

Schlett István Olivér

A csekély súlyú versenykorlátozások kivétele

Szerző: SCHLETT István Olivér

Affiliáció: doktorandusz, PPKE JÁK

Rovat: Versenyjog (rovatszerkesztő: Tóth Tihamér)

Idézési javaslat: SCHLETT István: „Csekély súlyú versenykorlátozások kivétele” in JAKAB

András – KÖNCY Miklós – MENYHÁRD Attila – SULYOK Gábor (szerk.): Internetes Jogtudományi Enciklopédia (Versenyjog rovat, rovatszerkesztő: TÓTH Tihamér) [Link](#)

Lezárás dátuma: 20.10.2026

Annak érdekében, hogy egy magatartás az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikkének rendelkezése alapján elmarasztható legyen, nem elég megállapítani azt, hogy az adott magatartás célja vagy hatása a verseny gátolása, korlátozása vagy torzítása. E feltétel mellett bizonyítást kell nyerni az is, hogy az adott magatartás érzékelhetően érinti a versenyt. Amennyiben ez a feltétel nem bizonyított, akkor csekély súlyú versenykorlátozásról van szó, ami nem vonhat maga után semmilyen versenyjogi szankciót. E szócikk célja az, hogy az olvasó belátást nyerjen arról, hogy mit is jelent a csekély súlyú versenykorlátozás és milyen esetekben beszélhetünk ilyen típusú korlátozásról. Mivel az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke nem részletezi az említett fogalmat, különösen fontos figyelembe venni az uniós bíróságok joggyakorlatát, valamint az Európai Bizottság e témával kapcsolatos iránymutatásait.

Tartalomjegyzék

- 1. Bevezetés**
- 2. Mi minősül csekély súlyú versenykorlátozásnak**
- 3. A Bizottság döntési gyakorlata és régebbi közleményei a csekély súlyú versenykorlátozásokat illetően**
- 4. Az uniós bíróságok joggyakorlata**
- 5. A Bizottság legújabb közleménye a csekély súlyú versenykorlátozásokat illetően**
- 6. A csekély súlyú versenykorlátozások megítélése Magyarországon**
- 7. Záró gondolatok**
- 8. Jegyzetek**

1. Bevezetés

[1] Az Európai Unió működéséről szóló szerződés (továbbiakban „EUMSZ”) 101. (1) bekezdése a vállalkozások közötti kartellek és egyéb versenykorlátozó megállapodások általános tilalmára vonatkozik. Eszerint:

„A belső piaccal összeegyeztethetetlen és tilos minden olyan vállalkozások közötti megállapodás, vállalkozások társulásai által hozott döntés és összehangolt magatartás, amely hatással lehet a tagállamok közötti kereskedelemre, és amelynek célja vagy hatása a belső piacon belüli verseny megakadályozása, korlátozása vagy torzítása, [...]”

[2] A fenti rendelkezés szó szerinti értelmezése azt eredményezné, hogy az uniós versenyjog alapján tilalom alá esne kivétel nélkül minden olyan megállapodás¹, amelynek célja vagy hatása a belső piacon folyó verseny megakadályozása, korlátozása vagy torzítása. Egy ilyen megközelítés ugyanakkor azt eredményezné, hogy az EU-s versenyjog alapján az Európai Bizottságnak (a továbbiakban: „Bizottság”) olyan ügyek vizsgálatára is jelentős időt és erőforrást kellene fordítania, amelyek a belső piacon folyó versenyre csak csekély, érzékelhetőnek nem minősülő hatást gyakorolnak. Ez több szempontból is kedvezőtlen lenne. Elsősorban, az európai törvényhozó többek között azért vezette be a versenyjogi rendelkezéseket az EUMSZ-be, hogy európai szinten csak a valóban káros magatartásokra koncentráljon, amelyek érzékenyen érintik a tagállamok közötti kereskedelmet is és amelyek alkalmasak arra, hogy az uniós célokat -mint például a közös piac létrehozása és védelme – veszélyeztessék. Másodszorban, amennyiben jelentéktelen ügyekkel lenne elfoglalva, akkor jelentősen hátráltatva lenne a valóban káros ügyek felderítésére, hiszen erőforrásai végesek.

[3] E probléma kezelésére alakult ki az úgynevezett „*de minimis*” doktrína, amelynek értelmében a versenyre nem érzékelhető hatást gyakorló megállapodások főszabály szerint nem tartoznak az EUMSZ 101. cikk (1) bekezdésének tilalma alá. Az elnevezés a latin „*de minimis non curat lex*” elvből ered, mely szerint a jog nem foglalkozik minimális fontosságú dolgokkal, amelyek nem képesek valódi károkat okozni².

[4] A doktrína helyes értelmezése érdekében nagyon fontos megállapítani, hogy pontosan mi minősül csekély jelentőségű versenykorlátozásnak. A kérdés megválaszolása nemcsak elméleti jelentőségű, hiszen amennyiben bebizonyosodik, hogy a magatartás nem befolyásolja érzékelhető módon a versenyt, akkor nem beszélhetünk tiltott magatartásról és a Bizottság nem rendelheti el ennek megszüntetését, illetve nem szabhat ki bírságot sem. Amennyiben viszont a versenykorlátozás nem minősíthető csekélynek, akkor a részt vevő vállalkozások, egyebek között, jelentős pénzbírságra számíthatnak, amelyek az elmarasztaló döntés megkötése előtti üzleti évben regisztrált forgalmuknak a 10%-ig is kiterjedhet.

[5] Fontos aláhúzni, hogy a csekély súlyú versenykorlátozások kérdése nem tévesztendő össze a tagállamok közötti kereskedelem érzékelhetőségének a kérdésével. Annak érdekében, hogy egy magatartást versenyellenesnek lehessen minősíteni az EUMSZ 101. cikke alapján, egyéb feltételek mellett, külön kell bizonyítani, hogy érzékelhető a verseny korlátozása és a tagállamok közötti kereskedelem korlátozása.

2. Mi minősül csekély súlyú versenykorlátozásnak?

[6] A *de minimis* doktrínát az Európai Unió Bírósága (továbbiakban a „Bíróság”) fektette le az uniós versenyjog korai időszakában, a *Völk kontra Vervaecke* ügyben³. Az ügyben az Erd & Co. német mosógépgyártó vállalt kizárólagos forgalmazási megállapodást kötött a Vervaecke belga vállalattal, amely értelmében az utóbbi kizárólagos jogot kapott a német mosógépek forgalmazására Belgium és Luxemburg területén. A megállapodás egyik cikke szerint az adott államok területén sem a gyártó, sem más forgalmazók nem értékesíthették az Erd & Co vállalat mosógépeit, tehát a párhuzamos import tilos volt. E mellett, a forgalmazó bevállalta, hogy nem fog értékesíteni más versenytárs termékeket. A versenyjogban az ilyen típusú megállapodás tilosnak minősülhet, mivel azzal jár, hogy a piacokat a vállalkozások felosztják vertikális alapon a nemzetállamok határai alapján, ezzel pedig gátolják a közös piac létrehozását⁴.

