Fúziókontroll – a fúziós teszt

Szilágyi Pál

2026

PPKE JÁK

Fúziós teszt



- A mérce
- Problémás pontok (ex ante véleményalkotás)
- Fúziós tesztek:
  - Közérdek teszt (pl. Egyesült Királyság 2003-ig; részben a magyar jog (médiapiac))
  - Erőfölény teszt (legtöbb EU tagállamban ez volt)
  - „*Verseny(csökkenés)teszt*” (pl. EK/EU 2004. május 1-től; Egyesült Királyság; Egyesült Államok; Magyarország)

Minden vicces kép innen: chillingcompetition.com



Mik a lényeges szempontok?

- Verseny (azon belül ?)
- Közérdek?
  - Nemzetstratégiai jelentőség (milyen okból lehet az?)
- Egyéb
  - Médiapluralitás? (a Médiatanács szakhatósági állásfoglalása)
  - Iparpolitika?

Felvetés

Német gazdasági miniszter (2019. jan. 21.):

- Nemzetközi bajnokokra van szükségünk
- Mindent meg kell tenni a Siemens támogatása érdekében

Tiltó határozat: 2019. február 6.

Francia pénzügyminiszter:

- gazdasági hiba a döntés!
- A világpiacot kellett volna nézni, nem az európait!
- Politikai hiba, a Bizottság feladata Európa gazdasági érdekeinek védelme

Német gazdasági miniszter:

- Meg kell változtatni az uniós versenyszabályokat, hogy könnyebb legyen a nagyobb tranzakciókat végig vinni



Letta jelentés

Draghi beszéd / jelentés

Macron párizsi beszéde a Sorbonne-on

A Bizottság új fúziós iránymutatás-tervezete (2026. április 30.)

ERŐSŐDŐ IPARPOLITIKA

Érintett piac

- Új uniós közlemény (!)
  - A Bizottság közleménye az uniós versenyjog alkalmazásában az érintett piac meghatározásáról Official Journal C/2024/1645, 22.02.2024

    Újdonságok pl. többoldalú platformok, ökoszisztémák, beszerzési piacok

    „*A (digitális) ökoszisztémák bizonyos körülmények között úgy is értelmezhetők, mint amelyek egy elsődleges alaptermékből és több másodlagos (digitális) termékből állnak, amelyek fogyasztása például technológiai kapcsolatok vagy interoperabilitás révén az alaptermékhez kapcsolódik*”

    Lásd pl. Booking/eTraveli (M.10615; a Törvényszék 2026. szept. 9-én helybenhagyta a tiltást: T-1139/23)
- Piacmeghatározás jelentősége
  - Kroger/Albertsons (2024): fogyasztóknak okozott kár; munkavállalóknak okozott kár (de csak szakszervezetbe tömörülteknek…; a bíróság ezt bizonyítottság hiányában nem állapította meg)

Figure 2 - Illustration of the presence of GAMMA firms across the FM value chain[27]

