

IV

(Tájékoztatók)

AZ EURÓPAI GAZDASÁGI TÉRSÉGGEL KAPCSOLATOS TÁJÉKOZTATÁSOK

EFTA FELÜGYELETI HATÓSÁG

Iránymutatások az EGT-megállapodás 53. cikke (3) bekezdésének alkalmazásáról

(2007/C 208/01)

- A. E közleményt az Európai Gazdasági Térségről szóló megállapodás (a továbbiakban: EGT-megállapodás) és az EFTA-államok közötti, Felügyeleti Hatóság és Bíróság létrehozásáról szóló megállapodás (a továbbiakban: Felügyeleti és Bírósági Megállapodás) szabályai értelmében bocsátották ki.
- B. Az Európai Bizottság (a továbbiakban: a Bizottság) kiadta az „Iránymutatások a Szerződés 81. cikke (3) bekezdésének alkalmazásáról”⁽¹⁾ című közleményt. A nem kötelező jogi aktus meghatározza az EKSz. 81. cikkének (3) bekezdésében szereplő kivételes körülmények alkalmazásának bizottsági alapelveit.
- C. Az EFTA Felügyeleti Hatóság a fent említett aktust az EGT-re nézve lényegesnek ítéli meg. Az egyenlő versenyfeltételek fenntartása érdekében és az EGT-versenyszabályoknak az Európai Gazdasági Térségen belüli egységes alkalmazását biztosítandó az EFTA Felügyeleti Hatóság a Felügyeleti és Bírósági Megállapodás 5. cikke (2) bekezdésének b) pontjában ráruházott hatáskörénél fogva elfogadja e közleményt. Szándéka szerint a vonatkozó EGT-szabályok konkrét ügyre való alkalmazásakor az e közleményben megállapított elveket és szabályokat fogja követni⁽²⁾.
- D. E közlemény célja különösen az, hogy meghatározza az 53. cikk (3) bekezdésében szereplő kivételes körülmények EFTA Felügyeleti Hatóság szerinti értelmezését, és hogy iránymutatást adjon arról, hogy az EFTA Felügyeleti Hatóság miként fogja alkalmazni az 53. cikket egy konkrét ügy esetében.
- E. Jelen közlemény azokra az ügyekre vonatkozik, amelyeknél az EGT-megállapodás 56. cikke értelmében a Hatóság az illetékes felügyeleti hatóság.

1. BEVEZETÉS

- (1) Az EGT-megállapodás 53. cikkének (3) bekezdése olyan kivételszabályt állapít meg, amely alapot ad az EGT-megállapodás 53. cikkének (1) bekezdését megsértő vállalkozások védekezéséhez. Az 53. cikk (1) bekezdése szerinti megállapodások, vállalkozások társulásai által

⁽¹⁾ HL C 101., 2004.4.27., 97. o.

⁽²⁾ Az EGT-megállapodás 53. és 54. cikkének hatálya alá tartozó egyedi ügyek vizsgálati jogköre az EGT-megállapodás 56. cikkében megállapított szabályok értelmében megoszlik az EFTA Felügyeleti Hatóság és a Bizottság között. A felügyeleti hatóságok közül csak egy illetékes egy adott ügy vizsgálatára.

hozott döntések és összehangolt magatartások⁽³⁾, amelyek egyben az 53. cikk (3) bekezdésének is megfelelnek, érvényesek és végrehajthatók, erre vonatkozó előzetes határozat nélkül.

- (2) Az 53. cikk (3) bekezdése alkalmazható egyedi esetekre vagy az EGT-megállapodás XIV. mellékletében említett közösségi csoportmentességi rendeletnek megfelelő aktusok (a továbbiakban: csoportmentességek) útján megállapodások és összehangolt magatartások csoportjaira. A

⁽³⁾ A továbbiakban a „megállapodás” kifejezés magában foglalja az összehangolt magatartásokat és a vállalkozások társulásai által hozott döntéseket.

Felügyeleti és Bírósági Megállapodás 4. jegyzőkönyvének II. fejezete (a továbbiakban: II. fejezet) ⁽⁴⁾ nem befolyásolja a csoportmentességek érvényességét és jogi természetét. A hatályos csoportmentességek hatályban maradnak; a csoportmentességek szerinti megállapodások jogilag érvényesek és végrehajthatók, még akkor is, ha az 53. cikk (1) bekezdése értelmében a versenyt korlátozzák. Az ilyen megállapodások csupán a jövőben tilthatók és csak akkor, ha az EFTA Felügyeleti Hatóság vagy egy EFTA-nemzeti versenyhatóság hivatalosan visszavonja a csoportmentességet ⁽⁵⁾. Csoportmentesség hatálya alá tartozó megállapodást nemzeti bíróságok nem érvényteleníthetnek polgárjogi eljárás keretében.

(3) A vertikális korlátozásokról, horizontális együttműködési megállapodásokról és technológiaátadási megállapodásokról szóló hatályos iránymutatások ⁽⁶⁾ az 53. cikknek különböző típusú megállapodásokkal és összehangolt magatartásokkal kapcsolatos alkalmazását tárgyalják. Az említett iránymutatások célja, hogy meghatározzák az EFTA Felügyeleti Hatóság álláspontját a különböző típusú megállapodásokra és magatartásokra vonatkozó érdemi értékelési kritériumokról.

(4) Ezen iránymutatások meghatározzák az 53. cikk (3) bekezdésében szereplő kivételes körülmények EFTA Felügyeleti Hatóság általi értelmezését. Ezáltal a Hatóság iránymutatást ad arról, hogy konkrét esetekben miként fogja alkalmazni az 53. cikket. Noha ezen iránymutatások nem bírnak kötelező erővel az EFTA-államok bíróságaira és hatóságaira nézve, céljuk, hogy segítsék ez utóbbiakat az EGT-megállapodás 53. cikke (1) és (3) bekezdésének alkalmazásában.

(5) Az iránymutatások vizsgálati keretrendszert hoznak létre az 53. cikk (3) bekezdésének alkalmazására. A cél az e rendelkezés alkalmazására szolgáló olyan módszertan kidolgozása, mely a vertikális korlátozásokról, horizontális együttműködési megállapodásokról és technológiaátadási

megállapodásokról szóló iránymutatásokban már bevezetett és kidolgozott gazdasági megközelítéssel alapszik. Az EFTA Felügyeleti Hatóság ezeket az iránymutatásokat, amelyek az 53. cikk (3) bekezdésében szereplő négy feltétel alkalmazásáról részletesebb tájékoztatást adnak, mint a vertikális korlátozásokról, horizontális együttműködési megállapodásokról és technológiaátadási megállapodásokról szóló iránymutatások, ezen utóbbi iránymutatások által lefedett megállapodásokra tekintettel is alkalmazni fogja.

(6) Az ezen iránymutatásokban rögzített normákat az egyes esetek konkrét körülményeinek figyelembevételével kell alkalmazni. Ez kizárja mechanikus alkalmazásukat. Minden egyes esetet a rá vonatkozó tények alapján kell értékelni, az iránymutatásokat ésszerűen és rugalmasan kell alkalmazni.

(7) Számos kérdés tekintetében ezen iránymutatások az EFTA-Bíróság és az Európai Közösségek Bírósága joggyakorlatának jelenlegi állapotát tükrözik, az EK-Szerződés idevágó rendelkezései szerint ⁽⁷⁾. Az EFTA Felügyeleti Hatóság azonban olyan kérdésekben is ki akarja fejteni álláspontját, amelyekre a joggyakorlat nem tér ki vagy értelmezésre szorulnak. A Hatóság álláspontja azonban nem sérti az EFTA-Bíróságnak, az Európai Közösségek Bíróságának és Elsőfokú Bíróságának az 53. cikk (1) és (3) bekezdése értelmezésével kapcsolatos joggyakorlatát és e rendelkezések EFTA-Bíróság és közösségi bíróságok általi esetleges jövőbeni értelmezését.

2. AZ EGT-MEGÁLLAPODÁS 53. CIKKÉNEK ÁLTALÁNOS KERETRENDSZERE

2.1. Az EGT-megállapodás rendelkezései

(8) Az 53. cikk (1) bekezdése szerint tilos minden olyan vállalkozások közötti megállapodás, vállalkozások társulási által hozott döntés és összehangolt magatartás, amely

⁽⁷⁾ Az EGT-megállapodás 6. cikke előírja, hogy a joggyakorlat jövőbeni alakulásának sérelme nélkül e megállapodás rendelkezéseit, amennyiben azok a lényegét illetően megegyeznek az Európai Közösséget létrehozó szerződés és az Európai Szén- és Acélközösséget létrehozó szerződés megfelelő szabályaival, valamint az e két szerződés alkalmazásában elfogadott jogi aktusokkal, végrehajtásuk és alkalmazásuk során az Európai Közösségek Bírósága által az EGT-megállapodás aláírásának időpontja előtt hozott vonatkozó határozatoknak megfelelően kell értelmezni. A Bíróság által az EGT-megállapodás aláírásának időpontját követően hozott vonatkozó határozatok tekintetében, a Felügyeleti és Bírósági megállapodás 3. cikkének (2) bekezdéséből következik, hogy az EFTA Bíróságának és az EFTA Felügyeleti Hatóságának kellő figyelmet kell szentelnie az e határozatokban megállapított elveknek.

⁽⁴⁾ Az EFTA-államok közötti, Felügyeleti Hatóság és Bíróság létrehozásáról szóló megállapodás 4. jegyzőkönyvét módosító, 2004. szeptember 24-i megállapodás hatálybalépése után, a Felügyeleti és Bírósági Megállapodás 4. jegyzőkönyvének II. fejezete nagymértékben meg fogja határozni az 1/2003/EK tanácsi rendelet (HL L 1., 2003.1.4., 1. o.) EFTA-területen való alkalmazását.

⁽⁵⁾ Lásd a (36) bekezdést.

⁽⁶⁾ Lásd az EFTA Felügyeleti Hatóság közleményét a vertikális korlátozásokra vonatkozó iránymutatásokról (HL C 122., 2002.5.23., 1. o. és a HL EGT-kiegészítése, 26., 2002.5.23., 7. o.), az EFTA Felügyeleti Hatóság közleményét az EGT-megállapodás 53. cikkének a horizontális együttműködési megállapodásokra vonatkozó alkalmazásáról szóló iránymutatásokról (HL C 266., 2002.10.31., 1. o. és a HL EGT-kiegészítése, 55., 2002.10.31., 1. o.), és az EFTA Felügyeleti Hatóság közleményét az EGT-megállapodás 53. cikkének a technológiaátadási megállapodásokra vonatkozó alkalmazásáról szóló iránymutatásokról, amelyet még nem fogadtak el.

- hatással lehet az EGT-megállapodás szerződő felei⁽⁸⁾ közötti kereskedelemre, és amelynek célja vagy hatása a verseny megakadályozása, korlátozása vagy torzítása⁽⁹⁾.
- (9) E szabály alóli kivételként az 53. cikk (3) bekezdése úgy rendelkezik, hogy az 53. cikk (1) bekezdésében szereplő tiltás alkalmazásától el lehet tekinteni azon megállapodások esetében, amelyek hozzájárulnak az áruk termelésének vagy forgalmazásának javításához, illetve a műszaki vagy gazdasági fejlődés előmozdításához, ugyanakkor lehetővé teszik a fogyasztók méltányos részesedését a belőlük eredő előnyből, anélkül, hogy olyan korlátozásokat rónának az érintett vállalkozásokra, amelyek e célok eléréséhez nem nélkülözhetetlenek és anélkül, hogy lehetővé tennék ezeknek a vállalkozásoknak, hogy a kérdéses áruk jelentős része tekintetében megszüntessék a versenyt.
- (10) A II. fejezet 1. cikkének (1) bekezdése szerint az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozó olyan megállapodások, amelyek nem felelnek meg az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek, tiltottak, anélkül hogy ezt előzetes határozatnak kellene megállapítania⁽¹⁰⁾. A II. fejezet 1. cikkének (2) bekezdése értelmében az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozó megállapodások, amelyek megfelelnek az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek, nem tiltottak, anélkül hogy ezt előzetes határozatnak kellene megállapítania. Az ilyen megállapodások érvényesek és végrehajthatók attól a pillanattól kezdve, hogy az 53. cikk (3) bekezdésének feltételei teljesülnek és amíg ez a helyzet fennáll.
- (11) Az 53. cikk szerinti értékelés tehát két részből áll. Az első lépés annak értékelése, hogy van-e az EGT-megállapodás szerződő felei közötti kereskedelmet befolyásolni képes, vállalkozások közötti megállapodásnak versenyellenes célja, illetve tényleges vagy lehetséges⁽¹¹⁾ versenyellenes hatása. A második lépés, amely csak akkor válik fontossá, ha a megállapodást versenyt korlátozóznak ítélik, a megállapodás által képzett versenyt támogató előnyök meghatározása és annak értékelése, hogy ezek a versenyt támogató hatások meghaladják-e a versenyellenes hatásokat. A versenyellenes és versenyt támogató hatások mérlegelése kizárólag az 53. cikk (3) bekezdésében meghatározott keretek között történik⁽¹²⁾.
- (12) Az esetleges kiegyensúlyozó hatású előnyök 53. cikk (3) bekezdése szerinti értékelése előtt szükségszerűen meg kell határozni a megállapodás korlátozó jellegét és hatását. Az 53. cikk (3) bekezdésének helyes megvilágításba helyezése érdekében röviden vázolni kell az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt tiltó szabály lényegét és célkitűzését. Az EFTA Felügyeleti Hatóság iránymutatásai a vertikális korlátozásokról, horizontális együttműködési megállapodásokról és technológiaátadási megállapodásokról⁽¹³⁾ részletes leírást adnak az 53. cikk (1) bekezdésének különböző típusú megállapodásokkal és összehangolt magatartásokkal kapcsolatos alkalmazásáról. Ezen iránymutatások ezért csak az 53. cikk (1) bekezdésének alkalmazására szolgáló vizsgálati keretrendszer felidézésére szorítkoznak.

2.2. Az 53. cikk (1) bekezdésének tiltó szabálya

2.2.1. Általános megjegyzések

- (13) Az 53. cikk célja a piaci versenynek, mint a fogyasztói jólétet elősegítő és az erőforrások hatékony elosztását biztosító eszköznek a védelme. A verseny és a piaci integráció ezeket a célokat szolgálja, mivel a nyílt EGT létrehozása és megóvása az EGT-megállapodás által lefedett teljes területen hozzájárul az erőforrások hatékony elosztásához a fogyasztók javára.
- (14) Az 53. cikk (1) bekezdésének tiltó szabálya a korlátozó megállapodásokra, a vállalkozások összehangolt magatartásaira, és a vállalkozások társulásai által hozott döntésekre vonatkozik, amennyiben hatással lehetnek az EGT-megállapodás szerződő felei közötti kereskedelemre. Az 53. cikk (1) bekezdésének alapelve, hogy minden gazdasági szereplőnek függetlenül kell kialakítania a piacon alkalmazni kívánt politikáját⁽¹⁴⁾. A „megállapodások”, „döntések” és „összehangolt magatartások” olyan EGT-jogi fogalmak, amelyek alapján különbséget lehet tenni egy vállalkozás egyoldalú magatartása és a vállalkozások közötti magatartáskoordináció vagy összejátszás között⁽¹⁵⁾. Az EGT-versenyjogban az egyoldalú magatartást csak az EGT-megállapodás 54. cikke szabályozza. Sőt, a II. fejezet 3. cikkének (2) bekezdésében meghatározott konvergencia-szabály sem vonatkozik az egyoldalú magatartásra. Ez a rendelkezés csak azokra a megállapodásokra, döntésekre és összehangolt magatartásokra vonatkozik, amelyek hatással lehetnek az EGT-megállapodás szerződő felei közötti kereskedelemre. A 3. cikk (2) bekezdése úgy rendelkezik,

⁽⁸⁾ Az EGT-megállapodás szerződő felei közötti kereskedelemre gyakorolt hatás fogalmát külön iránymutatások tárgyalják, lásd az EFTA Felügyeleti Hatóság még ki nem adott közleményét az EGT-megállapodás 53. és 54. cikke szerinti kereskedelemre gyakorolt hatás fogalmáról.

⁽⁹⁾ A továbbiakban a „korlátozás” kifejezés magában foglalja a megakadályozást és a torzítást.

⁽¹⁰⁾ Az 53. cikk (2) bekezdése értelmében az ilyen megállapodás automatikusan semmis.

⁽¹¹⁾ Az 53. cikk (1) bekezdése tiltja mind a tényleges, mind a lehetséges versenyellenes hatásokat, e tekintetben lásd például a C-7/95. P sz. John Deere ügyet, 1998., EBHT I-3111., 77. pont

⁽¹²⁾ Lásd a T-65/98. sz. (még nem jelentett) Van den Bergh Foods ügyet, 107. pont és a T-112/99. sz. Métropole télévision (M6) és mások ügyet, 2001., EBHT II-2459., 74. pont, amelyekben az Elsőfokú Bíróság úgy ítélte meg, hogy egy korlátozás versenyt támogató és versenyellenes oldalát csak a 81. cikk (3) bekezdésének keretében lehet mérlegelni.

