

• Győrfi Anita •

A TÚLZÓ ÁRAZÁS MINT ERŐFÖLÉNNYEL VALÓ VISSZAÉLÉS AZ UNIÓS ÉS A MAGYAR JOGGYAKORLATBAN*

Az EUMSZ 102. cikk a) pontja tiltja a túlzóan magas árak alkalmazását, miközben a témával foglalkozó közgazdászok többsége egyetért abban, hogy a túlzóan magas árak meghatározása nem lehet egyszerre objektív és hatékony, vagyis vagy sérti a jogbiztonságot, vagy ésszerűtlen megoldáshoz vezet. A tanulmány szerzője arra keresi a választ, hogy adható-e megfelelő megoldás a problémára, miközben áttekintést nyújt arról, hogyan kezelik a túlzó árazás jogintézménye által támasztott kihívásokat az Európai Unió intézményei és a magyar versenyhatóság.

BEVEZETÉS

Az Európai Unió Működéséről szóló Szerződés (EUMSZ) 102. cikkének a) pontja visszaélésnek minősíti a túlzottan magas árak kiszabását, ha a vállalat erőfölénye megállapítható. A rendelkezés célja, hogy megvédje a kiegyenlített erőviszonyban lévő fogyasztókat a vállalatok kizsákmányolásától – vagyis attól, hogy a vállalat erőfölényét fogyasztók hátrányára használja. Ahhoz, hogy egy adott termékről vagy szolgáltatásról megállapíthassuk, hogy annak ára túlzottan magas-e, először is azt kell megmondani, hogy mihez képest viszonyítjuk. Olyan összehasonlítási alapot kell találni, amellyel a vizsgált termék vagy szolgáltatás összevethető, és amelyről azt gondolhatjuk, hogy az ára nem túlzó. Ezt követően pedig arra a kérdésre kell válaszolni, hogy a fennálló árkülönbség túlzott mértékben nagy-e.

Ez a vizsgálat nagyon bonyolult, sok erőforrást igényel, ráadásul nagyon nagy a fölösleges beavatkozás veszélye, amely hosszú távon nagyobb fogyasztói károkat okoz, mint a rövid távon elérhető haszon. E tanulmány azt vizsgálja meg, hogy milyen feltételek esetén avatkozik be a vállalatok árazásába Magyarország és az Európai Unió versenyhatósága, milyen módszert alakított ki a joggyakorlat a túlzás meghatározására, illetve hogy milyen érvek és ellenérvek merültek fel a szakirodalomban a beavatkozás mellett és ellen.

A tanulmány röviden áttekinti a túlzó árazással kapcsolatos európai uniós joggyakorlatot, tárgyalja a beavatkozás elleni és melletti elméleti érveket, majd pedig

.....
* Ezúton szeretnék köszönetet mondani *Kovács Csabának* a tanulmány egy korábbi változatához nyújtott értékes tanácsaiért és hasznos észrevételeiért.

a túlzó ár elleni fellépés nehézségeit követően a megoldási lehetőségeket vázolja. Végül szó lesz arról, hogy a szakirodalomban és az Európai Bizottság (Bizottság), illetve az Európai Unió Bírósága (EUB) joggyakorlatában körvonalazódott módszertan hogyan érvényesül a magyar joggyakorlatban.

TÚLZÓ ÁRAK MEGÁLLAPÍTÁSA AZ UNIÓS JOGGYAKORLATBAN

A Bizottság a 102. cikk *a*) pontja alapján először 1974-ben a General Motors-ügyben marasztalt el erőfölényes vállalatot túlzóan magas ár alkalmazása miatt (75/75/EEC sz. bizottsági döntés, General Motors Continental, 1974). Az ügyben a Bizottság az adott termék árait annak előállítási költségével vetette össze, és túlzónak minősítette a General Motors által kiszabott árakat, mivel ugyanazt az árat alkalmazta mind az amerikai, mind az európai modellek ellenőrzési eljárása esetén, holott az európai modellek költségvonzata ennél kisebb volt. Később azonban az Európai Bíróság ezt a döntést megsemmisítette, mivel úgy ítélte meg, hogy e magas árak csak átmenetiek voltak, így a General Motors Co. tevékenysége nem számít visszaélésnek (26/75 sz. ügy, General Motors Continental NV *versus* Commission, 1975, 19–22. bekezdés).

Ezt követően 1975-ben a United Brands-ügyben szintén túlzó ár miatt rótt ki bírságot a Bizottság (76/353/EEC sz. bizottsági döntés, Chiquita, 1975), amely végző soron a túlzó árzással kapcsolatos versenyjogi joggyakorlat legkiemelkedőbb esetének bizonyult. Itt a hatóság azzal érvelt, hogy a vállalat Írországban is képes profittal értékesíteni a Chiquita banánokat, így a németországi banánárak túlzók, mivel a németországi árusító központok közelebb vannak a kikötőhöz, így a vállalat költségei kisebbek. Az EUB ezt megalapozatlannak ítélte, mivel úgy vélte, hogy a Bizottság nem teljes részletességgel vette figyelembe a vállalat költségszerkezetét, és ezért döntése nem volt kellően megalapozott (27/76 sz. ügy, United Brands Company *versus* Commission, 1978).

Az ügy eldöntésére az EUB egy két lépcsős tesztet alkotott. A 250. bekezdésben mindenekelőtt megállapította, hogy „a túlzó ár visszaélésnek minősül, ha [az ár] nem áll arányban a nyújtott szolgáltatás gazdasági értékével” (27/76 sz. ügy, United Brands Company *versus* Commission 1978, 250. bekezdés).

Eszerint az adott termék vagy szolgáltatás árait annak gazdasági értékével összevetve kell értékelni. A gazdasági értékkel arányos árak meghatározására pedig a 252. bekezdésben kimondta, hogy először meg kell állapítani, hogy:

- ♦ „1. fennáll-e túlzott aránytalanság a ténylegesen felmerült költségek és az alkalmazott ár között, ha pedig a kérdésre a válasz igenlő, azt kell vizsgálni, 2. hogy az alkalmazott ár akár önmagában, akár a versenytársak áraihoz viszonyítva tisztességtelennek minősül-e.” (27/76 sz. ügy, United Brands Company *versus* Commission, 1978, 252. bekezdés.)

Ezek alapján tehát elmondható, hogy túlzóan magas árak alkalmazása miatt egy vállalat akkor marasztalható el, ha 1. a vállalat úgynevezett erőfölénnyel rendelkezik a releváns piacon, és 2. a vállalat adott termékének vagy szolgáltatásának árai meghaladják annak valamilyen módon definiálendő és mérendő költségeit, valamint 3. az alkalmazott ár a termék vagy szolgáltatás úgynevezett gazdasági értékével önmagában vagy más vállalatokkal (például versenytársakkal) összevetve aránytalanul magasabbra minősül. Ha a feltételek valamelyike nem teljesül, a túlzó árazás nem állapítható meg.

A United Brands-eset jelentőségét nem csupán az adja, hogy a túlzó árazással kapcsolatos ügyek megítélésekor jelenleg is a fent vázolt módszertan alapján jár el a Bizottság és az EUB, hanem az, hogy az EUB ezzel bevezette a versenyjogi joggyakorlatba a gazdasági érték fogalmát. Ezek alapján a joggyakorlatban először került megfogalmazásra, hogy a túlzó árazás meghatározásához nem elegendő az árak költségekkel való összevetése, hanem az adott termék vagy szolgáltatás gazdasági értékének vizsgálata a megfelelő kiindulási alap. Bár igaz, hogy a közgazdaságtani elméletben a 18–19. században a klasszikus politikai gazdaságtan követői a gazdasági értéket a termék vagy szolgáltatás előállítási költsége alapján állapították meg, a 20. századra a neoklasszikus értékelmélet következményeként a gazdasági érték a versenyzői piacon kialakult egyensúlyi árat jelentette, amely a keresleti és kínálati oldalon lévő piaci szereplők interakcióinak eredményeként határozható meg. (*Backhouse* [2002], 159.o. és 167–172. o.) Vagyis, az EUB ezzel csökkentette a közgazdaságtani elméleti eredményeinek és a joggyakorlat között húzóódo feszültséget.

Ezzel összhangban a Port of Helsingborg-ügyben a Bizottság indoklásában kifejti, hogy a gazdasági érték meghatározásakor nem csak azokat a költségeket kell figyelembe venni, amelyek a kikötő által nyújtott szolgáltatáskor konkrétan felmerülnek, vagyis amelyek megjelennek a vállalat auditált pénzügyi jelentésében (COMP/A.36.568/D3 ügy, *Scandlines Sverige AB versus Port of Helsingborg*, 2004, 209. bekezdés). A gazdasági érték részét jelentik ugyanis azok az addicionális költségek és egyéb tényezők is, amelyek nem jelennek meg a vállalat könyveiben. Ilyen költség egyfelől az elsüllyedt költség (*sunk cost*), amelyet a vállalat a múltban kifizetett, és már vissza nem szerezhető költség. Másfelől pedig az alternatív költség (*opportunity cost*), amely az adott forrás más felhasználásából fakadó bevétel elmaradását jelenti. Mivel a helsingborgi kikötő kiváló elhelyezkedésű, illetve számos infrastrukturális beruházás történt a vizsgált időszakot megelőzően, így e költségelemek jelentősek. A 227. paragrafusban a határozat az egyéb tényezők között a keresleti oldal figyelembevételének fontosságát emeli ki:

- ♦ „A keresleti oldal releváns, ugyanis a fogyasztók hajlandók többet fizetni egy adott termék olyan specifikus tulajdonságaiért, ami miatt e terméket többre értékelik.” (uo. 227. bekezdés.)

A határozat következtetésében a Bizottság végül kifejti, hogy nem lehet az adott termék vagy szolgáltatás gazdasági értékét pusztán a felmerült költségek alapján megállapítani, minden esetben az ügy részletes körülményeit, illetve további nem költség típusú tényezőket – mint például a fogyasztói keresletet – is számításba véve kell döntenet (uo. 232. bekezdés). Ebből következik, hogy az összehasonlítási alapként szolgáló gazdasági értéknek nem szükségszerűen a tökéletesen versenyzői piacon kialakult árakat kell tekinteni, hanem az adott piaci viszonyoknak megfelelően kialakuló – akár a versenyzői árat meghaladó – árakat. Ez azért különösen fontos, mivel – ahogyan arról a későbbiekben lesz szó – ezáltal a túlzó árazás jogintézménye kérdőjeleződik meg, továbbá pedig felveti az ezt megelőző ügyek elbírálásának helyességét.

A túlzó árazás meghatározásának homályosságát jelzi, hogy az Európai Bizottság gyakorlatában a *túlzó árazással* kapcsolatban csak néhány döntéssel végződő eset van. Érdekes megfigyelni, hogy ezek többsége kizáró visszaéléssel is kapcsolatba hozható, tehát nem tisztán kizsákmányoló típusú ügyek (*Motta-de Streel* [2007] 30. o.).¹ Erre példa a már említett General Motors-ügy, illetve a British Leyland-ügy, amelyben a vállalatok a gépjárművek forgalomba helyezésének engedélyezésével kapcsolatos túlzóan magas árszabásával akadályozták a párhuzamos importot és a márkán belüli versenyt (84/379/EEC sz. bizottsági döntés, British Leyland, 1984). A United Brands-esetben a vállalat a tagállamok között diszkriminatívan határozta meg az árakat, míg a Deutsche Post a külföldről érkezett levelek belföldi továbbításáért felszámolt árait találta túlzónak a Bizottság, amivel a vállalat megakadályozta a konkurens vállalatok piacra lépését (2001/892/EEC sz. bizottsági döntés, Deutsche Post AG-Interception of cross-border mail, 2001). Ezzel szemben tisztán *kizsákmányoló árazásra* a Bizottság esetjogában csak a Port of Helsingborg-ügy említhető (*Motta-de Streel* [2007] 31. o.), amelyben a Bizottság épp azt mondta ki, hogy minden esetben figyelembe kell venni a keresleti tényezőket is, azaz jogszerű lehet a versenyzői ártól való jelentős eltérés. Az EUB 2007-ig összesen tizenöt esetet tárgyalt (uo.). Az ügyek többsége itt is versenykizáró hatással kapcsolatba hozható magatartás miatt indult, és csak néhány eljárás az, amit tisztán kizsákmányoló árazás miatt folytatott le az EUB.² A United Brands-ügy kivételével minden bizottsági

¹ Az erőfölénnyel való visszaélő magatartást két nagy csoportba sorolhatjuk. Van kizsákmányoló típusú, illetve versenykorlátozó típusú magatartás. A két kategória között a legfőbb különbség az, hogy a kizsákmányoló magatartás esetén a magatartás versenytársakra gyakorolt hatása nem vizsgálendő, mivel a jogellenesség kimondásához nem szükséges a verseny korlátozása, elegendő annak bizonyítása, hogy a fogyasztókat a túlzóan magas (tisztességtelen) ár miatt kár érte. Bár a versenyellenes magatartás elleni fellépésre is igaz az, hogy végső soron a fogyasztók jólétsökenésének, kizsákmányolásának megakadályozására törekszik, azonban ezt csak indirekt módon, a versenyfolyamat védelmével teszi.

² Ilyen az Ahmed Saeed-ügy (66/86 sz. ügy, Ahmed Saeed Flugreisen versus Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs, 1989, ECR 803, 43. bekezdés) a Tournier-ügy (395/87 sz. ügy Ministère

és EUB-esetre igaz, hogy a vállalatok törvényi monopóliumok, vagy hogy az adott termék vagy szolgáltatás szellemi tulajdonjog védelem alatt áll. Ezen belül pedig a tisztán kizsákmányoló esetek mindegyike törvényi monopólium volt (uo.).