[7] A felek közötti nézeteltérés következtében az ügy a Müncheni Felsőbb Tartományi Bíróságra került, amely egy előzetes döntéshozatali kérelemmel fordult a Bírósághoz, amelyben arra kérte ezt, hogy tisztázza, ha egy megállapodás versenyellenes jellegének a megállapításánál figyelembe kell-e venni a felek piaci részesedését, figyelembe véve, hogy a német vállalat piaci részesedése a közös piacon csak 0,08% volt, Németországban 0,2%, Belgiumban és Luxemburgban 0,6%.

[8] A Bíróság, egyetértve Grand főtanácsnok véleményével, kijelentette, hogy „[...] *egy megállapodás a 81. cikk tiltásán kívülre esik, ha csak jelentéktelen hatással van a piacra, annak következtében, hogy a kérdéses árut illetően a személyek piaci helyzete gyenge*”⁵. A Bíróság a versenykorlátozás súlyát tehát a felek piaci erejének a figyelembevételével határozta meg, a piaci erőt pedig az adott vállalkozások piaci részesedése alapján állapította meg.

[9] Továbbá, a döntésből arra lehetett következtetni, hogy a Bíróság szerint a csekély piaci részesedéssel rendelkező vállalkozások nem képesek érzékenyen befolyásolni az uniós szerződésekben lefektetett célokat, mint pl. a közös piac létrehozása, függetlenül attól, hogy a megállapodás cél általi korlátozásnak vagy hatás általi korlátozásnak minősíthető.

[10] A Völk ügy után a Bíróság tovább részletezte a doktrínát a *Béguelin Import* ügyben⁶, amelyben a belga székhelyű Béguelin Co. vállalat egy kizárólagos forgalmazási szerződést kötött a japán Oshawa vállalattal, amely a WIN cigarettagyújtók gyártója volt. A megállapodás értelmében a Béguelin vállalat kizárólagos forgalmazási jogot kapott a japán vállalat által gyártott cigarettagyújtók eladására Franciaország és Belgium területén. Ugyanezt a jogot a felek később a Béguelin által irányított francia leányvállalatára is átruházták, amely a francia piacra szorítkozott. Miután a Béguelin vállalat egyik francia versenytársa Németországból importált Franciaországba WIN cigarettagyújtókat az Oshawa vállalat németországi kizárólagos forgalmazójától, a Béguelin vállalat kereset indított az adott versenytárs, illetve a német hivatalos forgalmazó ellen, amelyben arra kérte a francia bíróságot, hogy kötelezze az alpereseket arra, hogy ne importálják tovább a javakat a francia piacra. A francia bíróság egy előzetes döntéshozatali kérelemmel fordult a Bíróság felé, amelyben iránymutatást kért arra nézve, hogy milyen feltételeket kell figyelembe vennie a 85. cikk alkalmazásakor.

[11] A Bíróság megismételte a Völk ügyben hozott döntését és megállapította, hogy csak azok a megállapodások minősíthetők versenyellenesnek, amelyek érzékeny mértékben érintik a versenyt és a tagállamok közötti kereskedelmet⁷. Noha ez két különböző feltétel, a Bíróság szerint mindkét esetben a következő elemeket kell figyelembe venni:

„16. C — Végül, ahhoz, hogy a megállapodás a Szerződés 85. cikke által előírt tilalom hatálya alá kerüljön, a megállapodásnak érzékelhető mértékben érintenie kell a tagállamok közötti kereskedelmet és a szabad versenyt.

17. Annak megállapítása érdekében, hogy ez a helyzet áll-e fenn, ezeket a tényezőket annak a helyzetnek a fényében kell vizsgálni, amely a szóban forgó megállapodás hiányában állt volna fenn.

18. Ebből következik, hogy annak meghatározásakor, hogy egy olyan szerződés, amely kizárólagos értékesítési jogot biztosító kikötést tartalmaz, az említett cikk hatálya alá tartozik-e, különösen figyelembe kell venni a megállapodás által érintett termékek jellegét és mennyiségét – függetlenül attól, hogy az érintett mennyiség korlátozott-e vagy sem –, a koncessziót adó és a koncesszió jogosultjának piaci helyzetét az érintett termékek piacán, azt, hogy a megállapodás önállóan áll-e fenn, vagy megállapodások sorozatának részét képezi, továbbá a kizárólagos jog védelmét szolgáló kikötések szigorúságát, illetve ezzel szemben azt, hogy milyen mértékben marad lehetőség az érintett termékekkel kapcsolatos egyéb ügyletekre, például tovább exportálás vagy párhuzamos import formájában.”

[12] A fentiek értelmében, mintha a Bíróság kiszélesítette volna a csekély súlyú versenykorlátozások esetében releváns szempontok részét, amely a Völk ügyben csak a megállapodást aláíró felek piaci erejének a mérésére szorítkozott, a piaci részesedés alapján.

[13] A Bíróság fenti döntései ellenére továbbra is jelentős jogbizonytalanság maradt fent, amely érzékenyen érintette főleg a kis és középvállalkozókat, ugyanis a Bíróság által megszabott általános feltételek nagyon esetfüggőek voltak és nem lehetett objektív módon behatárolni, hogy egy adott piacon meddig minősül egy megállapodás csekély súlyúnak és mikor és milyen feltételek között lépi át azt a határt, ami után már nem minősíthető annak.

3. A Bizottság közleményei a csekély súlyú versenykorlátozásokról

[14] Mivel a Bizottság időben felismerte az objektív, kvantitatív behatárolás szükségességét, 1970-ben, a *Völk* ügyet követően, kiadta az első közleményt a csekély súlyú versenykorlátozásokról⁸. Az iránymutatás szerint csak azok a megegyezők minősülnek tilosnak, amelyek érzékenyen érintik a megállapodásban nem részt vevő vállalkozások és más felhasználók piaci részesedését. Ez a helyzet akkor állhat fent, amennyiben a megállapodásban részt vevő felek piaci részesedése meghaladta az 5%-ot, vagy a megállapodásban részes felek, valamint a velük egy egységet alkotó vállalkozások együttes éves árbevétele meghaladja a 15 millió elszámolási egységet⁹, illetve – kereskedelmi vállalkozások¹⁰ közötti megállapodások esetén – a 20 millió elszámolási egységet.”