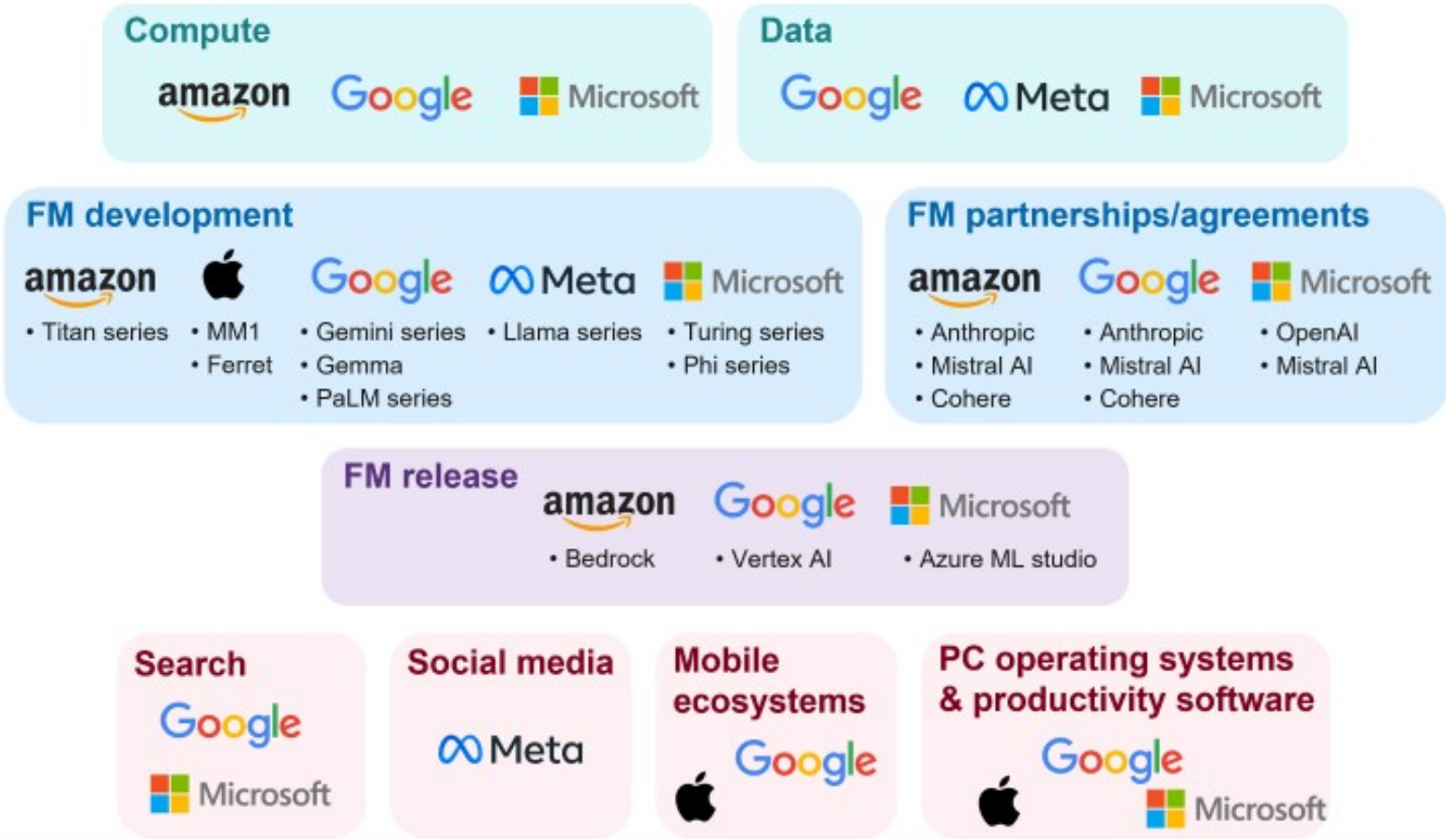
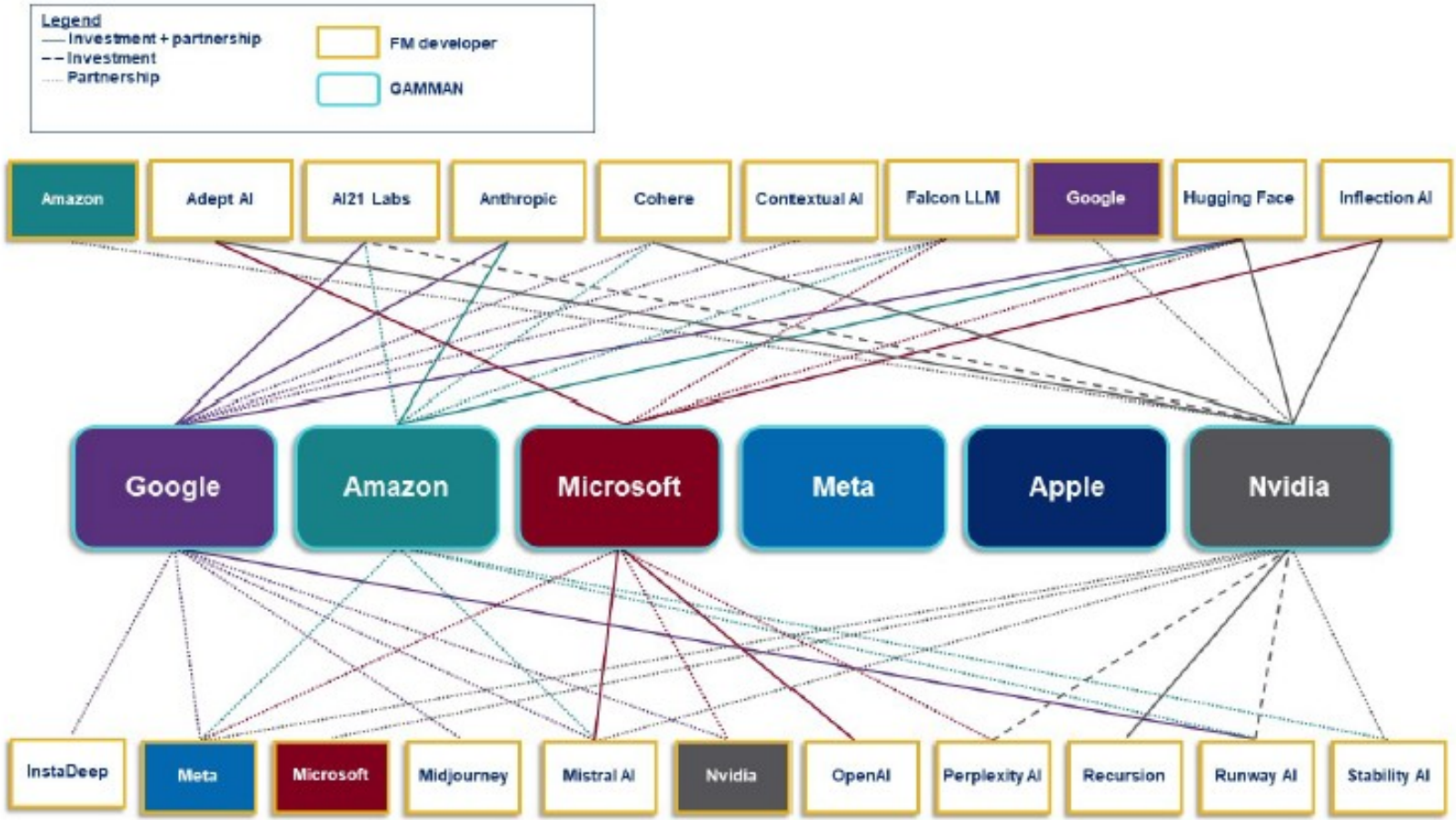


Figure 5 – Relationships between GAMMAN and FM developers[29]



Facebook/Instagram (2012) – FTC kontra Meta (2020–2025: a Meta nyert)

Home / Legal Library / Browse / Cases and Proceedings / Closing Letters

Facebook, Inc. / Instagram, Inc.

Date: August 22, 2012

Matter Number: 121 0121

Press Release: FTC Closes Its Investigation Into Facebook's Proposed Acquisition of Instagram Photo Sharing Program

Closing Letter to Counsel for Facebook, Inc. (46.74 KB)

Closing Letter to Counsel for Instagram, Inc. (46.93 KB)

Home / Legal Library / Browse / Cases and Proceedings

Facebook, Inc., FTC v.

Tags: Competition | Bureau of Competition | Nonmerger | Single Firm Conduct | Unfair Methods of Competition | Technology

Last Updated: November 17, 2021

Case Status: Pending

Federal Trade Commission, Plaintiff v. Facebook, Inc., Defendant

FTC Matter/File Number: 191 0134

Federal Court: District of Columbia

SIEC-teszt I.

- A hatásos/hatékony (?) verseny jelentős akadályozása
- Terminológiai zavar magyar fordításokban(?):
  - hatékony (efficient) v. hatásos (effective, wirksam)
  - jelentős akadályozás (FR) v lényeges akadályozás (HI) v. jelentős csökkentés (Tpvt.)
  - csökkentés (Tpvt.) v akadályozás (EU)
- Gyakorlatban feltehetőleg mindegy, de azért érvként biztosan előhozható lehet

A teszt:

- **FR 2. cikk (3)**: Azt az összefonódást, amely különösen [gazdasági erőfölény] létrehozása vagy megerősítése következményeként a közös piacon vagy annak egy jelentős részén a hatékony [angol, német szöveg: hatásos] versenyt jelentősen akadályozná, a közös piaccal összeegyeztethetetlennek kell nyilvánítani.
- **Tpvt. 30. § (1)**: A Gazdasági Versenyhivatal megtiltja az összefonódást, ha az – a (2) bekezdésben foglaltakat figyelembe véve – jelentős mértékben csökkenti a versenyt az érintett piacon, különösen gazdasági erőfölény létrehozása vagy megerősítése következményeként.

