



1054 Budapest, Alkotmány u. 5.

Levélcím: 1391 Budapest 62. Pf.: 211

Telefon: (06-1) 472-8865, **Fax:** (06-1) 472-8860

Ügyszám: Vj/45/2008.

Iktatószám: Vj/45/2008/641.

Betekinthető változat!

A Gazdasági Versenyhivatal eljáró versenytanácsa

- a Morley Allen & Overy Ügyvédi Iroda (1075 Budapest, Madách Trade Center, Madách Imre utca 13-14.) által képviselt **SAMSUNG SDI Co. Ltd.** (428-5 Gongse-dong, Giheung-gu, Yongin-si, Gyeonggi-do, Korea 446-577, Dél-Korea), **SAMSUNG SDI Germany GmbH** (Ostendstrasse 1-14, 12459 Berlin, Németország), és **SAMSUNG SDI Magyarország Gyártó és Értékesítő Zrt. „felszámolás alatt”** (2132 Göd, Ipar telep hrsz. 6901),
- a Matarits Ügyvédi Iroda (1054 Budapest, Bank u. 6. II/9.) által képviselt **Chunghwa Picture Tubes Co. Ltd.** (1127, Hopin Rd. Padeh City, Taoyuan, Taiwan, 334, R.O.C),
- a Szecskay Ügyvédi Iroda (1055 Budapest, Kossuth tér 16-17.) által képviselt **Koninklijke Philips N.V.** (Breitner Center HBT 17.04, Amstelveen 2, 1096 BC Amsterdam, Hollandia),
- a Kajtár Takács Hegymegi-Barakonyi Baker & McKenzie Ügyvédi Iroda (1051 Budapest, Dorottya u. 6.) által képviselt **LG Electronics, Inc.** (LG Twin Towers 128 Yeoi-daero, Yoongdeungpo-gu Seoul 150-721, Dél-Korea),
- az **LG Philips Displays Holding B.V.** (5651 CA Eindhoven, Zwaanstraat 2a, Hollandia),
- az **LG Philips Displays Czech Republic s.r.o.** (Olomoucka street 306, PO Box 48, 75301 Hranice, Csehország); értesítési cím: Bálint, Kállai és Kende Ügyvédi Iroda (1118 Budapest, Villányi u. 47.) valamint Ormai és Társai CMS Cameron McKenna LLP Ügyvédi Iroda (1053 Budapest, Károlyi M. u. 12.) a CTP Invest spol.s.r.o. (Olomoucka street 306, PO Box 48, 75301 Hranice, Csehország) képviseletében,
- a Réczicza White & Case LLP Ügyvédi Iroda (1061 Budapest, Andrássy út 11.) által képviselt **Toshiba Corporation** (1-1, Shibaura 1 - Chome, Minato-ku, Tokyo 105-8001, Japán),
- az Oppenheim Ügyvédi Iroda (1053 Budapest, Károlyi Mihály. 12.) által képviselt **Panasonic Corporation** (1006 Kadoma, Kadoma City Osaka 571-8501 Japán) és **MT Picture Display Co. Ltd.** (1-15 Matsuo-cho, Kadoma City Osaka 571-8504 Japán),
- az **MT Picture Display Germany GmbH** (Fritz-Müller Strasse 112, 73730 Esslingen, Németország), valamint
- a dr. P. T. ügyvéd (CHSH Cerha Hempel Spiegelfeld Hlawati Ügyvédi Iroda 1011 Budapest, Fő u. 14-18.) által képviselt **Technicolor SA** (Rue Jeanne d' Arc, 1-5 92130 Issy-les-Moulineaux, Franciaország) és **Thomson Technicolor Polska sp. z.o.o** (PL-05-500 Piaseczno, 65 A ul Julianowska, Lengyelország)

eljárás alá vontak ellen gazdasági versenyt korlátozó megállapodás tilalmának megsértése tárgyában folytatott versenyfelügyeleti eljárásban megtartott tárgyalást követően meghozta az alábbi

h a t á r o z a t o t .

Az eljáró versenytanács megállapítja, hogy

- a Samsung SDI Co. Ltd. a SAMSUNG SDI Germany GmbH-val és a SAMSUNG SDI Magyarország Gyártó és Értékesítő Zrt.-vel egyetemlegesen 1998. október 28. és 2004. április 30. között,
- az LG Philips Displays Holding B.V. 2001. július 5. és 2004. április 30. között,
- a Technicolor SA pedig 1999. március 25. és 2004. április 30. között

versenykorlátozó célú, a színes televízió képcsövek árának közvetlen és közvetett rögzítése, a vevők és piacok felosztása, a kapacitások korlátozása, az árakra, termelésre, értékesítésre vonatkozó nem nyilvános stratégiai információk megosztása révén megvalósított egységes, folyamatos és komplex jogsértést tanúsítottak.

Az eljáró versenytanács a fentiekre tekintettel a Technicolor SA-val szemben 303.000.000 Ft (azaz háromszázhárommillió forint) összegű versenyfelügyeleti bírságot szab ki, amelyet a határozat kézbesítésétől számított harminc napon belül köteles megfizetni a Gazdasági Versenyhivatal 10032000-01037557-00000000 számú bírságbevételei számlájára. Befizetéskor a közlemény rovatban feltüntetendő az eljárás alá vont neve, a versenyfelügyeleti eljárás száma, a befizetés jogcíme (bírság). Ha a kötelezett a bírságfizetési kötelezettségének határidőben nem tesz eleget, késedelmi pótlékot köteles fizetni. A késedelmi pótlék mértéke minden naptári nap után a felszámítás időpontjában érvényes jegybanki alapkamat kétszeresének 365-öd része. A bírság és a késedelmi pótlék meg nem fizetése esetén a Gazdasági Versenyhivatal megindítja a határozat végrehajtását.

Az eljáró versenytanács az LG Philips Displays Holding B.V.-vel valamint a Samsung SDI Co. Ltd., a SAMSUNG SDI Germany GmbH és a SAMSUNG SDI Magyarország Gyártó és Értékesítő Zrt. „végelszámolás alatt” eljárás alá vontakkal szemben a bírság kiszabását mellőzi.

A határozat felülvizsgálata a határozat közlésétől számított harminc napon belül kérhető a Fővárosi Közigazgatási és Munkaügyi Bíróságnak címzett, de a Versenytanácsnál benyújtott, vagy ajánlott küldeményként postára adott keresettel. A Fővárosi Közigazgatási és Munkaügyi Bíróság a pert tárgyaláson kívül bírálja el, a felek bármelyikének kérelmére azonban tárgyalást tart, mely kérelmet az ügyfél a keresetlevélben terjesztheti elő.

I n d o k o l á s

I.

Az eljárás tárgya

I.1. Az eljárás megindításának körülményei, az eljárás alá vontak köre

1. A Gazdasági Versenyhivatal (a továbbiakban: GVH) 2008. április 8-án kelt Vj/45/2008/2. számú végzésével eljárást indított a Samsung SDI Co. Ltd, a Samsung SDI Germany GmbH, a Samsung SDI Magyarország Gyártó és Értékesítő Zrt., a Chunghwa Picture Tubes (UK) Ltd., a Chunghwa Picture Tubes Co. Ltd., az LG Philips Displays Czech Republic s.r.o, az LP Displays, a DAEWO Orion S.A., a Daewoo Electronics Corporation (Global HQ), a Daewoo Electronics Europe GmbH (European HQ), a Thomson TDP sp. z.o.o, a Matsushita Electric Industrial Co. Ltd. (Global HQ), a Matsushita European HQ (Panasonic Europe Ltd.), valamint az MT Picture Display Germany GmbH vállalkozásokkal szemben gazdasági versenyt korlátozó megállapodás tilalmának feltételezett megsértése miatt.
2. Az eljárásba a GVH ügyfélként bevonta 2008. július 25-én kelt Vj/45/2008/51. számú végzésével az MT Picture Display Co. Ltd.-t, 2009. június 29-én kelt Vj/45/2008/74. számú végzésével a Technicolor SA-t, 2009. augusztus 5-én kelt Vj/45/2008/81. számú végzésével az LG Philips Displays Holding B.V.-t, 2009. október 28-án kelt Vj/45/2008/100. számú végzésével a Technicolor Polska Sp.z.o.o-t, valamint 2011. október 6-án kelt Vj/45/2008/116. számú végzésével a Koninklijke Philips Electronics N.V.-t, az LG Electronics, Inc.-t és a Toshiba Corporationt, miután észlelte, hogy a vizsgált magatartásnak feltehetően e vállalkozások is részesei voltak.
3. Az eljárást a GVH 2009. október 28-án kelt, Vj/45/2008/101. számú végzésével a Thomson TDP sp. Z.o.o.-val, a Daewoo Electronics Global HQ-val, a Daewoo Electronics European HQ-val, a Matsushita European HQ-val szemben megszüntette, mivel az eljárás megindítására okot adó körülmények e vállalkozások esetében nem álltak fenn. A GVH 2011. október 6-án kelt, Vj/45/2008/115. számú végzésével az LP Displays International B.V.-vel és az LG Philips Displays Holding B.V.-vel szemben, 2011. október 25-én kelt, a Vj/45/2008/137. számú végzéssel 2011. november 15-én kijavított Vj/45/2008/121. számú végzésével pedig a Chunghwa Picture Tubes (UK) Ltd.-vel, valamint a DAEWO Orion S.A.-val szemben is megszüntette, mivel a rendelkezésre álló információk szerint a vállalkozások az ellenük fizetéseképtelenség miatt elrendelt felszámolási eljárások során jogutód nélkül megszűntek. A GVH a Vj/45/2008/115. számú végzését 2012. május 24-én kelt, Vj/45/2008/241. számú végzésével akként módosította, hogy az eljárás az LG Philips Displays Holding B.V.-vel szemben nem került megszüntetésre, mivel annak törvényi feltételei nem állnak fenn (a vállalkozás a korábbi információkkal ellentétben nem szűnt meg).
4. Az eljáró versenytanács a 2014. július 24-én kelt, Vj/45/2008/622. számú végzésével az eljárást a színes monitor képcsövekkel (color display tubes, a továbbiakban: CDT) kapcsolatos magatartás tárgyában megszüntette, mivel a rendelkezésre álló bizonyítékok alapján nem állapítható meg törvénysértés, és az eljáró versenytanács álláspontja szerint az

eljárás folytatásától sem várható e tekintetben eredmény, különös figyelemmel a vizsgált magatartás elkövetése óta eltelt időre.

