a bíróság összeméri a versenyellenes hatásokat és a versenybarát, illetve hatékonysági indokokat. Amennyiben az alperes nem teljesíti bizonyítási terhét, a bíróság a felperes javára dönt. Ellenkező esetben a bíróságnak mérlegelnie kell a versenyellenes és versenybarát hatásokat, megállapítandó a megállapodás nettó mérlegét. A tapasztalat azt mutatja, hogy amennyiben a bíróság számára nehézséget okoz egy megállapodás megítélése, de nem elhanyagolható súlyú, versenyellenes és versenybarát hatások egyaránt fennállnak, hajlamos az alperes javára dönteni, ezért gyakran döntő jelentőségű, ha az alperes bizonyítja jelentős előnyök fennállását (*Areeda* [1986] 582. o.).

Komparatív összefoglalás

Amint az látható volt: a konkrét vagy minimális viszonteladási ár értékelését illetően – mind jogi, mind gyakorlati értelemben – alapvető eltérés van az Egyesült Államok és az EU versenyjogi szabályozása között, míg a két rezsím megközelítése a maximális viszonteladási ár rögzítése és az ajánlott viszonteladási árak tekintetében nagyjából egybeesik. Az utóbbi körbe tartozó megállapodásokat az Egyesült Államok versenyjogában az ésszerűségi elv (*rule of reason*) szerint kell elemezni, míg az EU-versenyjogban ezek jogszerűek, ha a szállító és a vevő piaci részesedése nem haladja meg a 30 százalékot, és e piaci részesedési korlát fölött is csak versenyellenes hatás esetén van helye elmarasztalásnak.

Az Egyesült Államok versenyjogában a viszonteladási árak rögzítésének *per se* jogellenessége végérvényesen a *Leegin*-ügyben (2007) semmisült meg. Ugyanakkor

a *Monsanto*-ügyben (1984) a legfelsőbb bíróság erőteljesen enyhült az árakat rögzítő gyártóval szemben, és ugyancsak hatással volt rá a potyautas-elmélet is. Ennek következtében a *per se* jogellenesség alkalmazását a kifejezetten a viszonteladási árakra vonatkozó megállapodásokra korlátozta. Vagyis, nem tartozik ebbe a körbe, ha a gyártó előzetesen kijelenti, hogy árengedmény esetén felmondja a forgalmazási megállapodást. Ugyancsak nem tartozik ebbe a körbe a gyártó és az árengedményt nem nyújtó kereskedők közötti megegyezés, valamint az olyan megállapodás közöttük, amelynek értelmében a gyártó megszünteti az árengedményt nyújtó kereskedők forgalmazási jogát. Ennek megfelelően hangsúlyozni kell: az Egyesült Államok és EU versenyszabályozása közötti tényleges eltérés már 23 évvel a *Leegin*-ügy előtt elkezdődött.

Az EU versenyjogban a viszonteladási ármegállapodások versenyellenes célúak a 101. cikk 1. bekezdése alapján, és – legalábbis elméletben – a 101. cikk 3. bekezdése szerinti egyedi mentességben részesülhetnek. Ugyanakkor a mai napig nem született olyan formális határozat, amely az árrögzítést a 101. cikk 3. bekezdése alapján engedélyezte volna. Az EU bíróságainak joggyakorlata, a Bizottság „puha jogi” instrumentumai és határozathozatali gyakorlata mind arra utalnak: elvileg mindig, gyakorlatilag szinte soha nem életszerű, hogy egy viszonteladási ármegállapodás túlélje a versenyjogi vizsgálatot. Ebben a vonatkozásban a jelenleg hatályos új vertikális iránymutatás kimerül a 101. cikk 3. bekezdése feltételeit teljesítő esetek példálózó felsorolásában (*EB* [2010]).

Nagyon sokáig az Egyesült Államok és az Európai Unió versenyjoga összhangban volt egymással: az Egyesült Államokban az árrögzítés *per se* jogellenesnek minősült, míg az EU-ban automatikusan elmarasztalták a 101. cikk 1. bekezdése alapján, és gyakorlatilag nem volt esély arra, hogy a 101. cikk 3. bekezdésében található feltételek teljesíthetők legyenek; legalábbis egy kétséges kivételtől eltekintve nem volt olyan megállapodás, amelynek a Bizottság határozathozatali gyakorlatában sikerült volna ezt megtenni.³⁰ Ki kell emelni, hogy az 1/2003/EK rendelet hatálybalépése előtt minden olyan megállapodást, amely a 101. cikk 1. bekezdésébe ütközött, be kellett jelenteni a Bizottságnál, amely monopóliummal rendelkezett az ilyen megállapodások egyedi mentesítésére a 101. cikk 3. bekezdése alapján. A két rezsim közötti összhang, szemben a többségi állásponttal, jóval a *Leegin*-ügy előtt megszakadt: ez a *Monsanto*-ügy után már kész tény volt. Ebben az ítéletében ugyanis a legfelsőbb bíróság a viszonteladási árrögzítéssel kapcsolatban olyannyira másképpen értelmezte a megállapodás fogalmát, hogy az a *per se* tilalom alkalmazhatóságát a lehető leg-

³⁰ Ugyanakkor a Bizottság, ahogy arról már volt szó, a *Newspaper distribution contracts in Belgium–AMP*-ügyben a Bizottság megerősítő nyilatkozatot bocsátott ki egy árrögzítéssel kapcsolatban, és arra a következtetésre jutott, hogy az teljesíti a 101. cikk 3. bekezdés feltételeit. (IV/C-2/31.609 és 37.306. sz. ügyben hozott bizottsági határozat, *EC* [2000] 161. o.)

teljesebb mértékben korlátozta: megállapította, hogy árengedmény nyújtása miatti kizárás nem minősül viszonteladási árákról szóló megállapodásnak, még akkor sem, ha ez azt követően történik, hogy egy árengedményt nem nyújtó forgalmazó panaszkodott a gyártónál, feltéve, hogy nincs kifejezetten az árakra vonatkozó megállapodás a felek között. Ez a két jogszabályozás közötti eltérés a viszonteladási árak rögzítésének *per se* tilalmát megszüntető *Leegin*-ügyben teljessé vált.

Ami a viszonteladási árákról szóló megállapodások kilátásait illeti: a kérdésnek egyre nagyobb a szakirodalma, és egyre több támogatója van annak az álláspontnak, hogy az ilyen megállapodások elbírálásával kapcsolatos gyakorlat megérett a reformra. Egyúttal azonban fennáll annak a veszélye, hogy a felmerülő kérdéseket és vitákat a 101. cikk 3. bekezdésének Prokrusztész ágyába fogják kényszeríteni (*Peeperkorn* [2008] 204., 212. o., *Jones* [2009] 513 o., *van Doorn* [2009] 1., 23–24. o.), amely alkalmatlan terep ezen megállapodások vizsgálatára. A 101. cikk 3. bekezdése elsősorban a termelési hatékonysággal foglalkozik, vagy legalábbis kellene, hogy foglalkozzon, míg a viszonteladási ármegállapodásokkal kapcsolatos közgazdasági elemzések döntő többsége azt állítja, hogy az elősegíti a vállalkozások közötti versenyt, azaz a verseny intenzitását növeli. A jelenleg hatályos csoportmentességi rendelet és vertikális iránymutatás előre vetíti ezt a megközelítést: míg a csoportmentességi rendelet és az iránymutatás, a korábbiakhoz hasonlóan, úgy vélik, hogy az árrögzítés egy kökemény korlátozás és versenyellenes célú, az *EB* [2010] iránymutatás kifejezetten bátorítja a vállalkozásokat, hogy az ilyen típusú megállapodásokat tegyék próbára a 101. cikk 3. bekezdése alapján, és megállapítja, hogy ezeknek a megállapodásoknak a mentesíthetősége valós perspektíva. Ezzel az állásponttal azonban az iránymutatás nem lép túl a korábbi gyakorlaton, csupán a 225. bekezdésben található példálózó felsorolás jelent érdemi változást.