(2) Az összefonódás elbírálásakor mérlegelni kell az összefonódással járó előnyöket és hátrányokat. Ennek során vizsgálni kell különösen

- *a)* az érintett piacok szerkezetét; az érintett piacokon fennálló vagy lehetséges versenyt, a beszerzési és az értékesítési lehetőségeket; a piacralépés és a piacról történő kilépés költségeit, kockázatait, valamint műszaki, gazdasági és jogi feltételeit; az összefonódás várható hatását az érintett piacokon folyó versenyre;
- *b)* az érintett vállalkozások piaci helyzetét és stratégiáját, gazdasági és pénzügyi képességét, üzleti magatartását, bel- és külpiaci versenyképességét, illetve ezek várható változásait;
- *c)* az összefonódásnak a szállítókra és az üzletfelekre gyakorolt hatását.
- (2a)* Digitális piacokat érintő összefonódás elbírálásakor vizsgálni kell különösen az érintett vállalkozásoknak a verseny szempontjából releváns adatokhoz való hozzáféréséből, valamint az összefonódásnak az érintett vállalkozások pénzügyi befolyásából, méretelőnyéből, adatok felhalmozására való képességéből és az adathalmazok összeadódásából fakadó, innovációra és versenyre gyakorolt hatását.

Az érintett piac I.

- **Kiindulási pont**: A Bizottság közleménye az uniós versenyjog alkalmazásában az érintett piac meghatározásáról (C/2024/1645). Kell-e érintett piacot meghatározni?
- **Gazdasági erőfölényes ügyek**: igen (6/72. Continental Can 32. pont; 27/76. United Brands 10-11. pontok)
- **Fúziós ügyek**: igen (6/72. Continental Can 32. pont; FR 2. cikk (1) bek a); Form CO; FŰ; C-68/94. és C-30/95. Kali és Salz 143. bek.; T-177/04 easyJet 55. bek, stb.)

Az érintett piac II. - sajátosságok

- Valamennyi olyan termék és piac meghatározása szükséges, amelyen tevékenység folyik (FŰ V. (átfedő vagy kapcsolódó nem = érintett) (Form CO VI/IV/6.3.) Pl. *Bayer/Aventis Crop Science*: kb. 130 piacon merült fel erőfölény létrehozása vagy megerősítése a növényvédő, professzionális rovarirtó és állatgyógyszerek kapcsán.
- A bejelentő számára fontos, hogy minél pontosabb információkat adjon meg, különben az eljárást felfüggeszthetik
- Több ezer bejelentett ügy (EU); iparágak szerint nyilvántartja az Európai Bizottság, rendkívül hasznos adatbázis; de *Coca-Cola Co kontra Bizottság (*T-125/97. és T-127/97. sz. egyesített ügyek)!

SIEC teszt II.

- 2004. május 1.: dominancia teszt → SIEC teszt (Mo. 2009)
- Elméleti lyuk tátongott (állítólag) a fúziós tesztben
- T-342/99. sz. ügy. Airtours plc kontra Bizottság: 4-3-as összefonódás; nincs egyedüli erőfölény → Bizottság szerint közös erőfölény jönne létre, egymás közötti egyeztetés nélkül; Törvényszék: megsemmisítette; a közös erőfölény „koordináción alapul”

Az elméleti rés I.

1. példa

Fúzió előtt

A B

C

50 30

20

Fúzió után

AB

C

80

20

2. példa

Fúzió előtt

A	B	C
20	25	55

Fúzió után

AB	C
45	55

3. példa

Fúzió előtt

A	B	C
35	20	45

Fúzió után

AB	C
55	45

Erősen differenciált termékeket gyártó vállalkozások, összejátszást nem segíti elő.

Forrás: *Whish Richard: Competition Law. Oxford, Oxford University Press, 2008.*

Koncentráció típusok

- Koncentrációk típusai:
  - horizontális
  - vertikális
  - Konglomerátum - portfólió
- Versenyhatások:
  - Egyeztetett hatások (coordinated)
  - Nem egyeztetett, egyoldalú hatások (non-coordinated effects/unilateral effects)
- Hasznos uniós „segédeszközök” (magyarra lásd korábban):
  - Iránymutatás a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről szóló tanácsi rendelet szerint a horizontális összefonódások értékeléséről. HL HU.ES fejezet 08 kötet 03 o. 10, 2004.
  - Iránymutatás a nem horizontális összefonódásoknak a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről szóló tanácsi rendelet alapján történő értékeléséről. HL C 265., 2008.10.18., 6—25. o.
  - Tervezet: új, egységes iránymutatás az összefonódások értékeléséről (konzultáció: 2026. április 30.); elfogadása után a fenti kettő helyébe lép
  - Bizottsági közlemény - Iránymutatás a vertikális korlátozásokról (2022/C 248/01)
- Amerikai: Merger Guidelines (2023. december 18.)

Amerikai iránymutatás (2023)

- 1. Ha a fúziók jelentősen növelik a koncentrációt egy erősen koncentrált piacon, akkor a jogellenesség vélelmezendő.
- 2. A fúziók jogszabályba ütközhetnek, amikor jelentős versenyt iktatnak ki a vállalatok között.
- 3. A fúziók jogszabályba ütközhetnek, ha növelik az összejátszás veszélyét.
- 4. A fúziók jogszabályba ütközhetnek, ha egy koncentrált piacon kiiktatnak egy potenciális piacra lépőt.
- 5. A fúziók jogszabályba ütközhetnek, ha olyan vállalatot hoznak létre, amely a riválisok által versenyzéshez használt árukat vagy szolgáltatásokat ellenőriz.
- 6. A fúziók jogszabályba ütközhetnek, ha gazdasági erőfölényt betonoznak be vagy terjesztenek ki.
- 7. Ha egy iparágban a konszolidáció irányába mutató tendencia figyelhető meg, az ügynökségek mérlegelik, hogy ez növeli-e annak kockázatát, hogy a fúzió jelentősen csökkenti a versenyt, vagy monopolhelyzetet hoz létre.
- 8. Ha egy fúzió több felvásárlásból áll, akkor az ügynökségek az egész sorozatot megvizsgálhatják.
- 9. Ha a fúzió többoldalú platformot érint, az ügynökségek a platformok közötti, a platformon zajló vagy a platformot felváltó versenyt vizsgálják.
- 10. Ha a fúzió versengő vevőket érint, az ügynökségek megvizsgálják, hogy az csökkenti-e lényegesen a versenyt a munkavállalók, alkotók, beszállítók vagy más szolgáltatók számára.
- 11. Ha a felvásárlás részleges tulajdont vagy kisebbségi részesedést érint, a hatóságok megvizsgálják ennek hatását a versenyre.

Mi a fúziókontroll célja?



Az elemzés menete általában

- **Érintett piac meghatározása**
- **Összefonódás versenyszempontú elemzése**
  - piaci részesedések és koncentrációs szint
  - versenyellenes hatások kiegyenlítő tényezők nélkül
  - vevői erő
  - hatékonyságjavulás szerepe (efficiency defence)
  - Kivételes esetben (! – HI 12) leépülő/elbukó vállalkozások (failing firm defence)
- **Viszonyítási alap**: bejelentett összefonódás eredményeként létrejövő versenyfeltételek összehasonlítása azokkal a feltételekkel, amelyek az összefonódás nélkül jöttek volna létre

Horizontális összefonódások I.