⁽¹³⁾ Lásd a fenti 6. lábjegyzetet.

⁽¹⁴⁾ Lásd például a C-49/92. P sz. Anic Partecipazioni ügyet, 1999., EBHT I-4125., 116. pont, a 40/73 és 48/73. sz. és más egyesített ügyeket, Suiker Unie, 1975., EBHT 1663. o., 173. pont. E tekintetben lásd az E-3/97 sz. Jan és Kristian Jæger AS és Opel Norge AS EFTA-bíróági jelentést is, 1998., 1. o.

⁽¹⁵⁾ E tekintetben lásd az előző lábjegyzetben említett E-3/97 ügy ítéletét és az előző lábjegyzetben említett Anic Partecipazioni-ítélet 108. pontját is, valamint a C-277/87. sz. Sandoz Prodotti ügyet, 1990., EBHT I-45. o.

hogya ezeket a megállapodásokat, döntéseket és összehangolt magatartásokat nem tiltja az 53. cikk, akkor a nemzeti versenyjog sem tilthatja. A II. fejezet 3. cikke nem sérti azt az alapelvet, miszerint az EGT-szabályok alkalmazása és a nemzeti jog közötti ellentét feloldása során az EGT-szabályok a mérvadók. Az 53. és 54. cikk által tiltott megállapodásokat és visszaéléseket a nemzeti jog nem engedélyezheti⁽¹⁶⁾.

- (15) A vállalkozások közötti magatartás-koordináció vagy összejátszás 53. cikke (1) bekezdésének hatálya alá eső esete az, amikor legalább egy vállalkozás egy másik vállalkozással szemben egy meghatározott magatartás folytatásába kezd a piacon, vagy amikor a köztük levő kapcsolat eredményeképpen megszűnik, vagy legalábbis lényegesen csökken a magatartásuk bizonytalansága⁽¹⁷⁾. Ebből következik, hogy a koordináció megvalósulhat a felek legalább egyikének piaci magatartását szabályozó kötelezettség formájában, valamint olyan megállapodások formájában, amelyek a felek legalább egyikének piaci magatartását az ösztönzők megváltoztatása révén befolyásolják. Nem feltétel, hogy a koordináció minden érintett vállalkozás érdekében álljon⁽¹⁸⁾. A koordinációnak nem szükséges nyilvánvalónak lennie, hallgatólagos is lehet. Egy megállapodás akkor tekinthető hallgatólagos beleegyezéssel kötött megállapodásnak, ha egy vállalkozás, kifejezett vagy burkolt módon, közös cél megvalósítására hív fel egy másik vállalkozást⁽¹⁹⁾. Bizonyos körülmények között a megállapodás a felek közötti üzleti kapcsolatból következhet, vagy annak tudható be⁽²⁰⁾. Pusztán az a tény azonban nem elégséges, hogy a vállalkozás által hozott intézkedés beilleszkedik napi üzletmenetébe⁽²¹⁾.

- (16) A vállalkozások közötti megállapodások akkor tartoznak az 53. cikk (1) bekezdése szerinti tiltószabály hatálya alá, ha valószínűleg érzékelhető hátrányos hatással vannak a piaci verseny paramétereire, például az árra, kibocsátásra, termékminőségre, termékskálára és innovációra. A megállapodások ezt a hatást a megállapodásban részt vevő felek közötti, illetve köztük és harmadik felek közötti verseny érzékelhető csökkentésével is elérhetik.

⁽¹⁶⁾ E tekintetben lásd az E-1/94 sz. Restamark ügyet, 1994–1995., EFTA bírósági jelentés, 15. o. és a 14/68. sz. Walt Wilhelm ügyet, 1969., EBHT 1. o., és a frissebb keletű, T-203/01. sz., még nem jelentett, Michelin (II) ügyet, 112. pont.

⁽¹⁷⁾ Lásd a T-25/95. sz. Cimenteries CBR és mások egyesített ügyeket, 2000., EBHT II-491. o., 1849. és 1852. pont, és a T-202/98. sz. British Sugar és mások egyesített ügyeket, 2001., EBHT II-2035. o., 58–60. pont.

⁽¹⁸⁾ Lásd ehhez a C-453/99. sz. Courage kontra Crehan ügyet, 2001., EBHT I-6297, és az előző lábjegyzetben említett Cimenteries CBR-ítélet 3444. pontját.

⁽¹⁹⁾ Ehhez lásd a C-2/01. és C-3/01. P sz., még nem jelentett, Bundesverband der Arzneimittel-Importeure egyesített ügyeket, 102. pont.

⁽²⁰⁾ Lásd például a 25/84. és a 26/84. sz. Ford egyesített ügyeket, 1985., EBHT 2725.

⁽²¹⁾ Ehhez lásd a 19. lábjegyzetben idézett Bundesverband der Arzneimittel-Importeure-ítélet 141. pontját.

2.2.2. A megállapodások 53. cikk (1) bekezdése szerinti értékelésének alapelvei

- (17) Egy megállapodás versenykorlátozó voltát abban az összefüggésben kell értékelni, hogy milyen lenne a verseny a korlátozóznak vélelmezett megállapodás nélkül⁽²²⁾. Az értékelés során figyelembe kell venni a megállapodásnak a *márkaközi versenyre* (azaz a versengő márkák gyártói közötti versenyre) és a *márkán belüli versenyre* (azaz ugyanazon márka forgalmazói közötti versenyre) gyakorolt valószínű hatásait. Az 53. cikk (1) bekezdése mind a márkaközi, mind a márkán belüli verseny korlátozását tiltja⁽²³⁾.

- (18) Annak értékelésére, hogy egy megállapodás vagy egyedülálló része korlátozza-e a márkaközi és/vagy márkán belüli versenyt, figyelembe kell venni, hogy miként és milyen mértékben gyakorol hatást, ténylegesen vagy valószínűleg, a piaci versenyre. A következő két kérdés hasznos eszközt ad ennek értékelésére. Az *első kérdés* a megállapodás *márkaközi versenyre* gyakorolt hatásával, míg a *második kérdés* a megállapodás *márkán belüli versenyre* gyakorolt hatásával kapcsolatos. Mivel a korlátozások egyszerre befolyásolhatják mind a márkaközi, mind a márkán belüli versenyt, hasznos lehet a korlátozást mindkét kérdés fényében megvizsgálni annak megállapítása előtt, hogy szó van-e az 53. cikk (1) bekezdése szerinti versenykorlátozásról:

1. Korlátozó a megállapodás tényleges vagy potenciális versenyt, amely nélküle létezett volna? Ha igen, a megállapodás az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozik. Ennél az értékelésnél figyelembe kell venni a felek közötti versenyt és a harmadik felekkel való versenyt. Például ha két, különböző EGT-tagállamban székhellyel rendelkező vállalkozás megállapodik abban, hogy egymás hazai piacán nem végeznek termékértékesítést, ezzel korlátozzák a megállapodás előtt létező (potenciális) versenyt. Hasonlóképpen, ha egy szállító a versengő termékek forgalmazását tiltó kötelezettséget ró forgalmazóira, mellyel kizárja a harmadik feleket a piacról, ezzel korlátozza a tényleges vagy potenciális versenyt, amely a megállapodás hiányában létezett volna. Annak értékelésére, hogy egy megállapodás felei tényleges vagy potenciális versenytársak-e, figyelembe kell venni a gazdasági és jogi összefüggéseket. Például, ha a pénzügyi kockázat és a felek műszaki kapacitása miatt az objektív tényezők alapján nem valószínű, hogy az egyes felek önmagukban képesek lennének a megállapodással lefedett tevékenységeket folytatni, a felek e tevé-

⁽²²⁾ Lásd az 56/65. sz. Soci te Technique Mini re ügyet, 1966., EBHT 337., és a 11. lábjegyzetben idézett John Deere-ítélet 76. pontját.

⁽²³⁾ E tekintetben lásd például az 56/64. és az 58/66. sz. Consten és Grundig egyesített ügyeket, 1966., EBHT 429.

kenység tekintetében nem minősülnek versenytársnak⁽²⁴⁾. Ennek bizonyítása a felek dolga.

2. Korlátozó a megállapodás tényleges vagy potenciális versenyt, amely a szerződéses korlátozás(ok) hiányában létezett volna? Ha igen, a megállapodás az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozik. Például, ha egy szállító korlátozza forgalmazóit az egymással való versenyben, ezzel korlátozza a (potenciális) versenyt, amely a forgalmazók között a korlátozások hiányában létezhetett volna. Ilyen korlátozás például a viszonteladási ár kikötése és az értékesítés területi vagy fogyasztói alapú korlátozása a forgalmazók között. Azonban egyes korlátozások bizonyos esetekben nem tartoznak az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alá: ha a korlátozás objektíve szükséges az adott típusú vagy jellegű megállapodás létezéséhez⁽²⁵⁾. Az 53. cikk (1) bekezdésének alkalmazása alóli ilyen kivételek csak a felektől független, külső objektív tényezők alapján tehetők és nem a felek szubjektív véleménye és jellemzői alapján. A kérdés nem az, hogy a felek az adott helyzetben hajlandóak lettek volna-e kevésbé korlátozó megállapodást kötni, hanem az, hogy tekintve a megállapodás jellegét és a piac jellemzőit, a hasonló helyzetben levő vállalkozások nem kötöttek volna-e egy kevésbé korlátozó megállapodást. Például a szállító és a forgalmazó közötti területi korlátozások bizonyos ideig nem tartoznak az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alá, ha e korlátozások objektíve szükségesek ahhoz, hogy a forgalmazó behatoljon az új piacra⁽²⁶⁾. Hasonlóképpen, a forgalmazók tiltása bizonyos kategóriájú végfelhasználók számára történő értékesítéstől lehet, hogy nem korlátozza a versenyt, ha a tiltás a szóban forgó termék veszélyes jellegéhez kapcsolódó egészségügyi vagy biztonsági okok miatt objektíve szükséges. Ehhez nem elég annak állítása, hogy a tiltás nélkül a szállító a vertikális integrációhoz folyamodott volna. A vertikális integrációról szóló döntés komplex gazdasági tényezők széles skálájára épül, amelyek közül több az érintett vállalkozás belső jellemzője.

- (19) Az előző bekezdésben meghatározott vizsgálati keretrendszer alkalmazásánál figyelembe kell venni, hogy az 53. cikk (1) bekezdése különbséget tesz azok között a megállapodások között, amelyeknek célja a verseny korlátozása, és

⁽²⁴⁾ E tekintetben lásd például az Elopak/Metal Box – Odin ügyben (HL L 209., 1990.8.8., 15. o.) és a TPS ügyben (HL L 90., 1999.4.2., 6. o.) hozott bizottsági határozatot.

⁽²⁵⁾ E tekintetben lásd a 22. lábjegyzetben idézett Société Technique Minière-ítéletet és a 258/78. sz. Nungesser ügyet, 1982., EBHT 2015. o.

⁽²⁶⁾ Lásd a fenti 6. lábjegyzetben említett, vertikális korlátozásokról szóló iránymutatások 119. pontjának 10. szabályát, amely szerint többek között a passzív értékesítési korlátozások – egy kőemény korlátozás – 2 évig nem tartoznak az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alá, ha a korlátozás új termék bevezetéséhez, vagy új földrajzi piachoz kapcsolódik.

azok között, amelyeknek eredménye a verseny korlátozása. Az 53. cikk (1) bekezdése csak akkor tilt egy megállapodást vagy szerződéses korlátozást, ha annak célja vagy eredménye a márkaközi és/vagy márkán belüli verseny korlátozása.

- (20) Lényeges különbség van a versenykorlátozást célzó és a versenykorlátozást eredményező megállapodások között. Amint kiderül, hogy egy megállapodás célja a verseny korlátozása, nincs szükség a konkrét hatások vizsgálatára⁽²⁷⁾. Más szóval, az 53. cikk (1) bekezdésének alkalmazásában nem kell versenyellenes hatásokat kimutatni, ha a megállapodásnak a verseny korlátozása a célja. Az 53. cikk (3) bekezdése, másrésztől, nem különbözteti meg a versenykorlátozást célzó és a versenykorlátozást eredményező megállapodásokat. Az 53. cikk (3) bekezdése az ott szereplő négy feltételt teljesítő valamennyi megállapodásra érvényes⁽²⁸⁾.

- (21) A versenykorlátozást célzó megállapodások pusztán jellegük alapján képesek a verseny korlátozására. E megállapodások az EGT-versenyjogi szabályok célkitűzéseinek fényében olyan nagy mértékű versenyt károsító potenciállal rendelkeznek, hogy az 53. cikk (1) bekezdésének alkalmazásához nem kell semmilyen tényleges versenyellenes hatást kimutatni. E feltételezés a korlátozás komoly természetén és azon a tapasztalaton alapul, hogy a versenykorlátozást célzó megállapodások valószínűleg negatív hatással járnak a piacra nézve és veszélyeztetik az EGT-versenyjogi szabályok célkitűzéseit. A versenykorlátozást célzó megállapodások, mint például az árrögzítés vagy a piac felosztása, csökkentik a kibocsátást és emelik az árakat, és az erőforrások helytelen elosztásához vezetnek, mivel nem jönnek létre a fogyasztók által keresett termékek és szolgáltatások. Ezáltal a fogyasztói jólét is csökken, mivel a fogyasztóknak többet kell fizetniük a szóban forgó árukért és szolgáltatásokért.

- (22) Annak értékelése, hogy egy megállapodásnak célja-e a verseny korlátozása, számos tényezőt alapul. Ilyen különösen a megállapodás tartalma és az általa megvalósítani kívánt célkitűzés. Lehetséges, hogy a (tervezett) alkalmazás összefüggéseit és a felek tényleges piaci magatartását is figyelembe kell venni⁽²⁹⁾. Más szóval, mielőtt megállapítható, hogy egy adott megállapodás versenykorlátozást célzó megállapodásnak minősül-e, szükséges lehet a megállapodás alapjául szolgáló tényeknek és konkrét működési

⁽²⁷⁾ Lásd például a 14. lábjegyzetben említett Anic Partecipazioni-ítélet 99. pontját.

⁽²⁸⁾ Lásd a (47) bekezdést.

⁽²⁹⁾ Lásd a 29/83. és 30/83. sz. CRAM és Rheinzink egyesített ügyeket, 1984., EBHT 1679. o., 26. pont és a 96/82. sz. egyesített ügyeket, ANSEAU-NAVEWA és mások, 1983., EBHT 3369. o., 23–25. pont.

körülményeinek a vizsgálata. A megállapodás tényleges végrehajtási módja is feltárhat egy versenykorlátozást célzó megállapodást, még ha a formális megállapodás nem is tartalmaz erre utaló kifejezett rendelkezést. A felek versenykorlátozásra irányuló szándéka lényeges tényező, de nem szükséges feltétel.

(23) A versenykorlátozást célzó megállapodásokról a csoportmentességekben, valamint az EFTA Felügyeleti Hatóság iránymutatásaiban és közleményeiben található – nem teljes körű – iránymutatás. A csoportmentességekben fektelistára tett vagy az iránymutatásokban és közleményekben kőkemény korlátozásként meghatározott megállapodásokat a Hatóság általában versenykorlátozást célzó megállapodásoknak tekinti. A horizontális megállapodások esetében a versenykorlátozást célzó megállapodások közé tartozik az árrögítés, a kibocsátáskorlátozás, valamint a piacok és a fogyasztók felosztása⁽³⁰⁾. A vertikális megállapodások tekintetében a versenykorlátozást célzó megállapodások közé tartozik különösen a viszonteladói ár rögzítése és minimumának kikötése, valamint a teljes területi védeltséget nyújtó megállapodások, beleértve a passzív értékesítés korlátozását⁽³¹⁾.

(24) Ha egy megállapodás nem célozza a verseny korlátozását, meg kell vizsgálni, nem *eredményezi-e* a verseny korlátozását. Ehhez mind a tényleges, mind a potenciális hatásokat figyelembe kell venni⁽³²⁾. Más szóval a megállapodásnak valószínűsíthető versenyellenes hatásokkal kell rendelkeznie. A versenykorlátozást eredményező megállapodások esetében nincs szó a versenyellenes hatások feltételezéséről. Ahhoz, hogy egy megállapodás versenykorlátozást eredményezzen, oly mértékben kell befolyásolnia a tényleges vagy potenciális versenyt, hogy az érintett piac áraiban, kibocsátásában, innovációjában, valamint termékeinek és

szolgáltatásainak skálájában vagy minőségében nagy valószínűséggel legyenek várhatóak negatív hatások⁽³³⁾. Ezeknek a negatív hatásoknak *érzékeltőknek* kell lenniük. Az 53. cikk (1) bekezdésének tiltó szabálya nem alkalmazandó, ha a megállapított versenyellenes hatások jelentéktelenek⁽³⁴⁾. Ez az EFTA Felügyeleti Hatóság által alkalmazott gazdasági megközelítést tükrözi. Az 53. cikk (1) bekezdésének tiltása csak akkor alkalmazandó, ha megfelelő piaci elemzés alapján megállapítható, hogy a megállapodásnak valószínű versenyellenes hatása van a piacra⁽³⁵⁾. Ennek megállapításához nem elégséges, hogy a felek piaci részesedése meghaladja a Hatóság *de minimis* közleményében meghatározott küszöbértékeket⁽³⁶⁾. A csoportmentességek védelme alatt álló megállapodások az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozhatnak, de nem szükségszerűen. Sőt, ha a felek piaci részesedése miatt egy megállapodás kikerül a csoportmentesség védelme alól, még ez sem elégséges ok arra, hogy a megállapodást az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozónak vagy az 53. cikk (3) bekezdésének feltételeit nem teljesítőnek minősítsék. A megállapodás által előidézett hatások egyedi értékelésére van szükség.