[15] A Bizottság az évek során rendszeresen frissítette a közleményét. Új közlemény került kiadásra 1977-ben¹¹, 1986-ban¹², 1997-ben¹³, 2001-ben¹⁴, 2007-ben¹⁵ és végül 2014-ben¹⁶. Az közlemények végig kvantitatív értékhatárokat tartalmaztak, de a mérési metódus és az küszöbértékek változtak. Az 1997-es közleménnyel kezdődően a Bizottság lemondott a forgalmi számok használatáról és kizárólag a piaci részesedésre helyezte a hangsúlyt, annak függvényében, hogy horizontális¹⁷ vagy vertikális¹⁸ megállapodásról volt szó. Ennek valószínűleg az volt a magyarázata, hogy versenyjogi szempontból önmagában a vállalkozások forgalma nem ad egy pontos képet arról, hogy az adott megállapodás mennyire érintette a versenyt. Például, egy olyan vállalkozás, amely egy forradalmian új árut gyárt, lehetséges, hogy monopol helyzetben van annak az árunak a releváns piacán, annak ellenére, hogy a forgalma egyelőre kicsi. Egy versenyellenes megállapodás ezen a releváns piacon nagyobb valószínűséggel érinti érzékenyen a versenyt, függetlenül a felek forgalmától, hiszen a verseny még igen kezdetleges fázisban van és ezért könnyebben is sérül. Ilyen esetekben pontosabb mérőeszköz lehet a felek piaci részesedése. Ez viszont más problémákat vetett fel.

[16] A piaci részesedés megállapítása érdekében első lépésként meg kell határozni az érintett piacot, vagyis arra a kérdésre kell választ kapni, hogy az adott árú vagy szolgáltatás milyen más, hasonló árukkal és szolgáltatásokkal áll versenyben¹⁹. Ez természetesen nem egy könnyű feladat, hiszen nem biztos, hogy az érintett vállalkozás birtokában lenne minden olyan releváns információnak, ami alapján ezt kétségen kívül önmaga meg tudja állapítani. Annak ellenére, hogy a Bizottság 1997-ben kiadta az első közleményét az érintett piac meghatározásával kapcsolatosan²⁰, amit aztán frissített 2024-ben²¹, az érintett piac meghatározása továbbra is fejtörést okoz a vállalkozásoknak.

[17] A Bizottság felismerte, hogy a vállalkozások jóhiszeműen is hibázhatnak a küszöbértékek számításakor, ezért a közleményekben megállapította, hogy amennyiben a felek jóhiszeműen feltételezték, hogy a megszabott küszöbértékeket nem lépték túl, de az a gyakorlatban mégis megtörtént, akkor nem fog bírságot kiszabni, amennyiben arra az álláspontra jut, hogy a megállapodás érzékenyen érintette a versenyt. Ezt az rendelkezést a Bizottság szigorúan értelmezte. A *Kawasaki* ügyben²² ugyanis a felek azzal érveltek, hogy egy jogi véleményre alapozva jóhiszeműen vélték úgy, hogy a felek közötti megállapodás nem sérti érzékenyen a versenyt, mivel a felek forgalma nem haladta meg az akkori érvényben levő közleményben megszabott küszöbértékeket. A Bizottság nem fogadta el ezt a magyarázatot azzal az indoklással, hogy a jogi vélemény nyilvánvalóan hibás volt, hiszen a közleményben tisztán meg volt fogalmazva, hogy a

pénzügyi forgalomnak a számításánál figyelembe kell venni a felek anyavállalatainak a forgalmát is, mivel egy gazdasági egységet alkottak.

[18] A közleményekben megszabott küszöbértékek a jogbiztonság elérését célozták. Amennyiben ugyanis a megállapodásban részt vevő vállalkozások piaci részesedése az éppen érvényben levő iránymutatás által megszabott küszöbértékek alatt volt, akkor a Bizottság úgy értékelte, hogy a megszorítás csekély súlyú és nem szabott meg bírságot, függetlenül, hogy a megállapodás cél vagy hatás általi korlátozásnak volt minősítve. További kérdés volt, hogy a küszöbértékek által létrehozott „védett kikötő” abszolút védelmet biztosított, vagy csak egy negatív, bizonyos esetekben megdönthető, vélelmet állított fel.

[19] A Bizottság elismerte a *Béguelin* ügyben²³, hogy bizonyos esetekben egy megállapodás érzékenyen érintheti a versenyt akkor is, ha a közleményében levő küszöbértékeket nem érték el a vállalkozások. Más szóval, a közlemény csupán egy megdönthető negatív vélelmet állít fel. Ennek következtében a korai szakirodalom egy része igen kritikusan megjegyezte, hogy a közlemény nem más, mint egy „gyanútlanoknak állított csapda”.²⁴ A Bizottság döntési gyakorlatát vizsgálva volt olyan eset, amelyben az érintett piac oligopolisztikus jellege miatt elmarasztaló döntés született, annak ellenére, hogy a megállapodásban részt vevő felek piaci részesedése nem érte el a küszöbértéket. A *Floral* ügyben²⁵ a három legnagyobb francia műtrágyagyártó vállalat létrehozta a Floral nevezetű közös vállalatot, amelynek célja az volt, hogy műtrágyát értékesítsen a német piacon. A Floral vállalat egy kizárólagos forgalmazási megállapodást kötött a Shiffer vállalattal a német piac ellátása érdekében. Miután a Bizottság eljárást indított az ügyben a megállapodásban szereplő feltételeket illetően, a felek azzal érveltek, hogy csekély súlyú versenykorlátozásról van szó, mivel az eladásai a német piacon 2%-át teszik ki a német műtrágya fogyasztásnak. A Bizottság elutasította az indokot azzal a magyarázattal, hogy a Floral vállalatban részes három vállalat a legnagyobb a francia piacon, de jelentős piaci részesedésük volt közösségi szinten is. Másodsorban a Bizottság figyelembe vette a német piac struktúráját is, ahol a potenciális versenyzők száma nagyon kicsi volt, mivel a francia vállalatokéhoz hasonló piaci részesedéssel rendelkező versenytársak uralták a piacot. Mivel az érintett piac oligopolisztikus jellegű volt, a megállapodás relatív csekély jelentőségű eladásai is érzékenyen érinthetik a piaci feltételeket.