- **Horizontális összefonódások**: amikor az érintett vállalkozások ugyanazon az érintett piacon tényleges vagy potenciális versenytársak
- **Potenciális versenytárs** (vö. kínálati helyettesíthetőség): egy fél különösen akkor tekinthető potenciális versenytársnak, ha azt tervezi, hogy belép a piacra, vagy ilyen tervet dolgozott ki, vagy erre törekedett az elmúlt két évben.

Horizontális összefonódások

- **Kiindulási hipotézis:** minden horizontális összefonódás koncentráció növekedéssel jár
- **Empirikus adat:** a legtöbb horizontális összefonódás nem jelentett versenyproblémát, sőt adott esetben inkább javíthatják a verseny feltételeket

- **Kétlépcsős teszt:**
  1. Egyeztetett v. nem egyeztetett hatások
  2. Ellensúlyozó hatások: kiegyenlítő vevői erő; alacsony belépési korlátok; erős potenciális verseny; erős hatékonyságjavulás

  +1. Leépülő vállalkozásról van-e szó?

Piaci részesedések/koncentráció

- „Hasznos kiinduló pontok”
- A vélelmek itt is élnek!; „soft-law” vélelem, hogy nem: 25% alatt (FR 32. pre.; HI 18. bek.; GVH anyagok); egyedüli erőfölény esetén
- Összefonódás előtti ⟷ összefonódás utáni állapot
- Piaci részesedések alakulása hasznos jelző, de nem mindig (pl. innovatív piacok; aukciós piacok (VJ/103/2011))
- Piaci koncentráció mérése: CR (koncentrációs index); HHI (Herfindahl-Hirschman index)

Piaci részesedések jelentősége

- Fontos jelzők:
  - Piaci részesedés változása
  - Piaci részesedés növekedése a fúzió hatására
  - Piaci részesedések közötti rés
  - Piaci részesedések alakulásának iránya a vállalkozások relációjában
  - Piaci részesedések csökkenése a fúzióból eredően

Piaci koncentráció

CR4/CR6

- **CR4** – 4 legmagasabb piaci részesedésű vállalkozás piaci részesedése
- **CR6** – 6 legmagasabb piaci részesedésű vállalkozás piaci részesedése

- Gyakran használt, de túl sokat nem mond.
- Általános vélekedés a közgazdasági szakirodalomban, hogy 6-nál több vállalkozás esetén már igen nehézzé válik az összehangolt magatartás.

HHI

- HHI=az egyes piaci részesedések négyzetének összege
- A:100; HHI=10000
- A: 50; B: 50; HHI=5000
- A:40;B:30;C:30; HHI=3400



- Tranzakció előtti és utáni részesedés =

HHI a gyakorlatban

Horizontális iránymutatás 19-21. bekezdések

1) HHI < 1000 – nem szükséges kiterjedt elemzés

2) 1000 < HHI < 2000 és d < 250; vagy
   2000 < HHI és d < 150, kivéve ha

a) az összefonódásban potenciális piacra lépő, vagy kis piaci részesedésű **nemrég piacra lépett vállalkozás** vesz részt;

b) az összefonódásban részt vevő felek közül egy vagy több **az innovációban fontos szerepet játszik,** de ez nem tükröződik a piaci részesedésekben (VJ/27/2017.);

c) lényeges mértékű **keresztrészesedések** vannak a piaci résztvevők között;

d) az összefonódó vállalkozások egyike **saját útját járó vállalkozás**, és nagy a valószínűsége annak, hogy megzavarja az egyeztetett magatartást;

e) jelzések vannak **korábbi vagy folytatódó egyeztetésre vagy azt elősegítő gyakorlatra**;

f) az összefonódásban részt vevő felek egyikének **az összefonódás előtti piaci részesedése 50 % vagy töb**b.

Bizonyítási teher (rep)

- Az ügyben releváns tényállás megállapítása minden államigazgatási hatósági döntés előfeltétele. Ennek során a döntéshez szükséges valamennyi jogilag jelentős tényt fel kell deríteni, azok valóságtartalmáról - megfelelő bizonyítási eljárás útján - meg kell győződni, a felmerült ellentmondásokat fel kell oldani. Ezt követően az egyes tényállási elemeket - a vonatkozó jogszabályi rendelkezések értelmezése mellett - súlyuknak megfelelően egyenként és összességükben értékelni kell. **A tényállást a közigazgatási hatóságnak hivatalból kell megállapítania, e kötelezettsége attól függetlenül fennáll minden ügyben, hogy az eljárás kérelemre vagy hivatalból indult.** [...]
- A tényállás felületes, feltételezésekre alapított, hiányos vagy helytelen megállapítása megalapozatlan döntéshez vezet, amely épp olyan, az ügy érdemére is kiható és a perben sem orvosolható lényeges hiba, mint az indokolási kötelezettség elmulasztása.

Fővárosi Ítélőtábla – Telekom- VidaNet (Vj-158/2008/185 - 2. Kf. 27. 604/2011/7. szám)

Összefonódás előtti v. utáni állapot

- **Okozati összefüggés szükséges** (pl. Franciaország és társai kontra Bizottság (Kali és Salz, C-68/94 és C-30/95))
- Több kifejezett következménye van ennek:
  - általános piaci szerkezeti problémák orvoslására nem használható a fúziókontroll
  - egy összefonódás akkor is megtiltható ha az árak esnek (pl. mivel gyorsabban, vagy jobban estek volna)
  - nem tiltható meg olyan összefonódás, amely lényegileg nem növeli a megszerző fél befolyását a másikban
  - nem tiltható meg olyan összefonódás amikor a verseny jobban csökkenne az összefonódás hiányában
  - nem tiltható meg, ha egy korábbi versenyproblémát csökkent
  - ha a megszerző fél önállóan is el tudná érni ugyan azt (pl. *De Beers/LVMH)*
  - a versenyhatóságoknak figyelembe kell venniük a jövőbeni várható fejlődését a piacnak (vö. GVH EÁ 30.2.)
- Párhuzamos összefonódások; egyidejű tranzakciók

