

A Gazdasági Versenyhivatal versenyfelügyeleti tevékenysége 2008-ban
Antal-Pomázi Krisztina

Közjó és Kapitalizmus Intézet
Műhelytanulmány
No. 13.

2009. március 22.

Jelen tanulmányban a Gazdasági Versenyhivatal 2008. évi döntéseit vizsgáljuk annak érdekében, hogy megállapíthassuk, összhangban van-e a GVH gyakorlata a versenyjoggal szemben támasztott elvárásainkkal (lásd Mike, 2008). Az eseteket az egyes magatartástípusoknak megfelelő felosztásban tanulmányozzuk. Látni fogjuk, hogy míg az erőfölénnyel való visszaéléssel kapcsolatos egyes ügyekben a hivatal igen körültekintően járt el, a beszállítói szerződésekkel kapcsolatban érdemes volna felülvizsgálni magát az alkalmazott jogszabályt is, mivel az abban tükröződő megközelítés közgazdaságilag megalapozatlan, esetleges mérlegelés nélküli alkalmazása pedig vélhetően káros. Bizonyos versenykorlátozó megállapodásokkal kapcsolatban a GVH figyelmen kívül hagyott néhány lényeges érvet, melyeket más esetben maga is figyelembe vett, ezért ezek a döntések nem tekinthetők kellően megalapozottnak. A horizontális fúziók esetében nincs okunk bírálni a hivatal gyakorlatát, míg néhány vertikális fúzió ügyében az engedélyezés feltételül szabott megkötések legalábbis fölöslegesnek tűnnek.

A tanulmány a Szerző és nem a Közjó és Kapitalizmus Intézet véleményét tükrözi!

A Gazdasági Versenyhivatal versenyfelügyeleti tevékenysége 2008-ban

Antal-Pomázi Krisztina⁺

A Gazdasági Versenyhivatal (GVH) feladatai alapvetően három kategóriába sorolhatók: versenyfelügyelet, versenypártolás és versenykultúra-fejlesztés. A következőkben a versenyfelügyeleti tevékenység keretében hozott döntésekről kívánunk átfogó képet nyújtani, ezen belül is csak azokkal az ügyekkel foglalkozunk, melyek nem kapcsolódnak a fogyasztóvédelemhez. A GVH elsődleges feladata a versenyfelügyelet terén, hogy érvényesítse a magyar és a közösségi versenyjog szabályait, amelyeket elsősorban az 1996. évi LVII. törvény a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról (a továbbiakban Tpv.) rögzít. Néhány más törvény is utal feladatokat a GVH hatáskörébe, közülük a 2008-as jogesetek kapcsán a 2005. évi CLXIV. törvény a kereskedelemről (a továbbiakban Kertv.) tartalmaz fontos rendelkezéseket a beszállítókkal szembeni jelentős piaci erő megítélése tekintetében. Az említett törvényeket illetően 2008-ban nem történt olyan módosítás, mely a GVH döntéseit, döntési elveit alapvetően érintené.

A továbbiakban az egyes magatartástípusoknak megfelelő felosztásban (erőfölénnyel való visszaélés, versenykorlátozó megállapodások, összefonódások) tárgyaljuk a GVH 2008. évi versenyfelügyeleti döntéseit.¹

Erőfölénnyel való visszaélés

A *Magyar Telekom* ellen indított eljárásban a Versenytanács azt vizsgálta, a T-Home szolgáltatásra vonatkozó szerződési feltételek árukapcsolásnak minősülnek-e, azaz visszaél-e gazdasági erőfölénnyel a társaság, amikor a megrendelni kívánt szolgáltatást egy másik (ADSL-, illetve telefon-) szolgáltatás igénybevételéhez köti, „rákényszerítve” a fogyasztót ezek megvásárlására. Az erőfölénnyel való ilyen visszaélésnek nyilvánvalóan szükséges feltétele, hogy a T-Home szolgáltatás piacán a Telekom valóban erőfölénnyel rendelkezzen. A GVH vizsgálata során megállapította, hogy a piacon léteznek a T-Home szolgáltatással gyakorlatilag azonos minőségű (digitális kábeltelevíziós szolgáltatás, kódolt műholdas szolgáltatás), alacsonyabb árfekvésű

⁺ Budapesti Corvinus Egyetem, PhD hallgató.

Az elemzés korábbi változataihoz fűzött értékes megjegyzéseikért köszönet illeti Szakadát Lászlót és Dr. Hegymegi-Barakonyi Zoltánt.

© Antal-Pomázi Krisztina, Közjó és Kapitalizmus Intézet

¹ A szövegben nem említünk minden egyes döntést, de ezek listája megtalálható a Mellékletben.

helyettesítő termékek, melyek az érintett földrajzi piacon a fogyasztók 75%-a számára elérhetők. Mivel az adatok ismeretében a Telekom nem tekinthető erőfölényes helyzetben lévő vállalatnak, a végzés (Vj-6/2008/54.) az eljárást megszüntette.

Az *ELMŰ* és az *ÉMÁSZ* elleni eljárásban azt a gyakorlatot vizsgálták, miszerint az áramszolgáltatók a közüzemi fogyasztók részére előfizetési díjhoz kötötték, a versenypiacról vételező fogyasztók részére viszont (mivel velük szemben ez képezi az elszámolás alapját) díjmentesen biztosították a terhelés tizenöt percenkénti mérését. A gyakorlat kapcsán felmerült a gyanú, hogy azok a fogyasztók, akik szeretnének kilépni a közüzemből a szabadpiacra, terhelési adatsorok hiányában nem vagy csak jóval kedvezőtlenebb feltételekkel tudnak ajánlatot kérni a versenypiaci szolgáltatóktól. A vizsgálat során azonban megállapították, hogy a pontos adatok kétféleképpen is helyettesíthetők: egyrészt készíthető olyan fogyasztási becslés (közelítő adatsor), amely alapján hasonló árszintű, a fogyasztási szokásokhoz igazodó, egyedi ajánlat adható, másrészt a fogyasztó maga is beszerezhet a terhelési adatsorok rögzítésére alkalmas mérőeszközt. Ilyen körülmények között az áramszolgáltatók erőfölénye nem áll fenn, így az eljárást a végzés (Vj-24/2008/039.) megszüntette.

A villamosenergia-piaci liberalizációhoz kapcsolódóan már 2006-ban is kezdeményezett vizsgálatokat a hivatal (Vj-108/2006/46., Vj-107/2006/76., Vj-104/2006/130., Vj-105/2006/66., Vj-109/2006/99.), de döntés csak 2008-ban született. Öt áramszolgáltató (*DÉDÁSZ*, *ÉDÁSZ*, *ELMŰ*, *ÉMÁSZ* és *TITÁSZ*) esetében felmerült, nem akadályozzák-e üzletfeleiket a szabadpiacra való kilépésben azzal, hogy szerződéseikben kikötik a „legkedvezőbb árajánlat” elvét. Az elv alkalmazása azt jelenti, hogy ha a fogyasztó kedvezőbb árajánlatot kap más társaságtól, arról értesítenie kell jelenlegi szolgáltatóját, és csak akkor mondhatja fel a szerződést, ha az meghatározott időn belül nem tesz legalább olyan kedvező ajánlatot (ha igen, a fogyasztó köteles „maradni”, vagy ha mégis vált, akkor vállalni a szerződésbontás költségeit).