[20] A *Stolnhofen természetes mész* ügyben²⁶ több kis és középvállalkozó létrehozott egy egyesületet, amelynek elemzett döntése több súlyos versenykorlátozást tartalmazott, többek között azt, hogy milyen áron szabad a feleknek exportálni Belgiumba és Luxemburgba a természetes mészkövet. A Bizottság megállapította, hogy az ügyben nem alkalmazható a *de minimis* doktrína, mivel a vállalkozások társulása által hozott döntés súlyos versenysértésnek minősül. Az ügyben nem játszott tehát szerepet a felek piaci részesedése.

[21] Más esetekben viszont a Bizottság csekély súlyú korlátozást állapított meg. Egy ilyen példa az *Ír bankok állandó bizottsága* ügy²⁷, amelyben a több ír bankot tömörítő társulás döntésében megszabta a bankok nyitvatartási idejét. Annak ellenére, hogy a Bizottság beismerte, hogy a nyitvatartási idő a bankok közötti verseny egyik paramétere, mégis úgy ítélte, hogy a versenykorlátozásnak csekély jellege van, mivel a nyitvatartási idő csak bizonyos banki szolgáltatásokat befolyásolt és a bankok közötti verseny e szolgáltatásokat illetően nincs máshogyan befolyásolva. Az ügyben fontos szerepet játszott az a tény, hogy bizonyos banki ügyleteket a fogyasztók (abban az időben) csakis a banki alkalmazott előtt voltak képesek lebonyolítani a nyitvatartási időben, de ennek ellenére voltak olyan ügyletek is, amelyek automatizáltak voltak -mint például az ATM működés-, amelyek nem függtek a bankok nyitvatartási idejétől.

4. Az uniós bíróságok joggyakorlata

[22] További kérdés volt a Bizottság számára, hogy az uniós bíróságok figyelembe fogják-e venni a Bizottság *de minimis* küszöbértékeit. Tudniillik, a közleményeknek nincs kötelező jellege az uniós

bíróságokra nézve, amelyek továbbra is az egyedüli hivatalos értelmezői voltak az uniós szerződéseknek. Ez azért is kérdéses volt, mivel a Bizottságnak nincs joga módosítani közlemények által a szerződés versenyellenes megállapodásokra vonatkozó rendelkezéseit.

[23] Az Európai Unió Törvényszéke (továbbiakban a „Törvényszék”) a *Langnese-Iglo* ügyben²⁸ árnyalt álláspontra helyezkedett. Kimondta, hogy annak ellenére, hogy a megállapodásban részt vevő felek meghaladták a Bizottság iránymutatásában szereplő küszöbértékeket, nem vonható le bizonyossággal az a következtetés, hogy a kizárólagos beszerzési megállapodásokból álló hálózat pusztán azért alkalmas automatikusan a verseny megakadályozására, korlátozására vagy torzítására érzékelhető mértékben, mert az abban meghatározott küszöbértékeket túllépték. Más szóval, a Törvényszék megállapította, hogy amennyiben a felek meghaladják az iránymutatásban levő küszöbértékeket, nincs pozitív vélelem arra vonatkozóan, hogy a verseny érzékenyen sérült volna. A Törvényszék ugyanezt megismételte az *European Night Service* ügyben²⁹ hozott ítéletében is.

[24] A Bíróság egyetértett a Törvényszék gondolatmenetével. A *Pavel Pavlov* ügyben³⁰ a holland orvosi egyesület létrehozott egy alapítványt, amely egy újonnan létrehozott nyugdíjalapot ügyvezetett, amelynek kiegészítő jellege volt egy általános nyugdíjalap mellett. Az alapítvány döntése alapján, minden szakorvos köteles volt befizetni az alapba havi jelleggel. Pavel Pavlov szakorvos visszautasította az alapkezelő befizetési kérelmét és keresetet indított az utóbbi ellen, arra hivatkozva, hogy a döntés, amely minden szakorvost kötelez részt venni a nyugdíjalapba, sérti az uniós versenyjogi rendelkezéseket. A holland illetékes nemzeti bíróság előzetes döntéshozatali kérelemmel fordult a Bírósághoz, amelyben arra volt kíváncsi, hogy a vállalkozások társulásai által hozott döntés, amely kötelezővé teszi a befizetést a nyugdíjalapba minden szakorvosnak, versenyellenesnek minősíthető-e. A Bíróság válaszában arra az álláspontra helyezkedett, hogy a döntés nem minősíthető versenyellenesnek, mivel csekély súlyú korlátozásról van szó. A szóban forgó határozat korlátozó hatásokat kizárólag az önálló vállalkozóként működő szakorvosok által nyújtott szolgáltatások csak egyik költségtényezője, nevezetesen a kiegészítő nyugdíjrendszer tekintetében fejt ki. Ez a költségtényező jelentéktelen a többi tényezőhöz – például az orvosi díjakhoz vagy az orvosi berendezések költségeihez – képest. A kiegészítő nyugdíjrendszer költsége mindössze csekély és közvetett hatással van az önálló vállalkozóként működő szakorvosok által nyújtott szolgáltatások végső költségére.

[25] Figyelemre méltó, hogy a döntésben nem játszott szerepet a felek piaci ereje. A Bíróság pusztán minőségi elemzés következtében jutott arra a következtetésre, hogy a megszorítás csekély jellegű. Értelmezése szerint különbséget kell tenni a felek piaci ereje és a konkrét megszorítás versenyre gyakorolt hatása között. Lehetséges ugyanis, hogy magas piaci részesedéssel rendelkező felek olyan megállapodásokat kötnek, amelyeknek csak jelentéktelen hatása van a versenyre.

[26] Ennek a fordítottja is igaz. A *Distillers* ügyben³¹ a felek azzal érveltek, hogy a DCl vállalkozás által gyártott Pimm nevű aromatiszt szeszes ital, nem érte el az akkori *de minimis* iránymutatásban megszabott piaci részesedési küszöbértékeket, hiszen az aromatiszt szeszes italok piacán, a felek piaci részesedése 0,031% volt a Benelux államokban, 0,005% Dániában, 0,077% Franciaországban, 0,006% Németországban és 0,008% Olaszországban. Ennek következtében úgy vélték, hogy a forgalmazási szerződés jogszerű volt. A Bíróság visszautasította a felek érveit és rámutatott, hogy a DCL vállalat a Pimm szeszes ital mellett több más ilyen jellegű italokat is gyárt (gint, vodkát, whiskyt), amelyek piacán viszont jelentős részesedéssel rendelkezik. A Bíróság döntése követte a korábbi *Béguelin* ügyben hozott ítéletét: bizonyos esetekben a csekély súlyú versenykorlátozás elemzése nem merülhet ki az érintett vállalkozások piaci részesedésében, hanem figyelembe kell venni az adott termékek jellegét és mennyiségét is, vagyis a konkrét piaci kontextust. A döntésben elismerésre került, hogy magas piaci részesedéssel rendelkező

vállalatok, amelyek új piacokra lépnek be, ahol -egyelőre- kis részesedésük van, nem minden esetben részesülhetnek a *de minimis* doktrína által biztosított védelemben.