Egyoldalú (nem egyeztetett) hatások I

- Növekedés az egyedüli piaci erőben valamilyen versenynyomás kiiktatásával (ez a SIEC teszt miatt már nem csak akkor tilos, ha gazdasági erőfölényt hoz létre)
- **Gazdasági erőfölény:**
  - „olyan helyzet, amelyben egy vagy több vállalkozás olyan gazdasági erővel rendelkezik, amelynek révén megakadályozhatja a hatékony verseny fenntartását az érintett piacon azzal, hogy lehetővé teszi számukra a versenytársaiktól, vevőiktől és végső soron a fogyasztóktól nagymértékben független cselekvést” (HI 2.; T-102/96 Gencor kontra Bizottság 200. pont)
  - „Gazdasági erőfölényben van az érintett piacon (14. §), aki gazdasági tevékenységét a piac többi résztvevőjétől nagymértékben függetlenül folytathatja, anélkül, hogy piaci magatartásának meghatározásakor érdemben tekintettel kellene lennie versenytársainak, szállítóinak és üzletfeleinek vele kapcsolatos piaci magatartására.” (Tpvt. 22. § (1))

Egyoldalú (nem egyeztetett) hatások II

- Indikátorok
  - Magas piaci részesedések (abszolút és relatív értelemben; Δ)
  - Közeli versenytársak-e? (pl. 1. és 2. választások; termékhelyettesíthetőség – kereszt ár rugalmasság; saját ár rugalmasság; áttérési ráták)
  - Tudnak-e váltani a vevők? (vö. termékhelyettesíthetőség; pl. kevés alternatíva vagy magas átállási költségek)
  - A megmaradó versenytársak tudnak-e/valószínű-e, hogy növelik a kibocsátást egy áremelkedés után (pl. kapacitás korlátok)
  - Tudja-e az összefonódással létrejövő vállalkozás akadályozni a versenytársak terjeszkedését? (pl. kulcsfontosságú inputok az ő kezében összpontosulnak)
  - Fontos versenytényezőt (maverick) képviselő vállalkozásról van-e szó?

Közeli versenytársak fúziói

- Közeli helyettesítő termékek esetén nagyobb a valószínűsége/lehetősége az áremelésnek, ha a fuzionáló vállalkozások közeli hely. termékeket gyártanak; kisebb ha versenytársak gyártanak ilyet a fúzió után is (HI 28. bek.)
- Ha tehát távoli helyettesítő termékek kerülnek egy kézbe, és „közte” van versenytárs, akkor kevésbé csökken a verseny intenzitása.
- Mikor közeli:
  - Földrajzi közelség, ha fontos az elérhetőség
  - Termékek tulajdonságai
  - Vevők preferenciái (márkahűség, luxuscikkek, stb.)
- Kvantitatív elemzések nagy szerepe?

Egyeztetett hatások

- Egyeztetett és egyoldalú hatások nem merülhetnek fel egyszerre egy piacon. De felmerülhetnek egy ügyben, ha több érintett piac van!
- Gyakran mindkettő vizsgálatával indul az ügy.
- „Az Elsőfokú Bíróság már megállapította, hogy a hatékony versenyt a közös piacon vagy annak jelentős részén jelentősen akadályozó *kollektív erőfölény* tehát létrejöhet valamely összefonódást követően, ha figyelembe véve **a szóban forgó piac jellemzőit**, és azon módosulást, amelyet az összefonódás megvalósulása **okoz a szerkezetében**, ez azzal az eredménnyel jár, hogy **a közös érdekek tudatában** az erőfölényben lévő oligopólium minden tagja **lehetségesnek, gazdaságilag ésszerűnek és tehát ajánlatosabbnak tartja, hogy piacon huzamosan egységes magatartást tanúsítson** azzal a céllal, hogy a versenyárak felett adjon el, anélkül, hogy megállapodás megkötéséhez vagy az [EUMSZ 101. cikk] szerinti összehangolt magatartáshoz kellene folyamodnia, és anélkül, hogy a tényleges vagy potenciális versenytársak, illetve a vevők és a fogyasztók ténylegesen reagálhassanak.” (Gencor kontra Bizottság, T-102/96.; HI 40. bek.) (VJ/153/2009)

Egyeztetett hatások II.

- HI 22. bek. b): A horizontális összefonódások … akadályozhatják jelentősen a hatékony versenyt, különösen erőfölényes helyzet létrehozásával vagy megerősítésével: a verseny jellegét oly módon változtatják meg, hogy azoknál a vállalkozásoknál, amelyek korábban nem egyeztették magatartásukat, **lényegesen nagyobb a valószínűsége annak, hogy egyeztetik azt, és áraikat megemelik, vagy más módon sértik a hatékony versenyt**. Az összefonódás megkönnyítheti, stabilabbá vagy hatékonyabbá teheti az egyeztetést olyan vállalkozások esetében is, amelyek már az összefonódás előtt is egyeztették magatartásukat (**egyeztetett hatások**).
- **Részletes feltételek**: Airtours kontra Bizottság ügy (T-342/99)

Airtours feltételek

Airtours 62. bekezdés:

(0. meg tudnak-e egyezni a feltételekben?)

1. a piacnak kellően átláthatónak kell lennie ahhoz, hogy a magatartásukat összehangoló vállalkozások kellő mértékben ellenőrizhessék, hogy az összehangolás részletszabályait betartják-e;
2. a fegyelem megköveteli, hogy létezzen valamilyen formájú elrettentési mechanizmus eltérő magatartás esetére;
3. az egyeztetésben részt nem vevő vállalkozások, mint például az aktuális és a lehetséges versenytársak, valamint a fogyasztók reakciója ne ássa alá az egyeztetéstől várt eredményeket.

Megállapodás és figyelemmel kísérés

- Főszabály: minél átláthatóbb és egyszerűbb a piac, annál valószínűbb
- Figyelembe veendő tényezők pl.:
  - Vállalkozások száma, költségszerkezete, piaci részesedésük megoszlása
  - Homogén vagy differenciált termékek
  - Keresleti és kínálati feltételek stabilitása; felesleges kapacitás
  - Innováció szerepe
  - Vevők jellemzői, feloszthatósága (pl. árverések, közbeszerzések esetén valószínűbb!)
  - Árképzés jellegzetességei (sok v. kevés tényező), árkedvezmények egyedisége
  - Szakmai szövetségek, közös vállalkozások információ megosztó szerepe
  - Kereszt részesedések

Figyelemmel kísérés

- Piac aktív résztvevőinek száma
- Piaci ügyletek megismerhetősége (nyilvános helyeken (árverések) vagy kétoldalú megállapodások
- Piac stabilitása
- Aktív magatartásokkal történő átláthatóvá tétel (legnagyobb kedvezmény elve, hirdetmények, szakmai szervezetekben információ csere, stb.)