A BEAVATKOZÁS ELLENI ÉS MELLETTI ÉRVEK

A beavatkozás elleni érvek

Definíció szerint nem létezik ♦ A túlzó árak meghatározása során referenciapontként a versenyzői árak szolgálnak. Ez azonban nem található meg minden piacon, mivel az árak az adott piac struktúrájától függnnek (például a termékek homogenitásától, a piaci szereplők számától, a belépési korlátoktól vagy attól, hogy vannak-e aszimmetrikus információk a piaci szereplők között stb.). Így az árak a versenyzői ár és a monopolár között mozoghatnak.³ A monopóliumnak sem érdemes a profitmaximalizáló ár fölé emelnie az árait, ugyanis ekkor olyan mértékben csökken a termék iránti kereslet, hogy az áremelés nem kompenzálja kevesebb értékesített mennyiség okozta profitkiesést. Ha elfogadjuk, hogy a vállalatok természetes magatartása a profitmaximalizálás, és hogy a domináns pozíció *per se* nem jelent visszaélést, akkor arra a következtetésre kell jutnunk, hogy a monopolár alkalmazása sem jelenthet jogellenes magatartást (*Wahl* [2007] 51. o.).

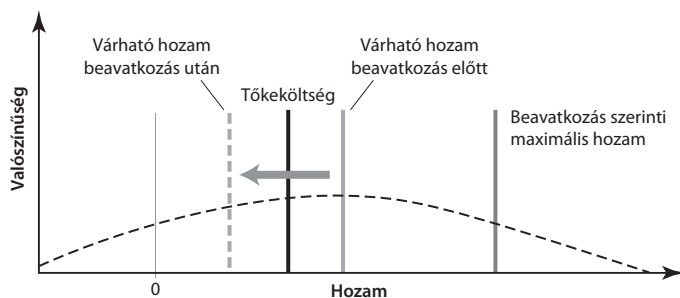
A Port of Helsingborg-ügy azért kifejezetten tanulságos, mert az hogy a Bizottság kimondta, hogy a viszonyítási pont (gazdasági érték) meghatározásához figyelembe kell venni a termék iránti keresletet, illetve az alternatív és az elsüllyedt költségeket, azt jelenti, hogy a túlzóan magas árat a vállalat piaci helyzetének megfelelő profitmaximalizáló árakhoz kell mérni. Vagyis, egy ár csak akkor lehetne túlzó, ha a vállalat a profitmaximalizáló ár fölötti árat szabna. *Wahl* [2007] felhívja a figyelmet, hogy az európai gyakorlatban egyetlen ilyen ügy van, a British Leyland jogi monopólium elleni ügy, ahol a vállalat azért szabott a profitmaximalizáló ár fölötti termékdíjat, mert így kívánta korlátozni eladásait (53. o.). Ilyen magatartással szemben a versenyhatóság versenykorlátozás miatt is felléphet. Továbbá *Wahl* hozzáteszi azt is, ahogyan arról már volt szó, az európai uniós szintű elmarasztaló esetek mindegyike tartalmaz valamilyen kizáró magatartást is.

.....
Public versus Tournier (SACEM I), 1989, ECR 2521), Lucazeu-ügy (110/88 sz. ügy F. Lucazeau versus Societé des Auteurs, Compositeurs et Editeurs de Musique, 241/88 & 242/88, 1989) és a Centre d'insémination de la Crespelle-ügy (C-323/93 sz. ügy Centre d'insémination de la Crespelle, 1984, I-5077).

³ Bizonyos esetekben (például új termék piacra vezetésekor) előfordulhat olyan stratégiai viselkedés is, amelyben az új terméket a versenyzői ár alatti áronértékesítik.

Innováció, beruházás ♦ Egy másik érv a túlzó árak alkalmazása elleni fellépéssel szemben, hogy csökkenti vagy elrettenti az új belépőket a piacra lépéstől (Motta–de Streeck [2007] 17. o). Az árak a piaci mechanizmus működésének alapvető feltételei, mivel legfőbb szerepük az információk közvetítése. Az árváltozás információt szolgáltat arról, hogy az inputtényezők ára hogyan alakul, az árak abszolút szintje pedig arról, hogy mennyire jövedelmező az adott termék vagy szolgáltatás nyújtása, illetve hogy a versenytársaknak érdemes-e belépniük a piacra. Ha beavatkozunk a szabad árak alakulásába – jelen esetben csökkentjük a termék vagy szolgáltatás árát –, azzal ezt az információt eltorzítjuk, így a versenytársak kevésbé látják jövedelmezőnek az adott piacot, így csökken az új belépők száma. Az új belépők ösztönzése azért fontos, mert ezzel növelhető a verseny az adott piacon, ami az árak csökkenéséhez, illetve a helyettesítő termékek megjelenéséhez vezet. Vagyis az árak csökkenése egy versenyzői piacon a versenynyomás csökkenéséhez, így a fogyasztói jólét csökkenéséhez vezet hosszú távon.

Másfelől a túlzó ár elleni beavatkozás a domináns vállalat befektetéseit is csökkenti, ugyanis a befektetések megtérülését rontja. A magas árak és a profit a vállalat erőfeszítésének jutalma, illetve az adott iparágra jellemző kockázat vállalásának mértékével arányos kockázattal ellátást kompenzálja. Mivel egy beruházás csak akkor valósul meg, ha a beruházásból származó várható hozam meghaladja a tőkeköltéseket, így az *ex post* beavatkozásnak negatív hatása van a beruházásokra, mivel a hozam maximalizálásával az *ex ante* várható hozam csökken. Vagyis, a pontatlan beavatkozás nemcsak az indokolatlan extraprofitot érinti, hanem csökkenti a vállalat gazdaságilag indokolt profitját is. Ezt szemlélteti az 1. ábra.



Forrás: Evans–Padilla [2004] 23. o.

1. ÁBRA • A túlzó árak elleni szigorú beavatkozás politika hatása

A vékonyabb szaggatott vonal a várható hozam eloszlását jelöli, míg a világosszürke vastag vonal a várható hozamot. A felső korlát lecsökkenti az *ex ante* várható hozamot, így azok a beruházások nem tudnak megvalósulni, amelyek várható hozama, így a tőkeköltése (fekete vastag vonal) alá esik. Ha pedig csökkennek a beruházások, az a minőségjavulás vagy költségcsökkenés elmaradása miatt hosszú távon kárt okoz a fogyasztóknak.

Szabályozóvá válás ♦ Az egyik legtöbbet hangoztatott érv a beavatkozás ellen az, hogy a versenyhatóság ezekben az esetekben szabályozó hatósággá válna, mivel meg kell mondania, hogy a vizsgált ár mihez képest és mennyire magas, illetve hogy mi lenne a megfelelő árszint. Ehhez azonban sem felkészültsége, sem erőforrásai nem megfelelőek (*Motta–de Streel* [2007] 19. o.).

Egyfelől a versenyhatóságnak nem állnak rendelkezésére azok az információk, tapasztalatok, amelyekkel egy ágazati szabályozó hatóság rendelkezik, illetve nincs meg a rendszerszintű szaktudása sem. Másfelől pedig a versenyhatóság egyedi beavatkozása nem lehet hatékony, ugyanis még ha lehetséges is egy adott probléma kezelése, hosszú távú megoldásához szükség lenne rendszeres ellenőrzésre, monitoringtevékenységre, a piaci körülmények változásával felülvizsgálatra, amely nem szerepe a versenyhatóságnak, illetve az ahhoz szükséges kapacitás sem áll rendelkezésére. Ha a versenyhatóság magára vállalna egy ilyen szerepkört, olyan értékes erőforrásokat áldozna fel, amelyeket a nagyobb fogyasztóijólét-veszteséggel járó esetek felderítésére fordíthatna. Ezt támasztja alá az Európai Bizottság Versenypolitikai Főigazgatóságának azon állítása, hogy „mind az EU, mind az Egyesült Államok felismerte, hogy az ágazati szabályozás gyorsabb és hatékonyabb, mint a hosszú és elhúzódó versenyjogi eljárások” (*Lowe* [2008] 727. o.).

Jogbiztonság vagy hatékonyság hiánya ♦ A túlzó árak elleni fellépésben nagy problémát okoz a jogbiztonság hiánya. Nincs ugyanis olyan módszer, amely közgazdaságtani szempontból indokolható és kiszámítható lenne, s amelyhez a vállalatok magatartásukat igazíthatnák. Még ha elvi szinten kialakítható is lenne egy közgazdaságtani szempontból hatékony teszt, egy vállalat akkor sem tudná megfelelően követni azt, ugyanis többnyire olyan információra lenne szüksége, amely csak a versenyhatóság számára érhető el (például a versenytársak költségadatai).

Ezzel kapcsolatban *Evans–Padilla* [2004] egy lehetetlenségi elvet fogalmazott meg:

- ♦ „nincs olyan összehasonlítási alapként szolgáló ár–költség- vagy profitmaximum-érték, amellyel a 102. cikk *a*) bekezdése implementálható lenne olyan értelemben, hogy a következő két feltételnek megfelel: 1. objektív és 2. hatékony.” (*Evans–Padilla* [2004] 19–20. o.)

A szabály akkor objektív, ha következményei előre jelezhetők. Ahhoz, hogy egy szabály az objektivitás kritériumát teljesíteni tudja, három feltételnek kell *ex ante* megfelelnie. 1. meg kell tudnia határozni azt árat vagy azt a profitot, amely összehasonlítási alapként szolgálhat. 2. definiálnia kell egy ellentmondásmentes összehasonlítási alapot (például ország, időhorizont), valamint 3. azt a kritikus értékhatárt, amit túllépve már jogsértőnek tekinthető a magatartás. Egy szabály akkor hatékony, ha csak akkor tartja túlzónak az alkalmazott árat, ha hosszú távon kárt okoz a fogyasztóknak. A szerzőpáros szerint a természetes monopóliumok és oligopóliumok szabályozásáról szóló több évtizednyi vita után, szinte bizonyosak lehetünk abban, hogy e két kritérium egyszerre nem teljesülhet (uo. 19–20. o.).

A beavatkozás melletti érvek

A beavatkozás nehézségeit általában nem vitatja a szakirodalom, azonban Lyons [2007] felhívja a figyelmet, hogy ha a túlzó árazás kikerül a versenyhatóság gyakorlatából, akkor a túl magas árak elleni fellépésnek csak magánjogi útja marad. Ekkor a túlzó árak jogellenességét általános bíróság tárgyalja, amely még kevésbé képes kezelni a bemutatott problémákat, így nagyobb lesz a rossz bírói döntés esélye (80. o.). Emiatt, még ha az ügyeknek nagy is a kapacitásigényük, érdemes a versenyhatóság hatáskörében hagyni, mivel annak nagyobb a tapasztalata mind az elindításra érdemes ügyek körének megválogatásában, mind azok elbírálásában.

A beavatkozás mellett szól az az érv is, hogy a kizsákmányoló árak elleni fellépés kifejezetten alkalmas akkor, ha az erőfölény versenykizáró magatartás miatt jött létre, de a kizáró magatartás ellen már nem lehet fellépni (*gap cases* – uo. 83. o.). Az ilyen piacokon többnyire magas belépési korlátok vannak, így alkalmas intézkedés is azonnal adódik a belépés könnyítése révén.

Mindezeken túl talán a legnyomósabb érv a beavatkozás mellett politikai természetű: azoknak a fogyasztóknak, akik kizsákmányolva érzik magukat, nehéz lenne elmagyarázni, hogy a versenyhatóság azért nem lép fel a magas árakkal szemben, mert ha ezt tenné, azzal szabályoznia és rendszeresen ellenőriznie kellene az árakat, ez pedig részéről túl nagy kapacitásokat igényelne. Továbbá pedig, hogy azért nem lép közbe és hagyja magasan az árakat, mert ez végső soron a fogyasztók érdekét szolgálja. Ezért különösen az átmeneti gazdaságok esetében, ahol mélyen gyökerező hagyománya és kultúrája van annak, hogy az állampolgárok a kormányzattól várják a kizsákmányoló magatartás elleni segítséget, és nincs szabályozó hatóság sem, fontos lehet a túlzó árazás elleni fellépés lehetőségének fenntartása (uo.).

SZINTÉZIS – SZŰRÉS

Az elmondottakból látható, hogy mind a beavatkozás elleni, mind a beavatkozás melletti érvek figyelemre méltók. A két megközelítés közötti ellentmondás úgy oldható fel, ha meghagyjuk a versenyhatóság számára a beavatkozás lehetőségét, de csak arra az esetkőrré korlátozzuk, amelyeket az ellenérvek nem, vagy csak kevésbé támadnak. Ez valószínűbbé teszi, hogy a versenyhatóság csak olyan esetekben lépjen fel, ahol a beavatkozással elérhető haszon nagyobb, mint az általa okozott hatékonyságvesztés.

Az uniós esetjog alapján felmerülhet, hogy a beavatkozás körét az olyan versenykizáró esetekre kellene szűkíteni (*gap cases*), amelyek ellen a versenyhatóság jogi okokból már nem tud fellépni, mivel – ahogyan arról már volt szó – minden marasztalással végződő esetben fel lehet fedezni versenykizáró motívumot (Wahl [2007] 53. o. és Motta–de Streel [2007] 30. o.). Továbbá mind az Európai Bizottság, mind

az Európai Unió Bírósága – a United Brands-esetet leszámítva – csak törvényi monopóliumokat vagy szellemi tulajdon védelme alatt álló termékeket vagy szolgáltatásokat vizsgált, így ésszerű lenne, továbbra is csak ilyen esetekben eljárniuk (uo. 31. o.). Bár ezek az esetkörök tagadhatatlanul fontosak, nem feltétlenül fedik le a lehetséges beavatkozás körét.⁴ Így a következőkben a szakirodalomban megjelent szűrőkritériumokat vesszük számba, majd a levonható következtetések alapján javaslatot teszünk egy lehetséges szűrőmechanizmus felállítására.

A szakirodalomban egyetértés van arról, hogy a versenyhatóságnak csak nagy és tartós belépési korlátok esetén szabad beavatkoznia. Háromtípusú belépési korlátot különböztethetünk meg. Egyfelől lehetnek jogi korlátok, ahol a domináns vállalat erőfölénye valamilyen különös jogosítványból fakad. Másfelől lehetnek strukturális korlátok, amit a piac szerkezete, a kereslet és költségszerkezet sajátosságai alakítottak ki. Harmadrészt pedig lehetnek olyan korlátok, amelyeket az inkumbens vállalat állít a belépni szándékozó versenytársak kiszorítására – ezeket hívjuk stratégiai korlátoknak. Tipikusan ez utóbbi korlátok fennálltát vizsgálja a versenyhatóság kizáró magatartások elleni fellépéskor, így a kizsákmányoló típusú magatartásoknál főként az első két korlát jelenik meg (OECD [2011] 49. o.).