5. Az eljáró versenytanács 2014. július 24-én kelt, Vj/45/2008/627. számú végzésével az eljárást a színes televízió képcsővekkel kapcsolatos magatartás tekintetében a Chunghwa Picture Tubes Co. Ltd., a Koninklijke Philips N.V., az LG Electronics, Inc., az LG Philips Displays Czech Republic s.r.o., a Toshiba Corporation, a Panasonic Corporation, az MT Picture Display Co. Ltd., az MT Picture Display Germany GmbH és a Thomson Technicolor Polska sp. z.o.o eljárás alá vontakkal szemben ugyancsak megszüntette, mivel
 - a Chunghwa Picture Tubes Co. Ltd. és az LG Electronics, Inc. esetében a magatartás elévült,
 - a Koninklijke Philips N.V., a Toshiba Corporation, a Panasonic Corporation, az MT Picture Display Co. Ltd. és a Thomson Technicolor Polska sp. z.o.o kapcsán az európai egységes, folyamatos és összetett jogsértésben való részvételük a rendelkezésre álló bizonyítékok alapján nem nyert bizonyítást,
 - az LG Philips Displays Czech Republic s.r.o. megszűnt, jogutódja pedig az eljárásba nem került bevonásra,
 - míg az MT Picture Display Germany GmbH-ről nem állapítható meg, hogy létezik-e egyáltalán, a vállalkozás helyzetének, esetleges jogutódlásának tisztázása a rendelkezésre álló bizonyítékok alapján nem lehetséges, és az eljáró versenytanács szerint az eljárás folytatásától sem várható e tekintetben eredmény.
6. Az előzőek folytán az eljárás jelenleg – névváltozásokat követően – a Samsung SDI Co. Ltd, a Samsung SDI Germany GmbH, a Samsung SDI Magyarország Gyártó és Értékesítő Zrt. „végelszámolás alatt”, az LG Philips Displays Holding B.V. és a Technicolor SA ellen folyik tovább.
7. A GVH az ügyindító végzés értelmében az eljárás során a színes televízió képcsővekkel (color picture tubes, a továbbiakban: CPT) összefüggésben azt vizsgálta, hogy az eljárás alá vont vállalkozások a CPT-k gyártása és forgalmazása tekintetében az európai piacra vonatkozóan összehangolták-e a magatartásukat 1997. január 1. és 2004. április 30.¹ között. Az eljárás alá vont vállalkozások állítólagos versenykorlátozó magatartása kiterjedhetett az árak, az értékesítési mennyiségek, a kereslet és a kapacitáskihasználás vonatkozásában érzékeny piaci információk cseréjére, valamint az árak rögzítésére, beleértve a fogyasztónként és földrajzi szempontok alapján történő ármeghatározást, továbbá a piaci részesedések, a fogyasztók és az értékesítési mennyiségek felosztására, a kibocsátás korlátozására és a termelés és kapacitás koordinációjára és csökkentésére. Az eljárás alá vontak ezen magatartásukkal valószínűsíthetően megsértették a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. törvény (a továbbiakban: Tpv.) 11. §-ának rendelkezéseit, ezért a GVH jelen eljárás keretében a feltehetően a magyar piacra is kiterjedő, hatást gyakorló magatartás magyar piaci vonatkozásait vizsgálta.

¹ Vj/45/2008/325. számú végzéssel kijavítva.

I.2. Az Európai Bizottság eljárása

I.2.1. A GVH és a Bizottság „párhuzamos” eljárása

8. A GVH eljárásának megindulásakor az Európai Bizottság COMP 39.437 számon (TV and Computer Monitor Tubes) már vizsgálatot folytatott a katódsugárcsővekkel kapcsolatban az EUMSZ. 101. cikkének² és az EGT Megállapodás 53. cikkének megsértése miatt. A vizsgálat a feltételezett jogsértésnek a Magyarország 2004. május 1-jei EU-csatlakozása utáni időszaka tekintetében automatikusan kiterjedt a magyar piac vizsgálatára is.
9. Az uniós jog alapján lefolytatott vizsgálatok esetében a Bizottság (és a nemzeti versenyhatóságok) a 2002. december 16-i, a Szerződés 81. és 82. cikkében meghatározott versenyszabályok végrehajtásáról szóló, 1/2003/EK Tanácsi Rendelet (a továbbiakban: Rendelet) alapján köteles(ek) eljárni.
10. A Rendelet 3. cikkének (1) bekezdése szerint az EUMSZ. 101. cikkének (1) bekezdése szerinti megállapodásokra, döntésekre vagy összehangolt magatartásokra az EUMSZ. 101. cikkét is alkalmazni kell. A Rendelet 11. cikkének (6) bekezdése szerint, ha a Bizottság a III. fejezet alapján határozat elfogadására irányuló eljárást kezdeményez, akkor a tagállamok versenyhatóságainak megszűnik az a jogköre, hogy az EUMSZ. 101. és 102. cikkét alkalmazzák.
11. A Rendelet 3. cikke (1) bekezdésének rendelkezéseit úgy kell értelmezni, hogy azok egy 2004. május 1-jét követő eljárásban nem alkalmazhatóak olyan kartellre, amely 2004. május 1-jét megelőzően fejtette ki hatását egy olyan tagállam területén, amely 2004. május 1-jén csatlakozott az Európai Unióhoz. A Bizottság eljárásindítása ezért – a Rendelet 3. cikkének (1) bekezdésével összefüggésben értelmezett 11. cikkének (6) bekezdése alapján – nem szünteti meg az érintett tagállam versenyhatóságának hatáskörét a tekintetben, hogy a nemzeti versenyjog alkalmazásával az adott tagállam területén megvalósult kartellnek a tagállam Európai Unióhoz történő csatlakozását megelőző időszakban kifejtett versenyellenes hatásait szankcionálja.³
12. A „ne bis in idem” elve nem képezi akadályát annak, hogy az érintett tagállam nemzeti versenyhatósága valamely kartellben részt vevő vállalkozásokkal szemben bírságokat szabjon ki a kartellnek az e tagállam területén az Európai Unióhoz történő csatlakozását megelőző időszakban kifejtett versenyellenes hatásai miatt, amennyiben a hivatkozott nemzeti versenyhatóság határozathozatalát megelőzően az Európai Bizottság által elfogadott határozatban e kartelltagokkal szemben korábban kiszabott bírságok célja nem e hatások szankcionálása.

I.2.2. Az Európai Bizottság eljárásának eredménye

13. Az Európai Bizottság a 2012. december 5-én kelt döntésében megállapította, hogy

² 2009. december 1-jével az EK-Szerződés (a továbbiakban: EKSz.) 81. cikke az Európai Unió Működéséről szóló Szerződés (a továbbiakban: EUMSZ.) 101. cikkévé, az EKSz. 82. cikke pedig az EUMSZ. 102. cikkévé vált. A jelen előzetes álláspont következetesen az új elnevezésnek megfelelő számozást használja, ugyanakkor az EUMSZ. 101. és 102. cikkére vonatkozó utalásokat megfelelő esetekben úgy kell érteni, mint az EKSz. 81. illetve 82. cikkére tett utalásokat (és fordítva).

³ A C-17/10. számú Toshiba Corporation és társai kontra Bizottság ügyben hozott ítélet [EBHT 2012]

- a számítógépes monitorokhoz használt színes monitor csövek piacán a Chunghwa Picture Tubes Co., Ltd., a Chunghwa Pictures Tubes (Malaysia) Ddn. Bhd., a CPTF Optronics Co., Ltd, a Samsung SDI Co., Ltd., a Samsung SDI (Malaysia) Berhad, a Koninklijke Philips Electronics N.V. és az LG Electronics, Inc., és
- a színes televíziókhoz használt színes képcsövek piacán a Chunghwa Picture Tubes Co., Ltd., a Chunghwa Pictures Tubes (Malaysia) Ddn. Bhd., a CPTF Optronics Co., Ltd, a Samsung SDI Co., Ltd., a Samsung SDI (Malaysia) Berhad, a Samsung SDI Germany GmbH, a Panasonic Corporation, a Toshiba Corporation, az MT Picture Display Co., a Koninklijke Philips Electronics N.V., az LG Electronics, Inc. és a Technicolor S.A.

az EUMSZ. 101. cikkébe és az EGT Szerződés 53. cikkébe ütköző egységes és folytatolagos jogsértést követett el, és emiatt bírságot szabott ki a címzett vállalkozásokra, továbbá elrendelte, hogy hagyjanak fel a jogsértés folytatásával.

14. A határozat felülvizsgálata jelenleg folyamatban van a Törvényszéken.⁴

I.3. Más versenyhatóságok eljárása

15. A cseh versenyhatóság 2009. január 21-én indított eljárást a katódsugárcső kartell tárgyában és 2010. augusztus 26-án kelt, S13/2009/KD. számú határozatában megállapította, hogy a Samsung SDI Co. Ltd. 1998. szeptember 7. és 2004. április 30. között, a Chunghwa Picture Tubes Co. Ltd. 1998. szeptember 7. és 2004. április 30. között, a Koninklijke Philips Electronics N.V. 1999. szeptember 21. és 2001. június 30 között, a Technicolor SA 1999. március 25. és 2004. április 30. között, a Panasonic Corporation 1999. július 15. és 2003. március 31. között, az MT Picture Display Co. Ltd. 2003. április 1. és 2004. április 30. között, a Toshiba Corporation 2000. március 6. és 2003. március 31. között, az LG Electronics, Inc. 1998. szeptember 7. és 2001. június 30. között az árak rögzítésén, minimum árak és ársávok meghatározásán keresztül olyan versenykorlátozó megállapodásban vettek részt a televízió képcső piacon, mely torzította a versenyt Csehország területén. A cseh versenyhatóság a fent nevezett vállalkozásokat eltiltotta a jogsértés további folytatásától, és egyes vállalkozásokkal szemben bírságot szabott ki. A cseh versenyhatóság a kibocsátás korlátozására és a piac felosztására irányuló magatartások tekintetében valamint a monitor képcsövek vonatkozásában megszüntette az eljárást.
16. A szlovák versenyhatóság 2011. szeptember 14-én hozott döntést a 2011/KH/1/1/033. számú ügyben, megállapítva, hogy a Samsung SDI Co. Ltd. 1996. október 17. és 2004. április 30. között, a Samsung SDI Germany GmbH 1996. október 17. és 2004. április 30. között, a Chunghwa Picture Tubes Ltd. 1998. szeptember 8 és 2004. április 30. között, a Koninklijke Philips Electronics N.V. 1999. március 30. és 2001. június 30 között, a Technicolor SA 1999. március 30. és 2004. április 30. között, a Panasonic Corporation 2000. május 19. és 2003. március 31. között, az MT Picture Display Co. Ltd. 2003. április 1. és 2004. április 30. között, a Toshiba Corporation 2000. május 16. és 2003. március 31. között, az LG Electronics, Inc. 1996. október 17. és 2001. június 30. között az árak rögzítésén, üzletileg érzékeny információk cseréjén és a kibocsátás korlátozásán keresztül