A *Leegin*-ügy után a két rezsim nincs összhangban egymással, még akkor sem, ha a viszonteladási ármegállapodásokkal kapcsolatos európai megközelítés történetesen a 101. cikk 3. bekezdése alapján teljesítendő teljes körű vizsgálat irányába indulna el. Egyrészt, az ésszerűségi elv (*rule of reason*) alapján a felperesnek első lépésben meg kell győznie az amerikai bíróságot, hogy a verseny károsodott, vagy piaci erő áll fenn; ezzel szemben az európai versenyjogban az árrögzítés automatikusan *per se* sérti a 101. cikk 1. bekezdését. Másrészt, az indokok és magyarázatok vizsgálata, valamint az előnyök és a hátrányok mérlegelése – figyelembe véve a viszonteladási árrögzítés jelenlegi fogalmi elhelyezkedését az EU-versenyjogban, amely azt a 101. cikk 3. bekezdésének körébe száműzi – sokkal terhesebb az alperesek számára, mint az az elbánás, amelyben az Atlanti-óceán túlpartján részesül. Ennek nem csak az az oka, hogy a 101. cikk 3. bekezdése a termelési hatékonysággal foglalkozik. Más ugyanis a két rendszerben az alperes (vagy eljárás alá vont vállalkozás) védekezésének a státusa: a 101. cikk 3. bekezdése szerinti mentesség ugyanis kivételes, és ezért az alperes nagyon komoly bizonyítási terhet visel a vállán, amennyiben erre hivatkozik. A bizonyítási terhet természetéből következően minden bizonytalanság és értékelési

kockázat számára hátrányos. Sőt mi több, részletesen alátámasztott és empirikusan igazolható bizonyítékot kell benyújtania annak érdekében, hogy védekezése sikeres legyen. Ezzel szemben az ésszerűségi elvvel (*rule of reason*) kapcsolatban az általános tapasztalat az, hogy az elfogadható és ésszerűen alátámasztható védekezések és állítások megmenthetik az alperest.

Értékelés

Mind az Egyesült Államok, mind az EU versenyszabályozása követi azt az általános elvet, hogy az automatikus tilalom alkalmazását olyan gyakorlatokra kell korlátozni, amelyek természetüknél fogva mindig vagy majdnem mindig versenyellenesek, és nem rendelkeznek kiegyenlítő erénnyel. A közgazdasági elmélet azt mutatja, hogy a viszonteladási árrögzítés számos esetben ésszerűen indokolható, és számos példával szolgál olyan esetekre, amelyek során a gyártó törekvése a viszonteladási árak fenntartására társadalmilag hasznos, mivel előmozdítja a versenyt. Ennek megfelelően az árrögzítés *per se* tiltása nem indokolt, és azonosítani kell azokat az eseteket, amikor nincs versenyt érintő károkozás: vagy azért, mert nincsenek versenyellenes következmények (például a felek piaci részesedése elhanyagolható), vagy azért, mert ezeket a hátrányokat kiegyensúlyozzák a versenybarát hatások (például a viszonteladási árrögzítés egy piaci kudarcot kezel).

Belső önellentmondás van abban, ha automatikusan elmarasztaljuk a viszonteladási árrögzítést, míg teljes körű elemzésnek vetjük alá a vertikális nem ár jellegű korlátozásokat: végső soron a kettőnek ugyanazok a hatásai, legalábbis elméletben. Közgazdasági közhely, hogy az ár és a keresett mennyiség – általános esetben – fordított viszonyban állnak egymással. Tegyük fel, hogy annak a körülménynek köszönhetően, hogy az áru márkás és ezért differenciált, a megfelelő közgazdasági modell a monopolisztikus verseny. Itt a gyártó egyéni (reziduális) keresleti görbével áll szemben, amely megfelelően rugalmas ahhoz, hogy magatartását korlátok közé szorítsa. Azonban a gyártónak így is van egy kis mozgástere, köszönhetően a márkához lojális fogyasztóknak. Mivel az árat és a mennyiséget a reziduális keresleti görbe profitmaximalizáló pontja határozza meg, közgazdasági értelemben közömbös, hogy az árat vagy a mennyiséget rögzítjük előre. Amennyiben a gyártó egy kizárólagos területet vagy ügyfélkört juttat a forgalmazónak, vannak bizonyos elképzelései, legalábbis elméletben, arról, hogy mi a profitmaximalizáló ára a területnek vagy a fogyasztói csoportnak. Ennek megfelelően korlátozott számú fogyasztó (vagyis mennyiség) juttatása a forgalmazó számára magában rejti azt is, hogy a gyártó közvetve meghatározza a forgalmazó profitmaximalizációs pontját (*Bork* [1978] 282. o.). A valódi különbség a két módszer (a viszonteladási árak közvetlen és azok nem ár jellegű korlátozásokkal történő közvetett rögzítése) között a részletekben rejlik. Általában ez a konvergencia csak az elméletben működik, mivel a felek nem tökéletesen in-

formáltak, és a gyártó többnyire nem képes meghatározni azt a mennyiséget, amely mellett pontosan az lesz ár, amelyre ő törekszik.

Az EU versenyjogában fennáll a veszélye annak, hogy a viszonteladási árrögzítés kérdését fogalmilag belepréselik a 101. cikk 3. bekezdésébe. Míg ez utóbbi egy megfelelő terep a termelési hatékonysággal kapcsolatos érvek számára, az ármegállapodásokkal kapcsolatos elméletek nagy része azt hangsúlyozza, hogy bizonyos esetekben azok kifejezetten növelik a verseny intenzitását. Például növelik a kiskereskedők által nyújtott szolgáltatásokat, és ezáltal előmozdítják a termékek iránti keresletet, így fejtve ki versenynyomást az egymással versenyző termékekre; a gyártóknak hozzáférésük lehet olyan forgalmazási csatornákhöz, amelyek ármegállapodás hiányában nem érhetők el a számukra stb. Ezek az elméletek valójában amellet érvelnek, hogy a viszonteladási árrögzítés fokozza a versenyt, de többnyire nem utalnak költségmegtakarításra vagy más termelési hatékonysági előnyre. Egy másik hüvelykujjszabály, hogy ha nincs piaci erő, akkor a viszonteladási árrögzítés nem zavarja meg a verseny mechanizmusát; ez pedig szintén egy olyan kérdés, amely a 101. cikk 1. bekezdés szerinti elemzéshez tartozik. Mivel a jelenlegi gyakorlat közgazdasági kritikája, valamint a *Leegin*-ügy hatása és meggyőző ereje erősödni fog, az EU versenyszabályozása kénytelen lesz reagálni ezekre a kérdésekre. Különösen a jelenleg hatályos vertikális iránymutatás (*EB* [2010]) tükrében fennáll a veszélye annak, hogy az árrögzítés vizsgálatát bele fogják kényszeríteni a 101. cikk 3. bekezdésébe; minden bizonnyal az lesz a joggyakorlat reakciója, hogy a viszonteladási árak rögzítése mint ilyen nem *per se* jogellenes (ezt a fogalmat az EU-versenyjog egyébként sem ismeri), és jogszerűnek tekinthető, ha teljesíti az egyedi mentesség feltételeit.

- ♦ A vertikális iránymutatás (*EB* [2010]) 47. bekezdése arra bátorítja a kőkemény korlátozásokban megállapodó vállalkozásokat, hogy próbáljanak megfelelni a 101. cikk 3. bekezdésének. („A vállalkozások azonban adott egyedi esetben igazolhatják 101. cikk 3. bekezdése szerinti versenyt ösztönző hatást. Amennyiben a vállalkozások bizonyítják, hogy a valószínűsíthető hatékonyságnövekedés a különösen súlyos korlátozások megállapodásba foglalásának következménye, valamint hogy a 101. cikk 3. bekezdésében foglalt valamennyi feltétel általában teljesül, úgy a Bizottságnak a 101. cikk 3. bekezdésében foglalt feltételek teljesülésére vonatkozó végső értékelés előtt ténylegesen értékelnie kell a versenyre gyakorolt valószínűsíthető negatív hatást.”) Az *EB* [2010]) 223. bekezdése megismétli ezt a „szirénéket” kifejezetten az árrögzítésre vonatkozóan.