A GVH egy korábbi, a MÁV-ot érintő döntésében (Vj-22/2005/145.) az EK Bíróság értékelése alapján az ilyen jellegű, ún. „angol klauzulák” ellen foglalt állást. A bíróság azzal érvelt a hasonló szerződéses kikötések ellen, hogy azok a versenytárs ajánlatának megismerése által olyan információs előnyhöz juttathatják a szolgáltatókat, amelyhez egyébként nem férnének hozzá (például a versenytárs kapacitásairól). Ráadásul az ügyfél érdekeivel is ellentétes lehet, hogy felfedje a kapott kedvezőbb ajánlatot.

Nem világos, miért indokolják ezek a lehetőségek az angol klauzulák tiltását. A szolgáltató vállalat szempontjából nyilvánvaló cél az ügyfelek megtartása hosszú távon, és valóban, a kikötéssel járó előny lehet a megszerzhető információ. A szerződésből való kilépés nehezítésének azonban más célja is lehet: a szolgáltató olyan, az egyedi igényeknek megfelelő

beruházásokat tehet, amelyeket hosszú távú elkötelezettség híján nem valósítana meg (a MÁV például ilyen beruházásokra hivatkozott). Természetesen ezeket a beruházásokat az angol klauzula sem védi meg abban az esetben, ha olyan jó ajánlatot kap az ügyfél, amivel a szolgáltató nem tudja felvenni a versenyt. Az ügyfél szempontjából a beruházásokon kívül más okból kifolyólag is előnyös lehet egy ilyen feltétel. Ha ugyanis megtiltjuk az angol klauzulát egy szerződésben, akkor az ügyfél a szerződés lejárta előtt mindenképpen csak költségesen, szerződésfelbontási díj vállalása (például a korábban kapott kedvezmények visszafizetése) mellett léphet ki a kapcsolatból. A klauzula aláírásával viszont lehetősége nyílik arra, hogy ha kap egy kedvező ajánlatot, aminél jobbat a jelenlegi partnere nem tud ajánlani, „bánatpénz” megfizetése nélkül válthat szolgáltatót. A bíróság érvelése alapján az angol klauzula tiltásával elérhető egy olyan állapot, amelyben az ügyfél nem köteles felfedni a kapott jobb ajánlatot (természetesen ekkor is szerződésbontási díjat kell fizetnie, ha kilép a kapcsolatból). Az ügyfélnek azonban általában ilyen körülmények között is érdekében áll, hogy a jobb ajánlattal „fenyegetőzve” aktuális szerződése újratárgyalását kérje. Emellett klauzulától függetlenül dönthet úgy, hogy vállalja a szerződésbontás költségeit és nem árulja el, milyen ajánlatot kapott. Az, hogy a klauzula előírja, hogy az ügyfél mutassa be a kapott ajánlatot, csökkentheti az újratárgyalások költségeit – e nélkül ugyanis a vevő tetszőleges gyakorisággal állíthatná, hogy jobb ajánlatot kapott és kérhetné az újratárgyalást. Az alkuköltségek ilyen csökkentése mindkét félnek érdekében állhat.

Az angol klauzulák egységes tiltása helyett tehát árnyalt megítélésük tűnik indokoltnak. A fenti érvek alapján egyetértünk a Versenytanács döntésével, mely mindegyik esetben megállapította, hogy nincsenek olyan elemei a kérdéses szerződéseknek, amelyek azt a célt szolgálják, hogy a fogyasztó ne léphessen ki a szabadpiacra, maradjon a közüzemi ellátásban, illetve ha mégis kilép, akkor az addigi szolgáltatója tulajdonosi körébe tartozó kereskedővel kössön szerződést. Sőt, a GVH azt az álláspontot fogalmazta meg, miszerint a „legkedvezőbb árajánlat” elv beépítése éppen az inkumbensek piacnyitásra, erősödő versenyre való felkészülését jelzi, hiszen a hűségért cserébe a fogyasztó részesül a szabadpiaci versenyből származó előnyökből (a lehető legkedvezőbb árajánlatot kapja). Meg kell jegyeznünk azonban, hogy az angol klauzulák tekintetében a GVH nem bizonyult következetesnek. A MÁV esetében ugyanis még egyértelműen ellenző állásponton volt a Versenytanács, azzal a kikötéssel, hogy az erőfölényes vállalkozásnak kell bizonyítania, hogy a megállapodások vitatott pontjai indokoltak, igazolhatók (a MÁV ügyében hozott döntést pedig éppen 2008-ban erősítette meg a bíróság). Az áramszolgáltatókkal szemben viszont részben azért sem léptek fel, mert a GVH nem tudta bizonyítani a gyakorlat jogsértő voltát.

Az áramszolgáltatókéhoz hasonló magatartást tanúsított a *T-Kábel*, amikor egyes előfizetőinek hűségnyilatkozat aláírása mellett kínált kedvezményeket. Óbuda egyes részein (jellemzően nagy lakótelepi háztömbökben) ugyanis megjelent egy rivális kábeltévé-szolgáltató, amely a T-Kábeléhez nagyon hasonló összetételű, de jóval olcsóbb programcsomagokat kínált. A társaság ezért az érintett házak lakóinak fél- illetve egyéves hűségnyilatkozat aláírása mellett a korábbinál kedvezőbb, új díjsomagokat ajánlott. Ez a magatartás irányulhat a belépni szándékozó kiszorítására (a bent lévő vállalat akár veszteségek elszenvedése árán is hajlandó lehet bizonyos ideig alacsonyán tartani árait), de az inkubens részéről mindenképpen racionális magatartás (ha elveszít egy fogyasztót, azzal biztosan rosszabbul jár). A GVH vizsgálata (Vj-88/2007/88.) megállapította, hogy a díjak a költségekhez képest nem voltak túlságosan alacsonyak, így nem kiszorító árazásról, csupán a verseny élesedéséről volt szó. A versenytárs így is tudott piacot szerezni, és további terjeszkedésére nem reagált hasonló akciókkal a T-Kábel. (Nyilván a belépő vállalat is számított rá, hogy a bent lévő leviszi az árait, ha ő belép, és azért építette ki a párhuzamos kábeltévé hálózatot, mert úgy gondolta, még egy ilyen akció mellett is biztosítani tudja befektetése megtérülését. Hosszú távon persze egyik cégnek sem érdeke az éles árverseny, ezt támasztja alá, hogy a T-Kábel felhagyott a terjeszkedés „akadályozásával”, illetve hogy a későbbi ajánlatoknál már nem is ígért a versenytárs alá, csak enyhén fölé, ami éppen elegendő lehet a fogyasztók megtartásához.)

A fenti esetekkel kapcsolatban alapvetően egyet kell értenünk a GVH gyakorlatával, döntéseivel. Széles körben elérhető, megfelelő helyettesítő termékek jelenlétében a vállalatok nem rendelkezhetnek gazdasági erőfölénnyel (a vizsgált magatartások nem tekinthetők az avval való visszaélésnek), a Versenytanács határozatai pedig részletesen indokolják, miért és milyen termékeket gondolnak a kérdéses szolgáltatások helyettesítőinek. A versenytárs ajánlatára jobb ajánlattal reagálni a verseny mechanizmusának természetéhez tartozik, és csak abban az esetben érdemel figyelmet, ha a potenciális versenytársak piacra lépésének megakadályozására irányul. A GVH döntéseiben részletesen indokolja, miért nem tartja alkalmasnak a szóban forgó megállapodásokat, ajánlatokat a versenytársak kiszorítására, az angol klauzulák megítélése tekintetében azonban ellentmond saját korábbi gyakorlatának.