További követelmény, hogy a versenyhatóság csak akkor avatkozzon be, ha a vizsgált vállalat piaci részesede különösen nagy, és aminek forrása nem a közelmúlt beruházásainak vagy innovációjának eredménye. Ilyen forrásnak tekinthetők például a korábbi törvényi monopóliumok, illetve azok az esetek, amelyekben az erőfölény olyan versenykizáró magatartás miatt keletkezett, amelyek ellen a versenyhatóság jogi okokból már nem tud fellépni (*gap cases*). Az első és második kritérium nagyon hasonlít egymáshoz, mivel e nagy piaci erő tartósan csak magas belépési korlátokkal tartható fenn. Fontos megemlíteni, hogy mindkét kritérium a verseny önszabályozó mechanizmusának megszűnését írja le, vagyis piaci kudarcra hívja fel a figyelmet. Így ha e kritériumok teljesülnek, a vállalat helyzetét szuperdominánsnak tekinthetjük.⁵ Paulis [2007] érvelése szerint nem szükséges külön kritériumként említeni a nagy piaci erőt és annak forrását, mivel a tartós belépési korlátok magában hordozzák azt, és Paulis nem is támaszt egyéb kritériumot a versenyhatóság beavatkozása elé (6. o.).

A beruházások és az innováció szerepe több tesztben is megjelenik, azonban ennek súlypontja némileg eltér. Ahogy említettük Paulis [2007] nem tartja fontosnak e kritériumot, a témával foglalkozó két másik tanulmány pedig csak impliciten utal rá: Röller [2007] szigorúan csak a *gap cases* esetekben engedi meg a beavato-

⁴ Erre lehet példa egy korábbi törvényi monopólium, ahol a magas belépési korlátok miatt a vállalat továbbra is jelentős piaci erővel rendelkezik.

⁵ Ezt az elnevezést használja Motta–de Streel [2007], de megjelenik a dél-afrikai Mittal Steel *versus* Harmony 13/CR/Feb04 számú esetben is, ahol a Tribunal Court nem vizsgálta a Mittal Steel árait, hanem a szuperdominancia ténye és a vállalat ösztönzőtsége a magas árak alkalmazására elegendőnek bizonyult a visszaélés megállapításához. Motta–de Streel [2007] álláspontja szerint az ilyen vállalatok legalább 80 százalékos piaci részesedéssel rendelkeznek.

zást, *Motta–de Streel* [2007] az ilyen eseteken kívül a szuperdominancia forrásául szolgáló különleges jogosítványok megléte esetén is indokoltnak tartja a beavatkozást. *Fletcher–Jardine* [2007] külön nevesíti, hogy az *ex ante* beruházások szerepét figyelembe kell venni, azonban *O’Donoghue–Padilla* [2006] határozottan kifejezi, hogy nemcsak a dominancia forrásaként – vagyis múltbeli beruházást vagy innovációt – kell figyelembe venni, hanem jövőbelit is, vagyis nem szabad beavatkozni, ha az adott piacon az innovációnak vagy beruházásoknak nagy szerepe van. Ennél még szigorúbb az *Evans–Padilla* [2004] által javasolt kritérium, amely szerint csak akkor szabad beavatkozni, ha nem merül fel annak kockázata, hogy a magas árak szabályozása új termék vagy szolgáltatás megjelenését akadályozza.

A következő leggyakrabban említett kritérium, hogy ne létezzen ágazati szabályozó az adott piacon,⁶ vagy az valamely más okból akadályozva legyen az eljárásban (*OECD* [2011] 51. o.). A ágazati szabályozó ugyanis inkább képes hosszú távú megoldást nyújtani, árszabályozni az adott piacon, így feleslegessé válik a versenyhatóság beavatkozása, és értékes kapacitások szabadulhatnak fel. Ez azonban vitatott: *Motta–de Streel* [2007]-tel és *Röller* [2007]-rel szemben *Paulis* [2007] szerint akkor is érdemes beavatkozni, ha ágazati szabályozó képes eljárni, mivel elképzelhető, hogy a szabályozó nem akar beavatkozni az adott kérdésben, vagy az általa előírt ár versenytorzító. Ezenfelül fontos érv, hogy az ágazati szabályozók akaratlanul is előnyben részesíthetik az adott ágazat szempontjait a verseny erősítésével szemben (szabályozói csapda – *regulatory capture*), míg a versenyhatóság számos iparágat vizsgál, így e jelenség nem merül fel a vizsgálatok során.

További szűrőkritériumok közé tartozik *Fletcher–Jardine* [2007] részéről, hogy az adott termék vagy szolgáltatás ne álljon szabadalmi védettség alatt,⁷ illetve hogy a beavatkozás csak olyan eseteket érintsen, ahol lehetséges alternatív intézkedés, vagyis az árszabályozás, illetve bírság kiszabása kerülendő. A vállalat árazására tekintettel *Evans–Padilla* [2004] pedig további szűrést javasol: nem szabad eljárni olyan esetekben, ahol az ár nem haladja meg az átlagos teljes költséget, míg *Fletcher–Jardine* [2007] pedig azt, hogy a vállalat költségeivel való összevetésben figyelembe kell venni a portfólióhatást. A szűrőfeltételeket az 1. táblázat foglalja össze.

Összességében elmondható, hogy a szűrőfeltételeknek mindenképpen ki kell szűrni azokat az eseteket, ahol a piac önműködő mechanizmusa képes korrigálni a kialakult helyzetet. Fontos kiszűrni a dinamikus iparágakat, ahol a technológia még nem kiforrott, így jelentős beruházás vagy innováció várható a piacon, illetve azokat az eseteket, ahol ágazati szabályozó van.

.....
⁶ Itt fontos megjegyezni, hogy az ágazati szabályozó piaci jelenlétén azt értjük, hogy az ágazati szabályozó hatásköre kiterjed a vizsgált termék vagy szolgáltatás árának meghatározására – vagy a termék, vagy a szolgáltatás jellegéből fakadóan ki kellene terjednie.

⁷ A Bizottság a Rambus elleni döntésében azt mondta, ki, hogy a szabadalmi védettség nem gátja a túlzó árak megállapításának (COMP/38.636 sz. Bizottsági döntés, Rambus 2009. december 9.

1. TÁBLÁZAT • A versenyhatósági beavatkozással szemben támasztott szűrőkritériumok a szakirodalomban

	I. Belépési korlát	II. Nagy piaci erő	III. Beruházás és innováció nincs jelen	III. Ágazati szabályozás	IV. Egyéb
<i>Paulis</i> [2007]	Jelentős és tartós belépési korlátok				
<i>O'Donoghue–Padilla</i> [2006]	Belépési korlátok leküzdhetetlenül nagyok	Egyetlenegy olyan vállalat van a piacon, amelynek nagyon nagy a piaci ereje	Az innovációnak és beruházásoknak nincs jelentős szerepe a piacon		
<i>Röller</i> [2007]	Jelentős és tartós belépési korlátok vannak, és a piac önkorrekciós mechanizmusa megszűnt		<i>Gap cases</i> esetek	Nincs ágazati szabályozó vagy az akadályozva van	Strukturális jogorvot nem érhető el
<i>Fletcher–Jardine</i> [2007]	Nem várható belépés a piacra	Figyelembe kell venni az <i>ex ante</i> beruházást			1. Nem szabad árszabályozást alkalmazni, bírságot kiszabni vagy kártérítési pert engedélyezni 2. Nincs szabadalom az adott termékre 3. Figyelembe kell venni a portfólióhatást
<i>Motta–de Streef</i> [2007]	Jelentős és tartós belépési korlátok vezettek a vállalat szuperdominanciájához	Szuperdominancia különleges jogosítványok miatt vagy <i>gap cases</i> miatt		Az ágazati szabályozó szervnek nincs hatásköre	
<i>Evans–Padilla</i> [2004]	Leküzdhetetlenül nagy belépési korlátok	Monopolközeli helyzet	A piaci erő nem a közelmúlt beruházásainak vagy innovációinak eredménye		1. Annak kockázata, hogy a magas árak szabályozása megakadályozza új termék vagy szolgáltatás megjelenését 2. Az ár meghaladja az átlagos teljes költséget

Bár elméleti szempontból indokolt lehet, de szinte lehetetlenné teszi a beavatkozást *Evans–Padilla* [2004] azon feltétele, amely új termék vagy szolgáltatás megjelenésének kockázata alapján javasolja a szűrést, mivel ennek felmérése különösen nehéz. A további kritériumok az intézkedésekről vagy a költségekről logikailag nem ide tartoznak, ugyanis szűrőskor a versenyhatóság arról dönt, hogy mely esetekben indítson eljárást, míg e kritériumok csak a vizsgálatkor merülnek fel.

Ezek alapján a *Motta–de Streel* [2007] feltételeket azzal a változtatással érdemes követni, hogy azokat az eseteket is ki kell szűrni a beavatkozás köréből, ahol a jövőben innováció vagy beruházás várható. Tételesen ezek a következők.

1. *Jelentős és tartós belépési korlátok, valamint nagyon nagy piaci erő (szuperdominancia)*. E feltétel biztosítja, hogy csak olyan esetekben avatkozzon be a hatóság, amelyekben a piaci mechanizmus nem működik, tehát piaci kudarc lép fel. Ilyen esetekben nem várható új belépő vagy belépéssel fenyegetés, tehát várhatóan nem jelenik meg olyan erő, amely a vállalatot árcsökkenésre kényszerítené.
2. *A piacon a közeljövőben nem várható innováció vagy beruházás, a szuperdominancia forrása is más tényezőkből fakad*. Ez azért szükséges, hogy kizárjuk a vizsgálat tárgyából azokat az eseteket, ahol a piaci erő az inkumbens vállalat korábbi innovációjából vagy beruházásából fakad. Ide tartoznak az állam által garantált különleges jogok vagy a *gap cases* esetek. Ezen túl pedig ez a megfogalmazás *O’Donoghue–Padilla* [2006] által javasolt kritériumhoz hasonlóan nemcsak a vállalat múltbeli innovációja alapján zárja ki a beavatkozást, hanem akkor is, ha a közeljövőben várható a piacon a jelentős beruházás vagy innováció.
3. *A piacon nincs ágazati szabályozó vagy az a beavatkozás terén akadályokba ütközik*. Szabályozói kudarc esetén (például a szabályozói csapda vagy az, ha az ágazati szabályozó politikai okokból nem avatkozik be) fel kell lépnie a versenyhatóságnak, azonban egyéb esetekben nem. Elképzelhető olyan helyzet, hogy a szabályozó versenytorzító árat határoz meg, azonban ilyen esetben nem a vállalat felelősségét kell elsősorban megállapítani, hanem a szabályozónál kell kezdeményezni az adott árszabályozás felülvizsgálatát. Ha ágazati szabályozó jelen van az adott szektorban, és az adott magatartás szabályozására hatásköre van, vagy nincs hatásköre, de kellene hogy legyen, a versenyhatóságnak nem szabad túlzó árak miatt beavatkoznia, hanem kezdeményeznie kell az adott termék vagy szolgáltatás árának szabályozását.

Bár úgy tűnik, hogy a szűrőmechanizmussal a legfontosabb elméleti problémák részben kikerülhetők, a szabály alkalmazásakor súlyos implementációs nehézségek merülnek fel. Ezért a témával foglalkozó szakemberek egyöntetűen arra a következtetésre jutnak, hogy a túlzó árazás miatti beavatkozás csak egy legvégső lehetőség lehet a probléma kezelésére. Ezt hangsúlyozza *Paulis* [2007] is, aki szerint a gyakorlati problémák „annyira meggyőzők, és a versenyhatóság kockázata, hogy rossz döntést hoz, oly annyira nagy, hogy túlzó árak miatt csak legvégső esetben kellene beavatkozni” (3. o.). Lásd még *Lowe* [2008] vagy *Motta–de Streel* [2007]. A következő fejezetben ezeket a problémákat tekintjük át.

IMPLEMENTÁLÁSI NEHÉZSÉGEK

Láthattuk, hogy az Európai Unió Bírósága egy kétlépcsős tesztet határozott meg a túlzó árak megállapítására, amely a jelenleg is a meghatározó módszertan ezen esetek megítélésekor. A következőkben áttekintjük a teszt lépéseit, illetve beavatkozás esetén a lehetséges intézkedések gyakorlati problémáit. Az első lépcső a költségekkel való összehasonlítás. A második lépcső pedig annak megállapítása, hogy az ár a versenyzői árhoz mint viszonyítási ponthoz képest túlzó-e, tehát az ár–költség-rés a versenyzői piacra jellemző profitabilitást jelentősen meghaladja-e, vagy az ár más vállalat áraihoz vagy más földrajzi piac áraihoz képest túlzóan magasnak minősül-e. Először az ár–költség vizsgálatot tárgyaljuk, ezt követően pedig bemutatjuk a profitabilitással és más viszonyítási alappal (benchmark), majd a túlzás mértékének megítélésével, illetve az intézkedésekkel kapcsolatos problémákat.

Az ár–költség-összehasonlítás problémái – az első lépcső

Az ár–költség-összevetés során többnyire az ár–költség-különbséget szokták vizsgálni, ami a $(p - c)/p$ kifejezéssel írható le. E kifejezés szolgál a piaci erő mérőszámaként is, mivel a tökéletes verseny egyensúlyi állapotban ott alakul ki, ahol az ár egyenlő a határköltséggel, így tökéletes verseny esetén a kifejezés értéke nulla, nullától nagyobb szám pedig piaci erőt jelent.