Mindazonáltal ez az egérút egy olyan terepre vezet a viszonteladási árrögzítést, ahol nem nyerheti meg a csatát, mivel a 101. cikk 3. bekezdésének középpontjában a termelési hatékonyság áll, ez pedig egy olyan erény, amellyel az árrögzítés nem büszkélkedhet. Amint arról már volt szó, az egyik legerősebb érv az árrögzítés mellett, hogy amennyiben azt „kisebb” gyártók alkalmazzák, és az iparágban széleskörűen

nem elterjedt (nincsenek kumulatív hatások), egyszerűen nem képes kárt okozni; ez az érv azonban nem fér bele a 101. cikk 3. bekezdésébe. Ezzel szemben ez az érv arra utal, hogy a csekély jelentőségű (*de minimis*) megállapodásokról szóló közleményt kellene úgy módosítani, hogy az kiterjedjen azokra az ármegállapodásokra, amelyek esetében a piaci részesedés alacsony.

Ebből a szempontból az a körülmény, hogy a viszonteladási ármegállapítások számára az EU versenyszabályozásában – köszönhetően a rendszer nyitottságának – nyitva áll egy kapu, inkább hátránynak tűnik. Bár első pillantásra azt gondolhatnánk, hogy ez rugalmasabbá teszi a rendszert, és ezért előnyös, sokkal inkább arról van szó, hogy a valódi áttörés pszichés gátját jelenti. Az Egyesült Államok versenyszabályozásában a viszonteladási árrögzítés státusával kapcsolatos kényszerítő közgazdasági kritika a joggyakorlatot teljes mértékű revízióra szorította; az EU-versenyjogban az ilyen alapvető újragondolás késik, vagy egyenesen elmarad amiatt, hogy a 101. cikk 3. bekezdése egyfajta opportunizmusra ad lehetőséget.

A VIZONTELADÁSI ÁR RÖGZÍTÉSE A MAGYAR VERSENYJOGBAN

A viszonteladási árrögzítés magyar versenyjogi megítélése alapvetően hátom téttel jellemezhető. Egyrészt, a tisztességtelen piaci magatartás és versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. LVII. törvény (Tpv.) 13. cikke a csekély jelentőségű megállapodások menedékéből csak versenytársak közötti versenykorlátozó megállapodásokat vonja ki; ebből következően az árrögzítés mint vertikális megállapodás, amennyiben a felek piaci részesedése csekély jelentőségű (10 százalék alatti), nem sérti a magyar versenyjogot. Másrészt, a magyar versenyjog szorosan követi az EU versenyjogi gyakorlatát többek között a viszonteladási árrögzítés versenyjogi megítélésében: a 10 százalékos menedéken kívül versenyellenes célúnak minősül a Tpv. 11. cikke alapján, és csekély esélye van annak, hogy a Tpv. 17. cikke alapján mentesül. A vertikális megállapodásokra vonatkozó magyar csoportmentességi rendelet³¹ gyakorlatilag teljes mértékben átveszi a vonatkozó európai jogszabályt. Harmadrészt, az elmúlt időszak versenytanácsai határozatai (lásd 2. táblázat) között találunk olyan „kilengést”, ahol egy megengedőbb megközelítést követett viszonteladási árrögzítéssel szemben: egy ízben hatások hiányában megszüntette az eljárást.

³¹ A vertikális megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alóli mentesítéséről szóló 205/2011. (X. 7.) kormányrendelet. Ugyanezt a megközelítést követte a korábbi csoportmentességi rendelet is. Lásd 55/2002. (III. 26.) kormányrendelet a vertikális megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről.

2. TÁBLÁZAT • A viszonteladási árrögzítés kérdését tartalmazó Versenytanács-ügyek

Az ügy száma	Az ügy neve
Vj-52/1992.	<i>Borsodi Sörgyár</i>
Vj-150/1995.	<i>Kontavill Kontakta és mások</i>
Vj-133/1996.	<i>Budapesti Sört Értékesítő és mások</i>
Vj-179/1996.	<i>Magyar Suzuki</i>
Vj-30/1997.	<i>Opel Southeast Europe és mások</i>
Vj-147/1999.	<i>Euro-Elzett és mások</i>
Vj-64/2000.	<i>Délhús és mások</i>
Vj-72/2002.	<i>Trans Holding Group Metalelektra, Euro-Mobil, NJL and IHG-Info Holding Group</i>
Vj-171/2002.	<i>Mol</i>
Vj-2/2003.	<i>Westel Mobil és mások</i>
Vj-12/2003.	<i>Bobájka</i>
Vj-81/2003.	<i>MB-Auto Magyarország és mások</i>
Vj-89/2003.	<i>Hunnia és mások</i>
Vj-132/2003.	<i>Vadgazdasági Terméktanács és mások</i>
Vj-47/2004.	<i>Magyar Könyvkiadók és Könyvterjesztők Egyesülete</i>
Vj-161/2004.	<i>Kemira GrowHow és mások</i>
Vj-26/2006.	<i>Navi-Gate</i>
Vj-164/2006.	<i>Büki Ásványvíz- és Üdítőital Kft.</i>
Vj-166/2006.	<i>LCP Systems, HAMEX, Trendex, MITAC International Corporation és mások</i>
Vj-7/2008.	<i>Castrol Hungária</i>
Vj-57/2008.	<i>Hungaropharma</i>

A viszonteladási árrögzítés megítélése a Tpv. 11. cikke alapján
– általános kartelltilalom

A Versenytanács állandó gyakorlata szerint a viszonteladási árrögzítés versenyellenes célú, automatikusan és kivétel nélkül sérti a Tpv. 11. cikkében található általános kartelltilalmat (eltekintve a csekély jelentőségű megállapodásokra vonatkozó, a Tpv. 13. cikkében található menedéktől, amely a viszonteladási árrögzítésre is vonatkozik: 10 százalékos piaci részesedés alatt az összhangban van a magyar versenyjoggal).

A Versenytanács a Mol franchise-szerződéseinek ügyében kimondta, hogy „a továbbeladási ár meghatározása vagy minimumának kikötése a versenyjogi gyakorlat szerint evidens módon versenyellenes cselekmény” (Vj-171/2002/15. sz. *Mol Magyar Olaj és Gázipari Rt.*-ügy, 52. bekezdés). Ezt a megközelítést erősítette meg a Versenytanács a Vj-12/2003. sz. *Bobájka Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.*-ügyben: „[m]indazonáltal a viszonteladási ár vertikális rögzítése az ár tényleges szintjétől függetlenül alkalmas a verseny korlátozására, ezért *per se* jogsértő” (29. bekezdés).³²

³² Lásd továbbá Vj-133/1996. sz. *Budapest Sör*-ügy, Vj-64/2000. sz. *Délhús és társai*-ügy, Vj-161/2004. sz. *Kerima GrowHow*-ügy, Vj-57/2008. sz. *Hungaropharma Gyógyszer-kereskedelmi Zrt.*-ügy.

A fenti egyértelmű gyakorlattal kapcsolatos apátiát kavarta fel a Versenytanács a Vj-164/2006. sz. *Büki Ásványvíz- és Üdítőital Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság*-ügyben, ahol a Versenytanács egy viszonteladási árrögzítést tartalmazó megállapodásról megállapította, hogy az nem sérti a Tpvt. 11. cikkét. Ebben az ügyben, egyedi módon, a gyártó nem állapított meg egységes, minden forgalmazóra vonatkozó viszonteladási árat, hanem az egyes forgalmazókkal egyedileg állapodott meg a viszonteladási ár kérdésében. A Versenytanács indokolásában kifejtettek arra utalnak, hogy a viszonteladási árrögzítés nem automatikusan és nem kivétel nélkül sérti az általános kartelltilalmat.