Nem ítélnénk meg hasonlóan pozitívan az áruházláncok *beszállítói szerződéseivel kapcsolatos ügyeket*. Öt egymáshoz hasonló magatartást vizsgáló eljárásban született végzés (Vj-149/2007/58., Vj-94/2008/44., Vj-91/2008/49., Vj-93/2008/59., Vj-23/2008/72.). Négy esetben az eljárás alá vontak vállalat tettek a magatartás megszüntetésére, a kérdéses szerződések módosítására. Jogsértés megállapítására egyik ügyben sem került sor. A kifogásolt pontok olyan kikötéseket

tartalmaztak, mint például a kizárólagos akciótartás, a teljes és korlátlan áruvisszaadási jog, a minőségellenőrzés költségeinek beszállítóra hárítása vagy a szállítót váltás megnehezítése. A Kertv. 7. § (1) bekezdése szerint „a beszállítóval szemben a jelentős piaci erővel visszaélni tilos”, a (2) bekezdés pedig felsorolásszerűen tartalmazza azokat a magatartásokat, amelyek a piaci erővel való visszaélésnek minősülnek. Ezek között szerepel a kereskedő számára egyoldalúan előnyös kockázatmegosztást jelentő szerződés, illetve a kizárólagos akciótartás tilalma.

Közgazdasági szempontból nem tekinthetjük megalapozottnak az egyoldalú kockázatmegosztás *per se* tiltását, mert az a kockázatok hatékony, tehát értéknövelő megosztásának felelhet meg. A szerződéskötéskor ugyanis mindkét félnek érdeke, hogy a szerződési többletet maximalizáló konstrukciót alakítsanak ki, és előfordulhat, hogy emiatt bizonyos kockázatokat érdemes a beszállítóra hárítani. A kizárólagos akció vagy a szerződésből való kilépés nehezítése mellett szólhat például, hogy a kereskedő maga is tesz beruházásokat a kapcsolat érdekében (például raktározási, marketingköltségek), melyek megtérülését szeretné biztosítani. Még ha jelentős is egy vevő (vagy eladó) piaci ereje, akkor sem egyértelmű, miért ne törekedne hatékony szerződési gyakorlat kialakítására, mikor annak révén lehetősége lenne alacsonyabb árat szabni és nagyobb hasznot elérni. Természetesen igaz, hogy nagyobb piaci erő esetén nagyobb a vevő mozgásteret, és így lehetősége van önkényeskedően fellépni. Ezzel azonban saját piaci pozícióját ásná alá.

Úgy véljük, hogy a Gazdasági Versenyhivatal által megrendelt, a nagyméretű kiskereskedelmi láncok és beszállítóik kapcsolatáról szóló tanulmány (Czibik – Makó, 2008) eredményei is megerősítik, hogy megkérdőjelezhető az alkalmazott jogszabályok, illetve azok szigorú betartásával (szó szerinti értelmezésével) hozott döntések helyessége. A tanulmány szerint a beszállítók 67%-a találkozott már a vevői erő megnyilvánulásának tekinthető valamely magatartásformával (legkedvezőbb feltételek alkalmazásának kikötése, különösebb ok nélküli kilistázás, vagy harmadik személy igénybevételének kikötése). Az adatok alapján a szerzők egyik megállapítása, hogy „a magasabb árbevétel valószínűsíti, hogy a beszállítónak van megállapodása kereskedőjével a fent említett, vevői érdekeket szolgáló kérdések valamelyikében, vagy listázták már ki termékét különösebb ok nélkül. Szintén ezt valószínűsíti minden más változatlansága mellett az, ha a beszállító partnere külföldi tulajdonban levő hiper- vagy szupermarket.” (Czibik – Makó, 2008: 38.) A tapasztalatok szerint tehát az áruházláncok „piaci erővel visszaélni” gyakorlata éppen a nagyobb cégekkel szemben érvényesül.

Az elemzés azt is megmutatta, hogy a piaci részesedés és a vevő típusa szignifikáns hatással vannak a termékfejlesztésre és/vagy termelési profil-bővítésre. A külföldi tulajdonban lévő beszerzési társulásokkal vagy diszkont áruházakkal kapcsolatban álló cégek nagyobb valószínűséggel fejlesztették termékeiket az elmúlt három évben (Czibik – Makó, 2008: 41.). Az

ilyen vevői körrel rendelkező beszállítók tehát innovatívabbnak bizonyultak. A jelenség magyarázható az erős versenyhelyzettel: termékfejlesztés hiányában kiszoríthatja őket a piacról egy versenytárs beszállító. A beszállítók közötti éles verseny kialakulását éppen a kemény szerződési feltételek segíthetik elő. Például az „indokolatlan visszarúzás” azt is jelezheti, hogy a versenytárs termékére nagyobb a kereslet. (Indoklási kötelezettség esetén viszont az áruházlánc ki lenne téve annak, hogy a beszállító kétségbe vonja az érvek valóságtartalmát, esetleg bírósági úton.) Az OBI esetében a GVH is elismerte, hogy a látszólag egyoldalúan előnyös (például visszarúzásra, kötbérezésre vonatkozó) feltételek valójában kölcsönösen előnyösek a felek számára, így azok tiltása vagy büntetése nem kívánatos. A jó minőségű, vevők által keresett termékek kiszorítása a kereskedőnek sem érdeke. Közös érdekük viszont, hogy a rosszabbul fogyó árukat a beszállító visszavegye (esetleg más módon próbálja értékesíteni), és helyettük népszerűbb termékek kerüljenek az áruház polcaira. Az indok nélküli visszarúzás, kilistázás tehát egyszerűen annak a jele, hogy a felek a beszállítóra akarják háritani a versenytárs termékének minőségével kapcsolatos kockázatot – a kockázatmegosztásnak ez hatékony módja lehet. A versenytárs termék minőségének javulása, keresettségének növekedése, az adott termék keresletének visszaesése olyan kockázat, amit a beszállítónak érdemes viselnie. (Más lenne a helyzet, ha olyan specializált termékről lenne szó, amelyet a gyártó kifejezetten az adott kereskedő kérésére gyárt, alternatív vevő, értékesítési csatorna nem állna rendelkezésre, de itt nincs szó idioszinkratikus beruházásokról, amelyeket védeni kell.) Előfordulhat tehát, hogy a beszállítók éppen az erősödő piaci verseny miatt szembesülnek a számukra látszólag kedvezőtlenebb szerződési feltételekkel. A Versenyhivatal az OBI esetében figyelembe vette, hogy egy ilyen áruházláncba való bekerülésnek a szállító oldalán olyan előnyei (vásárlótömeg) vannak, amelyekért megéri vállalni a kérdéses feltételeket. Nem beszélhetünk tehát egyoldalúan előnyös szerződésről.