E módszer lényege, hogy ha a vizsgálat azt mutatja, hogy ha az ár–költség-különbszet aránytalanul nagy mértékű, vagyis egy meghatározott szint felett van,⁸ akkor az túlzónak minősül. A legalapvetőbb probléma ezzel az, hogy nem egyértelmű, milyen költségfogalmat kellene használni az egyes termékek vagy szolgáltatások költségeinek meghatározására, különös tekintettel a többtermékes vállalatokra. Közgazdaságtani alapvetés, hogy a vállalat rövid távú profitmaximuma ott van, ahol a határbevétel és a határköltség egyenlő, tökéletes verseny esetén pedig mivel a határbevétel megegyezik az árral, ezért az optimumfeltételt a határköltség és az ár egyenlősége jelenti. Ez azonban már hosszú távon nincs így, mivel hosszú távon meg kell térülnie azoknak a költségeknek is, amelyek nem közvetlenül kapcsolódnak a termék vagy szolgáltatás előállításához.

Bár nincs konszenzus a legmegfelelőbb költségmegosztási módszer tekintetében, a közgazdászok egy része által leginkább támogatott megoldás a hosszú távú átlagos növekményköltség (*Long-run Average Incremental Cost, LRAIC*) használata. Ez a mutató a piacra lépéshez, illetve a termék-előállítás megkezdéséhez szükséges összes költségmennyiséget vetíti az összes termék mennyiségére (*O'Donoghue*–

⁸ E meghatározott szintnek az erőfölény megállapításához szükséges piaci erőtlől nagyobb mértékűnek kell lennie, ugyanis az erőfölény *per se* nem tiltott.

Padilla [2006] 614. o.). E költségek nem tartalmazzák a termék termeléséhez szükséges közös, általános költségeket (közvetlenül feloszthatatlan költségek), csak az adott termék előállításához közvetlenül felosztható költségeket. Ezek alapján az LRAIC egyenlő a hosszú távú átlagos (a termelés leállításával) elkerülhető költséggel (*Long-run Average Avoidable Cost, LRAAC*) és az elsüllyedt költség összegével.

Ha a közvetlenül feloszthatatlan költségeket nem veszi figyelembe a döntéshozó, az veszteséget jelent a vállalat számára, ami végső soron a termelés leállításához vezethet. Ezzel ellentétben pedig, ha túl sok költséget számolhat el a vállalat egy adott termékre, akkor esetleg olyan árazást nem minősítenek túlzónak, amely a fogyasztóknak okoz veszteséget.⁹

A közvetlenül feloszthatatlan költségek allokálására négy lehetséges eszközt különböztet el a szakirodalom (*Infrapont* [2007] 33. o.).

1. Közgazdaságtanilag optimális esetben a közvetlenül feloszthatatlan költségek a Ramsey-elv szerint kerülnek megosztásra, tehát a termék vagy szolgáltatás iránti kereslet ár rugalmasságával fordított arányban.¹⁰ Vagyis arra a termékre kell osztani a nagyobb közvetlenül feloszthatatlan költségrészt, amely ár rugalmassága alacsony, mivel a vállalatok e termékek árait anélkül képesek magasabban tartani, hogy a keresett mennyiség jelentősen csökkenne. Bár valószínű, hogy a vállalatok a gyakorlatban ennek megfelelően igyekeznek árakat alakítani és költségeiket allokálni, azonban ennek kiszámítása olyannyira bonyolult, az Egyesült Királyság versenyhivatala (*Office of Fair Trading, OFT*) nem is nevesíti a Ramsey-árakat a lehetséges felosztási elvek között (uo. 36. o.). Ez azonban nem jelenti azt, hogy a vállalatok ne hivatkozhatnának olyan keresleti tényezőkre, amelyek a termék vagy szolgáltatás magas(abb) keresleti ár rugalmasságát valószínűsíti. Ezt a megközelítést szorgalmazza *Fletcher–Jardine* [2007] (2–3. o.) is, mikor amellet érvel, hogy a túlzó árak megállapításánál figyelembe kell venni a vállalat termékportfólióját, ugyanis az egyik termék tekintetében felmerült túl nagy árrest elversenyezheti a vállalat egy kiegészítő termék piacán.

2. A második felosztási mód az inkrementális módszer, amelynek lényege, hogy a vállalat meghatározza alaptevékenységét, amelyre az összes olyan közvetlenül feloszthatatlan költséget ráterhel, amely akkor is felmerülne, ha csak ezt a terméket állítaná elő a vállalat. Ezt követően pedig – fontossági sorrendben – a sorban következő termék vagy szolgáltatásra csak azt az inkrementális költséget terheli, amely a termékportfólió e termékkel való kiterjesztése miatt keletkezik. A szemlélet szerint a választékgazdaságosság haszna a fontosságban hátrébb sorolt termékek

⁹ Erre az esetre példa az Ahmed Ahmed Saeed Flugreisen-ügy, amelyben az EUB a hosszú távú, teljesen megosztott költségstruktúrát vette alapul, amit a közgazdasági szakirodalom egy része kritikával illetett. Lásd pl. *O'Donoghue–Padilla* [2006] 615. o.

¹⁰ A kifejezés azt jelenti, hogy ha egy százalékkal nő/csökken a termék ára, hány százalékkal csökken/nő a termék keresett mennyisége, vagyis a fogyasztók érzékenységének egyfajta mérőszáma.

fogyasztóit illeti, ami nem feltétlenül felel meg a fogyasztók érdekeinek, illetve semmilyen termelési hatékonysági elv nem indokolja ezt. A módszer alkalmazása azért különösen veszélyes, mert indokolatlanul jelezhet túlzó árazást, illetve fogyasztói jóléti szempontból erősen torz eredményeket hozhat létre (*Infrapont* [2007] 33. o.).

3. A harmadik lehetséges módszer a költségokozatiság becslésére irányul, ahol a leggyakrabban a termékkel bevételarányos, önköltségarányos vagy a termékhez közvetlenül köthető eszközarányos megosztási módszerek jönnek elő, azonban ezek egyike sem teljesen kielégítő. A bevételarányos felosztás problémája, hogy tipikusan a túlzó árak esetén nem működik jól, mivel e termékből a magas árak miatt (árrugalmatlan kereslet esetén) sok bevétel származik, így erre nagyobb költséget kell terhelni, ami ellehetetleníti a túlzóan magas árak kimutatását. A további két módszer pedig hálózatos iparágak esetén nem működik jól, ahol az önköltség aránya vagy az eszközhányad az összes költséghez képest nagyon alacsony. Megjegyzendő, hogy az önköltségarányos felosztás olyan Ramsey-árazásnak felel meg, amelyben minden termék iránti kereslet árrugalmassága egyenlő. Amennyiben a tényleges rugalmasságok egymástól eltérnek, ebben az esetben is jelentős fogyasztói kár merülhet fel. (uo. 34. o.).

4. Végül pedig egy felső korlátot adhat az egytermékes szemlélet, amely oly módon szabja meg az indokolható költségek szintjét, ahogyan az az egytermékes vállalatnál felmerülne, ha csak ezt az adott terméket állítaná elő. Ez azt jelenti, hogy a közös költségek minden egyes terméknél elszámolhatók, így érdemes e megközelítést csak végső esetben alkalmazni, ugyanis e szemlélet várhatóan felülbecsli a felmerülő költségeket. Fontos megjegyezni, hogy a Ramsey-elven kívül nincs olyan költséghozzájárulási módszer, amely ne hordozna magában egy erősen piactorzító hatás lehetőségét, miközben a Ramsey-árak alkalmazása a módszer adatigénye és bonyolultsága miatt csak ritkán lehetséges. Az OFT és ezzel párhuzamosan az *Infrapont* ajánlása szerint érdemes mind a három költségmegosztási módszert alkalmazni, és csak akkor beavatkozni, ha mind a három módszer meggyőző (*Infrapont* [2007] 35. o.). Szükséges azonban megjegyezni, hogy semmi sem valószínűsíti, hogy a több hibás módszer egyidejű alkalmazása révén a torzítás mértéke a társadalmi optimumot biztosító Ramsey-árakhoz képest csökken.

A profitabilitás megállapítása – egy alternatív megközelítés

Egy másik lehetséges módja a túlzó árak megállapításának a túlzó profit megállapítása. Ebben a megközelítésben akkor tekinthető egy adott ár túlzónak, ha a tőkekemegtérülés nagyobb, mint a tőkeköltség súlyozott átlaga (WACC) (*O'Donoghue–Padilla* [2006] 630. o.). Az adott termék vagy szolgáltatás profitabilitását a belső megtérülési ráta (*Internal Rate of Return, IRR*) jelzi, ami egyenlő az összes negatív és pozitív diszkontált pénzáramok összegével az adott termék vagy szolgáltatás élettartama

alatt, vagyis a termék nettó jelenértékével. Ha az IRR nagyobb, mint a WACC, akkor az ár, amit a termékért vagy szolgáltatásért szabott a vállalat, túlzó. Mivel a hatóság általában csak egy rövid időszakban vizsgálja az adott árakat, így az IRR mutatót erre az időszakra súlyozzák (a megfigyelt időszakra kiszámított IRR módszer). A megközelítés előnye, hogy jobban figyelembe veszi a dinamikus hatékonyságot, mint például az egyszerű ár–költség-összevetés.

Ez a módszer sem problémamentes. Ha egy nagyon gyorsan fejlődő szektort vizsgálunk, szinte lehetetlen megbízható becslést végezni, ugyanis ekkor a pénzáramok alakulásának felméréséhez sokszor nem áll rendelkezésre elegendő információ. Többtermékes vállalatokra továbbra is igaz, hogy nem egyértelmű a költségek megosztása, így nehéz az IRR mutatót kiszámolni (uo. 630–631. o.). Még nagyobb problémát okoz azonban a tőkeköltség kiszámítása, mivel a tőkepiaci árazási modellben (*Capital Asset Pricing Model, CAPM*) a kockázatmentes hozamon túl vállalatspecifikus kockázatra, illetve piaci kockázati felárakra vonatkozó adatokra van szükség, amelyek számszerűsítése nagyon nehéz feladat – különösen olyan piacok esetében, ahol kevés szereplő van jelen a piacon (*OECD* [2011] 65. o.).¹¹

A benchmarkmódszer – a második lépcső

A benchmarkmódszer lényege, hogy a túlzó árat, az ár–költség-különbséget vagy profitot más piaccal, vagy más vállalattal összevetve állapítja meg. A joggyakorlatban ez idáig felmerült összehasonlítási módokat a következőkben tekintjük át.

Időbeli összehasonlítás ♦ Az Európai Unió intézményei olykor időbeli összehasonlítás alapján állapítják meg a túlzóan magas árakat. A Bizottság a British Leyland-ügyben úgy találta, hogy a British Leyland (az Egyesült Királyság közlekedési eszközök engedélyezéséért felelős törvényén alapuló monopólium, tehát erőfölényben lévő vállalat) túlzó árakat szabott a vizsgált időszakban. Az árak 600 százalékkal emelkedtek, s e nagy árkülönbség a Bizottság álláspontja szerint nem indokolt, így a vállalat árszabása erőfölénnyel való visszaélésnek minősül (British Leyland, 1984, 22. bekezdés).

Ebben az esetben a domináns vállalat által szabott árakat ugyanazon termék más időpontban szabott áraival hasonlítják össze. Itt a legnagyobb kihívást annak megítélése jelenti, hogy az árváltozás a vállalat kizsákmányoló magatartásának tulajdonítható-e vagy időközben más piaci erők mozgatták az árakat, mint például keresleti vagy kínálati sokkok.

¹¹ Ugyanerre a következtetésre jut *Infrapont* [2007] 40. o., illetve *Williams* [2007] 136–137. o..

Más földrajzi piaccal való összehasonlítás • A teszt jól alkalmazható több tagállamban vagy több más, elkülönült földrajzi piacon terméket vagy szolgáltatást nyújtó vállalatok esetében, mivel így kiszűrhető a különböző termékek közötti minőségi, márkabeli különbség. A United Brands-ügyben a Németországban forgalmazott banán ára az Írországból forgalmazott banánárhoz képest volt jelentősen magasabb. Az EUB a Tournier-ügyben határozottan kimondta, hogy ha egy vállalat piaci erőfölénnyel rendelkezik, és az általa nyújtott termékért vagy szolgáltatásért érezhetően magasabb árat szab, mint egy másik tagállamban, és ezen árak konzisztens alapon összehasonlíthatók, akkor a vállalat az erőfölényével visszaél, és a kiszabott árakat túlzónak kell tekinteni (*Ministère Public versus Tournier (SACEM I)*, 1989, 38. bekezdés).

A konzisztens összehasonlítási alap azonban ebben az esetben is nehezen teremthető meg. Ennek egyik oka, hogy általában az összehasonlított termékek minőségben eltérnek egymástól, vagy az adott termékből különböző mennyiséget hoznak forgalomba, ami hatással van az árakra. Egy másik oka lehet a különböző áraknak, az egyes piacok sajátos adottságai, amelyek azonban nehezen kimutathatók. Ilyen sajátosság lehet a piac mérete, az adott munkaerő-piac helyzete, az adott keresleti viszonyok, így például a fogyasztók fizetési hajlandóságában vagy a termékek árgulmasságában való különbségek. Mindezeket túl olyan más piaci stratégiai érvek is számításba jöhetnek, mint hogy az újonnan bevezetett termékek árai sokszor olcsóbbak, mint a már piacon lévők, így azon tagállambeli árak, ahol később kerül forgalomba az adott termék, alacsonyabbak lehetnek. Ezen érvek igazolása azonban nagyon nehéz feladat (*O'Donoghue–Padilla* [2006] 617.o.).

Versenytársak áraival való összevetés • Versenytársakkal való összevetés a releváns piacon problémás lehet, ugyanis ha egy piacon egy adott termék áraiban két versenytárs között nagy különbség mutatkozik, akkor ez a különbség csak időlegesen állhat fenn, mivel a fogyasztók az árkülönbség észlelése után átváltanak az olcsóbb termékre. Ha pedig az árkülönbség tartós, az azért lehetséges, mert a termékek valamilyen tulajdonságban (például minőségben) eltérnek egymástól (*Motta–de Streel* [2007] 36. o.). Ezért e módszer nehezen alkalmazható a túlzó árak meghatározására.