- ♦ „Noha a versenytanács a horizontális árrögzítést a verseny legsúlyosabb megsértésének tekinti, jelen eljárásban vertikális árrögzítés vizsgálatáról és értékeléséről van szó, amelynek megítélése – a lehetséges hatékonysági érvek miatt – a versenytanács szerint összetettebb feladat. Ugyanakkor a jelen eljárásban vizsgált magatartás kapcsán inkább az valószínűsíthető, hogy a Kft. magatartása nem az árverseny kiiktatására irányult, illetve ilyen hatással sem járhatott. Konkrét viszonteladási ár összesen 37 szerződésben lett széleskörűen is meghatározva, melyből 36 esetben rögzített összeget tartalmazott a megállapodás. Egy szerződésben maximált árat határoztak meg a felek. (...) a Kft. az árakat nem egy mindenki számára egyformán adott szinten határozta meg, hanem az ár a piaci feltételeket is figyelembe véve egyedileg lett meghatározva ezekben az esetekben. Az árak tág határok – 260 és 850 forint – között szóródtak. Megállapítható tehát, hogy nem a piacon kialakuló egységes ár befolyásolása volt a Kft. célja. Mi sem bizonyítja ezt jobban, mint az, hogy egyes esetekben az ármeghatározás úgy történt, hogy közben ugyanazon település más értékesítési pontjain az ár nem is került meghatározásra, vagy esetleg más szinten lett az ár egy másik értékesítési ponton meghatározva. A versenytanács szerint ugyanakkor a szelektív árrögzítés is lehet versenyjogsértő, hiszen például alkalmas lehet a versenytársak piacról való kiszorítására. Ennek bizonyítására jelen eljárás keretében nem került sor.” (Vj-164/2006. sz. ügy 75. bekezdés.)

Érdemes kiemelni, hogy a fenti ügyben a Versenytanács az árrögzítést nem a Tpvt. 17. cikke alapján mentesítette (illetve úgy találta, hogy fennállnak az egyedi mentesülés feltételei), hanem egyből arra a következtetésre jutott, hogy a megállapodás nem sérti a Tpvt. 11. cikkét.

A Versenytanács későbbi gyakorlata azonban arra utal, hogy a *Büki Ásványvíz- és Üdítőital Kereskedelmi Kft.*-ügyben hozott határozat csupán egy üde színfolt, és nem egy új színkorszak kezdete a magyar versenyjogi gyakorlatban. A Vj-7/2008. sz. *Castrol Hungária Kereskedelmi Kft.*-ügyben a Versenytanács visszatért korábbi szigorú, a viszonteladási árrögzítést versenyellenes célúnak minősítő gyakorlatához.

- ♦ „A Tpvt. 11. cikk 1. bekezdése értelmében tilos a vállalkozások közötti megállapodás, amely a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását célozza, vagy

ilyen hatást fejthet, illetve fejt ki. A Tpvt. 11. cikkének 2. bekezdése felsorolja azokat a tényállásokat, amelyeket alkalmasnak minősít a gazdasági verseny korlátozására. A Versenytanács gyakorlata (Elvi állásfoglalások 11.12.) szerint ezek törvényi nevesítéséből az következik, hogy a Tpvt. eleve feltételezte hátrányos versenykövetkezmények bekövetkezhetőségét. Ezért megvalósulásuk esetén külön nem kell bizonyítani a lehetséges versenyt korlátozó hatást, mert az egyenesen következik azok törvényi nevesítéséből, figyelembe véve, hogy a Tpvt. 13. cikk külön meghatározza a megállapodásoknak azt a körét, amelyek esetében – csekély jelentőségükre tekintettel – kizárható a lehetséges versenyt korlátozó hatás (lásd 79. bekezdés).” (Vj-7/2008. sz. ügy 45. bekezdés.)

„A Versenytanács gyakorlata szerint a végfelhasználói/fogyasztói árak minimumának vagy pontos összegének vertikális vonatkozású rögzítése is a Tpvt. 11. cikk 2. bekezdés a) pontjába ütközően versenykorlátozó célzatú magatartás. Az árképzés korlátozottsága folytán a kereskedő az egyik legfontosabb verseny eszköz hatékony alkalmazásában kell, hogy korlátokat elszenvedjen.” (Uo. 47. bekezdés.)

A viszonteladási ár rögzítés megítélése a Tpvt. 17. cikke alapján – egyedi mentesülés

Az általános kartelltilalmat (Tpvt. 11. cikk) sértő megállapodások versenyjogszerűnek minősülnek, ha teljesítik a Tpvt. 17. cikkébe foglalt egyedi mentesülés feltételeit. Az egyedi mentesüléssel kapcsolatos versenytanácsi gyakorlat a következők szerint foglalható össze. Egyrészt, szemben az EU versenyszabályozásával, a magyar versenyjogban találunk példát olyan formális határozatra, amely ármegállapodást egyedi mentesítésben részesített. Ettől függetlenül a Versenytanács minden más ügyben elutasította a Tpvt. 17. cikkére történő hivatkozást. Ebből következően gyakorlati értelemben a viszonteladási ármegállapodásoknak jelen állapot szerint csekély gyakorlati esélye van a Tpvt. 17. cikke alapján. Másrészt, a Versenytanács általában késznek mutatkozott a felek által előterjesztett érvek és indokok megfontolására; más szóval: sem elvi, sem gyakorlati síkon nem zárta ki annak lehetőségét, hogy a viszonteladási ár rögzítés megfeleljen az egyedi mentesülés feltételeinek. Ugyanakkor a tapasztalatok azt mutatják, hogy az eljárás alá vont vállalkozások szinte minden alkalommal túlzottan lakonikusak voltak a megállapodások hatékonyságát és versenybarát jellegét alátámasztó érvek és indokolás előterjesztésekor.³³

A Vj-150/1995. sz. *Kontavill és társai*-ügy volt az egyetlen eset, amint arról már volt szó, amikor a Versenytanács egy viszonteladási ár rögzítést tartalmazó megál-

³³ A Versenytanács a következő ügyekben vizsgálta a Tpvt. 17. cikkének alkalmazhatóságát a viszonteladási ár rögzítés összefüggésében: Vj-176/1996. sz. *Magyar Suzuki*-ügy, Vj-52/1992. sz. *Borsodi Sörgyár*-ügy, Vj-133/1996. sz. *Budapest Sör*-ügy, Vj-57/2007. sz. *Magyar Pékszövetség*-ügy, Vj-26/2006. sz. *Navi-Gate*-ügy, Vj-7/2008. sz. *Castrol*-ügy, Vj-57/2008. *Hungaropharma*-ügy.

lapodást egyedi mentesítésben részesített. Az ügyben a megállapodás 12 százalékos árrésminimumot határozott meg, amely iparági összehasonlításban kifejezetten alacsonynak számított.

- „A Versenytanács ugyanakkor eddigi gyakorlatában töretlenül érvényesült az az elv, hogy a gazdasági verseny nem cél, hanem eszköz. Eszköz a közjót – a végső fogyasztó érdekeit – szolgáló hatékony gazdasági tevékenység kikényszerítéséhez. Ilyen összefüggésben viszont a piaci szereplők között árverseny csak akkor kívánatos, ha nem kényszeríti a piac szereplőit az értékesítési feltételek (vagy az áru minőségének) olyan rontására, amelynek végső soron a fogyasztó látja kárát.

A Versenytanács – elfogadva a kérelmezők álláspontját – úgy ítélte meg, hogy a megállapodások tárgyát alkotó áruk tekintetében a legalább 12 százalékos nagykereskedelmi árrés – a jelenlegi gazdasági körülmények között – szükséges a fogyasztók érdekeit szolgáló nagykereskedelmi tevékenység vitelét biztosító ráfordítások fedezetéül. Mindezt az is jelzi, hogy a II–XIII. rendű kérelmező árrése 1994-ben átlagosan 17,1 százalék volt, és ezen belül is – minden készletartási kötelezettség nélkül – többségük 12 százalék feletti árrést alkalmazott.” (Vj-150/1995. sz. ügy 8. pont.)

„Az előzőekben kifejtettek alapján tehát a tervezett megállapodásokban rögzített minimumárrés konkrét mértéke a jelenlegi gazdasági körülmények között a fogyasztók érdekeit szolgáló gazdasági versenyt nem korlátozza.” (Uo. 9. pont.)

„A 8–9. pontokban kifejtettek alapján a tervezett megállapodások azon célja, hogy a gazdasági verseny ne kényszerítse a nagykereskedőket olyan költségek megtakarítására, amelyek csak a szolgáltatási színvonalnak a fogyasztók érdekeivel ellentétes rontásával érhetőek el, gazdaságilag indokoltnak minősül, és ennek eléréséhez az árrés minimuma meghatározásának szükségességét – a jelenlegi gazdasági körülmények között – a Versenytanács nem tudta megkérdőjelezni.” (Uo. 10.1. pont.)

