

A versenyjog-alkalmazás gyakorlata

Mindenki számára hasznos előadás hangzott el a Mezőgazdasági Szövetkezők és Termelők Országos Szövetségének december 16-i elnökségi ülésén. Dr. Sükösd Péter, a Gazdasági Verseny Hivatal főtanácsosa arról beszélt, hogyan segítheti, illetve mivel nem segíti a magyar és az uniós versenyjog a mezőgazdasági termelők életét. Az előadás után Torjárné Amberger Teréz irodavezető (Termelő és Szolgáltató Ágazatok Irodája) válaszolt a kérdésekre.

Sükösd Péter előadását azzal a kérdéssel kezdte, hogyan segíthet a versenyjog a mezőgazdasági termelőknek. Válaszában kifejtette: egyrészt azzal, hogy megvédi őket – akár a hazai, akár az EU-s piacokon tevékenykedő – versenytársaik, vagy potenciális üzlettársaik versenyellenes magatartásainak káros hatásaitól. Másrészt azzal, hogy olyan irányutatókat nyújt számukra, amelyek segítségével képesek lesznek dönteni, melyek a számukra hasznos együttműködési megoldások – amikkel növelni tudják hatékonyságukat, méretgazdaságosságukat vagy alkuerejüket –, de biztosan nem ütköznek a versenyjogba.

Előnyök és hátrányok

Meglehetősen sok olyan helyzet adódhat, ahol a potenciális üzleti partnerek versenyellenes magatartása miatt a mezőgazdasági termelők érdekei csorobát szenvednek. Ezek egyike, amikor a termékpálya különböző szintjén lévő vállalatok (legyenek azok például a mezőgazdasági gépgyártók, növényvédőszer-, műtrágya- és vetőmaggyártók, feldolgozók vagy kiskereskedők) megállapodnak maguk között a mezőgazdasági termeléshez nélkülözhetetlen alapanyagok eladási áraitól, vagy ide sorolandó az is, ha előre meghatározzák a mezőgazdasági termékért fizetendő felvásárlási árakat, vagy akár az egyéb beszerzési és értékesítési feltételeket (például kijelölik, hogy ki kinek mennyiért, mennyit

adhat el, vagy ki kitől mennyiért és mennyit vásárol fel, stb.). Ezekben az esetekben az érintett termelők piaci lehetőségei teljesen leszűkülnek egyes beszerzési vagy értékesítési viszonylatokban.

Milyen kérdésekben nem segíthet a versenyjog? Az EU-tagállamok beavatkozásai az agrárium területén – támogatások, intervenciók, kvóták, adókedvezmények, stb. – eltérő módon érinthetik a különféle termékeket, termelőket, torzulásokat okozhatnak a versenyben. A később csatlakozott országok termelőinek együtt kell élniük az ezekből a torzulásokból, illetve az adott tagállam kisebb saját támogatási erejéből eredő hátrányokkal. Emellett többletköltségeket okozhat az adott állam szabályozási és intézményrendszerének (adók, közigazgatási költségek stb.) eltérése a többi állam termelőit érintő terhektől. A helyzeti hátrányból vagy az állami beavatkozásokból, teherkülönbségekből adódó eltéréseket, piactorzításokat a versenypolitika nem képes kezelni, kívül esnek a versenyjog hatályaán, a versenyhatóságok hatáskörén. Ugyancsak nem kezelhetők versenyjogi eszközökkel az egyes tagországok mezőgazdaságának strukturális természetű problémái, amelyek megoldása elsősorban a piaci szereplők aktivitását igényli.

Nem tilos

A versenyjog által biztosított mozgástér tág teret hagy a piaci szereplőknek arra, hogy magatartásukat a versenyjogi

szabályoknak megfelelően folytassák. Egy vállalatcsoport például versenyjogi szempontból egyetlen piaci szereplőnek minősül, így nem versenykorlátozó a vállalatcsoporton belüli magatartás összehangolása akkor sem, ha az árrögzítést vagy piacfelosztást jelent. A kis piaci részesedésű vállalatok közötti, a versenyt korlátozó feltételeket tartalmazó megállapodások, a magatartás összehangolása megengedett, ha nem valósít meg árrögzítő vagy piacfelosztó kartellt. A versenyjog tiltja a visszaélést a gazdasági erőfölénnyel. Önmagában tehát versenyjogi értelemben a vállalat nem tekinthető erőfölényes helyzetűnek csupán azért, mert akár eladói, akár vevői mivoltában nagyobb az alkuereje üzleti partnerénél. Az ilyen helyzeti előny kihasználását a versenyjog nem tiltja.

A mozgástér korlátai

Az uniós versenyjog a termelői kooperációk egyik formáját sem tiltja, ha azok nem képesek érzékelhetően befolyásolni a tagállamok közötti kereskedelmet. Pontosabban a 40 milliárd eurót nem haladja meg az érintett vállalkozásoknak a megállapodás által lefedett termékekre vonatkozó összesített éves közösségi forgalma, valamint ha a felek összesített piaci részesedése nem haladja meg az 5 százalékot bármelyik, a megállapodás által érintett érintett piacon. A versenyjog által biztosított mozgástér kereteit az uniós kartelltilalmi szabályai tartalmazzák. Az Európai Unió működéséről szóló szerződés (EUMSZ) 101. cikkének (3) bekezdése lehetővé teszi egyes versenykorlátozó megállapodások mentesülését (egyedi mentesülés), a főszabály azonban az, hogy minden egyes esetben a cégnek kell bizonyítania a mentesüléshez szükséges négy feltétel teljesülését, például hogy a



megállapodással elért eredmény méltányos része a fogyasztóhoz jut. A rendelet azonban általános érvennyel mentesíti a vertikális versenykorlátozó megállapodásokat az EUMSZ 101. cikk szerinti kartelltilalom alól, feltéve, hogy a megállapodás, illetve a megállapodást kötő felek eleget tesznek a rendelet előírásainak.

A termelők akkor is mentesülhetnek a versenyjogi szabályok alól, ha az egymással kötött értékesítési megállapodás csak olyan árrögzítésre vonatkozó kikötés(ek)et tartalmaz(nak), amely(ek) elengedhetlen(ek) a megállapodás létrejöttéhez (pl. közösen dobnak a piacra egy általuk termelt, márkázott terméket és az üzleti stratégia sikerességéhez nélkülözhetetlen a marketingre, árakra vonatkozó stratégia egységesítése is).

Azoknál a termékeknél, amiknél a feldolgozás nélküli felhasználás a meghatározó fogyasztási forma, a közvetítő kereskedelem kikapcsolásának, a kistermelők közös termékszállításának és értékesítésének megszervezése több előnnyel is járhat: még a mikrovállalkozások esetében is lehetővé teszi az értékesítési csatornák diverzifikálását, a fogyasztói igények közvetlen megismerését, a rétegigények, az eltérő preferenciájú vagy fizetőképességű fogyasztói csoportok közvetlen elérését

H. GY.