(25) Versennyel kapcsolatos negatív hatások akkor valószínűek az érintett piacon, ha a felek külön-külön vagy közösen bizonyos fokú piaci erővel rendelkeznek, vagy arra szert tesznek, és a megállapodás hozzájárul a piaci erő létrehozásához, fenntartásához vagy erősítéséhez, vagy lehetővé teszi a felek számára a piaci erő kiaknázását. A piaci erő az árak jelentős ideig a versenyszint felett, vagy a termékmennyiségben kifejezett kibocsátásnak, a termékminőségnek és -választéknak, vagy az innovációnak jelentős ideig a versenyszint alatt való tartásának a képessége. Magas állandó költségű piacokon a vállalkozásoknak jelentős mértékben a termelési határköltség felett kell megszabniuk az árakat, hogy befektetésük versenyszintű megtérülést hozzon. Ekképpen az, hogy a vállalkozások a határköltséget meghaladó árakat képeznek, önmagában nem annak a jele,

⁽³⁰⁾ Lásd a 6. lábjegyzetben említett horizontális együttműködési megállapodásokról szóló iránymutatások 25. bekezdését, valamint az EGT-megállapodás XIV. mellékletének 6. pontjában említett aktus 5. cikkét (2658/2000/EK rendelet az EK-Szerződés 81. cikke (3) bekezdésének a szakosítási megállapodások egyes csoportjaira történő alkalmazásáról [HL L 304., 2000.12.5., 3. o.], az EGT-megállapodásba a 2000. december 22-i 113/2000 EGT-vegyesbizottsági határozattal [HL L 52., 2001.2.22., 38. o. és a HL EGT-kiegészítése, 9., 2001.2.22., 5. o.] átvett rendelet), hatályba lépett 2001. január 1-jén.

⁽³¹⁾ Lásd az EGT-megállapodás XIV. mellékletének 2. pontjában említett aktus 4. cikkét (2790/1999/EK bizottsági rendelet) az EK-Szerződés 81. cikke (3) bekezdésének a vertikális megállapodások és összehangolt magatartások csoportjaira történő alkalmazásáról (HL L 336., 1999.12.29., 21. o.) (az EGT-megállapodásba a 2000. január 28-i 18/2000 EGT-vegyesbizottsági határozattal [HL L 103., 2001.4.12., 36. o. átvett rendelet], és a 6. lábjegyzetben említett, vertikális megállapodásokról szóló iránymutatások 46. és következő pontok (HL C 122., 2002.5.23., 1. o. és a HL EGT-kiegészítése 26., 2002.5.23., 7. o.). Lásd még a 279/87 sz. Tipp-Ex ügyet, 1990., EBHT I-261. o. és a T-62/98 sz. Volkswagen kontra Bizottság ügyet, 2000., EBHT II-2707. o., 178. pont.

⁽³²⁾ Lásd például a 11. lábjegyzetben említett John Deere-ítélet 77. pontját.

⁽³³⁾ Önmagában nem elégséges, hogy a megállapodás korlátozza egy vagy több résztvevőjének tevékenységi szabadságát, lásd a 12. lábjegyzetben említett Métropole television (M6)-ítélet 76. és 77. pontját. Ez összhangban van azzal, hogy az 53. cikk célja a piac védelme a fogyasztók érdekében.

⁽³⁴⁾ Lásd például az 5/69. sz. Völk ügyet, 1969., EBHT 295. o., 7. pont. Az érzékelhetőség témájában iránymutatás található az EGT-megállapodás 53. cikkének (1) bekezdése értelmében a versenyt érzékelhetően nem korlátozó csekély jelentőségű megállapodásokról szóló EFTA Felügyeleti Hatósági közleményben (HL C 67., 2003.3.20., 20. o. és a HL EGT-kiegészítése 15., 2003.3.20., 11. o.). A közlemény az érzékelhetőséget negatív módon határozza meg. A *de minimis* közlemény hatályán kívül eső megállapodások nem szükségszerűen járnak negatív hatásokkal. Ezért egyedi értékelésre van szükség.

⁽³⁵⁾ E tekintetben lásd például a T-374/94. sz. és más egyesített ügyeket, European Night Services, 1998., EBHT II-3141. o. Lásd még az E-8/00 sz. Landsorganisasjonen i Norge és mások kontra Kommunenes Sentralforbund és mások ügyet, 2002., EFTA bírósági jelentés, 114. oldal, és az E-7/01 sz. Hegelstad Eiendomsselskap Arvid B. Hegelstad és mások és Hydro Texaco AS ügyet, 2002., EFTA bírósági jelentés, 310. oldal.

⁽³⁶⁾ Lásd a 35. lábjegyzetet.

hogyan a piaci verseny nem jól működik és a vállalkozások piaci erejükénél fogva képesek a versenyszint feletti árképzésre. Az 53. cikk (1) bekezdése szerinti piaci erővel akkor rendelkeznek a vállalkozások, ha a verseny nem képes az árak és a kibocsátás versenyszinten tartására.

- (26) A piaci erő létrehozása, fenntartása vagy erősítése származhat a megállapodás résztvevői közötti versenykorlátozásból. Származhat bármely résztvevő és harmadik fél közötti versenykorlátozásból, például azért, mert a megállapodás versenytársak kizárásához vezet vagy növeli a versenytársak költségeit, csökkentve képességüket a megállapodó felekkel szembeni hatékony versenyre. A piaci erő mérték függvénye. A piaci erőnek az 53. cikk (1) bekezdésének megsértéséhez általában szükséges mértéke a versenykorlátozást eredményező megállapodások esetében kisebb, mint az 54. cikk szerinti erőfölény megállapításához szükséges mérték.
- (27) Egy megállapodás korlátozó hatásának vizsgálatához általában meg kell határozni az érintett piacot⁽³⁷⁾. Általában a következők vizsgálatára és értékelésére is ki kell térni (többek között): a termékek jellege, a felek piaci helyzete, a versenytársak piaci helyzete, a vevők piaci helyzete, a potenciális versenytársak léte és a piacralépés korlátainak szintje. Egyes esetekben azonban közvetlenül a megállapodásban résztvevők piaci magatartásának vizsgálatával ki lehet mutatni a versenyellenes hatásokat. Például esetleg ki lehet mutatni, hogy a megállapodás áremeléshez vezetett. A horizontális verseny megállapodásokról és a vertikális korlátozásokról szóló iránymutatások részletes keretrendszer adnak az 53. cikk (1) bekezdése szerinti különböző típusú horizontális és vertikális megállapodások versenyre kifejtett hatásának vizsgálatához⁽³⁸⁾.

2.2.3. Kiegészítő korlátozások

- (28) A fenti (18) bekezdés keretrendszer ad egy megállapodás és a benne foglalt egyedi korlátozások márkaközi és márkán belüli versenyre kifejtett hatásának vizsgálatához. Ha az ott említett alapelvek alapján megállapítják, hogy a megállapodás elsődleges tárgya nem korlátozza a versenyt, akkor fontossá válik annak vizsgálata, hogy a megállapodásban foglalt egyedi korlátozások is megfelelnek-e az 53. cikk (1) bekezdésének, hiszen ezek kiegészítik a megállapodás elsődleges, versenyt nem korlátozó tárgyát.

- (29) Az EGT-versenyjogban a kiegészítő korlátozások fogalmába tartozik minden állítólagos versenykorlátozás, amely

⁽³⁷⁾ E tekintetben lásd az EFTA Felügyeleti Hatóság közleményét az érintett piac meghatározásáról az EGT-n belüli versenyjog céljából (HL L 200., 1998.7.16., 46. o., és a HL EGT-kiegészítése 28., 1998.7.16., 3. o.).

⁽³⁸⁾ A HL-beli hivatkozáshoz lásd az 6. lábjegyzetet.

közvetlenül kapcsolódik és szükséges egy megállapodás elsődleges, versenyt nem korlátozó tárgyának végrehajtásához és azzal arányos⁽³⁹⁾. Ha egy megállapodás, például egy forgalmazási megállapodás vagy egy közös vállalat, fő elemeinek nem célja vagy eredménye a verseny korlátozása, akkor a megállapodás elsődleges tárgyának végrehajtásához közvetlenül kapcsolódó és szükséges korlátozások is a kiesnek az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alól⁽⁴⁰⁾. E kapcsolódó korlátozások a kiegészítő korlátozások. Egy korlátozás közvetlenül kapcsolódik a megállapodás elsődleges tárgyához, ha alárendelik végrehajtásának, és ahhoz elválaszthatatlanul hozzátartozik. A szükségesség feltétele azt jelenti, hogy a korlátozásnak ténylegesen szükségesnek és arányosnak kell lennie a megállapodás elsődleges tárgyának végrehajtásához. Ebből következik, hogy a kiegészítő korlátozások vizsgálata hasonló a fenti (18) bekezdés 2. pontjában meghatározotthoz. A kiegészítő korlátozások vizsgálatát minden esetben el kell végezni, ha a megállapodás elsődleges tárgya nem korlátozza a versenyt⁽⁴¹⁾. A vizsgálat nem korlátozódik a megállapodás márkán belüli versenyre kifejtett hatásának meghatározására.

- (30) A kiegészítő korlátozások fogalmának alkalmazását meg kell különböztetni az 53. cikk (3) bekezdése szerinti védekezéstől, amely a korlátozó megállapodások bizonyos gazdasági előnyeikhez kapcsolódik és amelyet a megállapodás korlátozó hatásaival mérlegelnek. A kiegészítő korlátozások fogalmának alkalmazása nem tartalmazza a versenyt támogató és versenyellenes elemek mérlegelését. Ez a fajta mérlegelés az 53. cikk (3) bekezdésének van fenntartva⁽⁴²⁾.

- (31) A kiegészítő korlátozások értékelése arra korlátozódik, vajon szükséges és arányos-e egy egyedi korlátozás a megállapodás elsődleges tárgyának vagy tevékenységének végrehajtása tekintetében. Ha objektív tényezők alapján megállapítható, hogy a korlátozás nélkül a megállapodás elsődleges tárgya nem vagy csak nehezen végrehajtható, a korlátozást a végrehajtáshoz szükségesnek és azzal arányosnak lehet tekinteni⁽⁴³⁾. Ha például egy franchise megállapodás elsődleges tárgya nem korlátozza a versenyt, akkor a megállapodás megfelelő működéséhez szükséges korlátozások, mint például a franchise rendszer egységességét és hírnevét védő kötelezettségek sem tartoznak az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alá⁽⁴⁴⁾. Hasonlóképpen, ha egy közös vállalkozás önmagában nem korlátozza a versenyt, akkor a megállapodás működéséhez szükséges korlátozások a megállapodás elsődleges tárgyát kiegészítő-

⁽³⁹⁾ Lásd például a 12. lábjegyzetben említett Métropole télévision (M6) és mások-ítélet 104. pontját.

⁽⁴⁰⁾ Lásd például a C-399/93. sz. Luttikhuis ügyet, 1995., EBHT I-4515. o., 12–14. pont.

⁽⁴¹⁾ E tekintetben lásd a 12. lábjegyzetben említett Métropole télévision-ítélet 118. és következő pontjait.

⁽⁴²⁾ Lásd a 12. lábjegyzetben említett Métropole télévision-ítélet 107. pontját.

⁽⁴³⁾ Lásd például a 24. lábjegyzetben említett Elopak/Metal Box – Odin ügyben hozott bizottsági határozatot.

⁽⁴⁴⁾ Lásd a 161/84. sz. Pronuptia ügyet, 1986., EBHT 353. o.

nek minősülnek és ezért nem tartoznak az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alá. A Bizottság a TPS-ügyben⁽⁴⁵⁾ megállapította, hogy a feleknek a műholdas televíziós programok forgalmazásában és értékesítésében tevékeny vállalkozásoktól való távolmaradási kötelezettsége kiegészítette a közös vállalkozás létrehozásának kezdeti szakaszát. A korlátozás ezért 3 évig nem minősült az EK-Szerződés 81. cikke (1) bekezdésének hatálya alá tartozónak. A döntés meghozatalában a Bizottság figyelembe vette a fizetős televíziózás piacára való belépéssel kapcsolatos hatalmas befektetéseket és kereskedelmi kockázatokat.

2.3. Az 53. cikk (3) bekezdése szerinti kivételszabály

(32) A versenykorlátozást célzó és eredményező megállapodások 53. cikk (1) bekezdése szerinti értékelése csak a vizsgálat egyik szempontja. A másik szempont, amellyel az 53. cikk (3) bekezdése foglalkozik, a korlátozó megállapodások pozitív gazdasági hatása.

(33) Az EGT-versenyjog célja a piaci versenynek, mint a fogyasztói jólétet elősegítő és az erőforrások hatékony elosztását biztosító eszköznek a védelme. A verseny korlátozó megállapodásoknak ugyanakkor a hatékonyságnövelés révén versenyt támogató hatásai is lehetnek⁽⁴⁶⁾. A hatékonyságnövelés hozzáadott értéket teremthet a kibocsátás előállítási költségének csökkentése, a termékminőség javítása vagy új termék létrehozása révén. Ha egy megállapodás versenyt támogató hatásai meghaladják a versenyellenes hatásokat, a megállapodás összességében támogatja a versenyt és megfelel az EGT-versenyjog célkitűzéseinek. E megállapodások nettó hatásának ösztönöznie kell a versenyfolyamat leglényegesebb elemét, azaz a fogyasztók megnyerését a riválisokénál jobb árak és termékek útján. Ez a vizsgálati alapelv tükröződik az 53. cikk (1) és (3) bekezdésében. A második rendelkezés elismeri, hogy a korlátozó megállapodások a versenykorlátozás negatív hatásait meghaladó objektív gazdasági előnyöket teremthetnek⁽⁴⁷⁾.

(34) Az 53. cikk (3) bekezdése szerinti kivételszabály alkalmazása négy kumulatív feltétel függvénye, két pozitív és két negatív:

- a) a megállapodásnak hozzá kell járulnia az áruk termelésének vagy forgalmazásának javításához, illetve a műszaki vagy gazdasági fejlődés előmozdításához;
- b) a fogyasztóknak méltányosan részesedniük kell a belőle eredő előnyből;

⁽⁴⁵⁾ Lásd a 24. lábjegyzetet. Az Európai Közösségek Elsőfokú Bírósága a 12. lábjegyzetben említett Métropole télévision (M6)-ítéletben megerősítette e döntést.

⁽⁴⁶⁾ A felek pusztán a piaci erő kihasználásából adódó költségtakarékosági és egyéb előnyei nem minősülnek objektív előnyöknek és nem vehetők figyelembe, v.ö. a lenti (49) bekezdéssel.

⁽⁴⁷⁾ Lásd a 23. lábjegyzetben említett Consten és Grundig-ítéletet.

- c) a korlátozásoknak e célok eléréséhez nélkülözhetetlennek kell lenniük; és végül
- d) a megállapodásnak nem szabad lehetővé tennie, hogy a felek a kérdéses áruk jelentős része tekintetében megszüntessék a versenyt.

Ha ez a négy feltétel teljesül, a megállapodás erősíti a versenyt az érintett piacon, mivel az érintett vállalkozásokat arra ösztönzi, hogy olcsóbb és jobb termékeket kínáljanak a fogyasztóknak, így kárpótolván az utóbbiakat a verseny korlátozásának káros hatásaiért.

(35) Az 53. cikk (3) bekezdése egyedi esetekre vagy csoportmentesség útján megállapodások csoportjaira alkalmazható. Ha a megállapodás csoportmentességi rendelet hatálya alá tartozik, a korlátozó megállapodás felei mentesülnek a II. fejezet 2. cikkében meghatározott teher alól, miszerint bizonyítaniuk kell, hogy egyedi megállapodásuk teljesíti az 53. cikk (3) bekezdésének minden egyes feltételét. Csupán azt kell bizonyítaniuk, hogy a korlátozó megállapodás csoportmentességet élvez. Az 53. cikk (3) bekezdésének csoportmentesség útján megállapodások csoportjaira való alkalmazása arra a feltételezésre épül, hogy a csoportmentességet élvező⁽⁴⁸⁾ korlátozó megállapodások az 53. cikk (3) bekezdésében megállapított minden egyes feltételnek megfelelnek.