⁴ T-82/2013., T-84/2013., T-91/2013., T-92/2013. és T-104/2013. számú ügyek.

olyan versenykorlátozó megállapodásban vettek részt a televízió képcső piacon, mely torzította a versenyt Szlovákia területén. A Samsung SDI Co. Ltd., a Koninklijke Philips Electronics N.V., a Chunghwa Picture Tubes Co. Ltd., és az LG Electronics, Inc. esetében a monitor képcső termékkel kapcsolatos jogsértést is megállapította a szlovák versenyhatóság. Bírság kiszabására ugyanakkor az LG Electronics, Inc. és a Koninklijke Philips Electronics N.V., valamint a Panasonic Corporation és a Toshiba Corporation tekintetében nem került sor, mert a bírságkiszabásra lehetőséget biztosító határidő eltelt. A szlovák versenyhatóság tanácsa másodfokú hatóságként eljárva ugyanakkor 2012. április 13-án az elsőfokú döntést hatályon kívül helyezte, és a hatóságot új eljárásra utasította. 2013. április 25-én a szlovák versenyhatóság úgy döntött, hogy már nem áll fenn olyan közérdek, amely az eljárás lefolytatását szükségessé teszi, ezért azt megszüntette.

17. A katódsugárcsővel kapcsolatos versenykorlátozó magatartások tárgyában a fentiekén kívül eljárás folyt még az Egyesült Államokban, Koreában és Japánban is, melyek egyes vállalkozásokkal szemben szintén jogsértés megállapításával zárultak.

I.4. Az engedékenységi politika alkalmazása

18. Az eljárás megindítását megelőzően, [ENGEDÉKENYSÉGI INFORMÁCIÓ] a Samsung SDI Co. Ltd. és a Samsung SDI Hungary Kft. jogi képviselőjük útján bírság elengedésére vagy csökkentésére irányuló (szóbeli) kérelmet terjesztettek elő a GVH-nál a Tptv. akkoriban hatályos 78. §-ának (8) bekezdésére valamint a GVH Elnökének és a Versenytanács elnökének 3/2003. számú közleményére (a továbbiakban: Engedékenységi Közlemény) hivatkozással, a katódsugárcsővek piacán tanúsított magatartás vonatkozásában.⁵ A GVH Kartell Csoportja 2008. január 9. napján megállapította, hogy a kérelem az Engedékenységi Közleményben foglaltaknak megfelel, melynek alapján a kiszabható bírságösszeg teljes elengedésére vonatkozó előzetes feltételes nyilatkozatot adott ki. A Samsung SDI Co. Ltd. és a Samsung SDI Hungary Kft. kérelmüket 2008. március 3-án és 11-én, 2008. július 9-én és 2011. október 18-án (szóban) kiegészítették. 2011. szeptember 29-én a Samsung SDI Co. Ltd. jogi képviselője útján jelezte, hogy engedékenységi kérelme, noha azt formálisan csak a Samsung SDI Co. Ltd. és a Samsung SDI Hungary Kft. terjesztette elő, tartalmát tekintve a vállalkozáscsoportba tartozó valamennyi vállalkozásra, így értelemszerűen az eljárás alá vont Samsung SDI Germany GmbH-ra is vonatkozik, mire tekintettel a GVH az előzetes feltételes bírság elengedési nyilatkozatot 2013. december 15-én kiegészítette akként, hogy az a Samsung SDI Germany GmbH-ra is kiterjed.⁶ Jogi képviselő 2012. május 21-én jelezte továbbá, hogy az engedékenységi kérelemben és annak kiegészítéseiben hivatkozott Samsung SDI Hungary Kft. alatt a Samsung SDI Magyarország Gyártó és Értékesítő Zrt. értendő. Kérelmezők a GVH felhívására engedékenységi kérelmüket 2013. július 22-én további információkkal egészítették ki (szóban),⁷ s az eljárás folyamán a GVH-val a jelen döntés meghozataláig együttműködtek.
19. 2008. július 2-án jogi képviselője útján a Chunghwa Picture Tubes Co. Ltd. az Engedékenységi Közleményre hivatkozással ugyancsak (szóbeli) engedékenységi kérelmet terjesztett elő. A GVH Kartell Csoportja 2011. október 6. napján megállapította, hogy a

⁵ Ld. a Vj/45/2008/256. számú irat mellékleteit.

⁶ Vj/45/2008/382.

⁷ Vj/45/2008/312.

kérelem az Engedékenységi Közleményben foglaltaknak megfelel, melynek alapján a kiszabható bírságösszeg 30-50%-os elengedésére vonatkozó előzetes feltételes nyilatkozatot adott ki.⁸ Kérelmező a GVH felhívására engedékenységi kérelmét 2013. július 30-án további információkkal egészítette ki (szóban),⁹ s az eljárás folyamán a GVH-val az előzetes álláspont kiadásáig együttműködött, az előzetes álláspontra azonban nem terjesztett elő észrevételeket, és az eljáró versenytanács által tartott tárgyaláson sem vett részt.

20. A Koninklijke Philips Electronics N.V. jogi képviselője útján 2012. március 19-én jelezte, hogy engedékenységi kérelmet kíván előterjeszteni, melyre 2012. március 21-én került sor (szóban). Kérelmében a Tptv. – kérelem benyújtásakor hatályos – 78/A. § (3) bekezdése alapján kérte a vele szemben esetlegesen alkalmazandó bírság mérséklését, amennyiben kérelme a Tptv. 78/A. § (2) bekezdésében foglalt követelményeknek nem felelne meg.¹⁰ Kérelmező kérelmét 2012. március 27-én és 2013. május 30-án (szóban) kiegészítette.¹¹ Kérelmező a GVH felhívására engedékenységi kérelmét 2013. július 12-én további információkkal egészítette ki (szóban),¹² majd a tárgyalást követően kérelmét – a Philips-csoport anya- és leányvállalatainak részvételére vonatkozó információkkal – 2014. április 4-én ismételten kiegészítette.¹³ Kérelmező az eljárás folyamán a GVH-val a jelen döntés meghozataláig együttműködött. Az eljáró versenytanács 2013. december 20-án kelt végzésében¹⁴ megállapította, hogy a kérelmezővel szemben a Tptv. 78/A. §-ának (3) bekezdése alapján a bírság 20-30%-os csökkentésének van helye a határozat meghozatalakor, feltéve, hogy a Tptv. 78/A. §-ának (6) bekezdésében foglalt feltételeknek megfelel.

II.

Az eljárás alá vont vállalkozás(csoport)ok

II.1. Samsung SDI¹⁵

21. A Samsung SDI Co. Ltd. (korábbi elnevezéssel: Samsung Display Device Co., Ltd.) egy koreai tőzsdén jegyzett vállalkozás, az azonos nevű vállalkozáscsoport anyavállalata (a továbbiakban az anyavállalat, illetve a vállalkozáscsoport külön nem nevesített tagja[i] egységesen: SDI vagy Samsung SDI). Más, Samsung nevet viselő vállalkozásokkal ugyanakkor nem tartozik egy vállalkozáscsoportba, velük csak kereskedelmi kapcsolatban áll. Végtermékeket (televízió-készüléket és/vagy monitort) nem gyárt, nem értékesít. Az anyavállalat 2013. évi globális nettó árbevétele [SDI ÜZLETI TITKA] dél-koreai won (azaz [SDI ÜZLETI TITKA] Ft) volt.

⁸ Ld. a Vj/45/2008/257. számú irat mellékleteit.

⁹ Vj/45/2008/316.

¹⁰ Vj/45/2008/209.

¹¹ Vj/45/2008/214., Vj/45/2008/296.

¹² Vj/45/2008/301.

¹³ Vj/45/2008/554.

¹⁴ Vj/45/2008/388.

¹⁵ Vj/45/2008/45., Vj/45/2008/545.

22. A magyar gyárat, mely a jelenleg végelszámolás alatt álló Samsung SDI Magyarország Gyártó és Értékesítő Zrt. keretein belül működött, 2002 júniusában építették a kelet-európai piaci terjeszkedés érdekében. [SDI ÜZLETI TITKA]. A magyar gyáregység a termelést 2007-ben fejezte be. A Samsung SDI Magyarország Gyártó és Értékesítő Zrt. „végelszámolás alatt” 2013. évi nettó árbevétele 92.294.489 EUR (azaz 27.404 millió Ft) volt. A tevékenységet záró eredménykimutatása szerint 2014. január 1. és február 28. között 744.716 EUR (azaz 227,92 millió Ft) nettó árbevételt realizált.
23. A vállalkozáscsoport [SDI ÜZLETI TITKA].