[27] Az utóbbi évek legjelentősebb döntése a témában az *Expedia* ügy³² volt. A francia SNCF és az amerikai Expedia vállalatok létrehozta egy leányvállalatot, amely a vonatjegyek és utazások internetes értékesítésének a piacán működött. A francia versenyhatóság eljárást indított az ügyben, mivel értelmezése szerint a megállapodás sértette az úgy az EUMSZ 101. cikkének rendelkezéseit, mint a francia versenytörvény előírásait és cél általi versenykorlátozást állapított meg. A felek arra hivatkoztak, hogy piaci részesedésük csekély volta miatt nem minősíthető tilosnak a megállapodás. Az ügy a Bíróság elé került, amely követte a joggyakorlatát, amely szerint csak azok a magatartások eshetnek az EUMSZ 101. cikkének rendelkezései alá, amelyek érzékeny mértékben érintik a versenyt. Mivel viszont a cél általi versenykorlátozások olyan típusú magatartásokra vonatkoznak, amelyek jellegüknél fogva elegendő károssági fokot jelentenek a versenyre, függetlenül ezek konkrét hatásaitól, az ilyen magatartás érzékenyen érinti a versenyt³³.

[28] A Bíróság elfogadta Kokott főtanácsnok indítványát, amelyben az utóbbi kifejtette, hogy a *de minimis* doktrína által alkalmazott érzékelhetőségi feltétel bizonyítási eljárása különbözik a cél általi korlátozások és a hatás általi korlátozások esetén³⁴. A cél általi versenykorlátozások természetükből fakadóan alkalmasak arra, hogy érzékenyen érintsék a versenyt, ezért felesleges bizonyítani a versenyre gyakorolt konkrét hatásait. Ellenben, amennyiben nem bizonyosodik be, hogy a megállapodás cél általi korlátozásnak minősül, akkor az általa gyakorolt konkrét vagy potenciális hatásokat bizonyítani kell. Mivel a cél általi korlátozások károsnak minősülnek a közérdekre, nem lehet őket csekély versenykorlátozásnak tekinteni. Az indítványban a főtanácsnok elismerte, hogy a Bíróság joggyakorlatában voltak olyan esetek, amelyekben a felek gyenge piaci helyzetére való tekintettel nem állapított meg jogsértést, annak ellenére, hogy cél általi korlátozásról volt szó, viszont értelmezése szerint ezeket az ügyeket nem lehet úgy értelmezni, hogy a cél általi korlátozások érzékelhetőségét a Bizottság által kiadott közlemény küszöbértékei alapján kellene megítélni. A főtanácsnok példaként hozta fel az olyan ügyeket, amelyekben a Bíróság érzékeny versenykorlátozást állapított meg a felek piaci részesedése figyelembevételével.

[29] A Bíróság döntése újszerűnek mondható, hiszen addigi joggyakorlatában nem számított a *de minimis* doktrína alkalmazásakor, hogy az adott magatartás cél vagy hatás általi korlátozásnak minősült. A Bíróság mintha felülvizsgálta volna a *Völk* ügyben hozott döntését, hiszen az utóbbi ügyben egy olyan megállapodásról volt szó, amely abszolút területi védelmet biztosított a forgalmazónak a nemzetállami határok szintjén, ami cél általi korlátozásnak minősült a Bíróság joggyakorlatában. Ennek ellenére a szakirodalom³⁵ megjegyezte, hogy amennyiben a Bíróságnak tényleg ez volt a célja, akkor tisztában is indokolható volt. A döntésben valóban nincs olyan megjegyzés a Bíróság részéről, amelyben kijelentené, hogy a régebbi joggyakorlatát felülvizsgálná, mi több, továbbra is hivatkozott a *Völk* ügyre a döntés 22. pontjában.

[30] Az Expedia ügy nem bizonyult elszigetelt esetnek. A Törvényszék ugyanis utalt rá a *Lundbeck* ügyben³⁶, amelyben a Lundbeck originálisgyógyszer-gyártó és több generikus gyártó közötti megállapodásokat elemezte. A megállapodások értelmében a generikus gyártók jelentős pénzfizetés ellenében magukra vállalták, hogy a Lundbeck szabadalmi jogának lejárta következtében nem fognak belépni az adott piacra (ún. „pay for delay” típusú megegyezés). A Lundbeck többek között azzal védekezett, hogy a Bizottság nem számította ki helyesen a piaci részesedését az érintett piacon és ennek következtében nem bizonyított, hogy a megállapodás érzékenyen érinti a versenyt. A Törvényszék visszautasította ezeket az érveket az Expedia ügyre utalva és megállapította, hogy amennyiben egy megállapodás érzékenyen érinti a tagállamok közötti kereskedelmet és versenyellenes célja van, akkor

érzékenyen érinti a versenyt is. Ezért a Bizottság nem volt köteles bizonyítani az érzékelhető versenykorlátozás létezését, hiszen bebizonyította az első két feltételt.

[31] Az *Expedia* ügy következtében a Bizottság érzékelt a Bíróság joggyakorlatának az elmozdulását, és ennek hatására kiadta 2014-ben a jelenleg is érvényben levő *de minimis* közleményét.

5. A Bizottság legújabb közleménye a csekély súlyú versenykorlátozásokat illetően

[32] A jelenleg érvényben levő közlemény szerint a Bizottság a versenykorlátozás súlyosságát továbbra is a felek piaci részesedése alapján dönti el. Az azelőtti közleménytől eltérően viszont, a Bizottság elismeri, hogy a „védett kikötő” nem alkalmazandó a cél általi versenykorlátozásokra, hiszen ezek jellegüknél fogva, és bármely esetleges hatástól függetlenül, érzékelhetően károsak a versenyre. A közleményben említve vannak példázódó jelleggel olyan horizontális korlátozások, amelyeket a Bíróság joggyakorlata cél általi korlátozásnak ítélt. Például az árak, kibocsátás vagy piacok felosztása. Furcsa módon a Bizottság nem tartotta fontosnak azt, hogy példákat említsen olyan vertikális megállapodásokról, amelyeket a döntési gyakorlatában cél általi korlátozásnak tekintett. Ilyen például a forgalmazónak biztosított abszolút területi védelem, a viszonteladási árak rögzítése, a passzív eladások betiltása stb. Ettől eltekintve, annak érdekében, hogy útmutatást biztosítson a vállalkozásoknak arra a kérdésre, hogy milyen magatartások minősülnek cél általi korlátozásnak, a Bizottság a közlemény mellett kiadta a szolgálati munkadokumentumát³⁷, amely bemutatja a leggyakoribb versenyellenes célú megállapodásokat.