(36) Ha egy egyedi esetben a megállapodás az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozik és az 53. cikk (3) bekezdésének feltételei nem teljesülnek, a csoportmentesség visszavonható. A II. fejezet 29. cikkének (1) bekezdésével összhangban az EFTA Felügyeleti Hatóság jogosult a csoportmentességi kedvezmény visszavonására, amennyiben megállapítja, hogy egy egyedi esetben a csoportmentesség hatálya alá tartozó megállapodás bizonyos hatásai összeegyeztethetetlenek az EGT-megállapodás 53. cikkének (3) bekezdésével. A II. fejezet 29. cikke (2) bekezdésének értelmében egy EFTA-tagállam versenyhatósága is visszavonhatja a csoportmentességben foglalt kedvezményt, területének (vagy területe egy részének) tekintetében, ha ez a terület az elkülönült földrajzi piac minden jellemzőjével rendelkezik. Visszavonás esetén az érintett versenyhatóságnak kell bizonyítania, hogy a megállapodás sérti az 53. cikk (1) bekezdését, és hogy nem teljesíti az 53. cikk (3) bekezdésének feltételeit.

(37) Az EFTA-tagállamok bíróságai nem jogosultak a csoportmentességek kedvezményének visszavonására. Sőt, az EFTA-tagállamok bíróságai a csoportmentességek alkalma-

⁽⁴⁸⁾ A megállapodás csoportmentessége önmagában nem jelenti azt, hogy az egyedi megállapodás az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozik.

zása során azok hatályát sem módosíthatják az alkalmazási körnek a szóban forgó csoportmentesség által le nem fedett megállapodásokra való kiterjesztése révén⁽⁴⁹⁾. A csoportmentességek hatályán kívüli esetekben az EFTA-tagállamok bíróságai teljes egészében alkalmazhatják az 53. cikket (v.ö. a II. fejezet 6. cikkével).

3. AZ 53. CIKK (3) BEKEZDÉSÉBEN FOGLALT NÉGY FELTÉTEL ALKALMAZÁSA

(38) Ezen iránymutatások hátralevő része egyenként megvizsgálja az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt négy feltételt⁽⁵⁰⁾. Mivel e négy feltétel kumulatív⁽⁵¹⁾, nem kell megvizsgálni egyik hátralevő feltételt sem, ha kiderül, hogy az 53. cikk (3) bekezdésének feltételei közül az egyik nem teljesül. Egyedi esetekben ezért tanácsos lehet a négy feltétel eltérő sorrendű megvizsgálása.

(39) Ezen iránymutatások alkalmazásában célszerűnek tűnik a második és a harmadik feltétel sorrendjének megfordítása, azaz a nélkülözhetetlenség kérdésének a fogyasztók részesedése előtti tárgyalása. A részesedés vizsgálata egy megállapodás fogyasztókra gyakorolt negatív és pozitív hatásainak mérlegelését igényli. E vizsgálatnak nem kellene kitérnie azon korlátozások hatásaira, amelyek amúgy sem teljesítik a nélkülözhetetlenségi feltételt és ezért az 53. cikk tiltása alá esnek.

3.1. Általános elvek

(40) Az EGT-megállapodás 53. cikkének (3) bekezdése csak akkor alkalmazható, ha egy vállalkozások közötti megállapodás az 53. cikk (1) bekezdésének értelmében a versenyt korlátozza. A versenyt nem korlátozó megállapodások esetében nincs szükség a megállapodás által teremtett előnyök vizsgálatára.

(41) Amennyiben egy egyedi esetben bebizonyosodott az 53. cikk (1) bekezdése szerinti versenykorlátozás, védekezésként az 53. cikk (3) bekezdésére lehet hivatkozni. A II. fejezet 2. cikkével összhangban az 53. cikk (3) bekezdése szerinti bizonyítási teher a kivételszabályban foglalt mentességre hivatkozó vállalkozás(ok)at terheli. Amennyiben az 53. cikk (3) bekezdésének feltételei nem

teljesülnek, a megállapodás semmis, v.ö. az 53. cikk (2) bekezdésével. Ez az automatikus semmisség azonban a megállapodásnak csak azon részeire vonatkozik, amelyek összeegyeztethetetlenek az 53. cikkel, feltéve hogy elválaszthatók a megállapodás egészétől⁽⁵²⁾. Ha a megállapodásnak csak egy része semmis, az alkalmazandó nemzeti jognak kell meghatároznia az ebből eredően a megállapodás maradékára vonatkozó következményeket⁽⁵³⁾.

(42) Az 53. cikk (3) bekezdésének négy feltétele kumulatív⁽⁵⁴⁾, azaz valamennyinek teljesülnie kell ahhoz, hogy a kivétel-szabály alkalmazható legyen. Ha nem teljesülnek, az 53. cikk (3) bekezdése szerinti kivételszabály alkalmazását el kell utasítani⁽⁵⁵⁾. Az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt négy feltétel egyúttal teljes körű. Ha teljesülnek, a kivétel alkalmazható és nem függ semmilyen egyéb feltételtől. Az EGT-megállapodás egyéb rendelkezéseiben meghatározott célokat annyiban lehet figyelembe venni, amennyiben az 53. cikk (3) bekezdésének feltételeivel összeegyeztethetők⁽⁵⁶⁾.

(43) A korlátozó megállapodásokból eredő előnyök 53. cikk (3) bekezdése szerinti értékelése alapján véve a megállapodás által érintett egyes piacokra szorítkozik. Az EGT-versenyjog célkitűzése a piaci verseny védelme, és ettől a céltől nem választható el. Sőt, az a feltétel, miszerint a fogyasztóknak⁽⁵⁷⁾ méltányosan részesedniük kell az előnyökből, általánosságban azzal jár, hogy a korlátozó megállapodás által az érintett piacon teremtett előnyöknek meg kell haladniuk az ugyanazon az érintett piacon teremtett versenyellenes hatásokat⁽⁵⁸⁾. Egy adott földrajzi vagy termékpiacon a fogyasztókat érő negatív hatásokat rendes esetben nem lehet kiegyenlíteni és kárpótolni egy

⁽⁴⁹⁾ Lásd például a C-234/89. sz. Delimitis ügyet, 1991., EBHT I-935. o., 46. pont.

⁽⁵⁰⁾ Az 1/2003 rendelet 36. cikkének (4) bekezdése az EGT-megállapodásba való beépítéssel, lásd a fenti 4. lábjegyzetet, – többek között – hatályon kívül helyezi az EGT-megállapodás XIV. mellékletének 10. pontjában említett, a vasúti, közúti és belvízi szállítási ágazatokra vonatkozó versenyszabályok alkalmazásáról szóló aktus (1017/68/EK tanácsi rendelet) 5. cikkét. Az említett aktus alapján kialakított joggyakorlat azonban továbbra is irányadó marad az 53. cikk (3) bekezdésének a belföldi szállítási ágazatra vonatkozó alkalmazásában.

⁽⁵¹⁾ Lásd lent a (42) bekezdést.

⁽⁵²⁾ Lásd a 22. lábjegyzetben említett Soci te Technique Miniere- t letet.

⁽⁵³⁾ E tekintetben lásd a 319/82. sz. Kerpen & Kerpen  gyet, 1983., EBHT 4173. o., 11.  s 12. pont.

⁽⁵⁴⁾ Lásd például a T-185/00.  s más, Métropole télévision SA (M6)  gyet, 2002., EBHT II-3805. o., 86. pont, a T-17/93. sz. Matra  gyet, 1994., EBHT II-595. o., 85. pont, és a 43/82.  s 63/82. sz. VBVB  s VBBB egyesített ügyeket, 1984., EBHT 19. o., 61. pont.

⁽⁵⁵⁾ Lásd a T-213/00. sz., m g nem jelentett, CMA CGM és mások ügyet, 226. pont.

⁽⁵⁶⁾ Lásd ehhez implicit módon az 54. lábjegyzetben említett Matra-ítélet 139. pontját és a 26/76. sz. Metro (I)  gyet, 1977., EBHT 1875. o., 43. pont.

⁽⁵⁷⁾ A fogyasztók fogalmát illetően lásd a lenti (84) bekezdést, amely szerint a fogyasztó a felek ügyfele és későbbi vevői. A felek maguk az 53. cikk (3) bekezdésének alkalmazásában nem „fogyasztók”.

⁽⁵⁸⁾ A vizsgálat piacspezifikus, ehhez lásd a T-131/99. sz. Shaw  gyet, 2002., EBHT II-2003. o., 163. pont, ahol az Európai Közösségek Elsőfokú Bírósága  gy döntött, hogy az EK-Szerződés 81. cikkének (3) bekezdése szerinti értékelést ugyanazon vizsgálati keretrendszerben kellett elvégezni, mint a korlátozó hatások értékelését és a C-360/92. sz. P Publishers Association, 1995., EBHT I-23. o., 29. pont, amikor egy olyan esetben ahol az érintett piac nagyobb volt, mint a nemzeti piac, az Európai Közösségek Bírósága  gy döntött, hogy a 81. cikk (3) bekezdésének alkalmazásában nem helyes a hatásokat csupán a nemzeti területen vizsgálni.

másik, nem kapcsolódó földrajzi vagy termékpiac fogyasztóra gyakorolt pozitív hatással. Ha azonban a két piac kapcsolódik egymáshoz, figyelembe lehet venni a különböző piacokon elért előnyöket, feltéve hogy a korlátozás miatt hátrányosan érintett fogyasztói csoport lényegében megegyezik az előnyökből részesülővel⁽⁵⁹⁾. Bizonyos esetekben a megállapodás csak a feldolgozó piacok fogyasztóira van hatással, ebben az esetben a megállapodás hatását ezen fogyasztókra tekintettel kell értékelni. Ez a helyzet áll fenn például a beszerzési megállapodásoknál⁽⁶⁰⁾.

- (44) A korlátozó megállapodások 53. cikk (3) bekezdése szerinti értékelése tényleges felmerülésük összefüggéseiben történik⁽⁶¹⁾, az adott időpontban ismert tények alapján. Az értékelés figyelembe veszi a tények lényegi változásait. Az 53. cikk (3) bekezdésének kivételszabálya annyiban alkalmazandó, amennyiben a négy feltétel teljesül, és alkalmazása megszűnik, ha ez már nem áll fenn⁽⁶²⁾. Az 53. cikk (3) bekezdésének ezen alapelvekkel összhangban történő alkalmazásakor figyelembe kell venni a felek bármelyikének kezdeti vissza nem térülő befektetését és a hatékonyságnövelő befektetés megvalósításához és megtérüléséhez szükséges időt és korlátozásokat. Az 53. cikk nem alkalmazható ezeknek az előzetes befektetéseknek a kellő figyelembevétel nélkül. A felek által viselt kockázat és a megállapodás végrehajtásához szükséges meg nem térülő befektetés ekképpen azt eredményezheti, hogy a megállapodás kikerül az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alól, vagy, adott

esetben, teljesíti az 53. cikk (3) bekezdésének feltételeit a befektetés megtérüléséig tartó időszak alatt.

- (45) Bizonyos esetekben a korlátozó megállapodás visszafordíthatatlan, azaz végrehajtása után a korábbi állapotot nem lehet visszaállítani. Ilyen esetekben az értékelést kizárólag a végrehajtás idején ismert tényekre kell alapozni. Például egy olyan kutatási és fejlesztési megállapodás esetében, ahol az egyes felek megállapodnak adott projektjük megszakításáról és kapacitásainak egy másik fél kapacitásaival történő összekapcsolásáról, objektív műszaki és gazdasági szempontokból lehetetlennek bizonyulhat a megszakított projekt folytatása. Az egyedi kutatási projekteket megszakító megállapodás versenyellenes és versenyt támogató hatásainak értékelését ezért a végrehajtás befejezésének időpontjára nézve kell elvégezni. Ha abban az időpontban a megállapodás összeegyeztethető az 53. cikkel, mert például elegendő számú harmadik félnek van versengő kutatási és fejlesztési projektje, a felek egyedi projekteket megszakító megállapodása összeegyeztethető marad az 53. cikkel, még akkor is, ha a harmadik felek projektjei később meghiúsulnak. Az 53. cikk tiltása azonban érvényes lehet a megállapodás olyan más részei esetében, amelyeknél nem merül fel a visszafordíthatatlanság kérdése. Ha például a közös kutatás és fejlesztés mellett a megállapodás a közös hasznosításról is rendelkezik, az 53. cikk alkalmazható a megállapodás ezen részére, amennyiben a későbbi piaci fejlemények miatt a megállapodás versenyt korlátozóvá válik és (többé már) nem elégíti ki az 53. cikk (3) bekezdésének feltételeit, kellően figyelembe véve a meg nem térülő befektetéseket, v.ö. az előző bekezdéssel.

- (46) Az 53. cikk (3) bekezdése alkalmazási köréből nem zár ki eleve bizonyos megállapodásokat Elvi kérdésként az 53. cikk (3) bekezdésének négy feltételét teljesítő valamennyi korlátozó megállapodás a kivételszabály hatálya alá tartozik⁽⁶³⁾. Súlyos versenykorlátozások azonban valószínűleg nem teljesítik az 53. cikk (3) bekezdésének feltételeit. E korlátozások rendszerint a csoportmentességek feketelistáin szerepelnek vagy azokra kökemény korlátozásként hivatkoznak az EFTA Felügyeleti Hatóság iránymutatásaiban és közleményeiben. Az ilyen jellegű megállapodások általában nem teljesítik az 53. cikk (3) bekezdésének (legalább) első két feltételét. Nem hoznak létre objektív gazdasági előnyöket⁽⁶⁴⁾, és nem juttatják előnyhöz a fogyasztókat⁽⁶⁵⁾. Például egy horizontális árrögzítő megállapodás korlátozza a kibocsátást, és az erőforrások kedvezőtlen elosztásához vezet. Emellett értéket vesz el a fogyasztóktól a termelők javára, mivel magasabb árakat eredményez anélkül, hogy ezt ellensúlyozó értéket teremtené az érintett piac fogyasztóira.

⁽⁵⁹⁾ A T-86/95 sz. Compagnie Générale Maritime és mások ügyben, 2002., EBHT II-1011. o., 343–345. pont, az Európai Közösségek Elsőfokú Bírósága úgy döntött, hogy az EK-Szerződés 81. cikkének (3) bekezdése nem írja elő, hogy az előnyök konkrét piachoz kötődjenek, és hogy adott esetben az előnyöket figyelembe kell venni „minden más piac esetében, amelyre a szóban forgó megállapodás előnyös hatással lehet, sőt, általánosabb értelemben, minden szolgáltatás esetében, amelynek minősége vagy hatékonysága javulhatott a megállapodás léte miatt”. Fontos azonban, hogy ebben az esetben a fogyasztók érintett csoportja azonos volt. Az ügy kombinált áru fuvarozási szolgáltatásokat érintett, amelyek egy sor, közösségi hajózási társaságoknak nyújtott, többek között szárazföldi és tengeri áru fuvar foglaltak magukban. A korlátozások a szárazföldi szállítmányozással voltak kapcsolatosak, amelyeket külön piacnak ítélték meg, míg az állítólagos előnyök a tengeri szállítmányozáshoz kötődtek. Mindkét szolgáltatásra Észak-Európa, valamint Délkelet- és Kelet-Ázsia közötti kombinált áru fuvarozási szolgáltatást igénylő szállítóknak volt szükségük. A fenti 5. lábjegyzetben említett CMA CGM-ítélet is olyan esettel volt kapcsolatos, ahol a megállapodás, noha több különböző szolgáltatást fedett le, ugyanazon fogyasztói csoportra volt hatással, nevezetesen Észak-Európa és a Távol-Kelet közötti konténerizált áruk szállítóira. A megállapodás szerint a felek rögzítették a belföldi áruszállítással, a kikötői szolgáltatásokkal és a tengeri áruszállítással kapcsolatos díjakat és pótdíjakat. Az Elsőfokú Bíróság úgy döntött, hogy (v.ö. a 226–228. ponttal) az ügy körülményeit látva nincs szükség a 81. cikk (3) bekezdésének alkalmazásában az érintett piacok meghatározására. A megállapodás pusztán célja szerint korlátozta a versenyt, és nem származtak belőle előnyök a fogyasztók számára.

⁽⁶⁰⁾ Lásd az 4. lábjegyzetben említett, horizontális együttműködési megállapodásokról szóló iránymutatások 126. és 132. bekezdését.

⁽⁶¹⁾ Lásd a 20. lábjegyzetben említett Ford-ítéletet.

⁽⁶²⁾ E tekintetben lásd például a TPS ügyben hozott bizottsági határozatot (HL L 90., 1999.4.2., 6. o.). Hasonlóképpen, az 53. cikk (1) bekezdése is csak addig alkalmazandó, amíg a megállapodásnak korlátozó célja vagy korlátozó hatásai vannak.

⁽⁶³⁾ Lásd például az 54. lábjegyzetben említett Matra-ítélet 85. pontját.

⁽⁶⁴⁾ Ehhez a követelményhez lásd a lenti 49. pontot.

⁽⁶⁵⁾ Lásd például a T-29/92. sz. Vereniging van Samenwerkende Prijsregelende Organisaties in de Bouwnijverheid (SPO) ügyet, 1995., EBHT II-289.

tóinak. Sőt, az ilyen megállapodások általában a harmadik, nélkülözhetetlenségi feltételt sem teljesítik ⁽⁶⁶⁾.