II.2. Chunghwa¹⁶

24. A Chunghwa Pictures Tubes Co Ltd. a Chunghwa-csoport anyavállalata (a továbbiakban az anyavállalat, illetve a vállalkozáscsoport külön nem nevesített tagja[i] egységesen: Chunghwa).¹⁷ 2012. évi nettó árbevétele 48.324 millió új tajvani dollár (azaz 367.752 millió Ft) volt.¹⁸
25. A Chunghwa vállalkozáscsoportján belül az anyacég mellett a malajziai (CPTM), a kínai (CPTF) és a brit (CPTUK) leányvállalatok foglalkoztak a vizsgált időszakban képcső-gyártással és -értékesítéssel. A Chunghwa nem foglalkozott végtermékek (televíziók, monitorok) előállításával.
26. Bár mindegyik gyárat önálló társaságként működtették, a gyártással és árazással kapcsolatos végső döntéseket a Chunghwa senior menedzsmentje hozta meg.
27. A skóciai székhelyű Chunghwa Picture Tubes UK Co. Ltd. (CPTUK) 100%-ban a Chunghwa tulajdonában álló leányvállalat volt. A vállalkozás 1997-től 2002 novemberéig gyártott CPT termékeket Európában, az értékesítés 2003 elejéig tartott. A Chunghwa tájékoztatása¹⁹ szerint brit leányvállalata 2002 novemberében bezárta gyártóüzemét, majd nehéz anyagi helyzetére tekintettel megszűnt, s a cégnyilvántartásból is törölték. Bár a törlés pontos időpontja nem ismert, a Chunghwa nyilatkozata alapján a jelen versenyfelügyeleti eljárás megindulásakor a vállalkozás már nem létezett, így vele szemben az eljárást a GVH megszüntette.²⁰

II.3. Philips²¹

28. A Koninklijke Philips Electronics N.V. (névváltozást követően: Koninklijke Philips N.V., a továbbiakban: KP N.V.) a Philips csoport holding társasága (a továbbiakban a vállalkozáscsoport külön nem nevesített tagja[i] egységesen: Philips), mely jelen van számos, az elektronikához kapcsolódó piacon, így az egészségügyi termékek, a világítástechnika és a fogyasztói elektronika területén. A Philips-csoport 2013. évi konszolidált globális nettó árbevétele 23.329.204.893,2 EUR (113.490 millió Ft) volt.

¹⁶ Vj/45/2008/257.

¹⁷ Egyes bizonyítékokban, korabeli dokumentumokban a Chunghwa CPT-ként kerül említésre.

¹⁸ http://www.cptt.com.tw/index.php?option=com_wrapper&Itemid=108, illetve www.cbc.gov.tw

¹⁹ Vj/45/2008/27., Vj/45/2008/120.

²⁰ Ld. a Vj/45/2008/137. számú végzéssel kijavított Vj/45/2008/121. számú végzést.

²¹ Vj/45/2008/139., Vj/45/2008/492.

29. A Philips-csoport tagjai a vizsgált időszakban 1995-től gyártottak és értékesítettek CRT termékeket. [KP N.V. ÜZLETI TITKA].
30. A döntési mechanizmusok kapcsán a Philips előadta, hogy [KP N.V. ÜZLETI TITKA].
31. Magyarországon [KP N.V. ÜZLETI TITKA].
32. A Philips 2001. július 1. napjával teljes CRT üzletágát átruházta az LG Philips Displays Holding B.V. nevű közös vállalatra, melynek 50-50%-os tulajdonosa a KP N.V. és az LG Electronics, Inc. volt. Ezt követően a Philips felhagyott a CRT-vel kapcsolatos tevékenység végzésével.

II.4. LGE²²

33. Az LG Electronics Inc. (a továbbiakban az anyavállalat, illetve a vállalkozáscsoport külön nem nevesített tagja[i] egységesen: LGE) koreai, tőzsdén jegyzett társaság, amely elektronikai, informatikai és kommunikációs termékeket gyárt és forgalmaz. 2013. évi globális nettó árbevétele 5.738.752 millió Ft volt.
34. Az LGE előadta, CRT-értékesítési adatokkal az üzletágnak és a kapcsolódó iratanyagának a közös vállalat részére történt átadása miatt nem rendelkezik, de tevékenysége 1995-2001 között nem volt jelentős, mivel elsősorban Ázsiára összpontosított: Európában nem rendelkezett márkanévvel és értékesítési csapata is gyenge volt, eladásai jellemzően egyszeri, ún. „hit and run” értékesítésekre korlátozódtak, főként az ázsiai többletkapacitások lekötése érdekében. Az ázsiai fókusz indokolta továbbá, hogy a végtermékgyártók CDT esetében főleg Ázsiában helyezkedtek el, továbbá az importra jelentős behozatali vámok rakódtak.
35. 2001 előtt az LGE CPT-t és CDT-t is gyártott Koreában és az Egyesült Királyságban, míg CPT-termeléssel Indonéziában és Kínában is foglalkozott. Magyarországon azonban előadása szerint nem gyártott és nem is forgalmazott CRT-termékeket. Végtermék-előállító egységei az EGT-n / Európán kívül helyezkedtek el.
36. Az árazásra, döntéshozatalra vonatkozó információk szintén nem állnak már az LGE rendelkezésére.
37. Az LGE 2001. július 1-jével CRT üzletágát átruházta a Philips-szel közösen létrehozott LG Philips Displays Holding B.V. nevű vállalatra. Ezt követően az LGE a CRT-vel kapcsolatos tevékenység végzésével nem foglalkozott.

II.5. LG Philips Displays

38. Az LGE és a Philips 2001. július 1. napjával teljes CRT üzletágát átruházta az LG Philips Displays Holding B.V. nevű közös vállalatra (a továbbiakban az anyavállalat, illetve a vállalkozáscsoport külön nem nevesített tagja[i] egységesen: LPD), melynek 50-50%-os tulajdonosai voltak. A közös vállalat létrehozását a GVH a Vj-26/2001. számú eljárásban hozott döntésével engedélyezte.
39. A Philips adatszolgáltatása²³ szerint az LPD felett a Philips és az LGE közös irányítási joggal rendelkezett: [KP N.V. ÜZLETI TITKA].

²² Vj/45/2008/169., Vj/45/2008/489.

40. Az LGE előadta,²⁴ hogy az LPD egy teljes feladatkört ellátó közös vállalként, önálló gazdasági egységként került megalapításra (vö. COMP/M.2263 számú ügy), melyből következően az LGE nem utasíthatta az LPD-t az üzletpolitika körébe tartozó kérdésekben, az LPD működési szempontból önálló gazdálkodó volt, az LPD rendelkezett a napi működését ellátó vezetőséggel, saját pénzügyi eszközökkel és saját munkavállalókkal, melynek során nem függött anyavállalataitól sem az értékesítés, sem a beszerzés tekintetében, túlnyomórészt ugyanis független harmadik feleknek és nem anyavállalatainak értékesített CRT-eket. Az LGE-nek – nyilatkozata szerint – az üzletpolitikára nem volt befolyása, csak a felügyelő bizottság révén rendelkezett bizonyos kérdésekben vétőjoggal, melyek a következők voltak: költségvetés jóváhagyása, negyedéves költségvetések áttekintése és kiigazítása, különleges capex-döntések jóváhagyása, leányvállalatoknak biztosított tőkejuttatások jóváhagyása, anyavállalatokkal való tranzakciókra irányadó alapelvek meghatározása, eladósodottsági együttható megváltoztatása.
41. A CTP Invest spol. s.r.o. (a továbbiakban: CTP Invest) tájékoztatása²⁵ szerint az LPD-csoport gyártási struktúrája az alábbiak szerint alakult:
- LPD Austria GmbH (Lebring): monitorcső-gyártás, 2002-ben megszűnt,
 - LPD Wales UK: monitor- és TV-képcső gyártás, 2003-ban megszűnt,
 - LPD Spain: 2002-ben kismértékű CRT-eladás,
 - LPD Durham UK: monitor- és TV-képcső gyártás, 2005-ben megszűnt,
 - LPD Aachen Germany: CDT- és CPT-gyártás, 2004-ben megszűnt,
 - LPD Dreux France: monitor- és TV-képcső gyártás, 2006-ban csődbe ment,
 - LPD Hranice CZ: CPT-gyártás, 2007-ben megszűnt.
42. Az LPD 2006 januárjában – egy holland és két német leányvállalattal együtt – fizetéseképtelenséget jelentett. Kinevezésre került egy felszámoló,²⁶ aki még ugyanezen év májusában átszervezte a vállalkozáscsoportot, és bejelentette, hogy az egyes alkatrészgyártó üzemek tevékenysége a csoport egyik leányvállalatának égisze alatt, LP Displays néven folytatódhat. Később ugyanakkor az LP Displays International Ltd. is fizetéseképtelenné vált. Ezt megerősítette az LP Displays International Ltd. felszámolójának közlése is, aki ismertette, hogy a vállalkozás 2008. december 31-én felszámolás alá került, és nem várható a hitelezők teljes körű kielégítése.²⁷ A GVH az eljárást ez utóbbi vállalkozással szemben a Tptv. 53. § (2) bekezdésére hivatkozással megszüntette.²⁸

²³ Vj/45/2008/206.

²⁴ Vj/45/2008/210.

²⁵ Vj/45/2008/43.

²⁶ A felszámoló jelentéseinek elérhetősége: <http://www.deterink.com/nl/actualiteiten/faillissementsverslagen/?page=1&l=1>.

²⁷ Vj/45/2008/67.

²⁸ Vj/45/2008/115.

II.6. LPD CZ / CTP Invest²⁹

43. Az LG Philips Displays Czech Republic s.r.o.-t (a továbbiakban: LPD CZ) a Philips alapította a csehországi Hranice-ben, a széles és nagy képernyős képcsövek gyártása 2001-ben kezdődött meg. 2001-től a vállalkozás az LPD-csoport tagjaként működött, az LPD azonban 2006 januárjában csődeljárás alá került. 2006 júliusában az LPD CZ ellen is csődeljárás indult, melynek során a vállalkozást 2007. február 21-én a CTP Products B.V. vette meg, elsődlegesen az ingatlanvagyonára tekintettel.
44. A katódsugárcső termékek (kizárólag televízió képcsövek) termelése 2007 júniusában fejeződött be, ezt követően a vállalkozáscsoporton belüli átszervezések következtében a gyártóeszközök átkerültek a vállalkozáscsoport Multidisplay s.r.o. nevű leányvállalatába, mely 2008 / 2009-ig LCD-képcsöveket állított elő. Az LPD CZ megmaradt (tehát a CRT-üzletág nélküli) része beolvadt a CTP Invest vállalkozásba, amely a CTP Products B.V. kapcsolt vállalkozása.
45. Az LPD CZ esetében az értékesítési és ármeghatározási döntéseket, a mennyiségi elosztást a CTP Invest tájékoztatása szerint az eindhoveni LPD-központ határozta meg.