[33] A közlemény szerint a Bizottság nem tekinti versenykorlátozónak azokat a horizontális megállapodásokat, amelyekben a felek együttes piaci részesedése nem haladja meg a 10%-ot a megállapodás által érintett egyik releváns piacon sem. A vertikális megállapodások esetében ez a küszöb 15%. Amennyiben a megállapodást nehéz besorolni egyik vagy másik kategóriába, akkor a küszöb 10%. Továbbá, olyan piaci kontextusban, amelyben a piacra hasonló hatással bíró megállapodások párhuzamos hálózatainak halmozott kizáró hatása van, akkor ez a küszöb 5%. A halmozott kizárás lehetősége nem valószínű abban az esetben, ha az érintett piac kevesebb mint 30%-át fedik le hasonló hatással bíró párhuzamos megállapodások.

[34] Amennyiben a felek piaci részesedése két egymást követő naptári évben nem haladja meg 2%-al a fent említett küszöbököt, a Bizottság nem tekinti úgy, hogy az adott megállapodás érzékenyen érintette a versenyt.

[35] A közlemény megismétli az uniós bíróságok állandó joggyakorlatát, miszerint nincs pozitív tiltási vélelem abban az esetben, ha a felek piaci részesedése meghaladja a közlemény küszöbértékeit. Amennyiben a felek jóhiszeműen értékelték azt, hogy a megállapodás következtében nem haladták meg az adott küszöbértékeket, akkor a Bizottság nem szab ki bírságot, amennyiben mégis bebizonyosodik, hogy az adott megállapodás érzékenyen érinti a versenyt. A közlemény viszont nem tartalmaz rendelkezéseket arra az esetre, amelyben a Bizottság, az eset „speciális körülményeire” tekintettel, eljárást indítana az olyan ügyekben, amelyekben a felek piaci részesedése az említett küszöbértékek alatt van. Amint láttuk az előbbieken, a Bizottság döntési gyakorlatában voltak erre ritka példák.

[36] Különösen fontos szót ejteni a közlemény és a Bizottság által kiadott csoportmentességi rendeletek közötti kapcsolatról. Amint ismeretes, a csoportmentességi rendeletek alapján a Bizottság bizonyos megállapodásokat típusuk alapján csoportosan „mentesít” az EUMSZ 101. cikkének első bekezdésének alkalmazása alól, mint olyan megállapodásokat, amelyek jellegükből adódóan teljesítik az EUMSZ 101. cikkének (3) bejegyzése által előírt feltételeket³⁸. A közlemény által biztosított védelem különösen fontos olyan megállapodások esetében, amelyek nem esnek egyik csoportmentességi rendelet hatálya alá sem. Továbbá, amennyiben a megállapodás valamelyik csoportmentességi rendelet hatálya alá esik, a közlemény

alkalmazandó azokra a megszorító rendelkezésekre is, amelyeket a rendelet kizár a csoportmentességi védelem alól³⁹.

[37] Végül, meg kell jegyezni, hogy a közlemény általában nem alkalmazandó azokra a súlyos versenykorlátozásokra sem, amelyek a csoportmentességi rendeletek „feketelistájában” vannak felsorolva. Ez azért van így, mivel e súlyosnak nyilvánított (un. „hardcore”) korlátozások általában cél általi korlátozásoknak voltak nyilvánítva a Bizottság és az uniós bíróságok joggyakorlatában. Fontos viszont megjegyezni, hogy a Bíróság a *Super Bock* ügyben⁴⁰ megállapította, hogy nincs teljes átfedés a két fogalom között, előfordulhat ugyanis, hogy a hatás általi korlátozás minősüljön súlyos versenykorlátozásnak.

[38] Ami a közlemény alkalmazását illeti, a Bizottság az Expedia ügyre utalva megjegyezte, hogy ez csakis a számára kötelező és nem köti a tagállamok versenyhatóságait és a nemzeti bíróságokat. A tagállami döntéshozóknak tehát jogában áll saját *de minimis* rendelkezéseket kidolgozni. Továbbá, a közlemény természetesen nem köti az uniós bíróságokat sem, hiszen ezeknek szuverén joga értelmezni az uniós szerződések rendelkezéseit.

6. A csekély súlyú versenykorlátozások megítélése nemzetállami szinten

[39] Annak ellenére, hogy a Bizottság *de minimis* közleménye nem volt számukra kötelező jellegű, a nemzetállamok mégis figyeltek arra, hogy harmonizálják a nemzeti versenytörvényeiket az uniós joggal. Ezt viszont nem egy *soft law* típusú közlemény által próbálták elérni, hanem úgy, hogy a doktrínát beépítették a nemzeti versenytörvénybe. A magyar törvényhozó a Tpv⁴¹ 13. § cikkében igyekezett követni a Bizottság az évek során kiadott *de minimis* közleményeinek a rendelkezéseit. Ennek ellenére sokáig jelentős eltérések is észlelhetőek voltak: a Tpv⁴² egységes 10%-os küszöbértéket szabott meg, függetlenül a megállapodások horizontális vagy vertikális jellegétől. Egy másik jelentős különbség volt az is, hogy a Tpv⁴³ 13.§ cikke kizárta a *de minimis* doktrína alkalmazását a vételi vagy eladási árak versenytársak közötti közvetlen vagy közvetett meghatározása esetén és a felek közötti piacfelosztás esetén. A már említett *Expedia* ügy következtében viszont a magyar törvényhozó módosította a versenytörvényt és kizárta a *de minimis* kivétel alkalmazását minden olyan esetben, amelyben cél általi korlátozás kerülne megállapításra.