A másik négy esetben a GVH nem vizsgálta a körülményeket (például az egyes szereplők piaci helyzetét), hanem elfogadta vállalásaikat, mivel azok révén összhangba hozták magatartásukat a Kertv. rendelkezéseivel. A GVH a kereskedelmi törvény alkalmazója, ezért érthető módon nem vizsgálja a végrehajtandó jogszabály mellett vagy ellen szóló érveket, és nem mérlegel, ha a törvény egyértelműen tilt bizonyos magatartásokat.² Ugyanakkor *a törvényben alkalmazott megközelítés a fenti érvelés alapján nem tekinthető elméletileg megalapozottnak.*

Azt, hogy az áruházláncok mégis „önként” vállalták a szerződések módosítását, kétféleképpen magyarázhatjuk: (1) úgy gondolták, egy esetleges tárgyaláson nincs esélyük megvédeni a gyakorlatukat, ezért a szerződések kötelező megváltoztatása mellett bírságra is számíthatnak; és/vagy (2) könnyen megkerülhetők a törvényben tiltott szerződési

megfogalmazások, így az egyszerűbb utat választották. (Például kétséges, hogy ha a szerződésben a „teljes és korlátlan áruvisszaadási jogot” felváltja egy olyan kitétel, miszerint az áruvisszaadási jog „feltételeiről külön állapodnak meg”, az mennyiben vezet tényleges változáshoz az áruházak gyakorlatában.) A két eset közül az első lehetőség rosszabb, mivel egy rossz szabályozás erőteljes érvényesítéséről van szó. A második eshetőség a „fölösleges” szabályozás kategóriája, ami természetesen szintén költségekkel jár mind a hatóság, mind az érintett piaci szereplők részéről.

Úgy véljük tehát, hogy a látszólag „egyoldalúan előnyös” szerződés mérlegelés nélküli tiltása közgazdasági szempontból nem indokolt és akár káros is lehet. Ezért egyetértünk a GVH gyakorlatával, amely mérlegelte a felek által elérhető előnyöket. Ez azonban csak az OBI esetében igaz teljes mértékben, ugyanis a többi esetben a végzés indoklásából nem derül ki, történt-e mérlegelés (a vállalatok önkéntes vállalásait a GVH elfogadta és az ügyet lezárta). Utóbbi körülmény azt sugallhatja egy hasonló eljárás alá vont vállalatnak, hogy mindenképpen vállalást kell tennie a jogsértés megállapításának (és az esetleges büntetés) elkerülése érdekében, ami a mérlegelési elv érvényesülése ellen hat.

Versenykorlátozó megállapodások

A versenykorlátozó megállapodások kategóriájában két ügyben született elmarasztaló döntés, a *Magyar Újságírók Országos Szövetsége* (Vj-36/2008/023.) és a *Magyar Ingatlanszövetség* (Vj-1/2008/77.) elleni eljárásokban. A Versenyhatóság úgy találta, hogy ezek az érdekképviselői szervezetek mintegy kartellt formálva a piaci verseny korlátozására törekedtek azáltal, hogy tagjaik számára ajánlott árakat tettek közzé („honortábla” illetve „irányadó díjszabás” formájában). Az ártáblázatok az egyes tevékenységek, szakmák szerinti bontásban (például újságíró, szerkesztő, rádiós, ingatlanközvetítő, ingatlan értékbecslő) tartalmazták az ajánlott alaphonoráriumokat, illetve az ajánlott minimális, maximális és átlagárakat és több éven keresztül érvényben voltak, évente az inflációval korrigálva vagy időnként emelve. Az ártáblákat mindkét esetben a szövetség tagjai alakították ki és véleményezték. A GVH mindkét szövetséget eltiltotta gyakorlatuk további folytatásától, emellett a MÚOSZ-t 3.000.000 Ft bírság megfizetésére kötelezte.

A Versenytanács azért marasztalta el a szövetségeket, mert álláspontja szerint az ajánlott árak (1) azt sugallják, hogy a szolgáltatás önköltsége/szellemi értéke ennek közelében van, ezért a vevő azt gondolhatja, nem érdemes mást keresni; (2) aki mégis olcsóbb ajánlatot tesz, annak a munkáját rosszabb minőségűnek gondolják. Véleményünk szerint ezen a ponton – bár a vizsgált magatartás hasonló – érdemes különválasztani a két eset tárgyalását.

² És olyan – a közgazdasági elmélet szempontjából nehezen elfogadható – tényezőkhöz köti a jelentős piaci erő meglétét, mint a 100 milliárd forint feletti konszolidált nettó árbevétel.

Az újságírók esetében ismétlődő jellegű, szakmabeliek közötti kapcsolatokról van szó. Ilyen körülmények között egy ajánlott ártábla funkciója az lehet, hogy csökkentse az alkudozás költségeit (feltételezhetjük ugyanis, hogy a szakmabeliek tisztában vannak vele, mekkora értéket képvisel számukra például egy tudósítás). Amennyiben pedig az ajánlást elfogadók köre csak a releváns piac egy kis szegmensét fedi le, vagy könnyű a piacra a belépés, az ajánlások nem vezethetnek áremelkedéshez. Ugyan a MÚOSZ a legnagyobb taglétszámmal rendelkező szakmai szervezet, az érintett piacokon rendkívül erős a verseny, sok az új belépő (a felsőoktatásban a kommunikáció szak igen népszerű) és az eljárás során az áremelkedés tényét nem bizonyították.

Az ingatlanszövetség esetében kimutatható volt, hogy az ajánlások által érintett tevékenységek körében áraik magasabbak voltak a szövetségen kívüli vállalkozások árainál. A kérdéses piacokon (az ingatlanközvetítési és az ingatlanértékelési piacon) a MAISZ a legnagyobb taglétszámú szakmai szövetség, ugyanakkor a vizsgálatból nem derült ki, forgalmuk alapján mekkora piaci részesedéssel bírnak, illetve milyen a tagság földrajzi eloszlása. Az ingatlanpiacokon ugyanis erős regionális hatást tételezhetünk fel: egy debreceni ingatlanközvetítő iroda vélhetően nem versenytársa egy budapestinek.

Önmagában az, hogy egy szövetség tagjai magasabb árakat szabnak, még nem bizonyító erejű. Lehet a szövetségi tagsággal járó, pozitív piaci értékű reputáció jele is, ez esetben aligha üldözendő. Ráadásul az árajánlásoktól való eltéréshez – amire néhány esetben volt is példa – a gyakorlatban nem kapcsolódott szankció (ugyan elvben lett volna lehetőség a „csalók” kizárására). Arra vonatkozóan, hogy a többszáz, illetve több ezer tagból álló szövetségek hogyan kerülhették el büntetés hiányában a potyautas magatartást, a határozatokban nem találunk információt. Ennek hiányában valószínűbbnek tűnik, hogy az ajánlás funkciója nem mutat túl az alkuköltségek csökkentésén, aminek fényében még kevésbé érthető, miért éppen a MÚOSZ ügyében szabtak ki pénzbírságot.