Elrettentő/megtorló mechanizmus

- Kellően hihető elrettentési/megtorló mechanizmus léte szükséges (kellően bizonyos a működésbe hozása; rövid időn belül; akármilyen piacon lehetséges, nem csak ahol a probléma van)
- Tipikus megtorló intézkedések:
  - Árleszorítás, árháború
  - Kibocsátás jelentős növelése
  - Közös vállalkozásokból kilépés; részvények eladása közös tulajdonban álló vállalkozásokban; együttműködés megszakítása, stb.

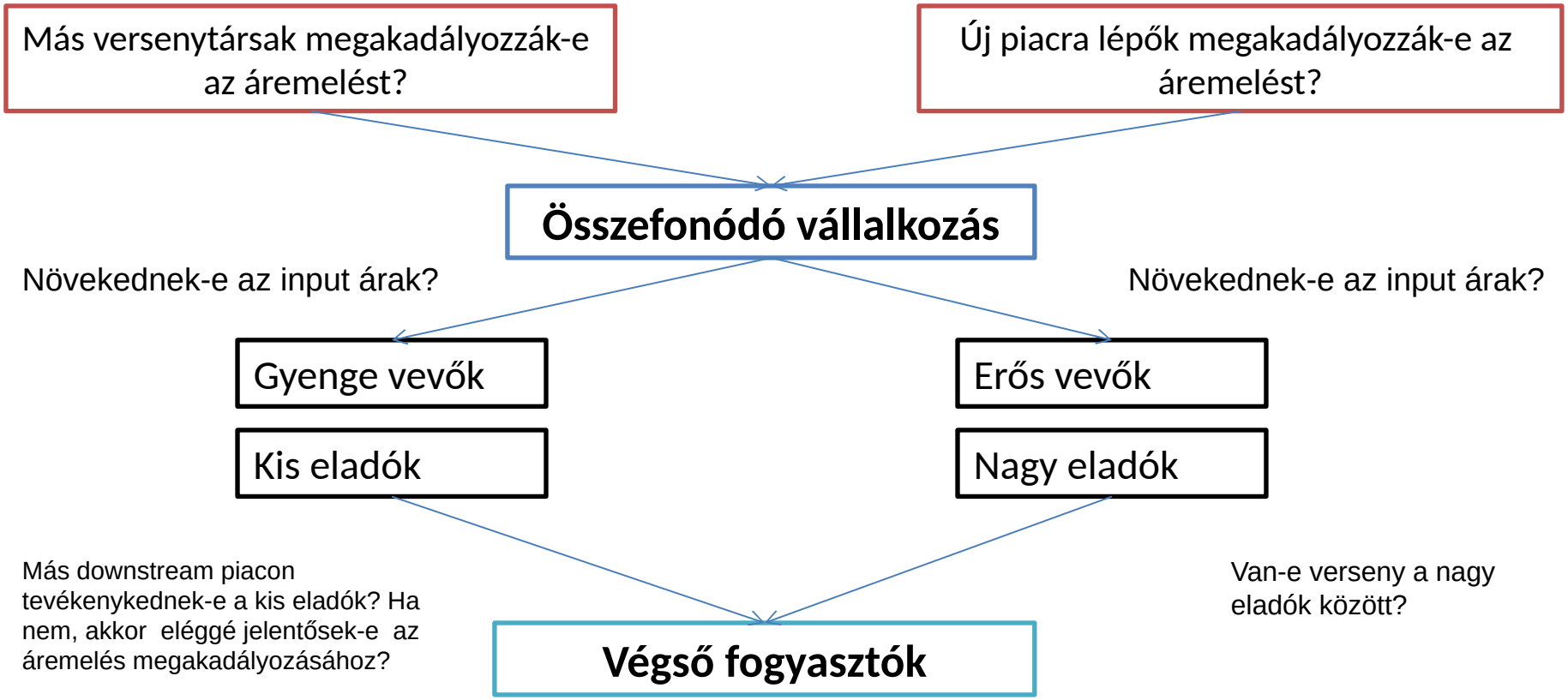
Kívülállók reakciói

- Ahhoz, hogy az egyeztetés sikeres lehessen, az **abban nem részes vállalkozások** és **potenciális versenytársak**, illetve a **vevők** nem veszélyeztethetik az egyeztetéstől elvárt eredményt.
- Pl. kapacitást hiába csökkentenek, ha van olyan fél, aki nem vesz részt az egyeztetésben és van felesleges kapacitása;
- vagy ha vevői erővel bíró személy tudja ellensúlyozni a versenyellenes hatást;
- vagy pl. egy nagy vevő hosszú távú szerződéssel tudja destabilizálni a feleket.

Kiegyenlítő vevői erő

- Alkupozíció: pl.
  - vevő mérete
  - üzleti jelentősége
  - piaci tapasztalata
  - alternatív szállítóra váltási képesség
  - vertikális integrációra való képesség
- Hihető fenyegetettség
- A vevő erejének az összefonódás előtt és után is fenn kell állnia (pl. két alternatív szállító csökkentheti!)
- Nem elegendő ha csak bizonyos vevők ellensúlyozzák a saját maguk számára! Piacra kiterjedő hatás kell

Kiegyenlítő vevői erő II.



Többet fizetnek-e a végső fogyasztók az összefonódás eredményeként?

Piacra lépés

- Piacra lépési korlátok pl. jogi korlátok (pl. koncessziók); technikai előnyök; szabadalmak; inkumbens hatás
- Valószínű, kellő időben (ált. 2 év) bekövetkező és kellő mértékű
- Valószínű:
  - Kellően nyereséges (fejlődő, hanyatló piac?)
  - Alacsony kockázat és (elsüllyedt) költségek vannak

”And then the economist said: “If you look closely, he wasn’t as efficient”



Hatékonysági védekezés

- Eleinte ‘hatékonysági támadás’: közvetlen(relatív)/közvetett (belépési korlát)
- Ma a versenyhatóságok inkább: ‘hatékonysági védekezés’; de vö *BaByliss kontra Bizottság* (T-114/02)
- Feltételek (HI):
  - a fogyasztók javát kell szolgálnia (lényeges, kellő időben és azon a piacon ahol a versenyhátrány jelentkezik)
  - az összefonódáshoz kötődőnek kell lennie

    (közvetlen következménye, és nem érhető el hasonló mértékben más, kevésbé versenyellenes megoldásokkal); és
  - igazolhatónak kell lenni (várhatóan megvalósul, és elég lényeges mértékű)
- Bizonyítási teher