„Az előzőekben a Versenytanács többször is hangsúlyozta, hogy nem általában, hanem a jelenlegi gazdálkodási körülmények között minősíti a 12 százalékos minimumárrés kikötését a gazdasági verseny szempontjából összességében kedvező hatásúnak. A gazdasági feltételek azonban változhatnak. A nagykereskedelmi árrés minimálisan szükséges nagyságát alapvetően befolyásolja a kamatok mindenkori mértéke.

Egyébként változatlan feltételek mellett minél magasabbak a kamatok, annál nagyobbak a készletezés terhei, amelyek viszont a nagykereskedelem költségeinek jelentős hányadát teszik ki.

Ily módon a kamatok mérséklődése esetén a jelenleg versenykorlátozóknak nem minősülő 12 százalékos minimális árrés idővel versenyt korlátozóvá válhat. Erre tekintettel határozott úgy a Versenytanács, hogy a Vtv.³⁴ 43. cikke d) pontjában foglaltak alkalmazásával a mentesítést a rendelkező részben foglaltak szerint feltételhez köti.” (Uo. 11. bekezdés.)

³⁴ Régi versenytörvény: a tisztességtelen piaci magatartás tilalmáról szóló 1990. évi LXXXVI. törvény.

A Versenytanács, a fenti érvek alapján, a viszonteladási ár rögzítést egyedi mentesítésben részesítette; ugyanakkor hangsúlyozta, hogy engedélyező döntésében kiemelt szerepet játszott az abban az időszakban rendkívüli mértékeket öltő (ez a határozathozatal évében 24 százalékos) infláció (*Marosi* [2010] 30. lábjegyzet).

A fenti kivétel ellenére a Versenytanács megközelítését a viszonteladási ár rögzítés Tptv. 17. cikke szerinti értékelésével kapcsolatban jobban kifejezi a Vj-47/2004. sz. *Magyar Könyvkiadók és Könyvterjesztők Egyesülése*-ügyben hozott határozat indokolása: „[m]egállapítható, hogy a jelen eljárásban vizsgált magatartás nem tartozik közvetlenül egyik csoportmentességi rendelet hatálya alá sem, illetve mivel a jelen eljárásban kifogásolt ár rögzítés súlyos versenykorlátozásnak minősül, az arra irányuló magatartás nem mentesíthető.” (Vj-47/2004. sz. ügy 101. bekezdés.)

Összegzés

Bár a viszonteladási ár rögzítés státusa és gyakorlata alapvetően összhangban van az EU versenyjogával, a törvényi szintű szabályozás egy vonatkozásban jelentősen eltér: a magyar versenyjogban a csekély jelentőségű viszonteladási ármegállapodások jogszerűek, a csekély jelentőségű megállapodások kivételi listáján csak versenytársak közötti megállapodások szerepelnek. Ebből következően, 10 százalékos piaci részesedés alatt az ármegállapodás nem tiltott, míg az EU-versenyjogban piaci részesedésre tekintet nélkül tiltott.

A normaszervezet többi eleme tekintetében a magyar versenyjog követi az EU versenyjogot. A viszonteladási ármegállapodás versenyellenes célú, amely automatikusan sérti az általános kartelltilalmat (Tptv. 11. cikk), és érdemben az egyedi mentesülés (Tptv. 17. cikk) körében vizsgálendő. Bár a *Büki Ásványvíz- és Üdítőital Kereskedelmi Kft.*-ügyben a Versenytanács egy ilyen ármegállapodást nem tekintett versenyellenes célúnak, hanem hatásai alapján vizsgálta, az utólagos fejlemények tükrében ez csak a joggyakorlat „kilengésének tekinthető”. Hasonló megállapítás tehető az egyedi mentesüléssel kapcsolatban: egy sajátos körülményekkel jellemezhető eset kivételével a Versenytanács minden esetben elutasította az egyedi mentesülésre történő hivatkozásokat. A vertikális megállapodásokra vonatkozó csoportmentességi rendelet teljes mértékben, szinte szó szerint átveszi az EU-rendelet szabályait.

Összességében azt mondhatjuk, hogy bár egy bizonytalanabb gyakorlattal, de a magyar versenyjog a csekély jelentőségű megállapodások körén kívül az európai tendenciát követi. Ez azonban belső önellentmondást és aránytalanságot okoz a magyar szabályozásban. Az arányosság elve azt a követelményt testesíti meg, hogy ha egy megállapodás 10 százalékos piaci részesedéssel jogszerű, akkor 10,5 százalékos piaci részesedés mellett ne legyen automatikusan jogsértő, mivel a csekély jelentőségű megállapodások jogszerűségét alátámasztó szempontok 10 százalékos piaci részesedés fölött is teljesülhetnek. Az EU versenyjogában ez nem vet fel aggályokat,

mivel a viszonteladási árrögzítés piaci részesedésre tekintet nélkül tiltott: az EU versenyszabályozása abból indul ki, hogy az árrögzítés természete folytán versenykorlátozó. Az EU-versenyjogban a versenyellenes célú megállapodások mind kívül esnek a csekély jelentőségű megállapodásokra vonatkozó menedék körén. Ha azonban elfogadjuk, hogy a viszonteladási árrögzítésnek nincs ilyen természete, ahogy azt a magyar versenyjog teszi, akkor ezt a szemléletet a kartellszabály többi eleme tekintetében is át kellene vezetni.

KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK

Minden dogmatikai érv ellenére, a rendkívüli kockázatok miatt, a viszonteladási árrögzítés az EU versenyjogi gyakorlatában *per se* versenyjogellenesnek tekinthető, bár a vertikális iránymutatás több kivételt is meghatároz ez alól a szabály alól. Az nem vitatható, hogy az EU versenyjogában a viszonteladási árrögzítés jogellenes célúnak minősül. Bár elviekben nem zárható ki, hogy adott ügyben teljesíti a 101. cikk 3. bekezdése szerinti egyedi mentesség feltételeit, ennek megvalósulása a vertikális iránymutatás által példaként említett esetek körén kívül kétséges.

A viszonteladási árrögzítés jelenlegi kezelése és elemzésének dogmatikai elhelyezése az EU versenyjogában teljes jogbizonytalanságot okoz. Annyiban nem kérdéses a helyzet, hogy a 101. cikk 1. bekezdését az ilyen típusú megállapodások automatikusan sértik, tekintettel arra, hogy versenyellenes célúak; ugyanakkor bizonytalan, hogy miként történik ezen megállapodások elemzése és megítélése a 101. cikk 3. bekezdése alapján, amely esetben az eljárás alá vont vállalkozás, illetve az alperes viseli a bizonyítási terhet.

Ez a dogmatikai megközelítés ésszerűtlen, sokkal indokoltabb lenne a viszonteladási árrögzítést kiszabadítani a versenyellenes célú megállapodások tömlőcéből, és azt a 101. cikk 1. bekezdése alapján egyfajta hatáselemzésnek alávetni, még ha ebben az esetben a versenyhatóság, illetve a felperes vállán nyugvó bizonyítási teher valamivel könnyebb is, mint egyébként lenne. A viszonteladási árrögzítés, sőt általában a vertikális márkán belül korlátozások mellett az az egyik legegyszerűbb és ezáltal leginkább kifejező érv, hogy amennyiben nincs piaci erő, az ilyen típusú korlátozások egyszerűen nem képesek versenyt érintő károkozásra, ezért az ilyen típusú megoldásokat nyugodtan a piac értékítéletére lehet bízni. Ez azonban *de minimis* logikára utal, ahogy az a csekély jelentőségű megállapodások esetében érvényesül. Ez a megközelítés része a 101. cikk 1. bekezdése szerinti hatáselemzésnek (amennyiben nincs piaci erő, nincsenek versenyhatások), azonban semmilyen formában nem tehető a 101. cikk 3. bekezdése szerinti vizsgálódás tárgyává, amelynek első megválaszolandó kérdése, hogy a megállapodás kivált-e hatékonysági előnyt. A csekély jelentőségű megállapodás általános, sőt „átalány” érve nem arra épül, hogy a megállapodás kimutatható hatékonysági előnyt vált ki; ez az elmélet fordít

va közelíti meg a kérdést: az vizsgálja, hogy a megállapodás a felek súlyánál fogva képes-e a versenynek kárt okozni; ennek hiányában ugyanis nincs mit kiegyenlíteni hatékonysági előnyök bemutatásával.