Hasonló okból indult eljárás a *Magyar Gyógyszerész Kamara* és több gyógyszergyártó érdekképviseleti szervezet ellen, a Kamara ugyanis a gyártók adatszolgáltatása alapján közzétette a nem támogatott gyógyszerek termelői, nagy- és kiskereskedelmi árait, illetve a törvény által megengedett maximális árrések alapján számított ajánlott fogyasztói árakat. A GVH megállapította: „kétségtelen tény”, hogy a Kamara „céljai között szerepelt” az egységes árak kialakítása (Vj-33/2007/212.: 14.), az eljárást azonban megszüntették. A Versenytanács egyrészt a gyakorlat rövidségére (2005. november – 2006. december) hivatkozott³, másrészt úgy érvelt, hogy az árak közzététele „nem hordozta magában természeténél fogva” a versenykorlátozás lehetőségét (azaz nem minősül árrögzítésnek), mivel „az ajánlott árak alkalmazása a Kamara tagjai

számára nem volt kötelező, lehetőségük volt az ajánlottnál alacsonyabb árral versenyezni egymással” (Vj-33/2007/212.: 14.)

A három árrögzítéssel kapcsolatos eljárást egybevetve érthetetlen, a GVH gyakorlata egyes esetekben miért hagy figyelmen kívül olyan érveket, melyeket máskor mérlegel. A MÚOSZ, a MAISZ és a Magyar Gyógyszerész Kamara esetében sem volt mód az ajánlott ártól eltérő gyakorlat szankcionálására, a Versenytanács döntése során ezt mégis csak az egyik ügyben vette figyelembe. Ráadásul utóbbi ügyben éppen ezen az alapon mondták ki, hogy a kifogásolt gyakorlat nem minősül árrögzítésnek.

A sikeres összejátszásnak kedvező körülmények meggyőző bizonyításának elmaradása és a tranzakciós hatékonysági érv figyelmen kívül hagyása tehát a versenykorlátozással kapcsolatos elmarasztaló döntések hiányossága. A döntések így nem tekinthetők kellően megalapozottnak, és ellentmondanak a GVH más eljárásokban alkalmazott gyakorlatának is.

Összefonódások

A GVH 2008-as ügyeinek körülbelül a fele összefonódások engedélyezéséhez kapcsolódik. A versenytanács hét esetben mondta ki, hogy a kérdéses fúzióhoz nem szükséges a GVH engedélye, további 27 esetben pedig megkötések nélkül engedélyezték a tranzakciót. Ezeknek az „egyszerű” ügyeknek a nagy része horizontális fúzió volt.

A GVH engedélye akkor szükséges egy összefonódáshoz, ha az érintett vállalkozás-csoportok együttes nettó árbevétele az előző évben meghaladta a 15 milliárd forintot, ezen belül pedig mindegyiké az 500 millió forintot (Tpvt. 24. § (1)). A Versenytanács engedélyezési kötelezettség esetén az összefonódás horizontális-, vertikális-, portfólió- és konglomerátum hatásait vizsgálja a Gazdasági Versenyhivatal Elnökének és a Versenytanács Elnökének 1/2003. számú Közleményében foglaltak szerint. A Közlemény alapján a horizontális hatás nem minősül kritikusnak, ha az adott földrajzi piacon az érintett vállalkozás-csoportok együttes részesedése nem éri el a 20%-ot. A 2008-ban megkötés nélkül engedélyezett ügyek mind olyanok voltak, ahol az érintett vállalkozások viszonylag kis piaci részesedéssel bírtak, így velük kapcsolatban nem merült fel sem a horizontális, sem a vertikális korlátozás gyanúja. Két másik ügyben azonban úgy találta a Versenytanács, hogy a fúziót – annak potenciális versenykorlátozó hatásaira való tekintettel – csak bizonyos vállalások teljesítése mellett engedélyezheti.

Az egyik összefonódás, melyet diszkrimináció-mentességi vállalások mellett engedélyeztek, az ún. Malone-csoportba tartozó *Chellomedia Programming BV* irányításszerzése a Spektrum TV felett. Az

³ Az árak alaposabb vizsgálata a GVH szerint csekély valószínűséggel hozott volna a jogsértést bizonyító eredményt,

ügy két piacot érintett: a tévéműsor-készítést (az egyes csatornák műsorainak készítését és értékesítését, a közöttük lévő reklámidővel együtt) és a tévéműsor-terjesztést (a tévécsatornák műsorainak eljuttatását a fogyasztókhoz, jellemzően programcsomagok formájában). A Spektrum általános ismeretterjesztő tévécsatorna, rajta kívül két másik ilyen működik Magyarországon: a Discovery és a National Geographic. A három csatorna nézettsége közel azonos és bevételeik tekintetében sincs köztük lényeges különbség. A GVH által megkérdezett legjelentősebb műsorterjesztők szerint általános ismeretterjesztő csatorna nélkül nem lehet vonzó programcsomagot összeállítani.⁴ Ugyanakkor részben helyettesítőiknek tekinthetők a „szakosodott” ismeretterjesztő csatornák is, mint a Travel Channel vagy a Viasat Explorer.

Az összefonódás horizontális hatásait vizsgálva a Versenytanács úgy vélte, hogy bár a tranzakció következtében a Spektrum és a Discovery azonos vállalkozás-csoportba kerül, „a National Geographic csatorna kellő ellensúlyt jelent a Malone-csoport egyedüli erőfölényes helyzetének kialakulásával szemben a fenti érintett piacon”. (Vj-61/2008/24. 13. o.)

A vertikális hatásokat illetően ezzel szemben úgy gondolták, fennáll a veszélye, hogy a Malone-csoport (amely többek között a UPC és a Monor Telefon Társaság kábeltelevíziós, valamint a UPC Direct műholdas szolgáltatásokkal van jelen a magyar műsorterjesztési piacon) elzárkózna a Spektrum TV értékesítésétől a vele versenyben álló műsorterjesztő vállalkozások részére annak érdekében, hogy azok a Spektrum híján ne tudjanak kellően vonzó programcsomagot kínálni előfizetőiknek. A Malone-csoport tehát a jövőben elvileg korlátozhatná riválisai piacszerzését. Ugyanakkor a GVH is elismerte, hogy a Malone-csoportnak alapvetően érdeke a Spektrum minél több hálózaton való értékesítése, hiszen bevételei egy része ebből származik.

A Versenytanács határozatából nem derül ki, miért gondolják, hogy ha a National Geographic csatorna képes ellensúlyozni az összefonódás horizontális hatásait, akkor a vertikális hatásokra ugyanez nem teljesülhet. A vertikális fúziók ismert „hátulütője” lehet, hogy segíti a gyártó hiteles elköteleződését és érdekeltté teszi a piac „lezárásában”, vagyis abban, hogy ne értékesítsen a rivális kiskereskedőknek. Ugyanakkor a versenyjogi irodalom is elismeri, hogy a vertikális fúzió „nem mindig vezet a rivális kiskereskedő kizárásához. Ha léteznek (rosszabb) helyettesítő termékek, a gyártó dönthet úgy, hogy inkább maga szolgálja ki a rivális kiskereskedőket ahelyett, hogy hagyná, hogy egy másik gyártó lássa el őket.” (Motta, 2007: 365.) A Spektrum esetében pedig nyilvánvalóan vannak helyettesítők (a National Geographic mellett a „szakosodott”

miközben jelentős vizsgálói kapacitást igényelt volna (Vj-33/2007/212.: 19.).