Elbukó vállalkozások esete

- Kiindulási feltétel: az összefonódás után keletkező versenystruktúra-romlást ne lehessen az összefonódásnak tulajdonítani (a verseny jobban sérülne az összefonódás nélkül)
- Három feltétel:
  - Közeljövőben kiszorulna a piacról ha nem vásárolják fel
  - Nincs más kevésbé versenykorlátozó alternatív összefonódás
  - Az összefonódás hiányában az eszközei mindenképpen elhagynák a piacot
- Az a körülmény, hogy az összefonódás révén irányítás alá kerülő (beolvadó) vállalkozás további piaci működése a tervezett összefonódás nélkül veszélyeztetve van, kizárólag akkor adhat alapot egy egyébként hátrányos összefonódás engedélyezéséhez, ha a kérelmező bizonyítja, hogy a) a vállalkozás valóban nem lenne képes fennmaradni a piacon, és b) a vállalkozás (vagy eszközei) megvételére más a verseny szempontjából kevésbé hátrányos reális ajánlat nem volt. (VJ/107/1998.) (GVH EÁ 30.4.)
  - Lásd még Aegean/Olympic II; ArcelorMittal/Ilva

Nem-horizontális összefonódások I

- Vertikális összefonódások
  - Ellátási lánc különböző szintjein működnek
- Konglomerátum típusú összefonódások
  - Sem horizontális, sem vertikális
  - Tipikusan egymáshoz szorosan kapcsolódó piacokon tevékenykedők esetén várható káros versenyhatás
- Háttér tudnivalók:
  - horizontális összefonódásoknál tanult elvek

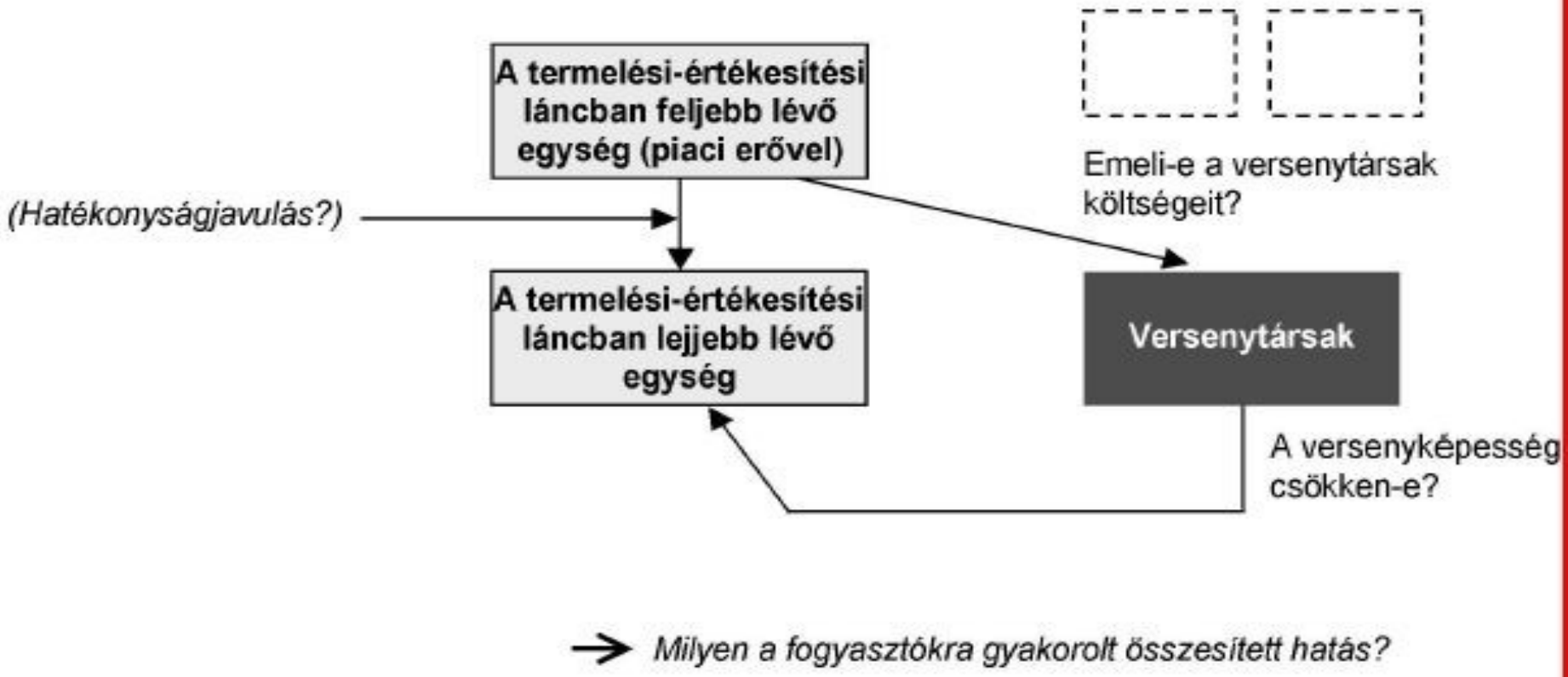
Nem-horizontális összefonódások II

- Egyszerre lehetséges egy ügyben (!) horizontális (jelenlegi és potenciális versenytársak bizonyos piacokon) és nem horizontális versenyhatások is
- Főszabály: kevésbé képesek korlátozni a hatékony piaci versenyt
  - nem szűnik meg közvetlen verseny
  - *tipikusan* hatékonyságnövelők (pl. kettős árrés internalizálása; tranzakciós költségek csökkenése)