Természetesen felmerülhet ellenérvként, hogy vannak olyan megállapodások (horizontális kőkemény kartellek: árkartell, piacfelosztás, mennyiségi kartell stb.), amelyek esetében versenyjogi szempontból közömbös a piaci erő mértéke: azok piaci pozícióra tekintet nélkül tiltottak. Van azonban egy lényeges különbség a versenytársak közötti piacfelosztás és a viszonteladási árörögztítés között: míg az előbbi esetben elfogadhatjuk, hogy bizonyos mértékű piaci erő hiányában a megállapodás „alkalmatlan kísérlet” a verseny megkárosítására, addig azt is tudjuk, hogy ezek a megállapodások soha vagy majdnem soha nem járnak előnyökkel. Ezért logikus az a tétel, hogy a versenyjog az ilyen megállapodásokat piaci részesedésre tekintet nélkül tiltja, mert ezzel nem tilt meg „hasznos” megállapodásokat, legfeljebb olyanokat, amelyek nem károsak. Mivel azonban nem áll fenn annak a veszélye, hogy megakadályozza egy hatékonysági előnyöket okozó megállapodások létrejöttét, az „alkalmatlan kísérletek” tiltása nem von maga után hátrányos következményeket. A viszonteladási árörögztítés esetén azonban teljesen más a helyzet: ennek a korlátozásnak különböző hatékonysági előnyei lehetnek, amelyeket számos közgazdasági elemzés igazol. Itt a versenyjog sommás ítélete nem indokolt: ezek a megállapodások előnyökkel járhatnak, ezért a verseny károsítására „alkalmatlan” megállapodások tiltása indokolatlan, mivel ebben az esetben a teljes körű és kivételt nem ismerő tilalom olyan megállapodásokat is kizárhat, amelyek a versenynek kárt ugyan nem, de hatékonysági vagy más előnyöket igenis okoznak.

A viszonteladási árörögztítés csoportmentességi szintű szabályozása is mélyíti a fenti problémát. Nemcsak az a tény kifogásolható, hogy kivonja a viszonteladási árörögztítést a csoportmentesség menedékéből, hanem az is, ahogy ezt teszi. A vertikális megállapodásokra vonatkozó csoportmentességi rendelet két kivételi „technikát” ismer: a kőkemény korlátozások kategóriáját és a feketelistás megállapodások körét. A két kategória közötti fő különbség, hogy amennyiben a megállapodás tartalmaz egy kőkemény kikötést, akkor az egész megállapodás elveszíti a csoportmentesség kezvezményét, nem csak az kifogásolt kikötés; ezzel szemben feketelistás korlátozás esetén csak az adott kikötés veszíti el a csoportmentesség által biztosított jogszerűséget (természetesen elviekben ezek a megállapodások a 101. cikk 3. bekezdése alapján még teljesíthetik az egyedi mentesség feltételeit). A jelenleg hatályos vertikális szabályozási rezsím társadalmi vitája során több észrevétel rámutatott arra, hogy ebben a rendszerben viszonteladási ár kikötése esetén a felek nemcsak a kikötés jogellenességét, valamint az ezzel kapcsolatos bírságot kockáztatják, hanem az egész megállapodás jogellenességét, vagyis a árörögztítésen kívüli kikötéseket is. Ha ugyanis a megállapodás tartalmaz árörögztítést, akkor az egész megállapodás *en bloc* elveszíti a csoportmentesség kedvezményét. Ezek az észrevételek azt javasolják – teljes mértékben ésszerűen –, hogy indokoltabb lenne az árörögztítést feketelistás

kikötésként kezelni, amennyiben a Bizottság továbbra is ragaszkodik ahhoz, hogy ezt a korlátozást versenyellenes célúnak minősítse. A 101. cikk 3. bekezdése szirén hangját a vertikális iránymutatás úgy erősíti fel, hogy közben semmilyen megértést nem tanúsít azon megállapodások iránt, amelyek majdan nem képesek teljesíteni az egyedi mentesség feltételeit.

E körülményeknek köszönhetően az új szabályozási rezsím csak kivételes esetekben eredményez majd változást, azonban a viszonteladási árrögzítés hatósági és piaci gyakorlatát aligha érinti lényegesen. Mivel a 101. cikk 3. bekezdésének alkalmazása elviekben eddig sem volt kizárt, a jelenleg hatályos vertikális iránymutatás újdonságtartalma valójában kimerül abban a példálózó felsorolásban, amikor a viszonteladási árrögzítés alkalmazása versenyjogszerű lehet. A Bizottság a szabályok kialakítása során figyelmen kívül hagyta a versenyjogi elemzés és mérlegelés tranzakciós költségeit és gyakorlati érvényesülését.

A vállalkozás részéről komoly időbeli és anyagi ráfordítást, valamint szakértői segítséget igényel annak vizsgálata, hogy teljesülnek-e a 101. cikk 3. bekezdése szerinti egyedi mentesség feltételei. Ilyen erőforrásokkal jellemzően a nagyobb vállalkozások rendelkeznek: ők azok, amelyek esetében az árrögzítés szigorúbb tiltása, piaci erejükre tekintettel, inkább indokolt. Ezzel szemben azon vállalkozások számára, amelyek piaci ereje csekély jelentőségű, szubjektíve általában sokkal nagyobb erőfeszítést és arányában nagyobb tranzakciós költséget okoz a 101. cikk 3. bekezdése szerinti egyedi mentesség feltételeinek vizsgálata. Bár alacsony piaci részesedésükre tekintettel tipikusan az ő esetükben lenne indokolt megengedni az árrögzítést, ők azok, amelyek a magas jogi költségek miatt inkább visszariadnak ennek a kérdésnek a vizsgálatától. Itt érdemes utalni arra, hogy a jogi költségek nemcsak a megállapodás előzetes értékelése esetén merülnek fel, hanem a későbbiekben is, egy esetleges versenyfelügyeleti eljárás során.

Hamis a párhuzam a viszonteladási árrögzítés megítélésének jogi fejleményeit illetően az egyesült államokbeli a *Leegin*-ügyben hozott ítélet [az árrögzítést az észszerűségi elven (*rule of reason*) alapuló módszer szerint kell megítélni] és 101. cikk 3. bekezdése hívogató szirénhangja között. Egyrészt, az általános tapasztalat szerint az alperes többnyire „nyer”, ha a megállapodást a *rule of reason* szerint kell megítélni, míg Európában a vállalkozás gyakorlatilag mindig veszít, ha egy kőkemény korlátozást, így a a viszonteladási árrögzítést kell a 101. cikk 3. bekezdése alapján megvédenie. Érdemes újra hangsúlyozni: formális bizottsági határozat sohasem mondta ki, hogy a viszonteladási árrögzítés megfelelne az egyedi mentesség feltételeinek, informális ügyként is csak egy példát találunk. Másrészt, a *rule of reason* lényege, hogy a felperesnek első lépésben bizonyítania kell a versenyt ért kárt (ez valamelyest párhuzamba állítható a versenyellenes hatások bizonyításával az EU rendszerében), és amíg erre nem kerül sor, az alperest nem nyomasztja semmilyen bizonyítási teher. Ezzel szemben az EU-versenyjogban a viszonteladási árrögzítést azonnal a 101. cikk 1. bekezdése alapján kell vizsgálni, mivel az alapján versenyel-

lenes célúnak minősül; a versenyhatóságnak vagy a felperesnek nincs semmilyen bizonyítási kötelezettsége ebben a esetben (annak bizonyításán kívül, hogy a felek vizsonteladási árrogzításban állapodtak meg), hanem a bizonyítási teher egyből az eljárás alá vont vállalkozás vállára kerül. Ezért az európai rendszer akkor lenne párhuzamba állítható a *Leegin*-üggyel, ha a vizsonteladási árrogzítést a 101. cikk 1. bekezdése alapján, hatásai szerint kellene megítélni.