(47) Minden olyan állítás, amely szerint a korlátozó megállapodások indokoltak, mivel a céljuk a tisztességes piaci verseny feltételeinek biztosítása, természeténél fogva megalapozatlan és el kell utasítani ⁽⁶⁷⁾. Az 53. cikk célja a hatékony verseny védelme a piacok nyitottságának és versenyjellegének biztosítása révén. A tisztességes verseny feltételeinek védelme az EGT-jogi előírásokkal ⁽⁶⁸⁾ összhangban a jogalkotó feladata, a vállalkozások önszabályozása nem célszerű.

3.2. Az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt első feltétel: Hatékonysági előnyök

3.2.1. Általános megjegyzések

(48) Az 53. cikk (3) bekezdésének első feltétele alapján a korlátozó megállapodásnak hozzá kell járulnia az áruk termelésének vagy forgalmazásának javításához, illetve a műszaki vagy gazdasági fejlődés előmozdításához. A rendelkezés kifejezetten csak az árukat említi, de analóg módon a szolgáltatásokra is érvényes.

(49) Az Európai Közösségek Bírósága joggyakorlatából következik, hogy csak objektív célkitűzések vehetők figyelembe ⁽⁶⁹⁾. Ez alapján a hatékonysági előnyöket nem a felek szubjektív szempontjából értékelik ⁽⁷⁰⁾. A feleknek pusztán a piaci erő kihasználásából származó költségmegtakarításai nem vehetők figyelembe. Például az árak rögzítésében vagy a piac felosztásában megállapodó vállalkozások csökkentik a kibocsátást, és ezáltal a termelési költségeket. A kisebb verseny is alacsonyabb értékesítési és marketing költségekhez vezethet. Ezek a költségcsökkentések a kibocsátási mennyiség és érték csökkentésének egyenes következményei. A szóban forgó költségcsökkentéseknek nincsen versenyt támogató hatása a piacon. Legfőképp, nem vezetnek értékeremtéshez az eszközök és tevékenységek integrációja révén. Pusztán nyereségnövelést tesznek lehetővé az érintett vállalkozások számára, ezért az 53. cikk (3) bekezdésének szempontjából nem számítanak.

(50) Az 53. cikk (3) bekezdésének célja, hogy megállapítsa a figyelembe vehető hatékonysági előnyöket, amelyek az 53. cikk (3) bekezdésének második és harmadik feltétele szempontjából is vizsgálhatók. A vizsgálat célja a megállapodás által létrehozott objektív előnyök és gazdasági

jelentőségük megállapítása. Mivel az 53. cikk (3) bekezdése alkalmazásához a megállapodás versenyt támogató hatásainak meg kell haladnia a versenyellenes hatásokat, ellenőrizni kell a megállapodás és az állítólagos előnyök közötti kapcsolatot és az előnyök értékét.

(51) Minden állítólagos előnyt ezért a következők ellenőrzésével kell alátámasztani:

- a) az állítólagos előnyök jellege;
- b) a megállapodás és az előnyök közötti kapcsolat;
- c) az egyes állítólagos előnyök valószínűsége és nagyságrendje; valamint
- d) miként és mikor valósítják meg az állítólagos előnyöket.

(52) Az a) ponttal a döntéshozó ellenőrizni tudja az állítólagos előnyök objektív jellegét, v.ö. a fenti (49) bekezdéssel.

(53) A b) ponttal a döntéshozó ellenőrizni tudja a szükséges oksági összefüggés meglétét a korlátozó megállapodás és az állítólagos előnyök között. E feltétel rendszerint megköveteli, hogy az előnyök a megállapodás tárgyát képező gazdasági tevékenységből eredjenek. Ezek a tevékenységek a következők lehetnek: forgalmazás, technológiaátadás, közös termelés vagy közös kutatás és fejlesztés. Amennyiben azonban a megállapodás tágabb értelemben is növeli a hatékonyságot az érintett piacon, mert például ágazati szintű költségcsökkentéshez vezet, figyelembe veszik e további előnyöket is.

(54) A megállapodás és az állítólagos hatékonysági előnyök közötti oksági összefüggésnek rendszerint közvetlennek is kell lennie ⁽⁷¹⁾. A közvetett hatásokra épülő állítólagos előnyök általános szabályként túl bizonytalanok és túl távoliak ahhoz, hogy figyelembe vegyék. Közvetlen oksági összefüggés áll fenn például akkor, ha a technológiaátadási megállapodás kedvezményezette új vagy jobb termékek előállítására lesz képes, vagy ha a forgalmazási megállapodás révén a termékeket alacsonyabb költséggel lehet forgalmazni vagy általa értékesebb szolgáltatásokat lehet nyújtani. Közvetett hatásra példa az az állítás, amely szerint a korlátozó megállapodás révén az érintett vállalkozások növelik nyereségüket, ezáltal többet fordíthatnak kutatásra és fejlesztésre, ami végül a fogyasztók javára szolgál. Noha lehet kapcsolat a nyereségesség, illetve a kutatás és fejlesztés

⁽⁶⁶⁾ Lásd például az 258/78. sz. Nungesser ügyet, 1982., EBHT 2015., 77. pont, az abszolút területi védettséggel kapcsolatban.

⁽⁶⁷⁾ E tekintetben lásd például az 65. lábjegyzetben említett SPO-ítéletet.

⁽⁶⁸⁾ A nemzeti intézkedéseknek többek között meg kell felelniük az EGT-megállapodás áruk, szolgáltatások, személyek és a tőke szabad mozgásáról szóló szabályainak.

⁽⁶⁹⁾ Lásd például a 23. lábjegyzetben említett Consten és Grundig-ítéletet.

⁽⁷⁰⁾ E tekintetben lásd a Van den Bergh Foods ügyben hozott bizottsági határozatot (HL L 246., 1998.9.4., 1. o.).

⁽⁷¹⁾ E tekintetben lásd a Glaxo Wellcome ügyben hozott bizottsági határozatot (HL L 302., 2001.11.17., 1. o.).

között, e kapcsolat általában nem elég közvetlen ahhoz, hogy figyelembe lehessen venni az 53. cikk (3) bekezdésének összefüggésében.

- (55) A c) és d) ponttal a döntéshozó ellenőrizni tudja az állítólagos előnyök értékét, amelynek az 53. cikk (3) bekezdésének összefüggésében ellensúlyoznia kell a megállapodás versenyellenes hatásait, lásd a lenti 101. bekezdést. Mivel az 53. cikk (1) bekezdése csak azokban az esetekben alkalmazandó, ahol a megállapodás valószínűleg negatív hatással van a versenyre és a fogyasztókra (a kőkemény korlátozások esetében ez alapfeltevés), az állítólagos előnyöket alá kell támasztani, hogy ellenőrizni lehessen őket. Az alá nem támasztott előnyöket elutasítják.
- (56) Állítólagos költségelőnyök esetében az 53. cikk (3) bekezdését alkalmazni kívánó vállalkozásoknak az ésszerű határon belül legpontosabban ki kell számítaniuk vagy meg kell becsülniük az előnyök értékét és részletes leírást kell adniuk a számítás módjáról. Az(oka)t a módszer(eke)t is le kell írniük, amelyekkel ezeket az előnyöket elérték vagy el fogják érni. A közölt adatoknak ellenőrizhetőnek kell lenniük, hogy megfelelő bizonyossággal meg lehessen állapítani, vajon az előnyök létrejöttek-e vagy létre fog-nak-e jönni.
- (57) Az új vagy jobb termékek és más nem költség alapú állítólagos hatékonysági előnyök esetében az 53. cikk (3) bekezdésére hivatkozó vállalkozásoknak részletes leírást és magyarázatot kell adniuk az előnyök jellegéről, és hogy miként és milyen okból testesítenek meg objektív gazdasági előnyt.
- (58) Még nem teljesen végrehajtott megállapodások esetében a feleknek be kell mutatniuk, hogy mikorra várható a piacon jelentős pozitív hatást gyakorló előnyök életbe lépése.

3.2.2. A hatékonysági előnyök különféle kategóriái

- (59) Az 53. cikk (3) bekezdésében felsorolt hatékonysági előnyök tág kategóriák, amelyek célja az összes objektív hatékonysági előny lefedése. Az 53. cikk (3) bekezdésében említett kategóriák között jelentős átfedések vannak és ugyanaz a megállapodás többféle hatékonysági előnyt hozhat létre. Emiatt nem célszerű egyenes és határozott megkülönböztetést tenni a különböző kategóriák között. Ezen iránymutatások a költségelőnyök és – az új vagy jobb termékek, nagyobb termékválaszték, stb. révén értéket teremtő – minőségi előnyök között tesznek a különbséget.
- (60) Az előnyök általában gazdasági tevékenységek integrálásából erednek, amelynek során a vállalkozások olyan célok elérésére egyesítik erőforrásaikat, amelyeket önmagukban nem tudtak volna ilyen hatékonyan elérni vagy olyan

feladatokkal bíznak meg egy másik vállalkozást, amelyeket az hatékonyabban tud elvégezni.

- (61) A kutatás és fejlesztés, a termelés és a forgalmazás folyamata több szakaszra osztható értékláncként fogható fel. A lánc minden egyes szakaszában a vállalkozásnak el kell döntenie, hogy a tevékenységet egyedül vagy más vállalkozás(ok)kal közösen végzi el, vagy pedig a teljes tevékenységet kiszervezi más vállalkozás(ok)nak.
- (62) Rendszerint minden olyan esetben, ahol a döntés egy másik piaci vállalkozással való együttműködést eredményez, meg kell kötni egy, az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozó megállapodást. E megállapodások lehetnek vertikálisak, mint például az értéklánc különböző szintjén tevékeny felek esetében, vagy horizontálisak, mint az értéklánc ugyanazon szintjén működő vállalkozások esetében. Mindkét megállapodás-típus teremthet előnyöket azért, hogy a szóban forgó vállalkozások számára lehetővé teszi egy adott tevékenység alacsonyabb költségű vagy a fogyasztóknak magasabb hozzáadottértéket nyújtó elvégzését. Ezek a megállapodások versenykorlátozók lehetnek vagy a verseny korlátozásához vezethetnek, ami miatt felmerülhet az 53. cikk (1) bekezdése szerinti tiltó szabály és az 53. cikk (3) bekezdése szerinti kivételszabály alkalmazása.
- (63) Az alábbiakban említett előnytípusok csupán például szolgálnak és nem teljes körűek.

3.2.2.1. Költségelőnyök

- (64) A vállalkozások közötti megállapodásokból eredő előnyök több különböző forrásból származhatnak. Nagyon fontos költségtakarékossági forrás az új termelési technológiák és módszerek kifejlesztése. Általában véve a technológiai ugrásokkal érhető el a legnagyobb fokú költségmegtakarítás. A futószalag bevezetése például rendkívül jelentős költségcsökkentést eredményezett az autógyártásban.
- (65) A hatékonysági előnyök egy másik igen fontos forrása a meglévő eszközök integrálásából eredő szinergia. Ha egy megállapodás felei egyesítik erőforrásaikat, akkor olyan költség/kibocsátás arányt érhetnek el, amely másként nem lehetséges. Két egymást kiegészítő technológia párosítása csökkentheti a termelési költségeket vagy jobb minőségű termék gyártását eredményezheti. Előfordulhat, például, hogy A vállalkozás termelőeszközeivel jelentős óránkénti kibocsátás érhető el, de viszonylag magas termékegységre vetített alapanyagigény mellett, míg B vállalkozás termelőeszközeivel alacsony óránkénti kibocsátás érhető el, de viszonylag alacsony termékegységre vetített alapanyagigény mellett. Szinergiát lehet teremteni azzal, ha egy A és B eszközeit kombináló közös termelővállalat létrehozásával a felek magas(abb) óránkénti kibocsátást érhetnek el ala-

csony(abb) termékegységre vetített alapanyagigény mellett. Ehhez hasonlóan, ha egy vállalkozás optimalizálta az értéklánc egyik szakaszát, egy másik vállalkozás pedig egy másik szakaszt, kettejük tevékenységének kombinációja költségsökkenést eredményezhet. Például lehet, hogy az A vállalkozás alacsony termékegységre vetített termelési költséget eredményező magas szinten automatizált termelő berendezéssel rendelkezik, míg B kifejlesztett egy hatékony rendeléskezelő rendszert. A rendszer segítségével a termelést az ügyfelek igényeinek megfelelően lehet programozni, ezáltal biztosított a kellő időben történő szállítás és a raktározási és amortizációs költségek csökkentése. Eszközök kombinálásával A és B költségsökkenést érhetnek el.

(66) A méretgazdaságosság is költségelőnyökkel járhat, azaz a kibocsátás növelésével csökken a termékegységre vetített költség. Erre egy példa: a berendezések és egyéb eszközök sokszor csak feloszthatatlan egységként állnak rendelkezésre. Ha egy vállalkozás nem tudja teljesen kihasználni ezt az egységet, átlagos költségei nagyobbak lesznek, mint ellenkező esetben. Például egy teherautó működtetési költsége gyakorlatilag független attól, hogy majdnem üresen, félig vagy teljesen tele üzemel. A vállalkozások logisztikai tevékenységét kombináló megállapodásokkal növelhetők a kihasználtsági mutatók és csökkenthető az alkalmazott járművek száma. Nagyobb méretekben a munkaerő is jobban elosztható, ami csökkenti az egységköltségeket. A vállalkozások az értéklánc minden szakaszában elérhetik a méretgazdaságosságot, beleértve a kutatást és fejlesztést, a termelést, a forgalmazást és a marketinget. Ehhez kapcsolódik a tanulási hatásból eredő előny. Ahogy gyűlnek a tapasztalatok egy adott termelési folyamat vagy feladat elvégzésével kapcsolatban, úgy nőhet a termelékenység, mivel a folyamat elvégzése hatékonyabbá válik vagy gyorsabban elvégezhető a feladat.

(67) A költségelőnyök egy másik forrása a választékgazdaságosság, amely akkor jelentkezik, ha a vállalkozások ugyanazon inputból különböző termékeket gyártva érnek el költségmegtakarítást. Ezek az előnyök abból keletkeznek, hogy ugyanazon összetevőkkel, berendezésekkel és személyzettel különböző termékeket lehet előállítani. Ehhez hasonló választékgazdaságosság elérhető a forgalmazás során is, különböző típusú árukat ugyanazon járművel szállítva. Például egy fagyasztott pizzát gyártó és egy fagyasztott zöldségeket gyártó vállalkozás termékeik közös forgalmazása révén választékgazdaságossági előnyt érhet el. Mindkét termékcsoporthoz hűtőautókban forgalmazzák és valószínűleg jelentős átfedés van fogyasztóik között. Tevékenységük kombinálása révén a két gyártó forgalmazott egységenként alacsonyabb forgalmazási költséget érhet el.

(68) Költségsökkenési előnyök olyan megállapodásokból is eredhetnek, amelyek jobb termelésstervezést tesznek lehetővé, lecsökkentve a magas készletezési költségeket és lehetővé téve a kapacitások jobb kihasználását. Ilyen jellegű előnyök származhatnak például a „just in time” beszerzések alkalmazásából, azaz valamely alapanyag beszállítójának arra kötelezéséből, hogy a vevő igényeinek megfelelően folyamatosan szállítson, ami által a vevőnek nem kell jelentős szintű, avulásnak kitett készleteket raktároznia. Költségmegtakarítás eredhet a termelést a felek létesítményein keresztül lehetővé tevő megállapodásokból is.

3.2.2.2. Minőségi előnyök

(69) Az 53. cikk (3) bekezdésének alkalmazása szempontjából a vállalkozások közötti megállapodások különböző minőségi jellegű előnyöket is teremthetnek. Több esetben a megállapodás fő hatékonyságnövelő eleme nem a költségsökkenés, hanem a minőségjavulás és egyéb minőségi jellegű előny. Az adott eset függvényében ezek az előnyök ezért éppen olyan fontosak, vagy fontosabbak lehetnek, mint a költségelőnyök.

(70) A műszaki és technológiai előrelépés a gazdaság alapvető és dinamikus elemeként új vagy jobb termékek és szolgáltatások formájában hoz létre jelentős előnyöket. Az együttműködő vállalkozások olyan előnyök teremtésére képesek, amelyek nem valósulhatnának meg a korlátozó megállapodás nélkül vagy csak lényeges késedelemmel, illetve magasabb költségekkel. Ezek az előnyök az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt gazdasági előnyök fontos forrásai. Az ilyen jellegű előnyöket létrehozó megállapodások közé főként a kutatási és fejlesztési megállapodások tartoznak. Példaként a légkamrából álló autógumik fejlesztésére és siker esetén gyártására közös vállalatot létrehozó A és B említendő. Egy kamra kilyukadása nincs hatással a többi kamrára, azaz nem áll fenn a defekt kockázata. Az autógumi így biztonságosabb, mint hagyományos társai. Ezzel együtt jár, hogy nincs szükség azonnali kerékcserére, azaz a pótkerék cipelésére. Mindkét előny az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt objektív előnyök közé tartozik.