A domináns vállalat más piacon lévő áraival való összevetés • A Deutsche Post-ügyben a Bizottság megállapította, hogy a vállalat monopólium a releváns piacon, így a versenytársak áraival való összehasonlításra nincs mód, illetve részletes költségelemzés sem végezhető el, ezért más viszonyítási alapot kell használnia. Így a Bizottság a határkeresztesző levelek esetén alkalmazott árakat a belföldi levelek esetén alkalmazott árakkal hasonlította össze, s az árazást túlzónak találta (2001/892/EEC sz. bizottsági döntés, *Deutsche Post AG-Interception of cross-border mail*, 2001).

Ha a domináns vállalat ugyanazt a terméket más piacon is értékesíti, a piacok összehasonlíthatók, és az árak jelentősen eltérnek, akkor a túlzó árazás árdiszkriminációt is jelenthet. Ilyen esetben ugyanis a vállalat ugyanazt a terméket összehasonlítható helyzetben lévő fogyasztóknak különböző áron értékesíti. Ez a viszonyítási alap lényegesen egyszerűbb, mivel az összehasonlításhoz a versenyhatóságnak – részletes költségelemzés helyett – csak a más piaci adottságból fakadó különbségeket kell kiszűrnie. Épp emiatt a túlzó árazásos eseteket a kizsákmányoló hatású diszkrimináció esetkörüli kell szűkíteni, így küszöbölve ki az olyan gyakorlati nehézségeket, amelyek például a költségek vizsgálatából vagy a termékek összehasonlításából fakadnak (*Peeperkorn* [2009] 629–630. o. és *Werden* [2009] 703. o.). Fontos azonban megjegyezni, hogy az árdiszkrimináció léte nem jelent önmagában jogellenes magatartást, mivel ennek sok esetben kimutatható a pozitív jóléti hatása (*Motta-de Streel* [2007] 36. o.).

O'Donoghue–Padilla [2006] két feltételt állapít meg ahhoz, hogy a kompetitív ár becsléséből fakadó hibák korrigálhatók legyenek (638. o.). Egyrészt minél több benchmarkelemzést kell végezni, és csak akkor kell megállapítani a túlzó árazást, ha mindegyik azonos eredményre jut. Másrészt feltétel, hogy a vállalat árai és a viszonyításként alkalmazott versenyzői ár közötti eltérés jelentős legyen, ugyanis az erőfölényben lévő vállalat árai is eltérnek a versenyzői szinttől, ami önmagában még nem jogellenes, tehát olyan eltérés szükséges, ami meghaladja az erőfölényből fakadó eltérést. Éppen emiatt érdemes lehet csak a kiugróan magas, a profitabilitásban három számjegyű eltéréseket szankcionálni, ezzel is csökkentve a felesleges beavatkozások valószínűségét.¹² A gyakorlatban nincs egységes mércéje a megengedett árrésnek, ugyanis a még elfogadható ár meghatározása nem közgazdaságtani, hanem szakpolitikai kérdés (*Williams* [2007] 152. o.).

Intézkedések

A túlzó árazás ellen indult esetek egy szintén jelentős problémája, hogy nem áll a versenyhatóság rendelkezésére olyan eszköz, amivel elérhetné a beavatkozás célját. Ahogyan azt Frédéric Jenny, az OECD versenybizottságának elnöke kifejti:

- ♦ „... még ha létezik is [ez az ügýtípus], semmit sem tehetünk az ügyben (...), még ha talá-lunk is egyet, nem tudjuk, mit kezdjük vele. Az intézkedések alkalmazása árszabályozóvá változtatna minket, ami mint mindannyian tudjuk, szörnyű sors lenne.” (*Crampton és szerzőtársai* [2009] 667. o.)

Az árszabályozás nem lehet megfelelő megoldás, mivel a viszonyítási alapként szolgáló versenyzői árak is nehezen állapíthatók meg, az pedig csak kivételes eset-

¹² *Peeperkorn* [2007] szerint ez hozzávetőleg meg is valósul a tagállamokban, körülbelül 200–300 százalékos profit esetén avatkoznak be a hatóságok (695. o.).

ben határozható meg, hogy a vállalatnak e szint felett hol kellene árait meghatározni. Továbbá sem a versenyhatóságnak, sem a bíróságnak nincsenek elegendő eszközei a megfelelő, iparág-specifikus információk megszerzésére vagy más monitoringtevékenységre. Mivel a túl magas árak tartós fennállta sokkal inkább a piac szerkezetére utal, sem mint a vállalat felróható magatartására, hiszen ez a vállalat profitmaximalizáló tevékenységéből fakad, ezért bírság vagy egyéb büntetés kiszabása sem lehet megfelelő eszköz (*Motta–de Streel* [2007] 40. o.).

Így sokkal inkább a versenypártoló eszközök alkalmazása célszerű. A piacra való magas belépési korlátok csökkentése növeli a versenyt, vagyis elősegíti a piaci mechanizmus beindítását, ami az árak csökkenéséhez vezethet. Még ezzel a lehetőséggel is akadhat probléma, ugyanis nehéz előre meghatározni azt, hogy az adott beavatkozás valóban alkalmas a belépési korlátok csökkentésére, és az valóban fokozza a versenyt, (*O'Donoghue–Padilla* [2006] 628. o.).

A MAGYAR JOGGYAKORLAT

Ebben a fejezetben megvizsgáljuk, hogy az európai uniós joggyakorlat és a szakirodalom tanulságai hogyan érvényesülnek a magyar joggyakorlatban. Összességében a túlzó árazás meghatározására az alábbi következtetések vonhatók le. A túlzó árazás miatt indult esetekben a hatóságnak csak a fent említett három feltétel együttes teljesülése esetén célszerű beavatkoznia. Ha a versenyhatóság az eljárást megindította, azt vizsgálja, hogy a vállalat 1. erőfölénnyel rendelkezik-e; 2. árai jelentősen meghaladják-e a költségeit; 3. árai aránytalan viszonyban vannak-e (önmagában vagy viszonyítási alaphoz képest) a termék vagy szolgáltatás gazdasági értékével, amely az adott piacon a versenyzői ár. A versenyhatóságnak az összes lehetséges benchmarkot érdemes vizsgálnia, és csak ezek összhangja esetén javasolt jogsértést megállapítania. Az eltérésnek jelentősnek kell lennie, a szakirodalom szerint három számjegyű eltérés indokolhat beavatkozást. Amennyiben a versenyhatóság jogsértés állapít meg, a fent tárgyaltak alapján a lehetséges intézkedések közül leginkább strukturális szankciót érdemes alkalmaznia, szemben a bírsággal vagy árszabályozással. A következőkben a szűrőmechanizmusra, a viszonyítási alapra és az intézkedésekre levont tanulságok érvényesülését vizsgáljuk meg a magyar joggyakorlatban.

A magyar jogrendszerben a túlzó ár tilalmát a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. törvény (Tpv.) 21. paragrafus) pontja mondja ki. Ezek szerint

- ♦ „Tilos a gazdasági erőfölénnyel visszaélni, így különösen:
a) az üzleti kapcsolatokban – ideértve az általános szerződési feltételek alkalmazásának esetét is – tisztességtelenül vételi vagy eladási árakat megállapítani, vagy más módon indokolatlan előnyt kikötni, vagy hátrányos feltételek elfogadását kikényszeríteni.”

A Gazdasági Versenyhivatal (GVH) elvi állásfoglalása szerint¹³ az ár akkor minősül túlzottan magasnak, ha meghaladja a gazdaságilag indokolt költségek és a befektetés adott szakmát jellemző kockázatával arányban álló hozama alapján adódó („tisztes-séges”) nyereség összegét. A jogszabály betartatása érdekében a Tptv. 33. paragrafusa szerint a GVH jár el. A túlzottan magas ár elleni versenyfelügyeleti eljárások számát 2002 óta a 2. táblázat foglalja össze.

A 2. táblázat a 2002. január és 2016. augusztus között a GVH honlapján közzétett összes túlzó árazás miatt lefolytatott eseteket tartalmazza. Nem szerepelnek táblázatban azok az ügyek, amelyek nem ár, hanem valamilyen indokolatlan előny vagy hátrányos feltétel kikényszerítése miatt indultak (például bankok vagy más pénzüzetek ellen indult ügyek a végtörlesztés díjszabása miatt). A vizsgált esetekben jól elkülöníthetők a kábeltelevízió-társaságok ellen indított eljárások, mert ezeket az ügyeket nagyon hasonló módszerrel vizsgálta a GVH. A továbbiakban a nem kábeltelevízió-társaság ellen indított ügyeket tárgyaljuk, mert azok módszertani megközelítése informatívabb. Így összesen 41 esetet tekintettünk át, amelyből hat ügy marasztalással, hét pedig kötelezettségvállalással zárult.

A számokból látható, hogy 2007 után a nem kábeltelevízióval kapcsolatos ügyekben hozott döntések száma is csökkent. Ennek oka lehet az E.On Észak-dunántúli Áramszolgáltató Zrt. (Édász) ellen indított ügyben hozott döntés, melyben a Versenytanács kifejtette, hogy még a monopólium fennállása esetén sem egyértelműek a beavatkozás melletti érvek, ugyanis a monopolhelyzet kiváló teljesítménnyel való elérése nem hogy hátrányt nem jelent, de kifejezetten a fogyasztók hosszú távú érdekét szolgálja, mivel a nagyobb profit – amely a nagyobb ár miatt alakult ki –, növeli a versenytársak belépését, illetve helyettesítő termékek fejlesztését (Vj-156/2005, 44. bekezdés). Ez azért lehet így, mert a monopolár e kiváló teljesítmény jutalma, amelyet beruházások és innováció előzött meg, így a beavatkozás csökkentené a beruházások megtérülését, és így a vállalkozási kedvet.¹⁴ Bár ez az álláspont összhangban van a tárgyalt szakirodalmak kritikáival, azonban az áttekintett esetek alapján ez inkább elkülönülő álláspontnak számít. A GVH sokkal inkább szűrőmechanizmuson keresztül törekszik kezelni a beavatkozásból fakadó esetleges problémákat.¹⁵

Fontos megjegyezni, hogy a döntések száma alacsonyabb, mint a vizsgált esetek száma, mivel a GVH minden bejelentett esetet megvizsgál, amelyről a Tptv. 43/H. paragrafusa 7. bekezdése alapján a vizsgáló a beérkezéstől számított két hónapon belül vizsgálatot rendel el, vagy megállapítja, hogy a beszerzett adatok alapján a versenyfelügyeleti eljárás indításának feltételei nem állnak fenn, illetve a meghatározott

¹³ A Versenyfelügyeleti Értesítő 2000. évi 5. számban megjelent 78. elvi állásfoglalás (lásd például Vj 033/2004, Vj 031/2005 ügyszámú esetek).

¹⁴ Ez azonban nem jelenti azt, hogy semmilyen esetben sem szükséges a monopolvállalatok szabályozása, azonban ennek eldöntése nem tartozik a túlzó árazás témakörébe.

¹⁵ *Infrapont* [2007] tanulmány határozottan ezt a megoldást javasolja a GVH számára.

2. TÁBLÁZAT • A túlzó árazás miatt indult eljárások száma 2002–2016 között az indítás éve szerint

Az indítás éve	Versenytanácsi döntéssel végződő eljárások*	Jogsértés	Kötelezettség-vállalás	Ebből a nem kábeltelevíziós ügyek	Jogsértés	Kötelezettség-vállalás
2002	6	1	0	4	0	0
2003	15	3	0	4	0	0
2004	10	1	0	4	1	0
2005	13	1	0	8	1	0
2006	10	1	0	2	1	0
2007	8	0	4	6	0	4
2008	3	0	0	3	0	0
2009	2	0	0	2	0	0
2010	2	0	1	2	0	1
2011	2	0	2	2	0	2
2012	1	1	0	1	1	0
2013	3	2	0	3	2	0

* A megindítás éve szerint.

esetekben megszünteti vagy hatáskör hiányában átteszi az ügyet az illetékes hatósághoz. Érdekes lenne megvizsgálni, hogyan alakult a bejelentések, illetve a vizsgálói megszüntetések száma az idők során, mivel ezek már tartalmazhatnak szűrési kritériumokat, azonban erre nincs lehetőség, mivel e végzések nem nyilvánosak.

A továbbiakban azt vizsgáljuk, hogy a lehetséges viszonyítási alapra, illetve a lehetséges intézkedések körére vonatkozó szűréssel kapcsolatos korábbi következtéseink milyen mértékben érvényesülnek a magyar joggyakorlatban.

Szűrés a magyar joggyakorlatban

1. Az első pont, amely szuperdominanciát (jelentős és tartós belépési korlátot, illetve nagyon nagy piaci erőt) feltételez a beavatkozáshoz, nagymértékben teljesül. A vizsgált 41 esetből 35 vállalat erőfölényét lehetett megállapítani, amelyből 25 vállalat monopólium volt. A további tíz esetben a vállalatok piaci részesedése jelentősnek bizonyult, és valamilyen egyedi adottság miatt nem volt várható belépés a piacra.¹⁶ A 25 monopólium nagy része áramszolgáltató (kilenc eset), vízi közmű szolgáltató (öt eset), temetkezési vállalat (három eset) vagy gázzolgáltató (három eset) volt.

¹⁶ Például a Mol Nyrt. (Vj-33/2004 és Vj-50/2010) 85–90 százalékos piaci részesedéssel, amely korábban állami monopólium volt, illetve a piacra való belépést jelentős belépési korlátok akadályozzák vagy a Paksi Halszövetség (Vj-85/2006), ahol a földrajzi piacok természeti adottság szerint alakultak ki.