II.7. Toshiba³⁰

46. A Toshiba Corporation elektronikus és elektromos termékek gyártója és forgalmazója, közel 700 vállalat irányítója (a továbbiakban az anyavállalat, illetve a vállalkozáscsoport külön nem nevesített tagja[i] egységesen: Toshiba). A Toshiba Corporation 2013. április 1-től 2014. március 31-ig tartó üzleti évben elért konszolidált globális nettó árbevétele 6.502,5 milliárd JPY (14.532 milliárd Ft) volt.³¹
47. A Toshiba Európában nem rendelkezett CRT-gyártó egységgel, az értékesítési tevékenységet a Toshiba Electronics Europe (a továbbiakban: TEE) kereskedelmi vállalat végezte, részben csoporton belülre.
48. Az EGT-n belüli eladásokért tehát a TEE volt felelős: bár az árak és eladási mennyiségek meghatározása a Toshiba-val közösen történt, a vevőkkel való kapcsolattartást, ideértve az árak, mennyiségre, termék-specifikációkra vonatkozó tárgyalásokat, a TEE értékesítési irodáinak, illetve marketing részlegeinek csapata folytatta.
49. Mivel Európában nem folyt gyártás, így a kapacitásra vonatkozó döntések kizárólag az anyavállalat hatáskörébe tartoztak, a TEE csak a vevői igényeket jelezte. A Toshiba megjegyezte, hogy az európai gyártókapacitás hiánya egyébként jelentős versenyhátrányt okozott számára az európai és ázsiai versenytársakhoz képest, amely mellett a magas vámok, szállítmányozási és fuvarozási költségek, hosszabb átfutási idők és a helyi vevőszolgálat korlátozott rendelkezésre állása is sújtották.
50. Az eladási mennyiségeket illetően a TEE három hónapos előrejelzések formájában jelentette a rendelési mennyiségeket a Toshiba értékesítési részlegének, akik gondoskodtak a gyártás megkezdéséről. Az árazás kapcsán a Toshiba előadta, hogy a TEE többségében (főleg) testreszabott termékeket értékesített, amelyeket egy bizonyos vevő specifikációinak

²⁹ Vj/45/2008/25., Vj/45/2008/43., Vj/45/2008/55., Vj/45/2008/219., Vj/45/2008/294.

³⁰ Vj/45/2008/187.

³¹ <http://www.toshiba.co.jp/about/ir/en/pr/pdf/tpr2013q4e.pdf>

megfelelően terveztek és fejlesztettek. A termék árát így az adott vevővel folytatott egyedi tárgyalások során határozták meg, részben a gyártás előtt, ami a specifikációkra vonatkozó megállapodást is érinthette. A tárgyalások során a Toshiba előadása szerint a vevők gyakran főlényben voltak, ami képessé tette őket arra, hogy az árat a TEE eredeti célkitűzései alá szorítsák. Ilyen esetekben a TEE-nek meg kellett kérdeznie a Toshiba-t, hogy tudja-e csökkenteni a költségeket, és így az árat. Az eladási mennyiségekre és az árazásra vonatkozó döntés mindazonáltal egy összetett folyamat volt, melyben sem a TEE-nél, sem a Toshiba-nál egyetlen személynek sem volt önálló döntési jogköre, hanem abban gyakran többen is részt vettek, s az eredmény többszintű jóváhagyás végén alakult ki.

51. A Toshiba a CDT-gyártással 2002-ben felhagyott, 2003 első felében elhanyagolható mértékű eladásai azonban még voltak. A CPT-üzletágot 2003. április 1-jei hatállyal átruházta a Matsushita Electric Industrial Co. Ltd. 64,5%-os és a Toshiba 35,5%-os tulajdonrészével alapított Matsushita Toshiba Picture Display Co. Ltd.-re, azonban 2004 júliusáig még korlátozott mennyiségű CPT-t értékesített a leányvállalat javára.

II.8. MEI / Matsushita / Panasonic³²

52. A Matsushita Electric Industrial Co. Ltd., mely 2008. október 1-től nevét Panasonic Corporation-re változtatta (a továbbiakban az anyavállalat, illetve a vállalkozáscsoport külön nem nevesített tagja[i] egységesen: MEI, Matsushita vagy Panasonic) egy elektronikai és elektromos készülékeket gyártó és forgalmazó cégcsoport japán anyavállalata. A Panasonic Corporation 2013. április 1-től 2014. március 31-ig tartó üzleti évben elért globális konszolidált nettó árbevétele 7.736,5 milliárd JPY (azaz 17.290 milliárd Ft) volt.³³
53. [PANASONIC ÜZLETI TITKA].
54. A Panasonic Europe Ltd. (korábbi elnevezéssel: Matsushita Electric Europe Headquarters Ltd.) tájékoztatása szerint csak egy holding társaság, mely a CRT-piacon aktív leányvállalatoknak nyújtott marketing-támogatást, gyártással és értékesítéssel azonban nem foglalkozott, mire tekintettel a GVH az eljárást vele szemben megszüntette.³⁴
55. [PANASONIC ÜZLETI TITKA] a gyárak [PANASONIC ÜZLETI TITKA] főképp saját régiójuk számára állítottak elő termékeket (a termékek súlya, térfogata, törékenysége ugyanis különösen költségessé tette a szállítást), illetve mert a termelési költségek (így különösen a munkaerő és az üveg alapanyag költsége) régióként eltérően alakultak.
56. A MEI 2003. március 31-i hatállyal átszervezte üzletvitelét, és a CRT-ágazattal kapcsolatos tevékenységet a Toshiba-val közösen létrehozott Matsushita Toshiba Picture Display Co. Ltd.-hez telepítette. 2003. április 1-jét követően a MEI (és vállalkozáscsoportja) már nem aktív a CRT-piacon.
57. A MEI 2007. március 31-én megszerezte a Toshiba-nak a Matsushita Toshiba Picture Display Co. Ltd.-ben fennálló részesedését, így ez utóbbi egyedüli tulajdonosává vált.
58. A vállalkozáscsoport egyes tagjai CRT végtermékek gyártásával és értékesítésével is foglalkoztak, melyet globális szinten a Panasonic AVC Networks Company bonyolított. A

³² Vj/45/2008/39., Vj/45/2008/40., Vj/45/2008/143., Vj/45/2008/144.

³³ <http://panasonic.co.jp/corp/news/official.data/data.dir/2014/04/en140428-5/en140428-5-11.pdf>

³⁴ Vj/45/2008/101.

CRT-TV-k gyártását 2005 előtt a Matsushita Electric UK Ltd. (későbbi elnevezéssel: Panasonic Manufacturing UK Ltd.) és 2008-ig a Panasonic AVC Networks Czech s.r.o. végezte Európában, de ezek értékesítését 2003 óta folyamatosan leépítette. Monitort 2000 óta nem értékesített Európában.

II.9. MTPD³⁵

59. A Matsushita Toshiba Picture Display Co. Ltd.-t, melynek neve később MT Picture Display Co. Ltd.-re változott (a továbbiakban az anyavállalat, illetve a vállalkozáscsoport külön nem nevesített tagja[i] egységesen: MTPD) – a fentieknek megfelelően a Matsushita és a Toshiba alapította, melybe 2003. március 31-i hatállyal kiszervezték a CRT-üzletággal kapcsolatos tevékenységeiket. A vállalatban a MEI 64,5%-os, a Toshiba 35,5%-os részesedéssel rendelkezett.
60. [PANASONIC ÜZLETI TITKA].
61. Az MTPD tevékenysége a CPT termékek gyártására irányult, és maga nem állított elő CDT termékeket, pusztán értékesítést folytatott ez utóbbi termékkör kapcsán, a meglévő raktárkészletek kiárusításával. Az általa gyártott CPT termékeket 2006-ig forgalmazta Európában, elsősorban kizárólagos leányvállalata, a gyártással is foglalkozó MT Picture Display Germany GmbH (a továbbiakban: MTPD Germany) révén, de a szintén az MTPD 100%-os tulajdonában lévő malajziai, indonéziai, thaiföldi és amerikai leányvállalatok is értékesítettek termékeket Európában. A CRT-gyártással Japánban és az USA-ban 2004-ben, az EU-ban pedig 2006-ban hagyott fel.
62. [PANASONIC ÜZLETI TITKA].
63. Az MTPD végtermékek gyártásával, értékesítésével nem foglalkozott.
64. A Toshiba az MTPD-ben meglévő kisebbségi részesedését 2007. március 30-án eladta a Matsushita-nak.³⁶ Az MTPD a 2012. üzleti évben nem realizált árbevételt.

II.10. MTPD Germany

65. Az MTPD Germany az eljárással érintett időszak végén az MTPD kizárólagos tulajdonában állt.
66. 2008. augusztus 11-én kelt adatszolgáltatásában³⁷ az MTPD azt a tájékoztatást adta a GVH részére, hogy az MTPD Germany 2006. március 31. napján fejezte be működését, tehát a gyártási tevékenységet. 2009. február 3-án az MTPD Germany címére kézbesített felhívásra válaszul a Lumenova GmbH jelezte, hogy a vállalkozás nem létezik.³⁸ A Panasonic és az MTPD később előadta, hogy az MTPD Germany ellen 2005. november 30. napján csődeljárás indult, és emiatt az anyavállalata, a MEI 2007. június 29. napján eladta a 100%-os tulajdonában álló vállalkozást a HERE Genesis B.V. (96%) valamint a SCHE31 Verwaltungs GmbH (4%) részére.³⁹

³⁵ Vj/45/2008/39., Vj/45/2008/54.

³⁶ Vj/45/2008/187.

³⁷ Vj/45/2008/54.

³⁸ Vj/45/2008/66.

³⁹ Vj/45/2008/108.