⁴ A nélkülözhetetlen csatornák között két vállalkozás említette a Spektrumot, egy másik pedig a National Geographicot. A vállalkozások többsége úgy vélte, mindhárom ismeretterjesztő csatorna szükséges a megfelelő programcsomagok összeállításához. (Vj-61/2008/24. 8. o.)

ismeretterjesztő csatornákat is ide sorolhatjuk). Nem vizsgálták továbbá azt sem, milyenek a belépési korlátok az adott piacon, mennyire nehéz új ismeretterjesztő csatornát indítani. Amennyiben nem jár túlságosan nagy költséggel, a Malone-csoport elzárkózása esetén a többi (vagy egy új) piaci szereplő rövid időn belül indíthat egy új csatornát (esetleg megveheti egy külföldi csatorna műsorait, melyeket szinkronizál). Mindezekon túl a részletekbe menő diszkriminációs tilalom negatív következményekkel is járhat, a diszkrimináció ugyanis nem feltétlenül a piaci erővel való visszaélés jele. Általában nincs okunk feltételezni, hogy hatékony lenne ugyanolyan feltételekkel értékesíteni egy csatornát a „saját” hálózatnak, mint a „külső” hálózatoknak. Az integráció éppen a koordinációs problémákat enyhítheti, és ezzel az együttműködés költségeit csökkentheti.

Szintén diszkrimináció-mentességi vállalások mellett engedélyezték a *Ringier Kiadó*, a *Népszabadság Kiadó* és a *Sanoma Kiadó* közös irányításszerzését a MédiaLog Zrt. felett. A MédiaLog Zrt. előfizetési lapterjesztéssel foglalkozik, piaci részesedése az országos napilapok esetében 90%-os, a magazinok esetében kb. 30%-os. Az országos terjesztésben egyedüli versenytársa a Magyar Posta.

A Versenytanács úgy vélte, az összefonódás révén káros vertikális hatások érvényesülhetnek, mivel a kiadóvállalatoknak érdekében állhat, hogy a lapterjesztő cég más kiadókat diszkriminatív módon kezeljen, vagy azok üzleti titkait (például az előfizetők adatait) kiadja a tulajdonosoknak. A vertikális hatások elkerülése végett a GVH a határozat mellékletében részletes kötelezettségvállalásokat köt ki, például arra vonatkozóan, hogy a MédiaLog Zrt. „a Szolgáltatás tekintetében minden, a Szolgáltatást igénybe venni kívánó féllel szemben diszkriminációmentesen és egységesen alkalmazza az ÁSZF-et, illetve a Tarifarendszert. Bármiféle, a Tarifarendszertől eltérő kedvezmény nyújtására szintén kizárólag a Tarifarendszer elvei mentén kerülhet sor”. (Vj-40/2008/011. 16. o.)

Előző érvelésünkhöz hasonlóan itt is felmerül, hogy a lapterjesztő saját maga ellen dolgozik, amennyiben versenytárs jelenlétében vagy belépési veszélye mellett elzárkózik más lapok terjesztésétől. A vizsgálat hiányosságának tekinthetjük továbbá, hogy ebben az esetben sem terjedt ki a belépési korlátok felderítésére. Az előfizetési lapterjesztéshez kézbesítői hálózat és logisztikai eszközök szükségesek, de ettől még más kiadók is alapíthatnak lapterjesztő céget vagy megbízhatják a Postát, ha a MédiaLog nem köt velük szerződést, vagy csak számukra túlságosan kedvezőtlen feltételekkel. Ráadásul az adatvédelmi szabályok, amelyeket a GVH a fúzió feltételül szabott, segíthetnek a MédiaLognak a hiteles elköteleződésben. Amennyiben ugyanis a többi kiadó reális veszélyként értékeli, hogy üzleti titkai riválisaihoz kerülhetnek, inkább más céget fog

megbízni napilapja terjesztésével. A GVH utóvizsgálatától fenyegetve viszont a lapterjesztő könnyebben óvja meg magát a „csábítástól”, hogy visszaéljen a titkos információkkal.

A vertikális fúziókra a versenyhatóságnak annál jobban oda kell figyelnie, minél nagyobb a vertikális lánc felső tagjának piaci ereje, mert annál jobban csökkentheti a korlátozás a jólétet. (Motta, 2007: 365., 368.) A vertikális fúziókkal szemben azonban rendkívül óvatosan célszerű eljárni, mivel a vertikális integráció mellett általában komoly hatékonysági érvek szólnak. Ezek a napilapterjesztés és a tévéműsor-terjesztés esetén is viszonylag kézenfekvők. *Ezért egyfelől helyeselhető, hogy a GVH a szóban forgó fúziókat engedélyezte. Másfelől a feltételül szabott megkötések legjobb esetben fölöslegesnek (és érvelésüket tekintve némiképp inkonzisztensnek) tűnnek, de potenciálisan károsak is lehetnek.*

Összefoglalás

Az alábbiakban összefoglaljuk a GVH 2008. évi versenyfelügyeleti tevékenységével kapcsolatos főbb meglátásainkat:

Az erőfölénnyel való visszaéléssel kapcsolatos egyes ügyekben a hivatal igen körültekintően járt el és megalapozottan utasította el azt a feltételezést, hogy a kérdéses vállalatok erőfölényes helyzetben lennének, vagy a verseny korlátozására irányulna gyakorlatuk.

A beszállítói szerződésekkel kapcsolatban nem tudunk egyet érteni a szerződések egyoldalú kockázatmegosztásának önmagában való elutasításával, mivel ez az álláspont figyelmen kívül hagyja a kockázat egyenlőtlen megosztása mellett felhozható közgazdasági érveket. A GVH által alkalmazott megközelítés ugyan szigorúan rögzítve van a kereskedelmi törvényben, de ettől még érvelésünk alapján nem tekinthetjük azt megalapozottnak.

A versenykorlátozó megállapodások esetében a GVH döntése nem vette figyelembe az árajánlásokkal kapcsolatban felmerülő tranzakciós hatékonysági érvet és arra sem adott magyarázatot, hogyan tudták elkerülni a nagy létszámú szakmai szövetségek a potyautas-problémát. Emiatt érvelésüket hiányosnak, a döntéseket nem kellően megalapozottnak tekinthetjük.

Az összefonódások tekintetében egyetértünk a GVH azon gyakorlatával, hogy a kis piaci részesedéssel rendelkező vállalatok közötti horizontális fúziókat megkötések nélkül engedélyezik. Nem teljesen érthető azonban, miért van szükség azokra a vállalásokra, melyeket a két, előzőekben vizsgált vertikális fúzió esetében kikötöttek. Az eljárás sajnálatos módon nem terjedt ki a belépési korlátok vizsgálatára. A diszkrimináció-mentességi és adatvédelmi vállalások a GVH

céljával ellentétben éppen az eljárás alá vont vállalatoknak kedvezhetnek, mivel segítik azok hiteles elköteleződését. A diszkrimináció tilalma pedig indokolatlanul megnehezítheti a szerződő partnerek közötti hatékony megkülönböztetést, és ezzel nem szándékolt kárt okozhat. Tehát egyetértünk azzal, hogy a GVH engedélyezte ezeket a fúziókat, de a feltételül szabott megkötések valószínűleg fölöslegesek (és talán károsak) voltak.