2. A 41 ügyből három olyan eset vállalatait azonosítottuk, ahol az innovációnak lehet szerepe: a Hungarotel Távközlési Zrt. (Vj-84/2005), a három nagy mobilszolgáltató (Westel Rt., Pannon Rt. és Vodafone Rt. Vj-22/2002), illetve a Mol Nyrt. (Vj-50/2010) ellen indult ügyek, azonban egyetlen olyan esetet sem találtam, ahol a Versenytanács a beruházások vagy innováció szerepére hivatkozott volna. Mindhárom eset jogsértés hiányával zárult.
3. A harmadik pont az árszabályozó léte a vizsgált piacon. A GVH jelentése szerint törekszik kerülni az olyan eseteket, ahol az árszabályozás lehetséges, ugyanis a korábbiakban tárgyalt problémák miatt (tuniillik az eljárás költséges, időigényes, illetve pontatlan) tipikusan túlzó árazásnál lehet érdemes *ex ante* szabályozni a problémát (OECD [2011] 257. o.). Az összes eset közül két olyan ügyet találtunk, ahol az árszabályozás lehetősége megszüntető okként szerepelt.¹⁷ Az összes eset közül 19 alkalommal járt el a Versenytanács olyan ügyben, ahol ágazati szabályozásra lett volna lehetőség, amelyből négy ügy kötelezettségvállalással és öt ügy pedig jogsértés megállapításával végződött. E 19 ügyből két esetben azonban fennállhat a szabályozó akadályozottsága, ugyanis ezekben az ügyekben a vizsgált árak meghatározása a helyi önkormányzatok hatáskörébe tartozott, amelyek azonban tulajdonosi részesedéssel rendelkeztek az eljárás alá vont vállalatban.¹⁸ A magyar gyakorlat szűrőkritériumoknak való megfelelését a 3. táblázat foglalja össze.

3. TÁBLÁZAT • A szűrőkritériumok érvényesülése a magyar joggyakorlatban

Kritérium	Értékelés	Indoklás
1. Szuperdominancia	megfelel	25/41 monopólium, illetve a többi vállalat is megfelel
2. Innováció és beruházás	megfelel	csak három ügy van, ahol ez egyáltalán szóba jöhet, de nincs rá hivatkozás, megszüntetéssel végződtek
3. Ágazati szabályozó nincs vagy akadályozott	nem felel meg	17/41 esetben volt lehetőség

Összességében elmondható, hogy a GVH inkább a szűrés által törekszik kezelni a túlzó árazással kapcsolatos eseteket, mintsem hogy tartózkodna a beavatkozástól. A vizsgált esetek között nem találtunk olyan ügyet, ahol a Versenytanács a magas belépési korlátok hiánya miatt szüntette volna meg az eljárást. Ez azonban azért lehet így, mert valószínűleg ezen eljárások el sem indultak. A vizsgált esetek jelentős része szabályozott monopólium volt, amely így egyfelől megfelel annak a kritériumnak, hogy a versenyhatóság ne büntesse az innováción és beruházáson alapuló magas árakat, másfelől azonban azt jelenti, hogy a GVH olyan esetekben is eljár, ahol az adott piacon árszabályozás lehetséges.

¹⁷ Az Édász ellen indult Vj-156/2007 és a nagy magyar áramszolgáltatók ellen indult Vj-26/2007 ügy-számú eset. Itt a Versenytanács a közérdekre való hivatkozással szüntette meg az eljárást, amire a Tpv. preambuluma és a Tpv. 70 paragrafus ad lehetőséget.

¹⁸ Esztergomi Kegyeleti Kft. Vj-37/2007 számú és Érd és Térsége Víziközmű Kft. Vj-43/2012 számú ügy.

Ha a GVH a szabályozott szolgáltatások vizsgálatát az ágazati szabályozó hatóságra bízna, ezzel lehetőséget biztosítana magának arra, hogy erőforrásait szabadabban allokálja. Vagyis azon esetekben, ahol a fogyasztók érdeke kismértékben sérül, illetve ahol árszabályozás egyébként is kívánatos, érdemes lehet a versenyhatóság kapacitásait olyan ügyekre csoportosítani, ahol a fogyasztók érdekséreleme súlyosabb, és az érdeksérelem orvoslása csak versenyfelügyeleti eljáráson keresztül lehetséges.

Továbbá pedig érdemes felidézni a már említett érveket a versenyhatóság szabályozóvá válásának problémájával kapcsolatban. A versenyhatóságnak nem szerepe az ágazati szabályozás, az ehhez szükséges szektorális tudással, illetve vizsgálói kapacitással a vállalati magatartás nyomon követésére a szabályozó hatóságok rendelkeznek.

Benchmark a magyar joggyakorlatban

Az ügyek tanulmányozása során a legtöbb esetben¹⁹ az ügyben eljáró Versenytanács egyfelől helyesen megállapítja, hogy túlzó árazás elleni esetek nagyon ritkák, mivel a hatóságnak azt kellene megállapítania, hogy mi a „helyes ár”, ugyanis túl magas ár csak valamihez képest lehet túl magas. Másfelől azonban a vizsgálat módszere tekintetében a következőket is kifejti.

- ♦ „A hasonló ügyekben eljáró hatóságok a »helyes ár« meghatározásához általában kétféle módszert tartanak alkalmazhatónak: *a*) a költségelemzés módszerét, illetve *b*) az ún. benchmarkmódszert. Ez előbbi alkalmazása során a vállalkozás által szolgáltatott részletes költség- és bevételi adatok alapján a versenyhatóság azt próbálja megállapítani, hogy vajon az erőfőlényben lévő vállalkozás által megállapított piaci árak nem tartalmazznak-e az adott tevékenység végzésével kapcsolatos indokolt költségeken túl az iparágban szokásos tisztességes haszon mértékét meghaladó profitot. A benchmark módszerének alkalmazása során a versenyhatóság olyan viszonyítási alapként felhasználható árakat keres az adott tevékenységgel kapcsolatosan más piacokon, amelyekről feltételezhető, hogy versenykörülmények között alakultak ki, és velük az erőfőlényben lévő vállalkozás árai összehasonlíthatók. A jogsértés mindkét módszer alkalmazása során akkor állapítható meg, ha a vállalkozás által alkalmazott árak számottevő mértékben meghaladják az összehasonlítás alapjául meghatározott »helyes« árakat.” (Vj 22/2002, 122. bekezdés.)

Elsőként a költségekkel való összevetést vizsgáljuk, majd pedig az egyes benchmarkok alkalmazását.

¹⁹ Például Vj-22/2002 (122. bekezdés); Vj-027-2005 (132. bekezdés), Vj-43/2012 ügyszámú esetek.

Költségekkel való összevetés ♦ Bár a költségelemzés és benchmarkmódszer szerinti feltételek az EU-ban kumulatívak (azaz mindegyiknek teljesülnie kell), a magyar gyakorlatban külön végzik el, de magukban a vizsgálati módszerekben valójában nincs különbség. A Legfelsőbb Bíróság 2004-ben hozott ítélete szerint a GVH vizsgálata során nem hagyhatja figyelmen kívül a Mol Nyrt. költségeinek alakulását, így kötelezte a versenyhatóságot az új eljárásra és költségelemző szakértő bevonására. Ezzel azt fejezte ki a Legfelsőbb Bíróság, hogy a költségek elemzése akkor sem hagyható el, ha a megfelelő költségadatok nem állnak rendelkezésre (Legfelsőbb Bíróság, Kf.II.39.048/2002/13. számú ítélete). E gyakorlatot támasztja alá, hogy a költségeket a vizsgált 41 esetből négy esetben nem vizsgálták, ahol a Dédász (Vj-31/2007) elleni esetben kötelezettségvállalás miatt a versenyhatóság csak rövid indokolást közölt, amiben a díj meghatározásának tisztességtelen módját állapította meg. A költségelemzés nélkül zárult eseteket a 4. táblázat foglalja össze.

4. TÁBLÁZAT • A költségelemzés nélkül zárult eljárások

Ügyszám	Domináns vállalat	Az eljárás tárgya	A költség-összehasonlítás hiányának oka	Döntés
Vj-31/2007	Dédász	közvilágításhoz kapcsolódó rendszerhasználati díjak	a díj meghatározásának tisztességtelen módja vezetett túlzó árakhoz	Kötelezettségvállalás
Vj-41/2007	OFFI	hiteles fordítás	nincsenek költségadatok	Kötelezettségvállalás
Vj-111/2010	OFFI	hiteles fordítás	nincsenek költségadatok	Kötelezettségvállalás
Vj-85/2006	Paksi halszövetség	halászterület engedély	nincsenek költségadatok	Megszüntetés

E gyakorlat megszilárdulásának jeleként értelmezhető, hogy éppen e Legfelsőbb Bíróság ítéletére hivatkozva, a Fővárosi Vízművek Zrt. (FVM Zrt.) ellen indult versenyfelügyeleti eljárás során a következőket fejtje ki a Versenytanács.

- ♦ „Helyes és megalapozott döntés tehát e kétféle módszer, a költségelemzésen alapuló ár és a versenyár összevetése útján hozható meg.” (Vj-098/2014, 82. bekezdés)²⁰

Más vállalat árai a releváns piacon ♦ A GVH túlzó árazás miatt főként törvényi monopóliumok ellen indított eljárást, így az ilyen típusú benchmark ritkán fordul elő, mivel monopolpiacon e viszonyítási alap nem értelmezhető. Ennek megfelelően az áttekintett esetek között nem találtunk e kategóriába illő kritériumot. Egyetlen olyan eset van, amelyben a módszer valamelyest hasonlít erre: a Mol Rt. ellen indult eljárás.²¹ A versenyhatóság a Mol Rt. üzemanyag-nagykereskedelmi árait vizsgálta, ahol a vállalat árképlete a versenytársak (OMV és Slovnaft) árait is tartalmazta.

²⁰ Szintén erre hivatkoznak például a Vj-099/2011, a Vj-042/2013 és a Vj-043/2013 ügyszámú esetekben.

²¹ Vj-33/2004 ügyszámú eset, amely a Vj-152/2000 ügyszámú eset ismételt eljárása.

A képletben a versenytársak áraitól való eltérést indokolhatónak találta a Versenytanács, így megszüntette az eljárást.

Más földrajzi piaccal való összevetés ♦ A más földrajzi piaccal való összehasonlítások első pillanatra nem tűnnek megfelelő viszonyítási pontnak, ugyanis a vizsgált csoportok több tulajdonságban is eltérnek (más vállalatot vizsgál más piacon), így a különböző tulajdonságokból fakadó hatásokat nehezen lehet elkülönítheteni. Itt azonban a magyar gyakorlat tipikusan olyan piacokat vizsgál, ahol sok, kis elkülönült földrajzi piac jelenik meg, azonban ugyanazon szolgáltatást nyújtják, hozzávetőleg ugyanazon a színvonalon. Ilyen ügycsoportot alkotnak a kábeltelevíziós ügyek, a nem kábeltelevíziósak között pedig összesen tíz ilyen esetet található. Ezeket az 5. táblázat foglalja össze.

5. TÁBLÁZAT • A más földrajzi piaccal való összevetés módszerével elemzett esetek

Ügyszám	Domináns vállalat	Az eljárás tárgya	Döntés
Vj-84/2005	Hungarotel	ADSL-szolgáltatás díja	megszüntetés
Vj-31/2005	Főgáz	gázszerelési szolgáltatás árai	megszüntetés
Vj-190/2004	Titász	ideiglenes bekapcsolás szolgáltatási díja	jogsértés
Vj-85/2006	Paksi Halszövetség	halászati területi engedély árai	megszüntetés
Vj-69/2007	Elmú	kismegszakítók kiszállási és szerelési díjai	megszüntetés
Vj-43/2012	Érd és Térsége Regionális Vízi Közmű Kft.	mellékvízmérő hitelesítési díja	jogsértés
Vj-098/2011	FVM Zrt.	víziközmű-hozzájárulás mértéke	kötelezettségvállalás
Vj-089/2011	FCSM Zrt.	víziközmű-hozzájárulás mértéke	kötelezettségvállalás
Vj-42/2013	Tettye Forrásház Zrt.	mellékvízmérő műszaki átvétele és zárral való ellátása	jogsértés
Vj-43/2013	Északdunántúli Vízmű Zrt.	mellékvízmérő szakszerűségi vizsgálata és zárral való ellátása	jogsértés

A Főgáz Rt. elleni ügyben a Versenytanács a más földrajzi piacon lévő vállalatokkal való összehasonlítás két feltételét határozta meg. Egyrészt azt, hogy a másik földrajzi piacon kialakult ár versenyár legyen, másrészt pedig azt, hogy a vizsgált és a referenciapiacra a gazdálkodás objektív feltételei azonosak legyenek, vagyis csak megfelelő hibahatár mellett számszerűsíthető eltérések vannak közöttük, így az eltéréseket kifejező korrekciókkal az árak összehasonlíthatóvá tehetők (Vj-31/2005, 25. bekezdés.). Ez azonban az adott árupiac tekintetében nem állt fenn, ugyanis a vizsgált szolgáltatás minden földrajzi piacon jogi monopólium. A Versenytanács azonban úgy véli, hogy ha a vizsgált ár érzékelhetően magasabb, mint más földrajzi piacokon érvényesülő árak, akkor túlzottan magas ár megállapítás abban az esetben lehet megalapozott, ha kizárható, hogy a többi földrajzi piacon az árak nem túlzottan alacsonyak.²²

²² Itt azonban a Versenytanács hozzáteszi, hogy az erőfölény következtében a kapcsolat fordítva nem vehető figyelembe, mivel ha a vizsgált ár alacsonyabb, mint az összehasonlítási alapul szolgáló ár, nem zárható ki, hogy a vállalat túlzóan magas árakat szab.

A domináns vállalat árai más piacon ♦ Ez az összehasonlítási alap azért figyelemre méltó, mert akkor lehet igazán használni, amikor a vizsgált magatartás leginkább a diszkrimináció elemeit valósítja meg. Ahogy arról már volt szó, a benchmarkmódszer lényegesen leegyszerűsíti az árak összehasonlítását akkor, ha a vállalat ugyanazt a terméket értékesíti más piacon, és a különböző piacok összehasonlíthatók. Erre esetkörre a magyar gyakorlatban két ügyet találtunk (6. táblázat).

6. TÁBLÁZAT • A domináns vállalat árai más piacon módszerrel elemzett esetek

Ügyszám	Domináns vállalat	Az eljárás tárgya	Döntés
Vj 157/2007	N&P Kegeyelt	külföldi elhunyt átadása más vállalkozóknak	kötelezettségvállalás
Vj 116/2005	Tigáz	hálózat csatlakozási díj	Jogsértés

Az N&P KEGYELET 2006 Temetkezési, Kereskedelmi és Szolgáltató Kft. ügyében a vállalat a „külföldi elhunyt átadása más vállalkozóknak” szolgáltatását 200 ezer forintban, míg „halott kiadása más vállalkozóknak” szolgáltatását 12 ezer forintban állapította meg, s e különbséget a vállalat nem tudta racionálisan megindokolni. (Vj-157/2007). A visszaélés egyértelműségét jelezheti, hogy az ügy kötelezettségvállalással végződött, így a Tptv. 75. paragrafus szerint ekkor a jogsértés megvalósulását nem kell vizsgálnia a versenyhatóságnak, ezért a visszaélés egyes elemeinek teljesüléséről nem tett megállapítást a Versenytanács.