II.11. Thomson / Technicolor⁴⁰

67. A Technicolor SA (korábbi elnevezéssel: Thomson SA) a világméretű Thomson-csoport anyavállalata (a továbbiakban az anyavállalat, illetve a vállalkozáscsoport külön nem nevesített tagja[i] egységesen: Thomson vagy Technicolor). A Thomson SA-t állami tulajdonú vállalként alapították 1985-ben, Franciaországban. A francia állam 1998-tól kezdődően fokozatosan csökkentette részesedését 2% alatti mértékűre. 2010. január 27-én a részvényesek közgyűlésének döntése értelmében változott a vállalkozás neve Technicolor SA-ra, majd február 1-től részvényeit a párizsi tőzsdére vitték. A Technicolor SA 2013. évi konszolidált nettó árbevétele 3.450 millió EUR (azaz 1.024.362 millió Ft) volt, melyen belül az anyavállalat nettó árbevétele 90 millió EUR-t tett ki (azaz 26.722 millió Ft-ot).
68. A Thomson a vizsgált időszakban aktív szereplője volt a CPT gyártásnak és forgalmazásnak, termékei egy részét maga is felhasználta végtermékek gyártására. A vállalkozáscsoport ugyanakkor CDT-termelést, -értékesítést nem folytatott.
69. A CPT-k értékesítése regionális alapon szerveződött: a lengyel gyáregység Lengyelországban és a visegrádi országokban (Csehország, Szlovákia, Magyarország), a Viseocolor spA Olaszországban, a Thomson Inc. Koreában és a NAFTA-országokban, a kínai gyár pedig Kínában értékesített. A világ többi részét a franciaországi székhelyű Thomson Tubes and Displays SA látta el. A szállítás közvetlenül a gyárból történt, és azonos célország vagy régió esetén a számlát is a gyár állította ki, egyéb esetben – közvetítőként – a francia értékesítési cég.
70. A Thomson által csatolt információk alapján az árképzési módszerrel kapcsolatban az alábbi megállapítások tehetők. Hivatalos ún. „pricing benchmark”-okat évente kétszer állapítottak meg, melyeket márciusban és szeptemberben (a következő negyedévre vonatkozó hatállyal) felülvizsgáltak. A keresleti és árazási trendek minden héten megvitatásra kerültek az ún. Weekly Sales Call alkalmával, amelyen a várható tárgyalásokkal kapcsolatos stratégiát is meghatározták. Bár a termékek kiszállítására csak akkor kerülhetett sor, ha a kapcsolódó ármegállapodást a regionális vezető és a „tubes controller” is ellenjegyezte, ez azonban csak adminisztratív lépés volt, mivel a vállalat kötve volt az értékesítési felelős által a vevővel kialkudott árhoz. A belső transzferáraknak a külső, piaci árakhoz kellett igazodnia, speciális ügyletek esetén azonban lehetőség volt ún. spot árak meghatározására is. A CPT-eladásokra, árak meghatározására, gyártásra vonatkozó döntéseket általában az anyavállalat hozta meg, a lengyel leányvállalat üzletpolitikájának kialakításának módjáról – az üzletág értékesítése miatt – ugyanakkor a Thomson már nem rendelkezett információkkal.
71. A Thomson és a TDP Sp.z.o.o.⁴¹ egybehangzó tájékoztatása szerint a Thomson – kizárólag a CPT-üzletág értékesítése céljából – 2005. július 1-jén alapította meg a TDP Sp.z.o.o.-t (Thomson Display Polska sp.z.o.o. néven), amelybe kiszervezésre került a Thomson Multimedia Polska sp.z.o.o. (2002 előtti elnevezéssel: Thomson Polcolor sp.z.o.o., 2006-tól: Thomson Technicolor Polska sp.z.o.o.) katódsugárcső üzletága. Az átadó vállalkozás a Thomson / Technicolor csoport része maradt, míg a katódsugárcső üzletágot magában foglaló TDP Sp.z.o.o. – a Thomson egyéb CRT-üzletágbeli érdekeltségeivel (azaz

⁴⁰ Vj/45/2008/78., Vj/45/2008/111., Vj/45/2008/207., Vj/45/2008/568.

⁴¹ Vj/45/2008/33.

olaszországi, majd mexikói és kínai gyáraival) együtt – 2005. szeptember 30-án értékesítésre került az indiai Videocon-csoport részére.

72. A Thomson televíziókészülékek gyártásával is foglalkozott a vizsgált időszakban, ezen üzletágát 2004. augusztus 1-jén értékesítette a hongkongi TCL Multimedia Technology Holding irányítása alatt álló TTE Corporationnek.

III.

Az érintett termékek, piacok

III.1. A releváns termékpiacok

73. A katódsugárcső (CRT) egy vákuumzárt üvegcső, mely egy vagy több elektronágyút és egy fluoreszcens képernyőt tartalmaz. A katódsugárcső alkalmas képek megjelenítésére elektron nyalábok felgyorsítása, irányítása és a fluoreszcens képernyőnek való ütköztetése során keletkező felvillanások révén. A katódsugárcsőeknek két főbb fajtája létezett, a színes televízió képcsövek (CPT) és a színes monitor képcsövek (CDT).
74. A CPT és a CDT felhasználási célja különböző volt, míg a CPT-ket televíziókészülékekbe, addig a CDT-ket monitorokba építették be. Ez eltérő funkcionális jellemzőket is kívánt: a monitorokban nagyobb felbontású a kép, több, de kisebb méretű pixelt tartalmaz, a TV-képcsövek esetében ezzel szemben a méret és a hosszú távú képminőség volt fontosabb, illetve az analóg TV-rendszerek eltérő beolvasási metódust használtak. A jellemző méretek is másképp alakultak: a CDT-ket 14-15-16-17-19"-os változatokban, míg a CPT-ket tipikusan 20-21-25-28-29-32"-os méretekben gyártották, és utóbbiakból volt normál és széles képernyős változat (4:3 és 16:9). A termékek előállítása, bár hasonló gyártási technológián alapult, eltérő gyártósorokon és más összetevők felhasználásával zajlott. Ennek következtében egyik termékről a másik termelésére való áttérés bonyolult és tetemes beruházást igénylő feladat. Végezetül, a termékek vevői is elkülönültek, és a piaci fejlődés is különbözőségeket mutatott: az LCD helyettesítő jellege miatt a CDT iránti kereslet hamarabb hanyatlásnak indult, mint a CPT iránt.⁴²
75. Mindezekre tekintettel a CPT és a CDT termékek versenyjogi szempontból nem minősültek egymás helyettesítőinek, azaz elkülönült érintett termékpiacokat alkottak.
76. A televízió képcsöveket méretük alapján négy kategóriába sorolta az iparág. A kis (20"-nál kisebb) és közepes (20", 21") méretű típusokat általában alacsonyabb kategóriájú, bárki számára elérhető, alacsonyabb technológiai színvonalú termékekben használták, ahol a fő versenytényező így az ár volt. A nagy (24", 25", 28", 29", 30") és különösen az óriás (32" vagy annál nagyobb) méretű CPT-kel ezzel szemben nagy és/vagy lapos képernyőjű, luxuscikknek számító TV-kbe építették be, amikkel a jómódú fogyasztókat célozták meg, így ezek inkább technológiai jellemzőikben versenyeztek. A Toshiba előadása szerint a TV-gyártók számára egy új méret bevezetése jelentős beruházást igényelt, emiatt a különböző méretű CPT-k nem helyettesítették egymást. Kiemelte továbbá, hogy a beszállító-váltás is költségesnek bizonyult – különösen a magasabb kategóriájú

⁴² Vj/45/2008/45., Vj/45/2008/169., Vj/45/2008/187.

szegmensben, ahol a folyamatos magas minőség biztosítása fontos volt –, jellemző volt az egy-beszállítós modell.⁴³

77. Az előzetes álláspontra tett észrevételeiben⁴⁴ több eljárás alá vont is azzal érvelt, hogy a különböző méretű CPT-termékek elkülönült érintett piacokat alkottak. E körben a hivatkoztak az Európai Bizottság Philips / LG Electronics / JV ügyben hozott döntésére, amely a keresleti helyettesíthetőség hiányára és a kínálati helyettesíthetőség akadályaira figyelemmel az egyes CPT-méreteket szintén elkülönült érintett piacokként azonosította, illetve arra, hogy egyes gyártók csak bizonyos méretekre, típusokra koncentráltak.
78. Az eljáró versenytanács a jelen eljárás szempontjából nem tartotta szükségesnek annak eldöntését, hogy a különböző méretű, kategóriájú CPT-k egyazon érintett piac részét képezték-e vagy elkülönült releváns termékpiacon alkottak, mivel a későbbiekben részletesen kifejtettek értelmében a versenykorlátozó magatartás valamennyi méretű, kategóriájú CPT-terméket érintette, s az egyes méretekre, típusokra vonatkozó megállapodások, egyeztetések a termékféleségek közti kölcsönhatások okán kihatással lehettek a többi méretre, típusra is, és fordítva.

III.2. Az érintett földrajzi piacok

79. A CRT-k mint termékek viszonylag nagyméretűek, mélyek, nehezek és törékenyek voltak,⁴⁵ ami szállításukat nehezéssé tette. Ennek ellenére a CPT-k tekintetében különösen Európán belül jelentős export-import tevékenység folyt, amit a piaci szereplők tényleges értékesítési-beszerzési gyakorlata is mutat (vö. 227. pont), illetve bár a CDT esetében a gyártás és a felhasználás is nagyrészt Ázsiában valósult meg, szintén megfigyelhető volt országhatárokon átnyúló kereskedelem. Emellett az ázsiai gyártókkal szembeni, dömping-ellenes fellépés⁴⁶ arra utal, hogy – különösen megfelelő piaci körülmények, árkülönbségek mellett – nagyobb távolságokra is racionális lehetett a szállítás.
80. Az eljárás alá vontak az előzetes álláspontra tett észrevételeikben⁴⁷ ugyanakkor hangsúlyozták, hogy a CPT esetében a fentiek ellenére az egyes földrajzi régiók versenyjogi értelemben elkülönült érintett piacokat alkottak. E körben kiemelték, hogy az Európába irányuló import legfeljebb 10%-ot tett ki, s az import súlyának növekedését a dömpingellenes vámok és egyéb tényezők (szállítási idő és költségek, logisztikai követelmények) is akadályozták. Emiatt számos gyártó kapacitások létesítésével lépett be az európai piacra, ugyanakkor számos ázsiai gyártó nem volt jelen Európában vagy csak marginális mértékben. Szakértői tanulmányokra hivatkozva kiemelték, hogy az európai és az ázsiai árak között jelentős különbség állt fenn, elsősorban az eltérő gyártási költségek okán, s az árak alakulása sem követett azonos trendeket.

⁴³ Vj/45/2008/187.