Irodalom

Czibik Á. – Makó Á. (2008). Nagyméretű kiskereskedelmi láncok és beszállítóik kapcsolatának oksági elemzése. *MKIK GVI Kutatási Füzetek* 2008/2.

Mike K. (2008). A versenyjog helye a szabad gazdaság rendjében. *Műhelytanulmányok* 7. Budapest: Közjó és Kapitalizmus Intézet

Motta, M. (2007). *Versenypolitika. Elmélet és gyakorlat*. Budapest: GVH Versenykultúra Központ

A Gazdasági Versenyhivatal határozatai és végzései:

http://www.gvh.hu/gvh/alpha?do=2&pg=10&m17_act=3&st=1

Melléklet

A GVH döntései 2008-ban (kivéve a fogyasztómegettevesztési ügyeket)

Határozat	Dátum	Cég	Ügy típusa	Döntés (bírság)
Vj-104/2007/063	2008.09.29	Microsoft	erőfölénnyel való visszaélés	nincs visszaélés
Vj-88/2007/88	2008.10.02	T-Kábel	erőfölénnyel való visszaélés, árkedvezmények	nincs versenykorlátozás, eljárás megszüntetése
Vj-99/2007/47	2008.08.26	Lapker Zrt.	erőfölénnyel való visszaélés, díjkedvezmények	nincs visszaélés (kis mértékű kedvezmény)
Vj-148/2007/29	2008.09.05	Nagyhalász Város Önkormányzata	erőfölénnyel való visszaélés, kábeltevé hálózat építési eng.	nincs visszaélés, eljárás megszüntetése
Vj-31/2007/118	2008.01.25	E.ON Zrt.	erőfölénnyel való visszaélés, közvilágítás rendszerhasználati díjak	eljárás megszüntetése vállalás mellett
Vj-31/2007/125	2009.01.13	E.ON Zrt.	erőfölénnyel való visszaélés - utóvizsgálat	eljárás megszüntetése, vállalat teljesítette
Vj-56/2007/073	2008.09.23	ELMŰ, ÉMÁSZ, DÉMÁSZ, E.ON	erőfölénnyel való visszaélés, közvilágítás üzemeltetési díjak	nincs visszaélés, eljárás megszüntetése
Vj-157/2007/41	2008.05.15	N&P Kegelet 2006 Kft.	erőfölénnyel való visszaélés, külföldi halott átadása	eljárás megszüntetése vállalás mellett
Vj-157/2007/58	2008.12.04	N&P Kegelet 2006 Kft.	erőfölénnyel való visszaélés - utóvizsgálat, vállalat felét nem teljesítette	13.000 Ft (vissza nem fizetett összeg kamata)
Vj-139/2007/019	2008.03.27	Nyugat-Nógrád Vízmű Kft.	erőfölénnyel való visszaélés, locsolási célú mellékvíz-óra	nincs visszaélés, eljárás megszüntetése
Vj-186/2007/36	2008.07.08	Magyar Posta Zrt.	erőfölénnyel való visszaélés, nyomtatvány-előállítás	nem indokolt beavatkozni, eljárás megszüntetése
Vj-141/2007/45	2008.08.08	Országos Fordító és Fordításhitelesítő Iroda Zrt.	erőfölénnyel való visszaélés, sürgősségi felárak	eljárás megszüntetése vállalás mellett
Vj-108/2006/46	2008.07.10	DÉDÁSZ	erőfölénnyel való visszaélés, szabadpiacra lépés nehezítése	nincs visszaélés, eljárás megszüntetése
Vj-107/2006/76	2008.07.10	DÉDÁSZ	erőfölénnyel való visszaélés, szabadpiacra lépés nehezítése	nincs visszaélés, eljárás megszüntetése
Vj-104/2006/130	2008.09.10	ELMŰ	erőfölénnyel való visszaélés, szabadpiacra lépés nehezítése	nincs visszaélés, eljárás megszüntetése
Vj-105/2006/66	2008.07.10	ÉMÁSZ	erőfölénnyel való visszaélés, szabadpiacra lépés nehezítése	nincs visszaélés, eljárás megszüntetése
Vj-109/2006/99	2008.07.10	TITÁSZ	erőfölénnyel való visszaélés, szabadpiacra lépés nehezítése	nincs visszaélés, eljárás megszüntetése
Vj-126/2007/13	2008.02.14	DÉMÁSZ	erőfölénnyel való visszaélés, szélérőművek akadályozása	nincs visszaélés
Vj-69/2007/52	2008.03.10	ELMŰ	erőfölénnyel való visszaélés, szerelési és kiszállási díjak	eljárás megszüntetése
Vj-24/2008/039	2008.11.11	ELMŰ, ÉMÁSZ	erőfölénnyel való visszaélés, terhelési adatsorok szolg.a	nincs erőfölény (van helyettesítő), eljárás megszüntetése
Vj-6/2008/54	2008.08.08	Magyar Telekom Nyrt.	erőfölénnyel való visszaélés, T-Home szolg.	nincs erőfölény (van helyettesítő), eljárás megszüntetése
Vj-7/2007/42	2008.12.04	MTM-SBS Televízió Kft.	erőfölénnyel való visszaélés, TV2 felhasználási díjak	nincs versenykorlátozás, eljárás megszüntetése
Vj-94/2008/44	2008.12.12	Metro	(pe visszaélés, beszállítói szerz. (kizárólagos akció, visszáru, szállítóváltás)	magatartás megszüntetése (vállalás)
Vj-91/2008/49	2008.12.15	Provera Kft. (Magyar Hipermarket, Csemege-Match, Profi)	(pe visszaélés, beszállítói szerz.-ek (kizárólagos akcióártás)	magatartás megszüntetése (vállalás)
Vj-93/2008/59	2008.12.15	Auchan	(pe visszaélés, beszállítói szerz.-ek (termék fogyasztóról inform.)	magatartás megszüntetése (vállalás)
Vj-149/2007/58	2008.07.02	OBI	(pe visszaélés, beszállítói szerz.-ek (visszáru, kedvezmények, akciók)	nincs visszaélés, eljárás megszüntetése
Vj-23/2008/72	2008.09.22	Tesco-Global Áruházak Zrt.	(pe visszaélés, beszállítói szerz.-ek (visszáru, kötbér, szolg. szállítás)	magatartás megszüntetése (vállalás)
Vj-12/2008/9	2008.03.20	Agrofert Slovakia	össze fonódás engedélyezése	nem szükséges a GVH engedélye
Vj-78/2008/8	2008.09.22	Apáthy Endre - több cég	össze fonódás engedélyezése	nem minősül összefonódásnak
Vj-25/2008/7	2008.04.23	Autó Triplex Kft.	össze fonódás engedélyezése	engedélyezve
Vj-179/2007/7	2008.03.04	Bólyi Zrt.	össze fonódás engedélyezése	engedélyezve
Vj-199/2007/011	2008.03.28	Bonitás 2002 Kft.	össze fonódás engedélyezése	engedélyezve
Vj-44/2008/008	2008.06.16	Dunai Kavicsüzemek Kft.	össze fonódás engedélyezése	nem szükséges a GVH engedélye
Vj-101/2008/8	2008.10.02	Ganz Gépgyár	össze fonódás engedélyezése	engedélyezve
Vj-203/2007/7	2008.02.15	Haironville Austria - Pflaum & Söhne Baustysteme	össze fonódás engedélyezése	engedélyezve