A *Leegin*-ügyben kiteljesedő amerikai fejlemények, valamint az egyre élesebb közgazdasági kritika mindenképpen szükségessé teszi és a jövőben még inkább szükségessé fogja tenni a hatályos gyakorlat újragondolását, illetve szakmai megvitatását. A vizsonteladási árrogzítés legalizálását célul tűző törekvések mindenképpen egy megengedőbb álláspont felé tolják az EU versenyjogi gyakorlatát, ami a jelenleg hatályos vertikális iránymutatás elfogadásával végső soron meg is valósult. Ennek következményeként ott történt változás, ahol a legkisebb volt az ellenállás. Mivel a bírósági gyakorlat alapján is szilárd volt az a tétel, hogy elvi síkon egyik megállapodásfajta sem zárható ki az egyedi mentesség lehetőségéből, kézenfekvő volt ezen a ponton korrigálni a meglévő gyakorlaton, és a 101. cikk 3. bekezdése szerinti mentesülés realitását hangsúlyozni. Ez a megoldás azonban elodázza a kérdés valódi felülvizsgálatát és reformját. Az ebben a megoldásban rejlő opportunizmus ugyanis, bár valóban megtöri a vizsonteladási árrogzítés tilalmának feltétlenségét, olyan területre tereli, ahol lényegében nem nyerheti meg a csatát.

Egyrészt, dogmatikailag nem megfelelő a vizsonteladási árrogzítést a 101. cikk 3. bekezdése alapján vizsgálni. Míg ugyanis a 101. cikk 1. bekezdése értékmérője a versenymechanizmus (vállalkozások közötti rivalizálás), addig a 101. cikk 3. bekezdése értékmérője elsősorban a termelési hatékonyság. Ilyen előnyt azonban a vizsonteladási árrogzítés általában nem mutat fel. Ezzel szemben a legtöbb közgazdasági érv arra mutat rá, hogy a vizsonteladási ár megkötése intenzívebbé teszi a versenyt, ami egy olyan érv, amely dogmatikailag a 101. cikk 1. bekezdés körébe tartozik.

Másrészt, a 101. cikk 3. bekezdése egy bevallottan kivételes lehetőség, amit csak kevés megállapodás teljesít sikeresen.

Harmadrészt, ahogy már arról volt szó, a vizsonteladási árrogzítés melletti legfontosabb érv, hogy amennyiben a felek piaci ereje csekély, nem kell tartani tőle. Ez az érv azonban egyáltalán nem fér bele a 101. cikk 3. bekezdése szerinti elemzésbe.

Negyedrész, nem hagyható figyelmen kívül, hogy a 101. cikk 3. bekezdése szerinti elemzés egyáltalán nem „nagyvonalú”: az egyedi mentességre hivatkozó vállalkozásnak többnyire empirikus adatokkal alátámasztott érvelést kell előterjesztenie. Ez egyrészt nagyon költségessé teszi a vállalkozás számára a megállapodás előzetes értékelését, másrészt nagyon komoly bizonyítási terhet jelent az eljárás alá vont vállalkozás számára. A területi korlátozások kiváló szemléltető példával szolgálnak ebben a vonatkozásban. A területi korlátozás (feltéve, hogy a passzív eladások nem tiltottak) hatásai alapján ítélandó meg. Ennek indoka, hogy a területi korlátozások jellemzően a potyautas-magatartás kezelésére szolgálnak, legalábbis ez a többségi

közgazdaság-tudományi álláspont. A más területről betörő potyázó kereskedő és a helyi piacba befektető forgalmazó példája annyira szemléletes, hogy a versenyjog lemondott arról az igényéről, hogy konkrét esetben részleteiben vizsgálja, vajon a potyázás az adott ügyben valós probléma-e, a területileg illetékes forgalmazó ennek hiányában vállalná-e a forgalmazást vagy valóban és ténylegesen kevesebbet fektetne be a promócióba. Itt a versenyjog megelégszik azzal, hogy piaci erő hiányában (30 százalékos piaci részesedés alatt) jogszerűnek tekinti ezeket a megállapodásokat, és vélelmezi, hogy ezek a korlátozások indokoltak, és legitim célt követnek. Ezekben az ügyekben a megállapodás minden bizonnyal gyakran elbukna, amennyiben a 101. cikk 3. bekezdése körében kellene a vállalkozásnak igazolnia, hogy a korlátozás célja a potyautas-magatartás kezelése: nem találna forgalmazót a termékre, vagy a forgalmazók indokolatlanul keveset fektetnének be a promócióba, nem lennének eléggé ösztönzöttek a marketingben, és nem melleleg, nem találna olyan alternatív módszert a potyázás kezelésére, amely kevésbé korlátozná a versenyt.

A magyar versenyjog esetében a fenti tételt (nevezetesen, hogy a viszonteladási árrögzítést ne tekintsük versenyellenes célúnak) komoly normaszervezeti érvek is alátámasztják. Magyarországon a jogalkotó úgy döntött, hogy 10 százalékos piaci részesedés alatt a megállapodás jogszerű, ami arra utal, hogy a viszonteladási árrögzítést nem tekinti természeténél fogva versenyellenesnek. Emellett az arányosság elve is azt indokolja, hogy ezen piaci részesedési sapka fölötti e megállapodásokat se marasztaljuk el automatikusan, hanem vegyük figyelembe, hogy a piaci részesedés mennyivel lépi túl a 10 százalékos értéket. Emellett azt is ki kell emelni, hogy egy megállapodás feleinek piaci ereje akkor is lehet csekély jelentőségű, ha a piaci részesedés túllépi a 10 százalékos törvényi vélelmet.

E tapasztalatok és tanulságok kiváló adalékul szolgálhattak volna a vertikális megállapodásokkal kapcsolatos magyar csoportmentességi rendelet³⁵ hazai revíziójához. Ebben az esetben érdemes lett volna megfontolni azt a javaslatot, hogy a viszonteladási árrögzítés ne kőkemény korlátozás, hanem feketelistás korlátozás minősítést kapjon. Erre azonban sajnos nem került sor: az új vertikális csoportmentességi rendelet ebben a tekintetben lényegében követi a korábbi rendeletet.³⁶

³⁵ A vertikális megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alóli mentesítéséről szóló 205/2011. (X. 7.) kormányrendelet.

³⁶ A vertikális megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről szóló 55/2002. (III. 26.) kormányrendelet.

IRODALOM

- ALESE, F. [2007]: Unmasking the Masquerade of Vertical Price Fixing. *European Competition Law Review*, Vol. 28. No. 9. 514–536. o.
- AREEDA, P. [1986]: The Rule of Reason – a Catechism on Competition. *Antitrust Law Journal*, Vol. 55. 571–589. o.
- BESCHLE, D. L. [1987]: What, Never? Well, Hardly Ever: Strict Antitrust Scrutiny as an Alternative to Per Se Antitrust Illegality. *Hastings Law Journal*, Vol. 38. 471–479. o.
- BISHOP, S.–WALKER, M. [2011]: Az európai közösségi versenyjog közgazdaságtana. Alapfogalmak, alkalmazások és mérési módszerek. Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központ, Budapest.
- BORK, R. H. [1978]: *Antitrust Paradox: A Policy at War With Itself*. Basic Books, New York.
- BOWMAN, W. [1955]: The Prerequisites and Effects of Resale Price Maintenance. *University of Chicago Law Review*, 22. 825–873. o.
- BUTZ D. A.–KLEIT, A. N. [2001]: Are Vertical Restraints Pro- or Anticompetitive? Lessons from Interstate Circuit. *Journal of Law and Economics*, Vol. 44. No. 1. 131–159. o.
- CARLTON, D. W.–PERLOFF, J. M. [2003]: *Modern piacelmélet*. Panem, Budapest.
- COASE, R. H. [2004/1937]: A vállalat természete. Megjelent: *R. H. Coase: A vállalat, a piac és a jog*. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, 53–83. o. Eredeti megjelenés: *The Nature of the Firm*. *Economica*, 4. 1937, 386–405. o.
- COMANOR, W. S. [1985]: Vertical Price-Fixing, Vertical Market Restrictions, and the New Antitrust Policy. *Harvard Law Review*, Vol. 98. No. 5. 983–1002. o.
- COMANOR, W. S.–KIRKWOOD, J. B. [1985]: Resale Price Maintenance and Antitrust Policy. *Contemporary Policy Issues*, Vol. 111. No. 3. 9–16. o.
- DARÁZS LÉNÁRD [2007]: *Vertikális kartellek*. Complex, Budapest.
- DENECKERE, R.–MARVEL, H. P.–PECK, J. [1997]: Demand Uncertainty, Inventories, and Price Maintenance: Markdowns as Destructive Competition. *American Economic Review*, Vol. 87. No. 4. 619–641. o.
- EB [2000]: A vertikális korlátozásokról szóló iránymutatás (2000/C 291/01) 2000. október 13. Európai Bizottság, HL C 291/1. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=DD:08:01:32000Y1013%2801%29:HU:PDF>.
- EB [2004]: Guidelines on the application of Article 81(3) of the Treaty (2004/C 101/08) 2004. április 27. Európai Bizottság, OJ C 101/97. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2004:101:0097:0118:EN:PDF>.
- EB [2010]: A vertikális korlátozásokról szóló iránymutatás (2010/C 130/01) 2010. május 19. Európai Bizottság, HL C 130/1. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:130:0001:0046:HU:PDF>.
- EC [1998]: Communication from the Commission on the application of the Community competition rules to vertical restraints. Follow-up to the Green Paper on vertical restraints, COM(98) 544 final, OJ. C 365/3. http://aei.pitt.edu/934/1/vertical_restraints_gp_follow_COM_98_544.pdf.
- EC [2000]: XXIXth Report on Competition Policy, 1999. European Commission Brüsszel–Luxembourg. http://ec.europa.eu/competition/publications/annual_report/1999/en.pdf.