(71) Ugyanúgy, ahogy a kiegészítő eszközök együttes alkalmazása költségmegtakarításra ad lehetőséget, az eszközök kombinációjával minőségi jellegű előnyöket létrehozó szinergiákat is el lehet érni. A termeléseszközök kombinációja például jobb minőségű termékek vagy új tulajdonságokkal rendelkező termékek gyártását eredményezheti. Ilyen lehet például egy licenciamegállapodás, illetve egy új vagy jobb termék vagy szolgáltatások közös termeléséről szóló megállapodás. A licenciamegállapodások különösen alkalmasak az új technológiák EGT-n belüli gyors terjesztésére, és általuk a kedvezményezett(ek) minőségjavulást

eredményező új termékeket gyárthatnak, illetve új termelési módszereket alkalmazhatnak. A közös gyártási megállapodások különösen az új vagy jobb termékek vagy szolgáltatások gyorsabb vagy olcsóbb piaci bevezetését teszik lehetővé⁽⁷²⁾. A távközlési együttműködési megállapodásokról például úgy tartották, hogy az új globális szolgáltatások gyorsabb hozzáférhetővé tétele révén teremtenek előnyöket⁽⁷³⁾. A bankszektorban a határokon átnyúló fizetési módszerek javított rendszereit elérhetővé tevő együttműködési megállapodásairól is megállapították, hogy az 53. cikk (3) bekezdésének hatálya alá tartozó előnyöket hoznak létre⁽⁷⁴⁾.

(72) A forgalmazási megállapodásokból is származhatnak minőségi előnyök. A szakosodott forgalmazók például esetleg jobban a fogyasztói igényekhez igazított szolgáltatásokat tudnak nyújtani, illetve gyorsabb szállítást vagy jobb minőségbiztosítást nyújthatnak a forgalmazói láncon keresztül⁽⁷⁵⁾.

3.3. Az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt harmadik feltétel: A korlátozások nélkülözhetetlensége

(73) Az 53. cikk (3) bekezdésének harmadik feltétele alapján a korlátozó megállapodás nem szabhat olyan korlátozásokat, amelyek nem nélkülözhetetlenek a szóban forgó megállapodás által teremtett előnyök eléréséhez. E feltétel kétlépcsős vizsgálatot kíván. Elsőként magának a megállapodásnak kell ésszerűen szükségesnek lennie az előnyök eléréséhez. Másodszor, a megállapodásból eredő egyedi versenykorlátozásoknak is ésszerűen szükségesnek kell lenniük az előnyök eléréséhez.

(74) Az 53. cikk (3) bekezdése harmadik feltételének összefüggésében a döntő tényező az, hogy a korlátozó megállapodással és az egyedi korlátozásokkal valószínűleg hatékonyabban lehet-e a szóban forgó tevékenységet elvégezni, mint az érintett megállapodás vagy korlátozás nélkül. Nem az a kérdés, hogy a korlátozás nélkül elmaradt volna-e a megállapodás megkötése, hanem hogy több előny keletkezik-e a megállapodás vagy korlátozás révén, mint nélkülük⁽⁷⁶⁾.

⁽⁷²⁾ E tekintetben lásd például az GEAE/P&W ügyben (HL L 58., 2000.3.3., 16. o.), a British Interactive Broadcasting/Open ügyben (HL L 312., 1999.12.6., 1. o.) és az Asahi/Saint Gobain ügyben hozott bizottsági határozatot (HL L 354., 2004.12.31., 87. o.).

⁽⁷³⁾ Lásd például az Atlas ügyben (HL L 239., 1996.9.19., 23. o.) és a Phoenix/GlobalOne ügyben hozott bizottsági határozatot (HL L 239., 1996.9.19., 57. o.).

⁽⁷⁴⁾ Lásd például az Uniform Eurocheques ügyben hozott bizottsági határozatot (HL L 35., 1985.2.7., 43. o.).

⁽⁷⁵⁾ Lásd például a Cégétel + 4 ügyben hozott bizottsági határozatot (HL L 88., 1999.3.31., 26. o.).

⁽⁷⁶⁾ Az első kérdés tekintetében, amely az 53. cikk (1) bekezdésének összefüggésében lehet érdekes, lásd a fenti (18) bekezdést.

(75) Az 53. cikk (3) bekezdése harmadik feltételének első vizsgálata előírja, hogy az előnyöknek a szóban forgó megállapodáshoz kell kötődniük abban az értelemben, hogy nincsen más gazdaságilag megvalósítható és kevésbé korlátozó megoldás az előnyök elérésére. Ez utóbbi értékelésnél figyelembe kell venni a megállapodás feleit érintő piaci körülményeket és üzleti adottságokat. Az 53. cikk (3) bekezdésére hivatkozó vállalkozásoknak nem kell hipotetikus vagy elméleti megoldásokat figyelembe venniük. Az EFTA Felügyeleti Hatóság nem fogja utólag felülbírálni a felek üzleti döntéseit. Csak akkor avatkozik közbe, ha nyilvánvaló, hogy létezik más elérhető és realiztikus megoldás. A feleknek csupán azt kell elmagyarázniuk és alátámasztaniuk, hogy a megállapodásnak a látszólag realiztikus és kevésbé korlátozó másik megoldása miatt lényegesen kevésbé hatékony.

(76) Különösen fontos annak vizsgálata, kellően figyelembe véve az egyedi eset körülményeit, hogy a felek elérhették volna-e az előnyöket egy másik, kevésbé korlátozó típusú megállapodás révén, és ha igen, valószínűleg mikorra lennének képesek az előnyök elérésére. Azt is szükséges lehet megvizsgálni, vajon a felek elérhették volna az előnyöket önmagukban. Ha például az állítólagos előnyök méretgazdaságosságból vagy választékgazdaságosságból eredő költségcsökkentésként jelentkeznek, az érintett vállalkozásoknak el kell magyarázniuk és alá kell támasztaniuk, hogy ezek az előnyök miért nem érhetőek el belső növekedés és árverseny révén. Ennek értékelésekor meg kell fontolni többek között, hogy mekkora az érintett piacon a legkisebb hatékony méret. A legkisebb hatékony méret az átlagköltség minimalizálásához és a méretgazdaságosság kimerítéséhez szükséges kibocsátási szint⁽⁷⁷⁾. Minél nagyobb a legkisebb hatékony méret a megállapodás feleinek jelenlegi nagyságához képest, annál valószínűbben ítélik úgy meg, hogy az előnyök a megállapodáshoz kötődnek. Azon megállapodások esetében, amelyek kiegészítő eszközök és képességek kombinálása révén teremtenek lényeges szinergiákat, az előnyök pusztá jellege okot ad azon feltételezésre, hogy a megállapodás szükséges elérősükhöz.

(77) Ezek az alapelvek az alábbi hipotetikus példával illusztrálhatók:

A és B egy közös vállalat keretében kombinálja termelési technológiáját, magasabb kibocsátás és alacsonyabb alapanyag-felhasználás érdekében. A közös vállalat kizárólagos engedélyt kap az adott termelési technológiák alkalmazására. A felek átadják meglévő termelési kapacitásukat a közös vállalatnak. Emellett átadják az ehhez szükséges személyzetet is, hogy biztosítsák a meglévő tanulási hatások kihasználását és továbbfejlesztését. A becslések szerint a

⁽⁷⁷⁾ A méretgazdaságosság egy adott ponton rendszerint kimerül. Ezután a pont után az átlagköltségek állandósulnak, esetleg nőnek, például kapacitási korlátok és szűk keresztmetszetek miatt.

termelési költségek 5 %-kal csökkennek ezáltal. A közös vállalat kibocsátását A és B egymástól függetlenül értékesíti. Ebben az esetben a nélkülözhetetlenségi feltétel szükségessé teszi annak értékelését, vajon az előnyöket el lehetne-e érni pusztán egy licencmegállapodással, amely valószínűleg kevésbé lenne versenyt korlátozó, mivel A és B egymástól függetlenül végezhetné a gyártást. A leírt körülmények alapján ez nem valószínű, mivel egy licencmegállapodás keretében a felek nem tudnák ilyen zavartalan és folyamatos módon kihasználni az adott technológiák működtetésében szerzett, jelentős tanulási hatást eredményező tapasztalataikat.

(78) Ha a szóban forgó megállapodásról megállapítják, hogy szükséges az előnyök eléréséhez, akkor értékelni kell a megállapodásból eredő egyedi korlátozások nélkülözhetetlenségét. Ebben az összefüggésben értékelni kell, hogy az egyedi korlátozások ésszerűen szükségesek-e az előnyök létrehozásához. A megállapodás feleinek alá kell támasztaniuk állításukat mind a korlátozás jellege, mind intenzitása tekintetében.

(79) Egy korlátozás nélkülözhetetlen, ha hiányában a megállapodásból eredő előnyök megszűnnének vagy jelentősen csökkennének, vagy jelentősen csökkenne megvalósulásuk valószínűsége. Az alternatív megoldások értékelésénél figyelembe kell venni az adott korlátozás eltörlésének vagy egy kevésbé korlátozó alternatíva alkalmazásának a versenyre gyakorolt tényleges és potenciális javító hatását. Minél szigorúbb a korlátozás, annál szigorúbb a harmadik feltétel szerinti vizsgálat⁽⁷⁸⁾. A csoportmentességek feketelistáin szereplő vagy az EFTA Felügyeleti Hatóság iránymutatásaiban és közleményeiben kőkemény korlátozásokként említett korlátozások valószínűleg nem minősülnek nélkülözhetetlenek.

(80) A nélkülözhetetlenségi értékelést annak a tényleges összefüggésnek a tekintetében végzik el, amelyre a megállapodás érvényes, különös tekintettel a piac szerkezetére, a megállapodással kapcsolatos gazdasági kockázatokra, és a feleket ösztönző tényezőkre. Minél bizonytalanabb a megállapodásban foglalt termék sikere, annál nagyobb szükség lehet az előnyök megvalósulását segítő korlátozásokra. A korlátozások annak érdekében is nélkülözhetetlenek lehetnek, hogy a felek összeegyeztessék céljaikat, és erőfeszítéseiket a megállapodás végrehajtására összpontosítsák. Egy korlátozás például a csapdahelyzetek kizárására is szolgálhat, ha a felek egyike már jelentős meg nem térülő befektetést eszközölt. Amennyiben például egy szállító lényeges kapcsolatfüggő befektetést hajtott végre ügyfelének

alapanyagokkal való ellátása céljából, úgy függni fog az ügyféltől. Annak érdekében, hogy a vevő utólag ne tudja kedvezőbb feltételek kicsikarására kihasználni ezt a függőséget, szükséges lehet a harmadik féltől való vásárlást tiltó vagy egy minimummennyiségnek a szállítótól való vásárlását előíró kötelezettség bevezetése⁽⁷⁹⁾.

(81) Bizonyos esetekben a korlátozás csak egy rövid időszakban nélkülözhetetlen, ilyenkor az 53. cikk (3) bekezdése szerinti kivételszabály csak ez alatt az időszak alatt alkalmazandó. Ennek értékelésénél kellően figyelembe kell venni a felek számára a kivételszabály alkalmazását indokoló előnyök eléréséhez szükséges időszakot⁽⁸⁰⁾. Ha az előnyök nem érhetők el tekintélyes befektetés nélkül, különösen figyelembe kell venni az ennek a befektetésnek a megfelelő megtérüléséhez szükséges időt, lásd a fenti (44) bekezdést.

(82) Ezek az alapelvek az alábbi hipotetikus példákkal illusztrálhatók:

P fagyasztott pizzák gyártója és forgalmazója, X EGT-tagállam piacán 15 %-os részesedéssel bír. Közvetlenül a kiskereskedőknek szállít. Mivel a legtöbb kiskereskedőnek korlátozott a raktározási kapacitása, viszonylag gyakran kell szállítani, ami a kapacitás alacsony kihasználtságát és viszonylag kis járművek használatát eredményezi. T fagyasztott pizzák és egyéb fagyasztott termékek nagykereskedője, P ügyfelei többségének szállít. A T által forgalmazott pizzatermékek a piac 30 %-át fedik le. T járműflottája nagy járművekből áll és felesleges kapacitásokkal rendelkezik. P kizárólagos forgalmazási megállapodást köt T-vel X EGT-tagállam területére és vállalja, hogy más EGT-tagállam forgalmazói sem aktív, sem passzív módon nem fognak értékesíteni T területén. T vállalja, hogy hirdeti a terméket, felméri a fogyasztók ízlését és megelégedettségi arányát, és minden terméknek a kiskereskedőkhöz való 24 órán belüli kiszállítását. A megállapodás a teljes forgalmazási költségek 30 %-os csökkenéséhez vezet, mivel a kapacitásokat jobban kihasználják és megszűnnek az útvonalátfedések. A megállapodás egyúttal kiegészítő szolgáltatásokat biztosít a fogyasztóknak. A passzív értékesítés korlátozása kőkemény korlátozásnak számít a vertikális korlátozásokról szóló csoportmentesség⁽⁸¹⁾ alapján, és csak különleges körülmények között tekinthető nélkülözhetetlennek. T szilárd piaci helyzete és a rá kirótt kötelezettségek alapján ez nem különleges eset. Az aktív eladás tilalma azonban valószínűleg nélkülözhetetlen. T-nek valószínűleg kevesebb oka lenne P termékének értékesítésére és hirdetésére, ha más EGT-tagállamok

⁽⁷⁹⁾ További részletekért lásd az 6. lábjegyzetben említett, vertikális korlátozásokról szóló iránymutatások 116. bekezdését.

⁽⁸⁰⁾ Lásd a T-374/94. sz. és más egyesített ügyeket, *European Night Services*, 1998., EBHT II-3141. o., 230. pont.

⁽⁸¹⁾ Lásd az EGT-megállapodás XIV. mellékletének 2. pontjában említett aktust (2790/1999/EK rendelet) az EK-Szerződés 81. cikke (3) bekezdésének a vertikális megállapodások és összehangolt magatartások csoportjaira történő alkalmazásáról (HL 1999. L 336., 1999.12.29., 21. o.) (az EGT-megállapodásba a 2000. január 28-i 18/2000 EGT-vegyesbizottsági határozattal [HL L 103., 2001.4.12., 36. o.] átvett rendelet).

⁽⁷⁸⁾ E tekintetben lásd az 59. lábjegyzetben említett *Compagnie Générale Maritime*-ítélet 392–395. pontját.

forgalmazói aktívan értékesíthetnének X EGT-tagállamban, ezáltal lefölözve T erőfeszítéseit. Ez különösen igaz, mivel T versengő márkákat is forgalmaz és így lehetősége van arra, hogy a lefölözésnek legkevésbé kitett márkákat előnyben részesítse.

S a piac 40 %-át uraló szénsavas üdítőitalokat gyártó cég. A legközelebbi versenytárs 20 %-ot birtokol. S beszállítói megállapodásokat köt a kereslet 25 %-áért felelős ügyfelekkel, amelyek alapján utóbbiak vállalják, hogy 5 éven át kizárólag S-től vásárolnak. S a kereslet 15 %-áért felelős más ügyfelekkel is megállapodást köt, amely szerint negyedévente célzott mennyiségi árengedményt kapnak, ha vásárlásaik meghaladnak egy egyedileg rögzített szintet. S állítása szerint a megállapodások révén pontosabban előre jelezhető a kereslet, és ezáltal jobban tervezhető a termelés, csökkennek az alapanyagok készletezési és raktározási költségei és elkerülhető az ellátási hiány. Tekintve S piaci pozícióját és a korlátozások kiterjedését, a korlátozások nagy valószínűséggel nem minősülnek nélkülözhetetlenek. A kizárólagos beszerzési kötelezettség meghaladja a termelésstervezéshez szükséges mértéket, ugyanez igaz a célzott mennyiségi árengedmények rendszerére is. A kereslet előrejelezhetőségét kevésbé korlátozó eszközökkel is el lehet érni. S például arra ösztönözhetné vevőit, hogy egyszerre nagyobb mennyiségeket rendeljenek, mennyiségi árengedmények révén vagy azon ügyfeleknek nyújtott árengedményekkel, akik biztos megrendeléseiket előre meghatározott időpontokon történő szállítással kérik.

3.4. Az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt második feltétel: A fogyasztók méltányos részesedése

3.4.1. Általános megjegyzések

(83) Az 53. cikk (3) bekezdésével összhangban a fogyasztóknak méltányosan részesedniük kell a korlátozó megállapodásból eredő előnyökből.

(84) A „fogyasztók” fogalma felöleli a megállapodással lefedett termékek minden közvetlen vagy közvetett használatját, beleértve azokat a gyártókat, akik alapanyagként hasznosítják, a nagykereskedőket, a kiskereskedőket és a végső fogyasztókat, azaz azon természetes személyeket, akik üzleti vagy szakmai tevékenységük keretein kívüli célból tevékenykednek. Más szóval a fogyasztók az 53. cikk (3) bekezdésének értelmében a megállapodás feleinek ügyfelei és a későbbi vásárlók. Ezen ügyfelek lehetnek vállalkozások, például ipari gépek vagy továbbfeldolgozást igénylő alapanyagok vásárlói, vagy végső fogyasztók, mint például az azonnali fogyasztásra szán fagyalt vagy a kerékpárok vásárlói.