⁴⁴ Ld. pl. Vj/45/200//540., Vj/45/2008/543., Vj/45/2008/562.

⁴⁵ Vj/45/2008/169.

⁴⁶ Vö. a Bizottság 2000. április 19-i, 837/2000/EK. számú rendelete (HL L 102, 2000.04.27., 15. o.); a Tanács 2000. október 17-i, 2313/2000/EK. számú rendelete (HL L 267, 2000.10.20., 1. o.); a Bizottság 2006. november 15-i, 2006/781/EK. számú határozata (HL L 316, 2006.11.16., 18. o.).

⁴⁷ Ld. pl. Vj/45/2008/536., Vj/45/2008/540., Vj/45/2008/542., Vj/45/2008/543.

81. Mindezekre tekintettel az eljáró versenytanács arra a következtetésre jutott, hogy a fentebb említett jellemzők és a CPT-kartell alapvetően regionális szerveződése miatt a jelen eljárás tárgyát képező magatartással érintett releváns földrajzi piac kiterjedése valószínűsíthetően európai dimenziójú. Az eljáró versenytanács ugyanakkor a jelen eljárás keretében nem tartotta szükségesnek, hogy ennél részletesebben állást foglaljon ebben a kérdésben, mivel az érintett piacok pontos meghatározása – a vizsgált jogsértések jellege folytán – a csekély jelentőségű kartellekre vonatkozó kivétel alkalmazásával összefüggésben nem volt szükséges (vö. VII.10. alfejezet).

III.3. A releváns piacok szereplői, piaci tendenciák

82. Az eljárás alá vontak által a saját és a versenytársaik piaci részesedéseire vonatkozóan megadott becslések alapján az európai CPT-piac legnagyobb szereplője a Philips, illetve később az LPD volt, 25-50% körüli részesedéssel. Második legjelentősebb szereplő a Thomson, akinek részesedése 10-25% között lehetett, míg a Samsung SDI 5-15% közötti részesedést tudhatott magáénak. A MEI-nek és a Toshiba-nak, illetve az MTPD-nek az eljárás alá vontak 10% alatti részesedést tulajdonítottak, illetve a nagyobb versenytársak között egyes esetekben említésre került a Chunghwa és a Sony is, 10% körüli piaci súllyal.⁴⁸ Az Európai Bizottság a 2001-es COMP/M.2263 számú ügyben a szereplők világpiaci részesedéseivel kapcsolatban a következőket állapította meg: az LPD részesedése 25-30% között várható, mivel a közös vállalat alapítói közül a Philips 15-20%-os, az LGE pedig 5-10%-os részesedéssel rendelkezett. A Samsung SDI 15-20%-os részesedést ért el, a Thomson pedig 10-15%-ot. A Chunghwa, a Matsushita és a Toshiba részesedései 5-10% közöttire tehetők.
83. Az eljárás alá vontak vállalkozáscsoportjain kívül a CRT-piacok szereplői voltak még egyebek mellett a következő vállalkozások is. Az Orion Electric Co. a Daewoo-csoporthoz tartozó CRT gyártó volt. 1995-ben a Daewoo Electronics Co. Ltd.-vel való összefonódást követően e két cégből jött létre a Daewoo Orion S.A. (a továbbiakban: Orion vagy DOSA), mely 2003 januárjában csődbe ment. A Thai-CRT egy thaiföldi székhelyű, CRT termékeket gyártó vállalkozás volt, amely a Siam Cement csoport érdekeltségi körébe tartozott. A vállalkozás 2006-ban megszűnt. Az Irico kis- és középmeretű CRT termékeket gyártó kínai vállalkozás, amely vélhetően 1998-ban hagyott fel tevékenységével, az EGT területére nem értékesített. Az AB Ekranas egy litvániai székhelyű CRT gyártó volt, amely 2006-ban csődbe ment, és 2007 óta felszámolás alatt állt.
84. Az eljárás alá vont vállalkozás(csoport)ok a CRT-termékek költségét a végtermékek összköltségének 20-70%-ában határozták meg.⁴⁹ Az LGE hangsúlyozta ugyanakkor, hogy a CRT árváltozása nem befolyásolja a végtermék árát, mivel teljesen eltérő piaci dinamika jellemzi őket, és más értékesítési csatornákon, más vevőknek adják el a termékeket. A Philips és a Toshiba szerint a CRT árának aránya a végterméken belül típustól és mérettől függően, illetve időben is változott. A Toshiba hozzátette ugyanakkor, hogy a CPT-k a színes TV-k összköltségének nagy és egyre növekvő részét tették ki, melynek oka a nyersanyagok (különösen az üveg) árának emelkedése és az egyre bonyolultabb gyártóberendezések iránti igény volt, valamint az egyéb költségek (különösen az

⁴⁸ Vj/45/2008/45., Vj/45/2008/54., Vj/45/2008/78., Vj/45/2008/139., Vj/45/2008/187.

⁴⁹ Vj/45/2008/43., Vj/45/2008/45., Vj/45/2008/78., Vj/45/2008/139., Vj/45/2008/169., Vj/45/2008/, Vj/45/2008/187.

elektronikai alkatrészek költségének) csökkenése. A Panasonic szerint⁵⁰ a CRT-k és a végtermékek árai, változásai között nem mutatható ki szignifikáns összefüggés, mivel elkülönült piacokon versenyeznek, továbbá mert a végtermékek ára sok egyéb tényezőtől is függ (úgy mint átmérő, típus, design, értékesítési csatorna, földrajzi régió). Ezért a CPT áremelkedését lehetetlen a CRT-TV mint végtermék árában automatikusan érvényesíteni, hiszen a TV-gyártó vállalkozások termékeiket éles versenyben, kis haszonkulccsal értékesítik.

85. A végtermékek gyártásával, értékesítésével is foglalkozó eljárás alá vont vállalkozások, illetve a vállalkozáscsoportjukba vagy érdekeltségi körükbe tartozó vállalkozások az általuk eladott TV-készülékekben a „saját” (vagy csoporton / érdekeltségi körön belüli) képcsövek arányát átlagosan 6-70% közöttre tették.⁵¹
86. A 2000-es évek elejétől a piaci fejlődés, az alternatív technológiák megjelenése (LCD, plazma) fokozott verseny-nyomást jelentett a CRT-iparág szereplői számára.⁵² Az LCD technológia („lapos” TV-k, monitorok) megjelenésével a CRT-képcsövek piaca sokkal gyorsabban összeomlott, mint az várható volt, s ezt egy meredek áresés kísérte. Ennek következtében jelentős feleslegek, túlkapacitások alakultak ki a CRT-piacon, ami összességében számos CRT-termeléssel foglalkozó vállalkozás csődjéhez vezetett.⁵³
87. A CRT-gyártók európai érdekképviselői szerve a European Electronic Component Manufacturers Association (a továbbiakban: EECA) volt, melyen belül önálló érdekképviselői szövetséggént működött a European Display Industry Association (a továbbiakban: EDIA). A szervezetek a képcsőgyártók és a kapcsolódó iparágak képviselőinek többségét tömörítették. Céljuk az iparág image-ének növelése és érdekeinek védelme volt (különösen vámokkal, környezetvédelmi korlátozásokkal szemben). Központjuk Brüsszelben működött.⁵⁴

IV.

A vizsgált magatartás

IV.1. A versenytársak közti kapcsolatok alakulása

88. Az SDI elmondása⁵⁵ szerint a CRT gyártók hosszú éveken át tartottak kétoldalú és többoldalú találkozókra üzletileg érzékeny információk kicserélése és versenykorlátozó tevékenység folytatása céljából. A már 1995 előtt megkezdődő kétoldalú megbeszélések és kapcsolatfelvételek 2007 második feléig folytatódtak. A versenykorlátozó tevékenység kiterjedt mind a számítógépes monitorokban használt CDT, mind a színes televíziókban használt CPT termékekre. Bizonyos esetekben ugyanazok a személyek vettek részt a

⁵⁰ Vj/45/2008/39., Vj/45/2008/183.

⁵¹ Vj/45/2008/246., Vj/45/2008/248., Vj/45/2008/250., Vj/45/2008/251., Vj/45/2008/255., Vj/45/2008/264.

⁵² Vj/45/2008/187. A Toshiba hozzáteszi, hogy ez növelte a piac átláthatóságát, és a vevők tárgyalási taktikájának szokásos részévé vált a többi gyártó áaira való hivatkozás.

⁵³ Ld. pl. a Vj/45/2008/256. és a Vj/45/2008/296. számú iratokat, illetve az LPD felszámolója által készített „1st trustee report” megállapításait (Vj/45/2008/139.).

⁵⁴ Vj/45/2008/45.

⁵⁵ Vj/45/2008/256/9.

menedzsment szintű találkozókra a CDT és a CPT kapcsán egyaránt. A CPT találkozókra részt vevő versenytársak, elsősorban az SDI, az LGE, a Chunghwa, a DOSA, a Thomson, a Matsushita, a Thai-CRT és a Toshiba volt.