[40] A GVH döntési gyakorlatában voltak olyan esetek, amelyekben felmerült a kérdés, hogy az adott megállapodás csekély súlyú korlátozásnak minősíthető-e vagy sem. A *Bobájka* ügyben⁴², egy feljelentés érkezett a GVH Élelmiszergazdasági Irodájához a Bobájka Kft ellen, amely sütőipari termékeket forgalmazott kiskereskedelmi partnerei segítségével. A feljelentés szerint a felek közötti forgalmazási szerződés sértette a Tpv⁴³ rendelkezéseit, mivel, többek között, a felek kikötötték, hogy a forgalmazók milyen áron értékesíthetik az adott termékeket, illetve az üzleteikben más pékségek termékeit nem forgalmazhatják. A GVH a feljelentés következtében nem indított vizsgálatot, mivel az előzetes tájékoztató következtében megállapításra került, hogy annak ellenére, hogy az említett magatartás a versenytörvény rendelkezései alá eshet, a Bobájka Kft piaci részesedése az érintett piacon nem haladta meg a 7-8%-ot, ezért a lehetséges megszorítás csekély jelentőségű versenykorlátozásnak minősült volna. A Versenytanács jóváhagyta a döntés elleni fellebbezést arra hivatkozva, hogy a csekély jelentőségű jogi tényállás megállapítása nem lehetséges a versenyfelügyeleti eljárás lefolytatása nélkül. A csekély jelentőségű megállapodás megállapításához nemcsak a Bobájka nagykereskedelmi piaci részesedését kell megvizsgálni, hanem a vele kapcsolatban álló kiskereskedelmi vállalatok piaci részesedését is. A vizsgálat során a GVH nagyon szigorúan alkalmazta a Tpv⁴³ 13. § cikkében megszabott 10%-os küszöbértéket. Az ügyben ugyanis arra az álláspontra helyezkedett, hogy a nagy hibahatárú becslések alapján, a vállalkozás piaci részesedése 9,1% volt az érintett piacon, ami olyan közel állt a 10%-os értékhez⁴³, hogy a különbséget nem lehet hibahatáron belülnek elfogadni⁴⁴. Továbbá, mivel a kiskereskedők piaci részesedését nem lehetett pontos adatokkal megállapítani, a GVH kizárta a *de minimis* doktrína alkalmazhatóságát az ügyben.

[41] A *bérvadászati árak* ügyében⁴⁵ a GVH versenytársak közötti, árakat érintő megállapodást állapított meg. A vadászati szereplők közös árjegyzéket és árazási feltételeket alakítottak ki. Az érintettek többek között arra hivatkoztak, hogy a korlátozás csekély jelentőségű, és a turisztikai piaccal együtt vizsgálva súlya kicsi. A GVH ezt elutasította azzal az indoklással, hogy a versenytársak közötti ármeghatározásra a Tptv 13. § cikkének rendelkezései nem alkalmazhatóak, mivel a magatartás típusa kizárja a *de minimis* kivétel alkalmazását.

7. Összegzés

[42] A *de minimis* doktrína az egyike volt az első olyan íratlan szabályoknak az uniós versenyjogban, amely teljes mértékben a joggyakorlat szüleménye. Ma már olyan stabil bizottsági döntési gyakorlat és uniós bírósági joggyakorlat áll mögötte, hogy a létét nem lehet megkérdőjelezni annak ellenére, hogy az EUMSZ 101. cikke egyáltalán nem tesz említést róla. A doktrína viszont változásokon esett át az idők folyamán, különösen az *Expedia* ügy következtében, amely élénk vitát generált a jogi szakirodalomban.

[43] A Bizottság az évek során rendszerességgel adott ki közleményeket azzal a céllal, hogy útmutatást próbáljon adni a vállalkozásoknak azzal kapcsolatban, hogy önként eldönthessék, hogy egy bizonyos megállapodás csekély jelentőségűnek minősül-e vagy sem. Annak ellenére, hogy a közlemények jelentős segítséget jelentettek e téren, mégsem biztosítottak teljes jogbiztonságot, hiszen bizonyos esetekben maga a Bizottság volt az, amely az ügy „speciális” kontextusára hivatkozva eltekintett a közlemény által előírt küszöbértékektől. Az uniós bíróságok rugalmasan viszonyultak a Bizottság által kiadott közlemények tartalmához. Az *Expedia* ügy következtében a helyzet némileg tisztázódott, hiszen a Bíróság megállapította, hogy a versenyellenes célú megállapodások, amelyek érzékenyen érintik a tagállamok közötti kereskedelmet, nem minősíthetők csekély jelentőségű versenykorlátozásnak.

8. Jegyzetek

¹ Az EUMSZ 101. (1) bekezdésében szereplő tilos magatartások lehetnek vállalkozások közötti megállapodások, vállalkozások társulásai által hozott döntések, illetve összehangolt magatartások. Az egyszerűsítés érdekében e szócikkben a „megállapodás” fogalmat fogjuk használni mindhárom esetre.

² Michael WILLIAMS, Graham GOOCH: *A dictionary of law enforcement*, London, Oxford University Press, 2007, 111 o.

³ Franz Völk kontra *Établissements J. Vervaecke*, ítélet, C-5/69, C:1969:35. Az ügy 1969-ből származik és az első fontos versenyjogi ügyek egyike volt.

⁴ Lásd *Établissements Consten S.à.R.L. és Grundig-Verkaufs-GmbH kontra Európai Bizottság ítélet*, C-56/64 és 58/64 egyesített ügyek, C:1966:41. A Bíróság az „abszolút területi védelem” megnevezést használta.

⁵ Franz Völk kontra *Établissements J. Vervaecke*, ítélet, C:1969:35, 5/7. pont. A Bíróság a Római Szerződés 81. cikkére utal, amely az EUMSZ elődje volt. A 81. cikk lényegében megegyezik a jelenlegi EUMSZ 101. cikkének tartalmával.

⁶ *Béguelin Import kontra G.I. Import Export* ítélet, C-22/71, C:1971:113, 16-18. pont.

⁷ Lásd a Bizottság által kiadott Irányutatást a kereskedelemre gyakorolt hatásnak a Szerződés 81. és 82. cikke szerinti fogalmáról, EU HL C 101/81, 2004.04.27.

⁸ A Bizottság közleménye (1970 május 27.) a csekély jelentőségű megállapodásokról, határozatokról és összehangolt magatartásokról, amelyek nem tartoznak az EGK-Szerződés 85. cikkének (1). bekezdése alá, EGK HL C64/1, 1970.05.27.

⁹ Az elszámolási egység az Európai Gazdasági Közösségekben használt pénzegység volt 1950-1975 között. Akkori értéke 1 amerikai dollár volt. További részletekért lásd Ivo MAES és Ilaria PASOTTI: *The European Payment Union and the origins of the Triffin's regional approach towards international monetary integration*, NBB Working Paper 301,

2016, <https://web.archive.org/web/20211009123439/https://www.econstor.eu/bitstream/10419/173757/1/wp301en.pdf>

¹⁰ Az eredeti szövegben a Bizottság a „trading company” szót használja. Valószínűsítjük, hogy a Bizottság különbséget akart tenni gyártással foglalkozó vállalkozások között és a kereskedésével foglalkozó vállalkozások között. Az 1977-es iránymutatást elemezve, Warner főtanácsnok arra a következtetésre jutott, hogy az iránymutatásban levő küszöbök csak a horizontális megállapodásokra vonatkoznak. Lásd Warner Főtanácsnok indítványát a *Miller International Schallplatten GmbH kontra Bizottság* ügyben, C-19/77, ECLI C:1978:19.