(85) A „méltányos részesedés” fogalma szerint a továbbadott előnyöknek legalább is kárpótolnia kell a fogyasztókat minden általuk elszenvedett, tényleges vagy valószínű negatív hatásért, amelyet az 53. cikk (1) bekezdése alapján megállapított versenykorlátozás okozott. Az 53. cikk

versenyellenes megállapodások megakadályozására irányuló általános céljával összhangban a megállapodás nettó eredményének legalább semlegesnek kell lennie a megállapodás által közvetlenül vagy valószínűleg érintett fogyasztók szempontjából⁽⁸²⁾. Ha ezek a fogyasztók a megállapodás után rosszabb helyzetben vannak, nem teljesül az 53. cikk (3) bekezdésének második feltétele. Egy megállapodás pozitív hatásainak ki kell egyensúlyozniuk a fogyasztókat ért negatív hatásokat, és ezekért kárpótolniuk kell a fogyasztókat⁽⁸³⁾. Amennyiben ez a helyzet, a megállapodás nem károsítja a fogyasztókat. Sőt, a társadalom egésze jól jár, ha a hatékonysági előnyök révén vagy kevesebb erőforrásra lesz szükség az elfogyasztott kibocsátás előállításához vagy értékesebb termékek jönnek létre és így valósul meg az erőforrások hatékonyabb elosztása.

(86) Nem szükséges, hogy a fogyasztók az első feltétel szerint megállapított minden egyes hatékonysági előnyből részesedjenek. Elég, ha a korlátozó megállapodás negatív hatásainak kompenzálásához elegendő előnyhöz jutnak. Ebben az esetben a fogyasztók méltányosan részesednek az előnyökből⁽⁸⁴⁾. Ha egy korlátozó megállapodás valószínűleg magasabb árakat eredményez, a fogyasztókat teljes mértékben kárpótolni kell, megnövelt minőség vagy egyéb előnyök útján. Ellenkező esetben az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt második feltétel nem teljesül.

(87) A döntő tényező az érintett termékpiac fogyasztóira gyakorolt hatás összessége, nem pedig a fogyasztói csoport egyedi tagjaira gyakorolt hatás⁽⁸⁵⁾. Egyes esetekben bizonyos időre van szükség, mielőtt az előnyök megmutatkoznak. Addig a megállapodás lehet, hogy csak negatív hatásokkal jár. A fogyasztók részesedésének időbeli csúszása önmagában nem ok az 53. cikk (3) bekezdésének alkalmazásából való kizárára. Minél nagyobb azonban a csúszás, annál nagyobbak kell lenniük az előnyöknek, hogy a fogyasztók részesedését megelőző idő alatt elszenvedett veszteségeikért is kárpótoljanak.

(88) Ennek értékelésénél figyelembe kell venni, hogy a fogyasztók jövőbeli nyereségének értéke nem egyezik a jelenbeli előnyük értékével. 100 EUR megtakarítása ma többet ér, mint ugyanekkora összeg megtakarítása egy év múlva. A fogyasztók jövőbeli nyeresége ezért nem ellensúlyozza teljesen a fogyasztók megegyező nominális összegű jelenbeli veszteségeit. A fogyasztók jelenbeli veszteségének és jövőbeli nyereségének összehasonlításához a jövőbeli

⁽⁸²⁾ E tekintetben lásd a 23. lábjegyzetben említett Consten és Grundig-ítéletet, ahol az Európai Közösségek Bírósága úgy ítélte meg, hogy az EK-Szerződés 81. cikke (3) bekezdésének első feltétele szerinti javításnak olyan jellegű érzékelhető objektív előnyöket kell felmutatnia, amelyek kárpótolnak a verseny terén okozott hátrányokért.

⁽⁸³⁾ Fel kell idézni, hogy a fogyasztókat ért pozitív és negatív hatásokat elvben az egyes érintett piacokon mérlelik (v.ö. a fenti (43) bekezdéssel).

⁽⁸⁴⁾ E tekintetben lásd az 6. lábjegyzetben említett Métro (I)-ítélet 48. pontját.

⁽⁸⁵⁾ Lásd az 58. lábjegyzetben említett Shaw-ítélet 163. pontját.

nyereség értékét diszkontálni kell. A jövőbeli nyereségek alacsonyabb értékének jelzésére az alkalmazott diszkontránának tükröznie kell az esetleges infláció mértékét és az elvesztett kamatokat.

- (89) Más esetekben a megállapodás lehetővé teheti a felek számára, hogy az egyébként lehetségesnél korábban ériék el az előnyöket. Ilyen körülmények között az érintett piac fogyasztóira gyakorolt valószínű negatív hatásokat akkor kell figyelembe venni, amint ez az átfutási idő lejárt. Ha a korlátozó megállapodás révén a felek erős pozíciót alakítanak ki a piacon, esetleg jóval magasabb árat tudnak kérni, mint máskülönben. Az 53. cikk (3) bekezdése második feltételének teljesülése érdekében a fogyasztóknak a termékhez való korábbi hozzáférésekből származó előnyének ugyanilyen jelentősnek kell lennie. Ilyen helyzet például az, amikor egy megállapodás révén két gumiabroncsgyártó cég három évvel korábban piacra tud dobni egy lényegesen biztonságosabb új gumiabroncsot, ugyanakkor piaci erejük növekedésével áraikat 5 %-kal is képesek emelni. Ebben az esetben valószínű, hogy a lényegesen jobb termékhez való korai hozzáférés többet nyom a latban, mint az áremelés.
- (90) Az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt második feltétel mozgóskálát tartalmaz. Minél nagyobb az 53. cikk (1) bekezdése szerint megállapított versenykorlátozás, annál nagyobbak kell lennie a hatékonysági előnyöknek és a fogyasztók részesedésének. A mozgóskála megközelítés azzal jár, hogy ha egy megállapodás korlátozó hatásai viszonylag csekélyek és az előnyök jelentősek, akkor a költségmegtakarítások méltányos része átszáll a fogyasztókra. Ilyen esetekben rendszerint nem szükséges az 53. cikk (3) bekezdése második feltételének részletes vizsgálata, feltéve hogy a rendelkezés alkalmazásához szükséges másik három feltétel teljesül.
- (91) Ha azonban a megállapodás korlátozó hatásai jelentősek, a költségmegtakarítások pedig viszonylag jelentéktelenek, nem igazán valószínű, hogy teljesül az 53. cikk (3) bekezdésének második feltétele. A versenykorlátozás hatása a korlátozás intenzitásától és a megállapodás utáni verseny erősségétől függ.
- (92) Amennyiben a megállapodás jelentős versenyellenes hatásokkal és jelentős versenyt támogató hatásokkal is jár, alapos vizsgálatra van szükség. Az ilyen esetek hatásokat mérlegelő vizsgálatánál figyelembe kell venni, hogy a verseny a hatékonyság és az innováció hosszú távú mozgatórugója. A hatékony versenynek nem kitett vállalkozások – például a domináns vállalatok – nem törekednek a hatékonysági előnyök fenntartására vagy elérésére. Minél jelentősebb a megállapodás versenyre gyakorolt hatása, annál valószínűbb, hogy a fogyasztók hosszú távon rosszul járnak.
- (93) Az alábbi két szakasz részletesebb leírást arról a vizsgálati keretről, mellyel a fogyasztók hatékonysági előnyökből való

részesedését mérik fel. Az első szakasz a költségelőnyökkel foglalkozik, míg az azt követő szakasz az egyéb típusú előnyöket tárgyalja, mint például az új vagy jobb termékeket (minőségi előnyök). Az e két szakaszban kidolgozott keretrendszer különösen olyan esetekben fontos, amikor nem látszik azonnal, hogy a versenyt ért károk meghaladják a fogyasztók előnyeit, és fordítva ⁽⁸⁶⁾.

- (94) Az alább meghatározott alapelvek alkalmazásában az EFTA Felügyeleti Hatóság figyelembe veszi, hogy sok esetben nehéz pontosan kiszámítani a fogyasztók részesedési arányát és egyéb fogyasztói részesedéseket. A vállalkozásoknak az egyedi eset körülményeit figyelembe véve csak ésszerű mértékben kell becsléseket és egyéb adatokat szolgáltatniuk állításaik alátámasztására.

3.4.2. A költséghatékonyság mérlegelése és továbbadása

- (95) Ha a piacokon, mint általában, nem tökéletes a verseny, a vállalkozások kibocsátásuk változtatásával kisebb nagyobb mértékben képesek befolyásolni a piaci árat ⁽⁸⁷⁾. Adott esetben árdiszkriminációra is képesek a fogyasztókkal szemben.
- (96) A költséghatékonyság bizonyos körülmények között a kibocsátás növelését és az érintett fogyasztók számára árcsökkenést eredményezhet. Ha a költséghatékonyságnak köszönhetően a szóban forgó vállalkozások a kibocsátás növelése révén nagyobb nyereségre tesznek szert, az előnyökből esetleg fogyasztók is részesednek. Annak értékelésére, hogy a fogyasztók valószínűleg milyen mértékben részesednek a költségelőnyökből és az 53. cikk (3) bekezdésének mérlegelési vizsgálata szempontjából különösen az alábbi tényezőket kell figyelembe venni:
- a piac szerkezete és jellemzői;
 - a hatékonysági előnyök jellege és nagyságrendje;
 - a kereslet rugalmassága; és
 - a versenykorlátozás nagyságrendje.

Rendszerint minden tényezőre tekintettel kell lenni. Mivel az 53. cikk (3) bekezdése csak olyan esetekre alkalmazandó, amikor a piac korlátozása érzékelhető (lásd a fenti (24) bekezdést), nem lehet azzal a feltételezéssel élni, hogy a maradék verseny biztosítani fogja a fogyasztók előnyök-

⁽⁸⁶⁾ A következő szakaszokban az egyszerűség kedvéért a versenyt ért károk kifejezés magasabb árakat jelent; egyébként jelenthetne rosszabb minőséget, szűkebb választéket, vagy az egyébként jellemzőnél alacsonyabb szintű innovációt.

⁽⁸⁷⁾ A tökéletes versenypiacokon az egyedi vállalkozások árelfogadók. Terméküket piaci áron értékesítik, amelyet az összesített kereslet és kínálat viszonya határoz meg. Az egyedi vállalkozás kibocsátása olyan csekély, hogy változtatása nem befolyásolja a piaci árat.

ből való méltányos részesedését. A piacon fennmaradó verseny erőssége és jellege azonban befolyásolja a részesedés valószínűségét.

(97) Minél erősebb a fennmaradó verseny, annál valószínűbb, hogy az egyedi vállalkozás a költségelnyök továbbadása révén próbálja növelni értékesítését. Ha a vállalkozások csak az árral versenyeznek és nincsenek jelentős kapacitási korlátaik, az elnyök továbbadása viszonylag hamar megtörténhet. Ha a verseny főként a kapacitásokat érinti, és a kapacitások kiigazítása bizonyos időbeli csúszással történik, a továbbadás lassabb lesz. Az elnyök továbbadása akkor is lassú lesz, ha a piac hajlik a hallgatóságos összejátszásra⁽⁸⁸⁾. Ha a versenytársak valószínűleg visszavágnak a megállapodás egy vagy több résztvevőjének kibocsátásnövelésére, a kibocsátásnövelésre való ösztönzés csillapodhat, ha a hatékonysági elnyök nem generálnak olyan versenyelőnyöket, hogy az érintett vállalkozások ösztönzést kapnak az oligopólium tagjai által a piacon elfogadott közös magatartás feladására. Más szóval, a megállapodás által létrehozott hatékonysági elnyök az érintett vállalkozásokat úgynevezett „renegáttá”⁽⁸⁹⁾ teszik.

(98) A hatékonysági elnyök jellege szintén fontos szerepet tölt be. A közgazdasági elmélet szerint a vállalkozások nyeresége a kibocsátási egységek értékesítése révén akkor maximális, ha a határbevétel megegyezik a határköltséggel. A határbevétel a teljes bevételnek az a változása, amely egy pótlólagos kibocsátási egység értékesítéséből ered, míg a határköltség megegyezik a teljes költségnek a pótlólagos kibocsátási egység előállításából eredő változásával. Ebből az alapelvből következik, hogy általános szabályként a profitmaximalizáló vállalkozás kibocsátási és árképzési döntéseit nem állandó költségei (azaz a termelési mennyiségtől független költségek), hanem változó költségei (azaz a termelési mennyiségtől függő költségek) határozzák meg. Az állandó költségek esedékessége és a kapacitások rögzítése után a kibocsátási és árképzési döntéseket a változó költségek és a keresleti feltételek határozzák meg. Vegyük például azt az esetet, amikor két vállalkozás egyenként két terméket gyárt két gyártósoron, kapacitásuk felét kihasználva. Egy szakosodási megállapodás révén a két vállalkozás a két termék egyikének gyártására szakosodhatna, és feladhatná a másik termék gyártására szolgáló gyártósort. Ugyanakkor a szakosodással a vállalkozások csökkenthetnék a termeléssel és raktározással kapcsolatos változó költségeiket. A vállalkozások kibocsátási és árképzési döntéseire csak az utóbbi megtakarítások lesznek közvetlen hatással, mivel ezek befolyásolják a termelés határköltségét. Az, hogy mindkét vállalkozás megszabadul

egy-egy gyártósortól, nem csökkenti a változó költségeket és nem lesz hatással a termelési költségekre. Következésképpen a vállalkozások közvetlenül ösztönözve lehetnek a határköltségeket csökkentő elnyök fogyasztók felé való továbbadására megemelt kibocsátás és alacsonyabb árak formájában, míg az állandó költségeket csökkentő elnyök tekintetében nem ez a helyzet. A fogyasztók méltányos részesedésének a valószínűsége ezért nagyobb a változó költségek csökkenése esetében, mint az állandó költségek csökkenése esetében.

(99) Az, hogy a vállalkozások ösztönzést kaphatnak bizonyos költségelnyök továbbadására, nem jelenti azt, hogy a továbbadás aránya 100 %-os lesz. A tényleges továbbadási arány attól függ, a fogyasztók miként reagálnak az árváltozásokra, azaz a keresletrugalmasságtól. Minél nagyobb az árcsökkenésből fakadó keresletnövekmény, annál nagyobb a továbbadási arány. Ez abból következik, hogy minél nagyobb a kibocsátás növelésének köszönhető árcsökkenés miatti többleteladás, annál valószínűbb, hogy e többleteladás kiegyenlíti a kibocsátás növeléséből eredő árcsökkenés miatti bevételi veszteséget. Árdiszkrimináció nélkül az árcsökkentés a vállalkozás minden termékegységére érvényes, aminek következtében a határbevétel kisebb, mint a határtermékért kapott ár. Ha az érintett vállalkozások különböző fogyasztóknak különböző árat tudnak felszámolni, azaz ár szerint diszkriminálnak, a továbbadás rendszerint csak az árérzékeny fogyasztóknak előnyös⁽⁹⁰⁾.

(100) Azt is figyelembe kell venni, hogy a hatékonysági elnyök gyakran nem az érintett vállalkozás teljes költségstruktúráját befolyásolják. Ebben az esetben kisebb a fogyasztói árra gyakorolt hatás. Ha például a megállapodás lehetővé teszi, hogy a felek a termelési költségeket 6 %-kal csökkentésék, ugyanakkor a költségek az árképzés alapjának csupán egy harmadát teszik ki, a termék árára gyakorolt hatás 2 %, feltéve hogy a teljes összeget továbbadják.

(101) Végül igen fontos a verseny korlátozásából és a költségelnyökből eredő két ellentétes hatás mérlegelése. Egyrészt a korlátozó megállapodás által megnövelt piaci erő képességet és ösztönzést ad az érintett vállalkozásoknak az áremelésre. Másrészt, a figyelembe vett költségelnyök ösztönzést adhatnak az érintett vállalkozásoknak az ár csökkentésére, lásd a fenti (98) bekezdést. A két ellentétes erő hatásait mérlegelni kell egymással szemben. E tekintetben felidézünk, hogy a fogyasztói részesedés feltétele mozgósítást tartalmaz. Amennyiben a megállapodás jelentősen csökkenti a felek versenyterheit, rend-

⁽⁸⁸⁾ A vállalkozások hallgatóságosan összejátszának, ha egy oligopolisztikus piacon képesek tevékenységük összehangolására anélkül, hogy egyértelmű kartellmegállapodást kötnének.

⁽⁸⁹⁾ A kifejezés olyan vállalkozásokat jelöl, amelyek olyan más piaci vállalkozások árképzési magatartását korlátozzák, amelyek lehet, hogy hajlandóak lettek volna a hallgatóságos összejátszásra.

⁽⁹⁰⁾ A korlátozó megállapodásban részt vevő szóban forgó vállalkozás esetlegesen magasabb árat lesz képes felszámítani az alacsony keresletrugalmasságú fogyasztóknak.

szerint igen nagy költségelőnyökre van szükség az előnyök elégséges mértékű továbbadásához.

törekvő vállalkozások kiadásából, az erőforrások kedvezőtlen elosztásából, az alacsony innovációból és a magasabb árakból eredő veszteségek.