A domináns vállalat múltbeli árai ♦ A vizsgált esetek közül két ügy tartozik ebbe a csoportba (7. táblázat).²³

7. TÁBLÁZAT • A domináns vállalat múltbeli áraival való összehasonlítás módszerével elemzett esetek

Ügyszám	Domináns vállalat	Az eljárás tárgya	Döntés
Vj 37/2007	Esztergom Kegeyelt Kft.	sírás és visszahantolás szolgáltatási díja	kötelezettségvállalás
Vj 190/2004	Titász	ideiglenes bekapcsolás szolgáltatási díj	jogsértés

A Versenytanács az E.On Tiszántúli Áramszolgáltató Zrt. (Titász) vállalatot elmarasztalta, mivel az 2004 márciusa és 2004 szeptembere között az egy- és háromfázisú ideiglenes bekapcsolási szolgáltatás díjait tisztességtelenül állapította meg (Vj-190/2004). A vállalat szolgáltatásainak árait nettó 13 960 forintról 35 608 forintra megemelte, ám azt követően jelentősen (nettó 23 854 forintra) csökkentette, miközben a szolgáltatás nyújtásában vagy a vállalkozás egyéb körülményeiben nem álltak be olyan érdemi változások, amelyek a díjcsökkentést objektíve indokolták

²³ A 2002 előtti kábeltelevíziós ügyek nagy részét ezzel a módszerrel vizsgálta a versenyhatóság (Nagy [2009] 167–168. o.).

és szükségesé tették volna. Ezen túlmenően pedig Versenytanács más szolgáltatók áraival is összehasonlította az alkalmazott árakat.

Egyéb benchmarkok • Ebbe a csoportba sorolhatók a Mol ellen, illetve a Fővárosi Vízművek Zrt. (FVM Zrt.) és a Fővárosi Csatornázási Művek Zrt. (FCSM Zrt.) indult eljárások (8. táblázat).

8. TÁBLÁZAT • Egyéb benchmarkmódszerrel elemzett esetek

Ügyszám	Domináns vállalat	Az eljárás tárgya	Döntés
Vj-33/2004	Mol Nyrt	nagy- és kiskereskedelmi üzemanyag árak	megszüntetés
Vj-50/2010	Mol Nyrt	nagykereskedelmi üzemanyag árak	kötelezettségvállalás
Vj-098/2011	FVM Zrt.	közműfejlesztési hozzájárulás mértéke	kötelezettségvállalás
Vj-099/2011	FCSM Zrt.	közműfejlesztési hozzájárulás mértéke	kötelezettségvállalás

A Mol Rt. ellen 2004-ben indított versenyfelügyeleti eljárásban (Vj-33/2004) a versenyhatóság importparitásos módszerrel vizsgálta a társaság árkialakítási módszerét. A Versenytanács úgy döntött, hogy mivel a Mol Rt. a mediterrán importjának árait veszi alapul, és nagyban figyelembe veszi a versenytársak, az OMV és a Slovnaft árait, így lényegében egy versenyzői árat tesz meg a belső ár alapjául. Bár a versenytársak súlya kicsi a releváns piacon, tényleges méretükből fakadóan mégis képesek versenynyomást kifejteni a Mol Rt.-re, így összességében a Versenytanács megszüntette az eljárást, mert a versenyzői alapárhoz képest a Mol Rt. csak indokolt mértékben tért el.

Az FVM Zrt. és FCSM Zrt. elleni eljárásokban a versenyhatóság – a más földrajzi piacon lévő monopolvállalatok árazásán túl – az 1 köbméter/napra jutó fajlagos költségek helyett a víziközmű-fejlesztési hozzájárulás egységárát hasonlította a víziközmű-rendszer csatlakozáskori könyv szerinti értékének jelenértékéhez. Ennek oka, hogy a fajlagos költségek számításához nem állt rendelkezésre megfelelő pontosságú adatbázis. A versenyhatóság mindkét esetben jogsértést állapított meg, azonban a vállalatok által tett kötelezettségvállalásokra tekintettel megszüntette az eljárást. Az FVM Zrt. a 40–49 négyzetméter alapterületű lakások esetében a megállapított viszonyítási alaphoz képest 20 százalékkal magasabb víziközmű-fejlesztési hozzájárulást alkalmazott, míg a FCSM Zrt. árai 50 és 72 százalék közötti értékkel lépték túl azt. Fontos megjegyezni, hogy az FCSM Zrt. 50 százalékos kedvezményt biztosított az áraiból lakáscélú beruházások esetén, így a benchmarktól való eltérések a valóságban nem realizálódtak.

A versenytanács véleménye azonban, hogy a visszaélés a túlzóan magas árak realizálódása nélkül is megvalósulhat, ha az árak kiszabására egy generálisan megállapított képlet alapján reális lehetőség van. Ezen ügyek további érdekessége, hogy a versenytanács az árkülönbségek értékelésekor nem a korábbi magyar vagy uniós

versenyjogi gyakorlatból indult ki, hanem a polgári törvénykönyvben szabályozott feltűnő értékaránytalanság bírósági gyakorlatát vette alapul. Eszerint a bírói gyakorlat a 20 százalékos alatti eltérést nem, a 40–50 százalékos feletti eltérést minden esetben, a 30 százalékos feletti eltérést pedig többnyire feltűnőnek tekinti, ami eltér az uniós versenyjogi gyakorlathoz képest.

Összességében megállapítható, hogy ez utóbbi ponttól eltekintve a magyar joggyakorlat a vizsgálat módszerének tekintetében többnyire követi az európai uniós gyakorlatot, különös tekintettel a lehetséges viszonyítási alapok körére. Mivel az eljárás alá vont vállalatok többsége törvényi monopólium volt, így a leginkább használt viszonyítási alap a más földrajzi piaccal való összehasonlítás.

Intézkedések a magyar joggyakorlatban

A vizsgált esetekben a Versenytanács összesen hat ügyben hozott elmarasztaló döntést, és hét esetben történt kötelezettségvállalás. Az elmarasztaló határozatok közül négy esetben történt bírság kiszabása, egy esetben nem élt intézkedéssel a Versenytanács, egy esetben pedig a Versenytanács egy adott díjtétel kiszabásától tiltotta el a vállalatot, bírság kiszabását pedig mellőzte.

Az Érd és Térsége Regionális Víziközmű Kft. elleni ügyben a Versenytanács végül azért nem állapított meg bírságot, mert a vállalat önként csökkentette díjait, a díjkülönbözetet pedig az eljárás során visszafizette az érintett fogyasztóknak (Vj-43/2012). Ezen túl pedig jogsértés rövid időtartalmú, hetekben volt csak mérhető, és ezzel összefüggésben a sérelmet szenvedett fogyasztók is csekély számúak, illetve az eljárás alá vont félnek csak csekély árbevétele származott a jogsértésből.

A négy pénzbírsággal zárult ügyben a Versenytanács 2006-ban Titász ellen (Vj-190/2004) kétmillió forint, míg a Tigáz ellen (Vj-116/2005) négy millió forint pénzbírságot szabott ki. A Tigáz esetében a Versenytanács értékelésében a jogsérelmet 100 pontból 4 pontnyi súlyosságúnak ítélte, mivel bár a vállalat monopólium, a díjszabását a Magyar Energetikai és Közmű-szabályozási Hivatal (MEH) ellenőrizheti, illetve a magatartás felróhatóságát nem állapította meg a Versenytanács. A Titász esetében a Versenytanács ugyanazon érvekkel élt, mint az érdi vízi közmű esetében: a jogsértés fél évig tartott, a fogyasztók csekély körét érintette, a vállalat kis forgalmat bonyolított a vizsgált időben, illetve az eljárás alá vont jogsértő magatartással önként felhagyott.

A Tettye Forrásház Zrt. ellen indított ügyben az eljáró versenytanács jogsértést állapított meg és 1 millió 300 ezer forint pénzbírságot szabott ki, mivel a vállalat által alkalmazott árak 155 százalékkal haladták meg más földrajzi piacok monopolvállalatai (benchmark) által alkalmazott árakat, miközben a versenytanács által indokoltnak tekinthető költségekből nem következett e különbség. A jogsérelmet 2011 májusa óta állt fenn. Figyelembe véve a szolgáltatás elemi fontosságát, a jogsérelmet időtar-

tamát és a szabályozási környezet hiányosságát a Versenytanács 100-ból 43 pontban határozta meg a jogsértés súlyát. Az Északdunántúli Vízmű Zrt.-t a versenyhatóság egymillió forint bírság megfizetésére kötelezte, mivel annak díjszabása (5435 forint/plombálás) jelentősen eltért a benchmarkként alkalmazott más monopol vállalatok árszabásától (1120–3810 forint) 2011 februárja és 2013 májusa között. A jogsérelem súlyát fenti szempontok figyelembevételét követően 100-ból 74 pontban határozta meg a versenyhatóság.

A Logisztár Székesfehérvári Logisztikai Szolgáltató Központ Tulajdonosi és Fejlesztő Kft. ellen indult eljárásban a Versenytanács megállapította a jogsértést, mivel a vállalat az általa üzemeltetett vámudvarban működő vámhivatal be nem rendelt ügyfeleit üzemeltetési költségtérítés megfizetésére kötelezte. A Versenytanács a vállalatot üzemeltetési költségtérítés alkalmazásának abbahagyására kötelezte (Vj-3/2006). A Versenytanács bírság kiszabásától eltekintett a jogsértés rövid tartama miatt, illetve mivel a vállalatnak üzemeltetési költségtérítés kiszabásából elenyésző bevétele származott.

Bár a kiszabott bírságok csekély mértékűnek tűnnek, a felsorolt ellenérvek miatt, de főként a – túlzó áras esetekre jellemző – felróhatóság hiányában a bírság kiszabása nehezen indokolható. Az eseteket a 9. táblázat foglalja össze.

9. TÁBLÁZAT • Intézkedések a magyar joggyakorlatban

Ügyszám	Domináns vállalat	Az eljárás tárgya	Döntés	Intézkedés
Vj 116/2005	Tigáz	hálózat csatlakozási díj rendszerhasználati díjak	jogsértés	pénzbírság
Vj 190/2004	Titász	ideiglenes bekapcsolás szolgáltatási díj	jogsértés	pénzbírság
Vj 3/2006	Logisztár	üzemeltetési költségtérítés	jogsértés	magatartás előírás
Vj 43/2012	Érd és Térsége Regionális Víziközmű Kft.	mellékvízmérő óra hitelesítési díja	jogsértés	nincs intézkedés
Vj-42/2013	Tettye Forrásház Zrt.	mellékvízmérő műszaki átvétele és zárral való ellátása	jogsértés	pénzbírság
Vj-43/2013	Északdunántúli Vízmű Zrt.	mellékvízmérő szakszerűségi vizsgálata és zárral való ellátása	jogsértés	pénzbírság

Összességében elmondható, hogy az európai uniós joggyakorlattal ellentétben a magyar elmarasztaló döntések tisztán kizsákmányoló hatású magatartásra vonatkoztak, versenykorlátozó elem nem jelent meg a vizsgált magatartásban, illetve mind a hat elmarasztalt vállalat törvényi monopólium volt. Megállapítható továbbá, hogy a jogsértés is csekély számú, illetve ezen belül is vannak olyan ügyek, ahol a Versenytanács nem szabott ki bírságot, csak jogkövető magatartásra szólította fel a vállalatot. Ez tükrözheti azt az elméletben kialakult álláspontot, hogy a túlzó árazás elleni ügyekben óvatosan kell eljárnia a hatóságnak, illetve hogy a szankció tekintetében is kerülni kell a bírságkiszabást. A jogkövetés pontos előírása egyrészt nem is kívánatos, hiszen a versenyhatóságnak nincsenek olyan pontos információi az adott

piacról, hogy a vállalat árait hosszú távon fenntartható módon szabályozza, másrészt pedig erre sokszor felhatalmazása sincsen, mivel az árak megállapításáról szóló 1990. évi LXXXVII. törvény (Átv.) mellékletében feltüntetett termékekre és szolgáltatásokra árszabást kizárólag az abban feltüntetett miniszter írhat elő.

ÖSSZEGZÉS

A túlzó árazás elleni fellépés célja, hogy megakadályozza az erőfölényben lévő vállalat kizsákmányoló hatású árszabását, növelve ezzel a fogyasztók jólétét. A vizsgálat azonban nagyon bonyolult, sok erőforrást igényel, ráadásul nagyon nagy a fölösleges beavatkozás veszélye, amely hosszú távon nagyobb fogyasztói kárt okoz, mint a rövid távon elérhető haszon. E tanulmányban azt vizsgáltuk meg, hogy milyen feltételek esetén érdemes a versenyhatóságnak mégis beavatkoznia a vállalatok árazásába, milyen módszertant alakított ki a joggyakorlat a túlzás meghatározására, illetve hogy milyen érvek merültek fel a szakirodalomban a beavatkozás mellett és ellen.

A vizsgált szakirodalom és joggyakorlat alapján arra a következtetésre jutottunk, hogy a versenyhatóságnak a túlzó árazás miatt indult esetekben csak a következő három feltétel együttes teljesülése esetén célszerű beavatkoznia: 1. a piacon jelentős és tartós belépési korlátok vannak, a vállalatnak nagyon nagy piaci a ereje (szuperdominancia); 2. a piacon jelentős innováció vagy beruházás nincs, és a közeljövőben sem várható, így a szuperdominancia forrása is más tényezőkből fakad; 3. a piacon nincs ágazati szabályozó, vagy a beavatkozás terén akadályokba ütközik. A túlzóan magas árak miatt való beavatkozás kiemelt célja lehet az olyan esetek elleni fellépés, ahol az erőfölényhez valamilyen versenykizáró magatartás vezetett, azonban a kizáró magatartás ellen a versenyhatóság már valamilyen jogi okból nem tud fellépni (*gap cases*).