- FTC–DOJ [2000]: Antitrust Guidelines for Collaborations among Competitors. Federal Trade Commission–U.S. Department of Justice, <http://www.ftc.gov/os/2000/04/ftcdojguidelines.pdf>.
- GOULD, J. R.–PRESTON, L. E. [1965]: Resale Price Maintenance and Resale Outlets. *Economica*, 32. 302–312. o.
- GRIMES, W. [1992]: Spiff, Polish, and Consumer Demand Quality: Vertical Price Restraints Revisited. *California Law Review*, Vol. 80. No. 4. 817–855. o.
- HOVENKAMP, H. [1999]: *Federal Antitrust Policy. The law of competition and its practice.* West Publishing Co., St Paul, MN.
- IPPOLITO, P. M. [1991]: Resale Price Maintenance: Empirical Evidence from Litigation. *Journal of Law and Economics*, 34. No. 2. 263–294. o.
- JONES, A. [2009]: Resale Price Maintenance: a Debate about Competition Policy in Europe. *European Competition Journal*, Vol. 5. No. 2. 479–514. o.
- KLEIN, B.–MURPHY, K. M. [1988]: Vertical Restraints as Contract Enforcement Mechanisms. *Journal of Law and Economics*, Vol. 31. No. 8. 265–297. o.
- KLEIT, A. N. [1993]: Efficiencies without Economists: the Early Years of Resale Price Maintenance. *Southern Economic Journal*, Vol. No, 4. 59. 597–619. o.
- KNEEPKENS, M. [2007]: Resale Price Maintenance: Economics Call for a More Balanced Approach. *European Competition Law Review*, Vol. 28. No. 12. 656–664. o.
- KORAH, V.–O’Sullivan, D. [2002]: *Distribution Agreements under the EC Competition Rules.* Hart, Oxford.
- MAROSI ZOLTÁN [2010]: Report of the Hungarian Competition Law Association. Question A: Competition Law. Which, if any, agreements, practices or information exchanges about prices should be prohibited in vertical relationships? *International League of Competition Law (LIDC), Bordeaux.*
- MARVEL, H. P. [1994]: The Resale Price Maintenance Controversy: Beyond the Conventional Wisdom. *Antitrust Law Journal*, Vol. 63 No. 59. 73–77. o.
- MARVEL, H. P.–MCCAFFERTY, S. [1984]: Resale Price Maintenance and Quality Certification. *Rand Journal of Economics*, Vol. 15. No. 3. 346–359. o.
- MASTROMANOLIS, E. P. [1994]: Insights from U.S. Antitrust Law on Exclusive and Restricted Territorial Distribution: The Creation of a New Legal Standard for European Union Competition Law. *University of Pennsylvania Journal of International Business Law*, Vol. 15. No. 559.
- NAGY CSONGOR ISTVÁN [2011]: A vertikális megállapodás mint a kartelltilalom küszöb-fogalma. *Összehasonlító jogi elemzés és értékelés. Versenyügyök*, 7. évf. 1. sz. 27–33. o.
- ORNSTEIN, S. I. [1985]: Resale Price Maintenance and Cartels. *Antitrust Bulletin*, Vol. 30. No. 2. 401–432. o.
- OSTLUND, H. J.–VICKLAND, C. R. [1940]: *Fair Trade and the Retail Drug Store.* Druggists’ Research Bureau, Minneapolis.
- OVERSTREET, T. [1983]: Resale Price Maintenance: Economic Theories and Empirical Evidence. *Bureau of Economics Staff Report to the FTC*, 80. 56–62. o.
- PATTERSON, M. R. [2000]: The Market Power Requirement in Antitrust Rule of Reason Cases: a Rhetorical History. *San Diego Law Review*, Vol. 37. No. 1. 8. o.
- PEEPERKORN, L. [2008]: Resale Price Maintenance and its Alleged Efficiencies. *European Competition Journal*, Vol. 4. No. 1. 201–208. o.

- POSNER, R. A. [1976]: *Antitrust Law. An economic perspective.* University of Chicago Press, Chicago.
- REY, P.–TIROLE, J. [1986]: The Logic of Vertical Restraints. *American Economic Review*, Vol. 76. No. 5. 921–939. o.
- RITTER, L.–BRAUN W. D. [2005]: *European Competition Law: a Practitioner's Guide.* Kluwer Law International, Hága, 3. kiadás.
- SCHERER, F. M. [1983]: The Economics of Vertical Restraints. *Antitrust Law Journal*, Vol. 52. No. 3. 687–707. o.
- SCHERER, F. M.–ROSS, D. [1990]: *Industrial Market Structure and Economic Performance.* Houghton Mifflin, Boston, 3. kiadás.
- SHAFFER, G. [1995]: Rendering Alternative Offerings Less Profitable with Resale Price Maintenance. *Journal of Economics and Management Strategy*, Vol. 3. No. 4. 639–662. o.
- SPENCE, M. A. [1975]: Monopoly, Quality, and Regulation. *Bell Journal of Economics*, Vol. 6. No. 2. 417–419. o. <http://www.econ.ucsb.edu/~tedb/Courses/UCSBpf/readings/spence-quality.pdf>.
- SPENGLER, J. J. [1950]: Vertical Integration and Antitrust Policy. *Journal of Political Economy*, Vol. 58. No. 4. 347–352. o.
- STEINER, R. L. [1991]: Sylvania Economics – a Critique. *Antitrust Law Journal*, 60. 41–59. o.
- TELSER, L. G. [1960]: Why Should Manufacturers Want Fair Trade? *Journal of Law and Economics*, 3. 86–105. o.
- VAN DEN BERG, R. J.–CAMESASCA, P. D. [2001]: *European Competition Law and Economics: A Comparative Perspective.* Intersentia, Antwerpen–Groningen–Oxford–New York.
- VAN DOORN, F. [2009]: Resale Price Maintenance in EC Competition Law: The Need for a Standardised Approach. <http://ssrn.com/abstract=1501070>.
- WHISH, R [2010]: *Versenyjog.* HVG–Orac, Budapest.
- WHITE, L. J. [1985]: Resale Price Maintenance and the Problem of Marginal and Infra-marginal Customers. *3 Contemporary Policy Issues*, Vol. 3. No. 3. 17–21. o.
- WILLIAMSON, O. E. [1975]: *Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications.* The Free Press, New York.
- YAMEY, B. S. [1954]: *The Economics of Resale Price Maintenance.* Pitman, New York–London.