Vertikális összefonódások III. - Inputlezárás

1. ábra

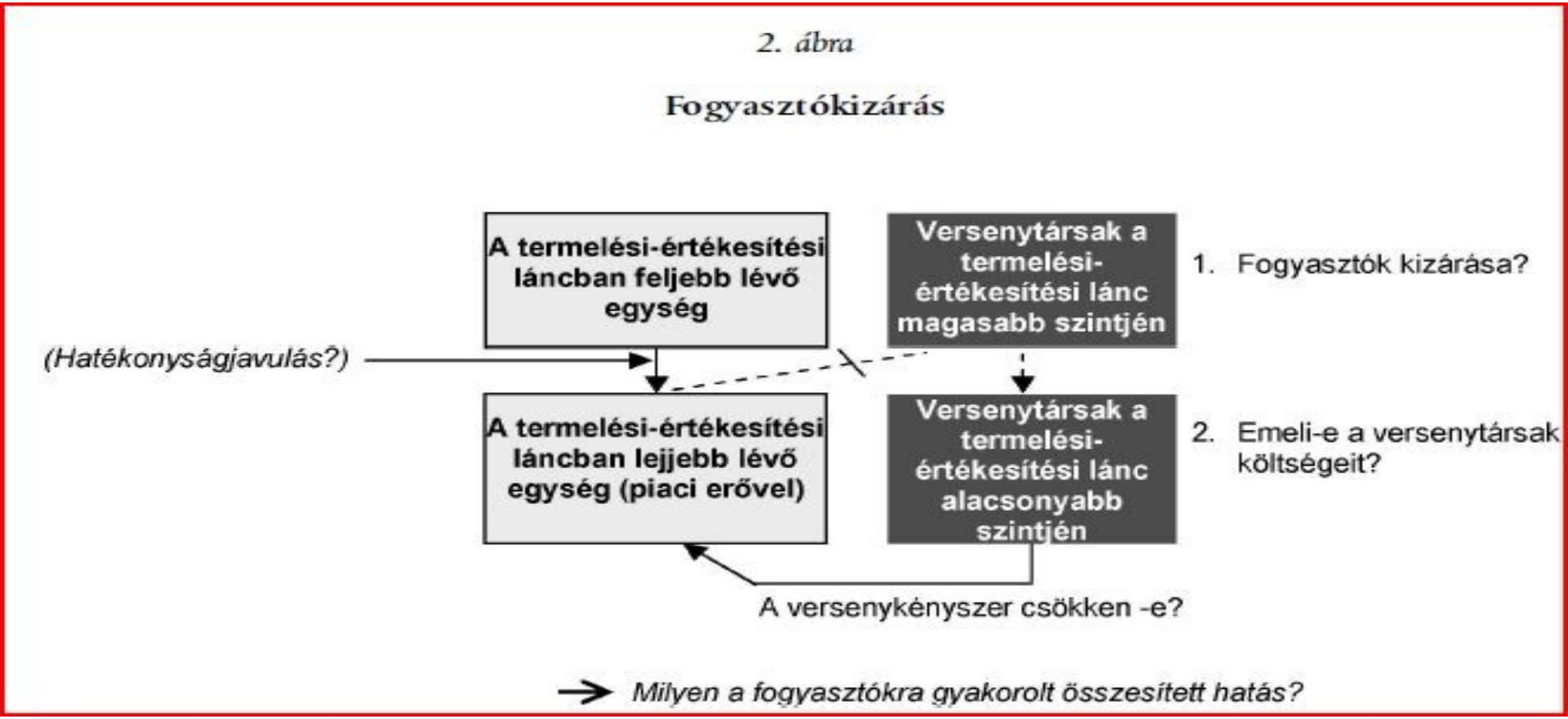
Inputkizárás



Inputlezárás II.

- Az alacsonyabb szinten lévő termékhez *alapvetően szükséges inputot érint* (akár olyan formában is, hogy az az ár egy jelentős részét képezi vagy nehéz átállni más inputra)
- Ehhez jelentős mértékű piaci erő szükséges az upstream piacon
- Nincsenek hatékony versenytársak az upstream piacon vagy azok nem tudják ellensúlyozni a versenyre káros magatartást (pl. nincs kapacitásuk)

Vertikális összefonódások IV. - Fogyasztókizárás



Lásd pl. Amazon/iRobot M.10920 (a felek 2024 elején elálltak)

Fogyasztók kizárása II

- A felvásárlás a downstream piacon jelentős piaci erővel bíró vállalkozást kell érintsen
- Tipikus problémák:
  - Az upstream piacon költségesebbé teszi a downstream piaci vevők elérését
    - Pl. méret-/választékgazdaságosság; hálózati hatások jellemzőek
  - korlátozza egy jelentős vásárlói bázishoz való hozzáférésüket


Hogy hívjuk azokat az összefonódásokat, ahol többtermékes cégeket vizsgálunk?
Monopoliumok
Ökoszisztémák
Kongolmerátumok?
imgflip.com

Konglomerátum típusú összefonódások

- Ami nem horizontális és vertikális
- Ált. nem problémás: de egymáshoz szorosan kötődő piacokon (pl. kieg. termékek, azonos termékskála)
- Főbb versenyproblémák: piaclezárás árukapcsolás útján
- Általános séma ua. mint vertikális esetében

Általános vizsgálati séma

1. Versenykorlátozás azonosítása
2. Motivált és képes-e (pl. vevői erő) erre, figyelembe véve a vevők és üzletfelek reakcióit?
3. A hatásos versenyt jelentősen akadályozná-e, figyelembe véve a hatékonysági előnyöket?
4. Okozati összefüggés az 1. ponttal

Ha mindenre igen a válasz, akkor célszerű megtiltani

Tpvt. 30. § (3)

Ha az érintett piacon a versenynek az összefonódásból eredő jelentős mértékű csökkenése meghatározott előzetes vagy utólagos feltétel teljesülése – így különösen egyes vállalkozásrészek vagy egyes vagyontárgyak elidegenítése, valamely közvetett résztvevő felett gyakorolt irányítás megszüntetése – esetén vagy meghatározott magatartási szabályok betartása mellett kiküszöbölhető, és az e tekintetben érintett vállalkozások vállalják, hogy az összefonódást ilyen feltételek szerint megfelelően módosítják, illetve hogy az összefonódás végrehajtása esetén ennek megfelelő magatartást tanúsítanak, a Gazdasági Versenyhivatal az összefonódás megtiltása helyett határozatában kötelezővé teheti a vállalás teljesítését, illetve az összefonódás végrehajtására előzetes vagy utólagos feltételt írhat elő.

Korrekciós intézkedések

- A Bizottság közleménye a 139/2004/EK tanácsi rendelet és a 802/2004/EK bizottsági rendelet alapján elfogadható korrekciós intézkedésekről HL C 267., 2008.10.22., 1—27. o.
- GVH közlemény: 2/2018. és 3/2020. közleménnyel módosított 8/2017. közlemény az összefonódás vizsgálatára irányuló eljárásban hozott nem megtiltó határozatokban feltételek, illetve kötelezettségek előírásáról (egységes szerkezetben a módosító közleményekkel)
  - A feltétel és/vagy kötelezettség orvosolja a versenyproblémát
  - A vállaláshoz kötöttség
  - Hatásos, végrehajtható és ellenőrizhető feltétel
  - Együttműködés

Korrekciós intézkedések – néhány észrevétel

- Minél később ajánlja fel a vállalkozás, annál több információval rendelkezik a versenyhatóság (elsősorban EU esetén jelentős: I. fázis: ‘komoly kétségek’, II. fázis: ‘SIEC’ megszüntetése; GVH előtt: versenyprobl. egyszerűen azonosítható és könnyen eldönthető hogyan orvosolható)
- Tipikus vállalások:
  - strukturális, visszavásárlást tiltó kikötéssel (pl. üzletág leválasztása; eszközcsoport-kimetszés (carve-out); márkák-licencek leválasztása; márkanév váltás; ‘koronaékszer’ eladásának vállalása alternatívaként)
  - Magatartási (pl. versenytársakkal fennálló kapcsolatok megszüntetése; diszkr.mentes hozzáférés biztosítása; hosszú távú szerződések módosítása;
  - Információ szolgáltatási