¹¹ Bizottság közleménye (1977 december 19.) a csekély jelentőségű megállapodásokról, amelyek nem tartoznak az Európai Gazdasági Közösséget létrehozó Szerződés 85. cikkének (1) bekezdése alá. EGK HL C313/3, 1977.12.29.

¹² Bizottság közleménye (1986 szeptember 3.) a csekély jelentőségű megállapodásokról, amelyek nem tartoznak az Európai Gazdasági Közösséget létrehozó Szerződés 85. cikkének (1) bekezdése alá. EGK HL C231/2, 1986.09.12

¹³ Bizottság közleménye a csekély jelentőségű megállapodásokról, amelyek nem tartoznak az Európai Közösséget létrehozó Szerződés 85. cikkének (1) bekezdése alá. EK HL C372/13, 1997.12.09.

¹⁴ A Bizottság közleménye az Európai Közösséget létrehozó szerződés 81. cikke (1) bekezdése szerint a versenyt érzékelhetően nem korlátozó, csekély jelentőségű (de minimis) megállapodásokról. EU HL C368, 2001.12.22.

¹⁵ Bizottság közleménye a csekély jelentőségű megállapodásokról, amelyek nem tartoznak az Európai Gazdasági Közösséget létrehozó Szerződés 85. cikkének (1) bekezdése alá. EU HL C298, 2007.12.22.

¹⁶ Bizottság közleménye az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (1) bekezdése szerint a versenyt érzékelhetően nem korlátozó, csekély jelentőségű (de minimis) megállapodásokról szóló közlemény. EU HL C291, 2014.08.30.

¹⁷ A horizontális megállapodások olyan megállapodások, amelyeket egymással versenyző, a termelési, szolgáltatási vagy értékesítési lánc azonos szintjén működő vállalkozások kötnek.

¹⁸ A vertikális megállapodások olyan megállapodások, amelyeket a termelési vagy értékesítési lánc eltérő szintjein működő vállalkozások kötnek egymással, és amely azokra a feltételekre vonatkozik, amelyek mellett egyes áruknak vagy szolgáltatásoknak a felek által történő vásárlása, értékesítése vagy viszonteladása történik.

¹⁹ Részletekért lásd Miguel SOUSA FERRO: *Market Definition in Eu Competition Law*, Edward Elgar, Cheltenham, 2019,

²⁰ A Bizottság közleménye a közösségi versenyjog alkalmazásában az érintett piac meghatározásáról, EU HL C372-5, 09.12.1997.

²¹ A Bizottság az uniós versenyjog alkalmazásában az érintett piac meghatározásáról, EU HL C/2024/1645, 22.04.2024.

²² Kawasaki döntés, IV.29.430, 1978, 36-38. pont.

²³ Béguelin ítélet, C:1971:113, 7/15. oldal.

²⁴ Hans SMIT and Peter HERZOG: *The Law of the European Economic Community*, II. kötet, Matthew Bender Toepke, New York, 1976, 123 oldal.

²⁵ Floral döntés, IV.29.672, 1979, 4. pont.

²⁶ *Industrieverband Solnhofener Natursteinplatten eV* döntés, IV/197, 1980, 30. pont.

²⁷ *Irish Bank's Standing Committee* döntés, IV/31.362, 1986, 16. pont.

²⁸ *Langnese-Iglo GmbH kontra Bizottság* ítélet, T-7/93, T:1995:98, 98. pont.

²⁹ *European Night Services és mások kontra Bizottság* ítélet, T-374/94, T:1998:198, 102. pont.

³⁰ *Pavel Pavlov kontra Stichting Pensioenfonds Medische Specialisten* ítélet, C-180/98, C:2000:428, 90-97. pont.

³¹ *Distillers Company Limited kontra Bizottság* ítélet, C-30/78, C:1980:186, 27-28. pont.

³² *Expedia Inc kontra Autorité de la concurrence* ítélet, C-226/11, C:2012:795.

³³ *Expedia Inc* ítélet, C:2012:795, 36-37. pont.

³⁴ Kokott főtanácsnok indítványa a C-226/11 ügyben, C:2012:544, 48-56. pont.

³⁵ Alison JONES, Brenda SUFRIN: *EU Competition Law, Text, Cases, and Materials*, Oxford, Oxford University Press, 2015, 213-214. Egy másik szerző szerint az Expedia ítélet nem jelentette a Völk ügy felülbírálását. Saskia KING: *How appreciable is object? The de minimis doctrine and Case C-226/11 Expedia Inc v Autorité de la concurrence*, *European Competition Journal*, 2015, Vol. 11, 1. szám.

³⁶ *H. Lundbeck A/S és Lundbeck Ltd kontra Európai Bizottság*, T-472/13, T:2016:449, 741. pont.

³⁷ Commission Staff Working Document: Guidance on restriction of competition „by object” for the purpose of defining which agreements may benefit from the De Minimis Notice, SWD (2014)

³⁸ Említésre méltó a Bizottság 2022/720 Rendelete (2022.05.10) az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének vertikális megállapodások és összehangolt magatartások csoportjaira történő alkalmazásáról, HL 134/4, 2022.05.04, a Bizottság 2023/1066. Rendelete (2023.06.01) az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének a kutatás-fejlesztési megállapodások egyes csoportjaira történő alkalmazásáról, HL

L143/9, 2023.06.02., a Bizottság 2023/1067 Rendelete (2023.06.01) az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének a szakosítási megállapodások egyes csoportjaira történő alkalmazásáról, HL 143/20, 2023.06.02.

³⁹ Ezek az u.n. „kizárt rendelkezések”, amelyek általában a csoportmentességi rendeletek 5. cikkében vannak feltüntetve. A kizárt rendelkezések nem kerülnek a csoportmentességi rendelet védelme alá, de nem biztos, hogy versenyellenesek. Ezért individuálisan kell elemzeni őket versenyjogi szempontból.

⁴⁰ *Super Bock Bebidas SA és mások kontra Autoridade da Concorrência* ítélet, C-211/22, C:2023:529, 37-42. pont.

⁴¹ 1996. évi LVII. Törvény a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról.

⁴² A GVH VJ-12/2003/55 ügyben hozott döntése.

⁴³ Abban az időben a Tptv 13. § cikke 10%-os küszöbértéket szabott meg úgy a horizontális, mint vertikális megállapodások esetében.

⁴⁴ A GVH VJ-12/2003/55 ügyben hozott döntése, 23. pont.

⁴⁵ A GVH VJ-89/2003/58 ügyben hozott döntése 23. pont.