Vj-73/2008/22	2008.12.04	Hospitvet Zrt. - egri kórház	össze fonódás engedélyezése	nem szükséges a GVH engedélye (nem piaci tev.)
Vj-80/2008/6	2008.07.21	IKO - Telekom	össze fonódás engedélyezése	engedélyezve
Vj-128/2008/004	2008.10.31	Mondi Steti a.s.	össze fonódás engedélyezése	nem szükséges a GVH engedélye (kis forg.)
Vj-41/2008/005	2008.05.13	Penta Investments, Debreceni Hús	össze fonódás engedélyezése	engedélyezve
Vj-2/2008/6	2008.02.07	ST Microelectronics NV	össze fonódás engedélyezése	engedélyezve
Vj-77/2008/5	2008.06.26	Strabag AG	össze fonódás engedélyezése	engedélyezve
Vj-119/2008/5	2008.10.16	Törlöv Kft.	össze fonódás engedélyezése, "Kaiser 2000 vodka" márka vásárlása	engedélyezve
Vj-32/2008/7	2008.03.17	Ánival Magyarország Járműparkkezelő Kft.	össze fonódás engedélyezése, autólízing	engedélyezve
Vj-38/2008/6	2008.04.07	AEGON	össze fonódás engedélyezése, bef. alapkez., portfóliókeze., pénztárszolg.	engedélyezve
Vj-111/2008/5	2008.10.06	Palóc Kft. - Vevőért Kft.	össze fonódás engedélyezése, élelmiszer és vegyes nagyker., kisker.	engedélyezve
Vj-40/2008/011	2008.06.12	Ringier, Népszabadság, Sanoma - Média Log Zrt.	össze fonódás engedélyezése, előfizetéses lapterjesztés	engedélyezve vállalásokkal
Vj-98/2008/10	2008.10.13	Olaiterv - HP Team	össze fonódás engedélyezése, építőip. komplex fővállalkozói kivitelezés	engedélyezve
Vj-83/2008/8	2008.07.21	IKO - Telekom	össze fonódás engedélyezése, értéknövelt mobil tv-közvetítő szolg.	engedélyezve
Vj-161/2008/3	2008.12.22	Pápai Hús Kft. - Pápai Hús Zrt. "fa"	össze fonódás engedélyezése, eszközök, márka stb. vásárlása	nem szükséges a GVH engedélye (kis forg.)
Vj-28/2008/6	2008.03.26	Pharmanova Vagyongkezelő Zrt.	össze fonódás engedélyezése, gyógyszer-tár-vásárlás	engedélyezve
Vj-66/2008/5	2008.07.15	Siemens AG - Audiore Kft.	össze fonódás engedélyezése, hallókészülékek	engedélyezve
Vj-15/2008/006	2008.06.19	Generali Immobilien AG	össze fonódás engedélyezése, ingatlanbérbeadás	engedélyezve
Vj-142/2008/004	2008.11.25	FHB Szolgáltató Zrt.	össze fonódás engedélyezése, ingatlanvásárlási kölcs., lízing	engedélyezve
Vj-114/2008/4	2008.09.19	Lombard Pénzügyi és Lízing Zrt.	össze fonódás engedélyezése, lízing (gépjármű, termelőeszköz, ingatlan)	engedélyezve
Vj-97/2008/4	2008.08.05	AEGON - UNIQA	össze fonódás engedélyezése, magán- és önk. nyugdíjpénzt.	engedélyezve
Vj-37/2008/5	2008.04.28	Hextronics	össze fonódás engedélyezése, mobiltel. töltők	engedélyezve
Vj-61/2008/24	2008.08.06	Chellomedia - Spektrum TV	össze fonódás engedélyezése, műsorterjesztés	engedélyezve vállalásokkal
Vj-126/2008/12	2008.10.05	Schenker & Co. AG	össze fonódás engedélyezése, nemzetközi szárazföldi szállítmányozás	engedélyezve
Vj-127/2008/6	2008.10.21	Commerzbank AG	össze fonódás engedélyezése, pénzügyi szolg.-ok	engedélyezve
Vj-131/2008/13	2008.12.10	Agrofert Holding a.s.	össze fonódás engedélyezése, tejtermék forgalmazás	engedélyezve
Vj-140/2008/003	2008.11.26	Itochu Corporation	össze fonódás engedélyezése, villamosenergia, tüvhő-, energiahat.-i szolg.	engedélyezve
Vj-84/2008/004	2008.08.05	System Consulting - Vérsesi Erőmű	össze fonódás engedélyezése, villamosenergia-nagyker.	engedélyezve
Vj-142/2007/30	2008.09.01	Hoya Lens Zrt.	össze fonódás, versenykorlátozó megáll., összehangolt magatartás	az egyesülés egyiknek sem minősül
Vj-36/2008/023	2008.12.02	Magyar Újságírók Országos Szövetsége	versenykorlátozó megállapodás, "Honortábla" - min. árak	3.000.000 Ft + döntést 3 hónapig közzétenni
Vj-1/2008/77	2008.09.12	Magyar Ingatlanárszövetség	versenykorlátozó megállapodás, "irányadó díjszabás"	díszabást visszavonni, döntést közzétenni
Vj-33/2007/212	2008.11.04	Magyar Gyógyszerész Kamara, gyógyszergyártó szövetségek	versenykorlátozó megállapodás, ajánlott árak, gyógyszer-táron kiv. forg.	nincs versenykorlátozás, eljárás megszüntetése
Vj-24/2007/86	2008.01.25	Jüllich Glas, Zala Glas, Egger Glas, Hőszig, Hőszig Duna Glas	versenykorlátozó megállapodás, egységes áremelés	nincs versenykorlátozás, eljárás megszüntetése
Vj-42/2008/012	2008.12.04	LÉTHÉ Temetkezési Kft., Dorogi Szt. Borbála Szakkórház	versenykorlátozó megállapodás, erőfölénnyel való visszaélés	eljárás megszüntetése
Vj-164/2006/049	2008.05.14	Bikli Ásványvíz Kft.	versenykorlátozó megállapodás, HoReCa értékesítési megáll.-ok	eljárás megszüntetése
Vj-28/2007/42	2008.05.16	Borsodi Sörgyár Zrt.	versenykorlátozó megállapodás, HoReCa versenytulajni kötelezettség	eljárás megszüntetése vállalás mellett
Vj-28/2007/71	2008.12.19	Borsodi Sörgyár Zrt.	versenykorlátozó megállapodás - utóvizsgálat	eljárás megszüntetése, vállalat teljesítette
Vj-152/2006/86	2008.05.21	BÉT	versenykorlátozó megállapodás, összehangolt magatartás - belépesi díj	eljárás megszüntetése vállalás mellett
Vj-152/2006/90	2008.11.10	BÉT	versenykorlátozó megállapodás, összehangolt magatartás - utóvizsgálat	eljárás megszüntetése, vállalat teljesítette
Vj-152/2006/80	2008.03.20	BÉT és brókercégek	versenykorlátozó megállapodás, összehangolt magatartás - jutalékok	eljárás megszüntetése

Forrás: http://www.gvh.hu/gvh/alpha?do=2&pg=10&m17_act=3&st=1, 2009. február 2.