3.4.3. Az egyéb típusú előnyök mérlegelése és továbbadása

(102) A fogyasztói részesedés megtestesülhet például az új vagy jobb termékek formájában megjelenő minőségi előnyökben, elegendő értéket teremtve a fogyasztóknak a megállapodás áremelést is magában foglaló versenyellenes hatásainak kompenzálására.

(103) Ennek az értékelése szükségszerűen értékítéletet jelent. Az ilyen jellegű dinamikus hatékonysági előnyökhöz nehéz pontos értéket hozzárendelni. Az értékelés alapvető célkitűzése azonban ugyanaz marad, nevezetesen az, hogy ellenőrizze a megállapodásnak az érintett piac fogyasztóira gyakorolt összesített hatását. Az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt előnyre hivatkozó vállalkozásoknak alá kell támasztaniuk, hogy a fogyasztók kompenzáló előnyökben részesülnek (lásd a fenti (57) és (86) bekezdést).

(104) Az új és jobb termékek hozzáférhetősége a fogyasztói jólét fontos forrása. Amíg e fejlesztések értéknövelő hatása nagyobb, mint a korlátozó megállapodás okozta áremelésből vagy árstabilitásból fakadó hátrányok, a fogyasztók jobban járnak, mint a megállapodás nélkül, és rendszerint teljesül az 53. cikk (3) bekezdése szerinti fogyasztói részesedés követelménye. Azokban az esetekben, ahol a megállapodás várhatóan áremeléssel jár az érintett piac fogyasztói számára, gondosan értékelni kell, vajon az állítólagos hatékonysági előnyök tényleges értéket teremtenek-e a piacon a fogyasztók számára a verseny korlátozásával járó megállapodások káros hatásának kompenzálására.

3.5. Az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt negyedik feltétel: A verseny megszüntetésének tilalma

(105) Az 53. cikk (3) bekezdésének negyedik feltétele szerint a megállapodásnak nem szabad lehetővé tennie, hogy az érintett vállalkozások a kérdéses áruk jelentős része tekintetében megszüntessék a versenyt. Végső soron a versengés védelme és a versenyfolyamat prioritást élvez a korlátozó megállapodásból esetleg eredő versenyt támogató hatékonysági előnyökkel szemben. Az 53. cikk (3) bekezdésének utolsó feltétele felismeri, hogy a vállalkozások közötti versengés – az innovációban megnyilvánuló dinamikus hatékonysági előnyöket magában foglaló – gazdasági hatékonyság alapvető motorja. Más szóval, az 53. cikk fő célja a versenyfolyamat védelme. A verseny megszűnésével véget ér a versenyfolyamat, és a rövid távú hatékonysági előnyöket hosszú távon meghaladják a többek között a pozíciójuk fenntartására

(106) A „verseny megszüntetése az érintett termékek jelentős része tekintetében” fogalom (53. cikk (3) bekezdés) az EGT-jognak az 53. cikk (3) bekezdésére jellemző fogalma⁽⁹¹⁾. E fogalom alkalmazásához azonban figyelembe kell venni az 53. és 54. cikk közötti összefüggést. Az 53. cikk (3) bekezdésének alkalmazása nem sértheti az EGT-megállapodás 54. cikkének alkalmazását⁽⁹²⁾. Sőt, mivel mind az 53., mind az 54. cikk célja a hatékony piaci verseny fenntartása, a következetesség azt diktálja, hogy az 53. cikk (3) bekezdésének értelmezésekor ki kell zárni a rendelkezésnek az erőfölénnyel való visszaélést jelentő korlátozó megállapodásokra való alkalmazását⁽⁹³⁾⁽⁹⁴⁾. Azonban nem minden, erőfölénnyel rendelkező vállalkozás által kötött megállapodás jelent erőfölénnyel való visszaélést. Erre példa, ha az erőfölénnyel rendelkező vállalkozás részt vesz egy nem teljes feladatkört ellátó olyan közös vállalatban⁽⁹⁵⁾, amelyről megállapítják, hogy korlátozza a versenyt, de ugyanakkor az eszközök jelentős integrálásával jár.

(107) Annak megítélése, hogy fennáll-e a versenynek az 53. cikk (3) bekezdésének utolsó feltétele szerinti megszüntetése, a verseny megállapodás előtti erősségének és a korlátozó megállapodás versenyre gyakorolt hatásának, azaz a versenyben a megállapodás által előidézett csökkenésnek a függvénye. Minél gyengébb már az érintett piacon a verseny, annál kisebb további csökkenésre van szükség,

⁽⁹¹⁾ Valamint jellemző az EK-Szerződés 81. cikkének (3) bekezdésére, lásd a még nem jelentett T-191/98., T-212/98. és T-214/98. sz. Atlantic Container Line (TACA) egyesített ügyeket, 939. pont, és a T-395/94. sz. Atlantic Container Line ügyet, 2002., EBHT II-875. o., 330. pont.

⁽⁹²⁾ Lásd a C-395/96. P és a C-396/96 sz. egyesített ügyeket, Compagnie maritime belge, 2000., EBHT I-1365. o., 130. pont. Hasonlóképpen, az 53. cikk (3) bekezdésének alkalmazása nem sérti az EGT-megállapodás áruk, szolgáltatások, személyek és a tőke szabad mozgásáról szóló szabályainak alkalmazását. Bizonyos körülmények között ezek a rendelkezések alkalmazandók az 53. cikk (1) bekezdése szerinti megállapodásokra, döntésekre és összehangolt magatartásokra, ehhez lásd a C-309/99 sz. Wouters ügyet, 2002., EBHT I-1577. o., 120. pont.

⁽⁹³⁾ E tekintetben lásd a T-51/89 sz. Tetra Pak (I), ügyet, 1990., EBHT II-309. o., és a 91. lábjegyzetben említett Atlantic Container Line (TACA) ítélet 1456. pontját.

⁽⁹⁴⁾ Így kell értelmezni az 6. lábjegyzetben említett, vertikális korlátozásokról szóló iránymutatások 135. bekezdését és a horizontális együttműködési megállapodásokról szóló iránymutatások 36., 71., 105., 134., és 155. bekezdését, amikor azok kimondják, hogy az erőfölénnyel rendelkező vállalkozások által kötött megállapodások elvben nem mentesíthetők.

⁽⁹⁵⁾ A teljes feladatkört ellátó közös vállalatokat – egy önálló gazdasági személy összes feladatát tartósan ellátó közös vállalatokat – az EGT-megállapodás XIV. mellékletének 1. pontjában említett, a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről szóló 139/2004/EGK rendelet (az EK összefonódás-ellenőrzési rendelet) (HL L 24., 2004.1.29., 1. o) (az EGT-megállapodásba a 2004. június 8-i 7/2004 EGT-vegyesbizottsági határozattal [HL L 219., 2004.6.19., 13. o.] és a HL EGT-kiegészítése, 2004.6.19., 1. o., átvett rendelet) szabályozza.

hogyan az 53. cikk (3) bekezdése értelmében megszűnjön a verseny. Sőt, minél nagyobb a verseny csökkenése a megállapodásból fakadóan, annál valószínűbb a kockázata annak, hogy a kérdéses áruk jelentős része tekintetében megszűnik a verseny.

(108) Az 53. cikk (3) bekezdése utolsó feltételének alkalmazása a következők realisztikus vizsgálatát teszi szükségessé: a piaci verseny különböző forrásai, az általuk a megállapodás feleire rótt versenykényszer szintje és a megállapodás által erre a versenykényszerre gyakorolt hatás. Ehhez mind a tényleges, mind a potenciális versenyt figyelembe kell venni.

(109) Noha a piaci részesedés fontos tényező, a tényleges verseny megmaradó forrásainak jelentőségét nem lehet kizárólag ez alapján értékelni. Kimerítőbb jellegű minőségi és mennyiségi vizsgálatra van szükség. Meg kell vizsgálni a tényleges versenytársak versenyre való képességét és hajlandóságát. Ha például a versenytársak kapacitási problémákkal küszködnek vagy viszonylag magasak a termelési költségeik, a versenyre adott válaszuk szükségszerűen korlátozott.

(110) A megállapodás versenyre gyakorolt hatásának értékelésekor a verseny különböző paramétereire gyakorolt hatását is fontos megvizsgálni. Az 53. cikk (3) bekezdése szerinti kivétel utolsó feltétele nem teljesül, ha a megállapodás megszünteti a versenyt annak egyik fontos vetületében. Ez különösen érvényes abban az esetben, ha a megállapodás megszünteti az árversenyt⁽⁹⁶⁾ vagy az új termékek innovációjára és fejlesztésére irányuló versenyt.

(111) A felek tényleges piaci magatartása betekintést adhat a megállapodás hatásába. Ha a megállapodás megkötését követően a felek lényeges áremelést hajtottak végre és tartottak fenn, vagy jelentős piaci erőre utaló egyéb magatartást tanúsítottak, ami annak a jele, hogy a felek nincsenek igazi versenykényszernek kitéve, és a megállapodás a kérdéses áruk jelentős része tekintetében megszüntette a versenyt.

(112) A verseny során tanúsított múltbeli viselkedés is jelezheti a megállapodás verseny során tanúsított jövőbeli viselkedésre gyakorolt hatását. Egy vállalkozás a múltban „renegátként” viselkedő versenytárral kötött megállapodás révén képes megszüntetni a versenyt az 53. cikk (3) bekezdésének értelmében⁽⁹⁷⁾. Az ilyen megállapodás megváltoztathatja a versenytárs versenyre való képességét és hajlandóságát és ezáltal eltávolíthatja a piaci verseny egy fontos forrását.

(113) Differenciált termékek, azaz a fogyasztók szemében különböző termékek esetében a megállapodás hatása a

magállapodás fele által eladott termékek versenybeli viszonyától függhet. Ha a vállalkozások differenciált termékeket kínálnak, az egyes termékek által egymásra gyakorolt versenykényszer a köztük levő helyettesíthetőség mértékétől függ. Ezért figyelembe kell venni a felek által kínált termékek közötti helyettesíthetőség mértékét, azaz az egymásra gyakorolt versenykényszert. A termékek minél közelebbi helyettesítői egymásnak, annál valószínűbb a megállapodás korlátozó hatása. Más szóval, minél helyettesíthetőbbek a termékek, annál nagyobb a megállapodás által a versenykorlátozás tekintetében a piacon előidézett várható változás és annál valószínűbb a kockázat, hogy a kérdéses áruk jelentős része tekintetében megszűnik a verseny.

(114) Noha általában a tényleges verseny forrásai a legfontosabbak – mivel ezeket a legkönnyebb ellenőrizni –, a potenciális verseny forrásait is figyelembe kell venni. A potenciális verseny értékeléséhez meg kell vizsgálni az érintett piacon még nem versenyző vállalkozások piacralépési korlátait. A felek alacsony belépési korlátokra vonatkozó kijelentéseit alá kell támasztani a potenciális verseny forrásait megállapító információkkal, valamint a feleknek azt is be kell mutatniuk, hogy ezek a források miként gyakorolnak versenykényszert rájuk.

(115) A piacralépési korlátoknak és egy új, jelentős méretű vállalkozás tényleges piacralépési lehetőségének értékeléséhez többek között a következőket fontos megvizsgálni:

i. a szabályozási keretrendszer, különösen az új belépővel kapcsolatos rendelkezések;

ii. a meg nem térülő költségeket magában foglaló piacralépési költség. A meg nem térülő költségeket a piacra lépő új vállalkozás nem tudja beszélni a piacról való kilépés esetén. Minél nagyobbak a meg nem térülő költségek, annál nagyobb a potenciális piacra lépő vállalkozások üzleti kockázata;

iii. a legkisebb hatékony méret az ágazaton belül, azaz a legkisebb átlagköltségű kibocsátási szint. Ha a legkisebb hatékony méret a piac nagyságához viszonyítva nagy, a hatékony piacralépés valószínűleg költségesebb és kockázatosabb;

iv. a potenciális piacra lépő vállalkozások erősségei a versenyben. A hatékony piacralépés különösen akkor valószínű, ha a potenciális piacra lépő vállalkozások legalább olyan költséghatékony technológiákkal rendelkeznek, mint a piacon lévők, vagy a hatékony versenyzést elősegítő más versenylőnnyel bírnak. Ha a potenciális piacra lépő vállalkozások a piacon

⁽⁹⁶⁾ Lásd az 56. lábjegyzetben említett Metro (I)-ítélet 21. pontját.

⁽⁹⁷⁾ Lásd a fenti (97) bekezdést.

lévőkkel megegyező vagy alacsonyabb szintű technológiával bírnak, és nincs egyéb jelentős versenyelőnyük, a piacralépés kockázatosabb és kevésbé hatékony;

- v. a vevők piaci helyzete és képessége új versenyforrások piacra való bevezetésére. Nem az a fontos, hogy egyes erős vevők a gyengébb versenytársaknál kedvezőbb feltételeket tudnak kikényszeríteni a megállapodás feleitől⁽⁹⁸⁾. Az erős vevők jelenléte csak akkor helyezkedhet szembe a versenymegszüntetés tényének prima facie megállapításával, ha a szóban forgó vevők valószínűleg megkönnyítik az utat egy új vállalkozás hatékony piacra lépéséhez;
- vi. a piacon lévők reakciója a piacralépési kísérletre. A piacon lévő vállalkozások a múltbeli magatartásuk alapján agresszív hírvérek lehetnek, befolyásolva a jövőbeli piacra lépőket;
- vii. az ágazat gazdasági kilátásai utalhatnak hosszú távú vonzerejére. Stagnáló vagy hanyatló iparágak kevésbé vonzóak a piacralépés szempontjából, mint a növekedéssel jellemzett iparágak;
- viii. jelentős méretű vállalkozás múltbeli piacralépése, vagy ennek hiánya.

(116) A fenti alapelvek az alábbi hipotetikus példákkal illusztrálhatók, amelyeknek nem az a célja, hogy küszöbértékeket állapítsanak meg:

A egy sörfőző vállalkozás, amely a vendéglátóhelyeken történő értékesítési piac 70 %-át kézben tartja. A piaci részesedését az elmúlt öt évben 60 %-ról 70 %-ra növelte. A piacon négy másik vállalkozás versenyez, B, C, D és E, 10 %, 10 %, 5 % és 5 % piaci részesedéssel. A közelmúltban nem történt új piacralépés; az A által végrehajtott átváltoztatásokat a versenytársak rendszerint azonnal követték. A megállapodást köt a vendéglátóhelyek 20 %-ával, amelyek az értékesítési mennyiség 40 %-át képviselik, amelynek értelmében a szerződő felek 5 évig csak A-tól vásárolnak sört. A megállapodások növelik a versenytársak

költségeit és csökkentik bevételeiket, mivel kizárják ezeket a legvonzóbb értékesítési helyekről. A az utóbbi években megerősödött piaci helyzetét tekintve az új piacralépés hiányában, valamint a versenytársak eleve gyenge helyzete miatt a piacon valószínűleg megszűnt a verseny az 53. cikk (3) bekezdésének értelmében.

Az érintett piac együttesen több mint 70 %-át kézben tartó, A, B, C és D hajózási társaságok olyan megállapodást kötnek, amely szerint összehangolják menetrendjüket és díjszabásukat. A megállapodás végrehajtását követően az árak 30–100 %-kal emelkednek. Négy versenytársuk van, a legnagyobb az érintett piac 14 %-át tartja kézben. Az elmúlt években nem volt új belépés a piacra és a megállapodás felei nem vesztek jelentősen piaci részesedésükből az áremelések után. A létező versenytársak nem bővítették piaci kapacitásaikat és nem jelentkezett új piacralépő vállalkozás. A felek piaci pozíciójának fényében és a közös magatartásukra adott piaci válasz hiányában ésszerűen megállapítható, hogy a megállapodás felei nincsenek kitéve versenykényszernek és a megállapodás révén lehetőségük van a verseny megszüntetésére az 53. cikk (3) bekezdésének értelmében.

A elektromos berendezéseket gyárt szakmai felhasználók részére, piaci részesedése 65 % az érintett nemzeti piacon. B 5 %-os piaci részesedéssel rendelkező versenytárs, amely kifejlesztett egy új, kevesebb áramot fogyasztó, nagyobb teljesítményű motort. A és B megállapodást kötnek, amely szerint termelési közös vállalatot hoznak létre az új motor gyártására. B kizárólagos licenciat ad a közös vállalkozásnak. A közös vállalat B új technológiáját kombinálja A hatékony gyártási és minőségellenőrzési folyamatával. A másik fő versenytárs piaci részesedése 15 %. C, a versengő elektromos termékek egy nemzetközi gyártója nemrégiben felvásárolt egy 5 %-os piaci részesedésű másik versenytársat, amely szintén hatékony technológiákat birtokol. C eddig főként azért nem volt aktív a piacon, mivel a fogyasztók igénylik a helyi jelenléte és kiszolgálást. A felvásárlás révén C hozzájut a piaci behatoláshoz szükséges szolgáltatási szervezethez. C piacralépése valószínűleg biztosítja, hogy a versenyt nem szüntetik meg.

⁽⁹⁸⁾ E tekintetben lásd a T-228/97. sz. Irish Sugar ügyet, 1999., EBHT II-2969. o., 101. pont.