Ha a versenyhatóság az eljárást megindította, azt vizsgálja, hogy a vállalat 1. rendelkezik-e erőfölénnyel a releváns piacon, 2. árai jelentősen meghaladják-e a költségeit, 3. árai aránytalan viszonyban vannak-e (önmagában vagy viszonyítási alaphoz képest) a gazdasági értékkel, amely a versenyzői ár. A versenyhatóságnak az összes lehetséges szempontot érdemes vizsgálnia, és ezek összhangja esetén javasolt csak jogsértést megállapítania. A viszonyítási alaptól való eltérésnek jelentősnek kell lennie, a szakirodalom három szemjegyű százalékos eltérést javasol. Amennyiben a versenyhatóság jogsértés állapít meg, a lehetséges intézkedések közül a versenyhatóságnak leginkább strukturális szankciót érdemes alkalmaznia, szemben a bírsággal vagy árszabályozással.

A tanulmány második részében azt vizsgáltuk, hogy a szakirodalom ezen eredményei hogyan érvényesülnek magyar joggyakorlatban. 2002 és 2016 között összesen 41 olyan esetet találtunk, ahol a túlzóan magas árak miatti magatartás ellen indult vizsgálat, és az eljárás alá vont vállalat nem kábeltelevíziós társaság volt. Arra a követ-

keztetésre jutottunk, hogy a GVH főként – az uniós ügyekhez hasonlóan – törvényi monopóliumok ellen lép fel. Az uniós ügyekkel ellentétben a magyar elmarasztaló döntésekben a kifogásolt magatartások tisztán kizsákmányoló hatásúak. A Versenytanács 41 esetből 17 esetben úgy járt el, hogy az ügyeket a szabályozó hatóság is kezelhette volna. A szakirodalom tanulsága alapján ilyen esetekben a versenyhatóságnak nem szabad beavatkoznia, mivel csak *ex post* szabályozásra képes, míg a probléma –jellegéből fakadóan – *ex ante* szabályozást igényel, így a versenyhatóság eljárása időigényes és pontatlan eredményre is vezethet.

IRODALOM

- BACKHOUSE, R. [2002]: *The Ordinary Business of Life. A History of Economics from the Ancient World to the Twenty-First Century.* Princeton University Press, Princeton.
- EVANS, D. S.–PADILLA, J. A. [2004]: *Excessive Prices: Using economics to define administrable legal rules.* CEMFI Working Paper, 0416. 1–35. o. <http://www.cemfi.es/ftp/wp/0416.pdf>.
- FLETCHER, A.–JARDINE, A. [2007]: *Towards an Appropriate Policy for Excessive Pricing.* 12th Annual Competition Law and Policy Workshop, Robert Schuman Centre, Firenze, június 9. <http://www.eui.eu/Documents/RSCAS/Research/Competition/2007ws/200709-COMPed-Fletcher-Jardine.pdf>.
- INFRAPONT [2007]: *A túlzó árazás kezelése és módszertani megközelítése a versenyhatósági gyakorlatban.* Infrapont Kft., Budapest, <http://gvh.hu/data/cms1000537/t%C3%BAIz%C3%B320%C3%A1raz%C3%A1s.pdf>.
- CRAMPTON, P. S.–JENNY, F.–KOVACIC, W.–LEWIS, D.–PEEPKORN, L.–RIESENKAMPFF, A.–WERDEN, G. J. [2009]: *Exploitative abuses.* Megjelent: *Hawk, B. E.* (szerk.) *Annual Proceeding of the Fordham Law Institute*, Juris Publishing, Huntington, 665–716. o.
- LOWE, P. [2008]: *Concluding Remarks.* Megjelent: *Ehlermann C.-D.–Marquis, M.* (szerk.): *European Competition Law Annual, 2007. A reformed Approach to Article 82.* Hart Publishing, Portland, Oregon, 723–727. o.
- LYONS, B. [2007]: *The Paradox of the Exclusion of Exploitative Abuse.* Megjelent: *Pros and Cons of High Prices Konkurrensverket*, Swedish Competition Authority, 65–88. o. <http://www.konkurrensverket.se/globalassets/english/research/the-pros-and-cons-of-high-prices-14mb.pdf>.
- MOTTA, M.–DE STREEL, A. [2007]: *Excessive pricing in Competition Law: Never say Never?* Megjelent: *The Pros and Cons of High Prices.* Swedish Competition Authority, 14–46. o. http://www.barcelonagse.eu/tmp/pdf/motta_excessivepricing.pdf.
- NAGY CSONGOR ISTVÁN. [2016]: *Hungary.* Megjelent: *Denozza, F.–Toffoletto, A.* (szerk.): *International Encyclopedia of Laws: Competition Law* Kluwer Law International, 264 o. <http://www.kluwerlawonline.com/toc.php?pubcode=CMP>.
- O'DONOGHUE, R.–PADILLA, A. J. [2006]. *Law and Economics of the Article 82 EC.* Hart Publishing, Oxford és Portland, Oregon.

- OECD [2011]: Excessive Pricing. Policy Roundtables. OECD Directorate for Financial and Enterprise Affairs, <http://www.oecd.org/daf/competition/abuse/49604207.pdf>.
- PAULIS, E. [2007]: Article 82 EC and exploitative conduct. 12th Annual Competition Law and Policy Workshop, Robert Schuman Centre, Firenze, <http://www.eui.eu/Documents/RSCAS/Research/Competition/2007ws/200709-COMPed-Paulis.pdf>.
- PEEPKORN, L. [2009]: Price Discrimination and Exploitation. Megjelent: *Hawk, B. E.* (szerk.) Annual Proceeding of the Fordham Law Institute, Juris Publishing, Huntington, 611–663. o.
- RÖLLER, L.-H. [2007]: Exploitative Abuses. 12th Annual Competition Law and Policy Workshop, Robert Schuman Centre, Firenze, <http://www.eui.eu/Documents/RSCAS/Research/Competition/2007ws/200709-COMPed-Roeller.pdf>.
- WAHL, N. [2007]: Exploitative high prices and European competition law- a personal reflection. Megjelent: Pros and Cons of High Prices Konkursverket, Swedish Competition Authority, 47–64. o. <http://www.konkurrensverket.se/globalassets/english/research/the-pros-and-cons-of-high-prices-14mb.pdf>.
- WERDEN, J. G. [2009]: Monopoly pricing and competition policy: divergent path to the same destination? Megjelent: *Hawk, B. E.* (szerk.): Annual Proceeding of the Fordham Law Institute, Juris Publishing, Huntington, 649–663. o.
- WILLIAMS, M. [2007]: Excessive Pricing. Megjelent: Pros and Cons of High Prices Konkursverket, Swedish Competition Authority, 128–153. o. <http://www.konkurrensverket.se/globalassets/english/research/the-pros-and-cons-of-high-prices-14mb.pdf>.

FÜGGELÉK

Feldolgozott jogesetek listája

Európai uniós esetek

- 26/75 sz. ügy, General Motors Continental NV *versus* Commission (1975) ECR 1367.
 27/76 sz. ügy, United Brands Co and United Brands Continental BV *versus* Comission (1978) ECR 207 (1978) CMLR 429.
 66/86 sz. ügy, Ahmed Saeed Flugreisen *versus* Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs (1989) ECR 803.
 395/87 sz. ügy, Ministère Public *versus* Tournier (SACEM I) (1989) ECR 2521.
 110/88 sz. ügy, F. Lucazeau *versus* Societé des Auteurs, Compositeurs et Editeurs de Musique, 241/88 & 242/88 (1989).
 75/75/EEC sz. bizottsági döntés, General Motors Continental, 1974. december 19.
 76/353/EEC sz. bizottsági döntés, Chiquita, 1975. december 17.
 84/379/EEC sz. bizottsági döntés, British Leyland, 1984. július 2.
 2001/892/EEC sz. bizottsági döntés, Deutsche Post AG-Interception of cross-border mail, 2001. július 25.
 C-323/93 sz. ügy, Centre d'insémination de la Crespelle (1984) I-5077
 COMP/38.636 sz. bizottsági döntés, Rambus, 2009. december 9.
 COMP/A.36.568/D3 sz. ügy, Scandlines Sverige AB *versus* Port of Helsingborg, 2004. július 23.

Magyarországi esetek

F1. TÁBLÁZAT • A magyar jogesetek összefoglaló táblázata

Esetszám	Domináns vállalat	Mono-pólium-e	Innováció szerepe jelentős-e	Van-e ágazati szabályozó	Az ügy lezárása
Vj-22/2002	Westel Mobil Rt, Pannon GSM Távközlési Rt, Vodafone Rt.	nem	nem	nincs	megszüntetés
Vj-24/2002	Budapest Gyógyfürdői és Hévízei Rt	nem	nem	nincs	megszüntetés
Vj-47/2002	Magyar Autóklub – Első Magyar Koncessziós Autópálya Rt.	nem	nem	nincs	megszüntetés
Vj-69/2002	Balatoni Hajózási Rt.	nem	nem	nincs	megszüntetés
Vj-1/2003	Balatongáz Kft.	igen	nem	van	megszüntetés
Vj-49/2003	MM Ingatlanüzemeltető Kft.	nem	nem	nincs	megszüntetés
Vj-57/2003	Korona 2001 Kft.	nem	nem	nincs	megszüntetés
Vj-150/2003	Hungarotel Távközlési Rt.	nem	nem	nincs	megszüntetés
Vj-1/2004	Budapesti Elektromos Művek Rt. (Elmű)	igen	nem	nincs	megszüntetés
Vj-33/2004	Magyar Olaj- és Gázipari Rt. (Mol)	nem	nem	nincs	megszüntetés
Vj-36/2004	Bodor és fiai 2003 Kft.	igen	nem	nincs	megszüntetés
Vj-190/2004	E.On Tiszántúli Áramszolgáltató (Titász) Zrt.	igen	nem	van	jogsértés, bírság
Vj-27/2005	Antenna Hungária Zrt.	igen	nem	van	megszüntetés

Esetszám	Domináns vállalat	Mono- pólium-e	Innováció szerepe jelentős-e	Van-e ágazati szabályozó	Az ügy lezárása
Vj-31/2005	Fővárosi Gázművek Rt. (Főgáz)	igen	nem	van	megszüntetés
Vj-38/2005	Balatonai Hajózási Zrt.	nem	nem	nincs	megszüntetés
Vj-47/2005	Dél-magyarországi Áramszolgáltató Rt. (Dédmász)	igen	nem	van	megszüntetés
Vj-84/2005	Hungarotel Távközlési Zrt.	igen	nem	nincs	megszüntetés
Vj-116/2005	Tiszántúli Gázzolgáltató Zrt. (Tigáz)	igen	nem	van	jogsértés, bírság
Vj-156/2005	E.On Észak-dunántúli Áramszolgáltató Zrt. (Édász)	igen	nem	van	megszüntetés
Vj-176/2005	Centrum Parkoló Rendszer Szolgáltatás Kft.	nem	nem	nincs	megszüntetés
Vj-3/2006	Székesfehérvári Logisztikai Szolgáltató Központ Tulajdonosi és Fejlesztő Kft. (Logisztár)	igen	nem	nincs	jogsértés, nincs szankció
Vj-85/2006	Paksi Halászati Szövetség	nem	nem	nincs	megszüntetés
Vj-31/2007	E.On Dél-dunántúli Áramszolgáltató (Dédász) Zrt.	igen	nem	van	kötelezettség-vállalás
Vj-37/2007	Esztergom Kegeleti Kft.	igen	nem	van	kötelezettség-vállalás
Vj-56/2007	Budapesti Elektromos Művek Nyrt., Dél-magyarországi Áramszolgáltató (Dédmász) Nyrt., E.On Észak-dunántúli Áramszolgáltató (Édász) Zrt., E.On Dél-dunántúli Áramszolgáltató (Dédász) Zrt., E.On Tiszántúli Áramszolgáltató (Titász) Zrt.	igen	nem	van	megszüntetés
Vj-69/2007	Budapesti Elektromos Művek Nyrt. (Elmü)	igen	nem	van	megszüntetés
Vj-41/2007	Országos Fordító és Fordításhitelesítő Iroda Zrt. (OFFI)	igen	nem	nincs	kötelezettség-vállalás
Vj-157/2007	N&P Kegelet 2006 Temetkezési, Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.	igen	nem	nincs	kötelezettség-vállalás
Vj-21/2008	E.On Hungária Zrt.	nem	nem	van	megszüntetés
Vj-24/2008	Budapesti Elektromos Művek (Elmü) Nyrt. és Észak-magyarországi Áramszolgáltató (Émász) Nyrt.	nem	nem	van	megszüntetés
Vj-141/2008	Viasat Hungária Műsorszolgáltató Zrt. és Viasat Broadcasting UK Ltd.	nem	nem	nincs	megszüntetés
Vj-1/2009	Jécsai Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.	igen	nem	van	megszüntetés
Vj-51/2009	Nitrogénművek Zrt.	nem	nem	nincs	megszüntetés
Vj-50/2010	Magyar Olaj- és Gázipari Nyrt. (Mol)	nem	nem	nincs	megszüntetés
Vj-111/2010	Országos Fordító és Fordításhitelesítő Iroda Zrt. (OFFI)	igen	nem	nincs	kötelezettség-vállalás
Vj-098/2011	Fővárosi Vízművek Zrt.	igen	nem	van	kötelezettség-vállalás
Vj-099/2011	Fővárosi Csatornázási Művek	igen	nem	van	kötelezettség-vállalás
Vj-43/2012	Érd és Térsége Regionális Víziközmű Kft.	igen	nem	van	jogsértés, nincs szankció
Vj-42/2013	Tettye Forrásház Zrt.	igen	nem	van	jogsértés, pénzbírság
Vj-43/2013	Északdunántúli Vízmű Zrt.	igen	nem	van	jogsértés, pénzbírság
Vj-57/2013	Magyar Posta Zrt.	igen	nem	nincs	megszüntetés