89. A Chunghwa szerint⁵⁶ a CPT találkozók témája az árak koordinálása és a kibocsátás korlátozása volt. Előbbi keretében a résztvevők árazási irányelveket fogadtak el, melyek lehettek ársávok, minimális árszintek vagy célárak. Ezeket az irányelveket negyedévente igazították a piaci fejleményekhez. A résztvevők egyeztettek a vevők felé folytatott kommunikációt is, egyfelől kijelölve azt a vállalkozást, amelyik adott vevő felé elsőként közölte az egyeztetett árazási szándékot, s akit a többi vállalkozás követett más vevők vonatkozásában is. A vevői reakciókat ezután egyeztetették egymás között. Ugyancsak előre egyeztetették a felek, hogy milyen okokra hivatkozva javasolják az árak változtatását. Megerősíti ezt az SDI is, elmondva⁵⁷ hogy a találkozókra többek között szó esett általában a piaci helyzetről, az egyes vevők számára értékesített CPT termékek méretenkénti mennyiségéről és az árazásról.
90. Az SDI elmondása⁵⁸ szerint a CPT találkozók jellemzően regionális szinten szerveződtek, mivel a piaci körülmények régióról régióra változtak a magas szállítási költségek, vámok miatt. A piaci körülmények regionális eltérései miatt a CPT üzletágban a regionális leányvállalatok munkatársai jelentős autonómiát élveztek a gyárak működtetése, a kereskedelmi tevékenység, a fejlesztés, a kibocsátási mennyiség meghatározása valamint az árazás és értékesítés tekintetében. A regionális menedzsment ellenőrizte az árak meghatározásának minden lépését, és maguk döntöttek arról, hogy a saját piacuk körülményei között milyen irányban változtatják az árakat. Mindazonáltal az SDI elismerte, hogy mivel Európában az összesített kereslet meghaladta a kínálatot a 14"-es CPT-k vonatkozásában, az ázsiai üveg-találkozókra az európai exportról is szó esett. Emellett, az ezen találkozókra résztvevő Samsung SDI alkalmazottakat nagyon ritkán felvilágosították az európai fejleményekről. A Philips is hozzáteszi,⁵⁹ hogy a 14"-21"-es szegmensben a piac jóval globálisabb jellegű volt, mint a nagyobb méretű termékek esetében, ahol a piac valóban inkább regionálisnak volt mondható. A Philips szerint⁶⁰ az Európában megállapodott árak függtek a világ többi régiójában, különösen Ázsiában érvényesülő áraktól. Ennek megfelelően egyes megbeszéléseken az európai exportról is szó esett.⁶¹ Erre azért volt szükség, hogy az egyébként Európában kivételes módon ki nem elégített 14"-es kereslet miatt az ázsiai export ne zavarja meg a piaci árakat. A Philips megerősíti,⁶² hogy az ázsiai CPT találkozók résztvevői a 20" és 21"-es termékek mellett a 14"-es termékekről is beszéltek, s ennek keretében megegyeztek abban, hogy fenntartanak egy árrést az ázsiai és európai, illetve törökországi árak között.
91. A Chunghwa hozzáteszi,⁶³ hogy a résztvevők általánosságban is foglalkoztak az európai árakkal is, és kicseréltek Európára vonatkozó adatokat is. Az ázsiai cégek számára is releváns volt ugyanis az európai árazás, mert annak kellően magas szintje lehetővé tette a

⁵⁶ Vj/45/2008/257/1.

⁵⁷ Vj/45/2008/256/9.

⁵⁸ Vj/45/2008/256/9.

⁵⁹ Vj/45/2008/214.

⁶⁰ Vj/45/2008/296.

⁶¹ Vj/45/2008/256/9.

⁶² Vj/45/2008/209.

⁶³ Vj/45/2008/257/1.

tengerentúli értékesítést. Esetenként az ázsiai találkozók résztvevői értesültek az európai találkozók fejleményeiről is.⁶⁴ A Philips is megerősíti,⁶⁵ hogy volt kapcsolat az ázsiai és európai „üveg találkozók” között, s hogy az ázsiai vállalatok európai alkalmazottjai jelentéseket tettek anyavállalataik felé. A Philips európai munkatársa is kapott alkalmanként telefonhívásokat Ázsiában állomásozó kollégájától, amelyek során az olyan információkat kért, amiket le akart ellenőrizni, vagy be akart mutatni ázsiai találkozókon.

92. Többoldalú és kétoldalú találkozót egyaránt tartottak a résztvevők. A többoldalú, ún. „CPT Üveg Találkozók” hivatalosan 1998 őszén kezdődtek a Samsung SDI, az LGE, az Orion, a Chunghwa és a Thai-CRT részvételével, általában az ügyfelekkel történő negyedéves ártárgyalásokhoz igazítva.⁶⁶ A Toshiba nem vett részt ezeken a tárgyalásokon, az SDI nyilatkozata szerint általában az Orion tájékoztatta a találkozókon elhangzottakról.⁶⁷
93. Az eredeti öt CPT társaságnak nehézségeket okozott a piacon érdemi hatást elérni, mert az összesített (50%-ot el nem érő) piaci részesedésük nem volt elégséges az árak meghatározásához.⁶⁸ A résztvevők kísérleteket tettek emiatt, hogy bevonjanak olyan más versenytársakat, amelyek nyomást gyakoroltak a piaci árakra, így a Samtelt (India), az Iricot (Kína) vagy az Ekranast (Litvánia). Ezek a próbálkozások nem jártak azonban tartós sikerrel. Sikerült ugyanakkor a braziliai és európai gyárai miatt különös problémát jelentő Philips bevonása a találkozóba. A Chunghwa szerint⁶⁹ a Philips 1999-től részt vett mind a rendszeresebb ázsiai, mind a sporadikusabb európai találkozókon, s a Philips is megerősíti,⁷⁰ hogy ekkor kapott meghívót a koreai versenytársaktól, és kezdett rendszeres résztvevő lenni, mind a többoldalú, mind a kétoldalú találkozókon. A találkozókat két szinten, alkalmazotti és vezetői szinten tartották.⁷¹
94. 2002-ben a CPT üvegtalálkozókat felváltották a többoldalú együttműködés új formái, az SML találkozók⁷² és a délkelet-ázsiai (ún. „ASEAN”) találkozók.⁷³
95. Az SML találkozók résztvevői az SDI, az LPD és az MTPD voltak (az SML mozaikszó e három vállalkozás nevének kezdőbetűjéből állt össze). A vállalkozásokat a CRT részlegek vezetői képviselték a tárgyalásokon, amelyek középpontjában elsősorban a közepes és főleg a nagyméretű CPT termékek délkelet-ázsiai értékesítése állt.⁷⁴ Az SML találkozók résztvevői többek között méretenkénti bontásban egyeztettek a meghatározott vevőkkel szemben érvényesített CPT árakkal kapcsolatban. A résztvevők megosztották egymással a gyártási és kapacitási adataikat.⁷⁵ Az SML találkozók résztvevői általában tudtak a

⁶⁴ Vj/45/2008/256/9.

⁶⁵ Vj/45/2008/296.

⁶⁶ Vj/45/2008/256/9. A Philips megerősíti, hogy a főbb résztvevők a Chunghwa, az SDI, az LG és az Orion voltak. (Vj/45/2008/209.)

⁶⁷ Vj/45/2008/256/9.

⁶⁸ Vj/45/2008/256/9.

⁶⁹ Vj/45/2008/257/1.

⁷⁰ Vj/45/2008/209.

⁷¹ Vj/45/2008/256/9., Vj/45/2008/209.

⁷² Az SML rövidítés a résztvevők nevének kezdőbetűiből állt össze: Samsung SDI, Matsushita / MTPD és LPD.

⁷³ Vj/45/2008/256/9.

⁷⁴ A Chunghwa és a Thai-CRT nem gyártott nagyméretű CPT termékeket, ezért nem vett részt ezeken a megbeszéléseken.

⁷⁵ Vj/45/2008/256/9.

délkelet-ázsiai találkozók kimeneteléről, mert az értékesítési igazgatók, akik részt vettek ezeken a találkozókön, megosztották egymással az információikat.⁷⁶

96. A Panasonic / MTPD hozzátette, hogy bár az SML találkozók fő résztvevői a Samsung SDI, az MTPD és az LPD voltak, ugyanakkor ők más piaci szereplők adatait is begyűjtötték, és feltárták egymás előtt. Az LPD a Thai-CRT és az Orion / DOSA adataiért, az SDI a Chunghwa-ra, az MTPD pedig a Sony-ra, illetve a Thomsonra / Videoconra vonatkozó információkért volt felelős. A találkozókön a résztvevők irányárakról is tárgyaltak, de a Panasonic / MTPD szerint kizárólag az ázsiai piacokra és bizonyos vevőkre (pl. Funai, JVC, Mitsubishi, Sanyo, Sharp) vonatkozóan. E tárgyalások Európát a Panasonic / MTPD nyilatkozata értelmében soha nem érintették, és arra nem is lehettek semmilyen hatással. Az Ázsián kívüli területeket illetően illetve globálisan a Panasonic / MTPD előadása szerint csak az alábbi témákban osztottak meg egymással információkat a résztvevők: a CPT-kre és a TV-kre vonatkozó általános piaci feltételek; CPT termelési kapacitások, folyamatok; értékesítési mennyiségek; CRT-TV előállítására vonatkozó adatok, előrejelzések – ezen információcsere ugyanakkor a Panasonic / MTPD álláspontja szerint nem utal arra, hogy az értékesítési mennyiségekre vagy kapacitásokra vonatkozó megállapodás lett volna a felek között az EGT-t érintően.⁷⁷
97. Az ún. ASEAN vagy délkelet-ázsiai találkozók elsődleges célja ugyancsak az ázsiai CPT-piacca kapcsolatos információcsere volt, különösen a kis- és közepes méretű (14-20-21”) termékeket illetően. Időről időre irányárakra vonatkozó tárgyalások is folytak, de ezek a Panasonic / MTPD előadása szerint kizárólag az ázsiai piacokat és bizonyos vevőket (pl. Funai, Orion, JVC, Sanyo, Sharp, Thomson, Vestel) érintettek, Ázsián kívüli térségeket nem, s azokra semmilyen hatással sem voltak. Az Ázsián kívüli területeket illetően illetve globálisan a Panasonic / MTPD nyilatkozata szerint csak az alábbi témákban osztottak meg egymással információkat a résztvevők: a CPT-kre és a TV-kre vonatkozó általános piaci feltételek; CPT termelési kapacitások, folyamatok; értékesítési mennyiségek – ezen információcsere ugyanakkor a Panasonic / MTPD álláspontja szerint nem vezetett a felek között az EGT-t érintő megállapodásokhoz.⁷⁸
98. Az európai találkozók is különböző keretek között és formában zajlottak.
99. A versenytársak közötti együttműködés részben az érdekképviselési fórumok keretében valósult meg. A Thomson tájékoztatása szerint az EECA / EDIA találkozókra negyedévente került sor Brüsszelben az EECA kezdeményezésére, melyre a napirendet is a szövetség állította össze. Ennek keretében a PriceWaterhouseCoopers tanácsadó cég adatokat gyűjtött az iparági szereplőktől és anonim statisztikai összesítéseket készített. Emellett évente egyszer Európában vagy Ázsiában az EECA a japán (JEITA / EIAJ) illetve koreai (EIAK) szövetségekkel is szervezett találkozót, melyek napirendjét a partnerekkel közösen állította össze. A megbeszélések elsődlegesen a regionálisan és a világkereskedelemben mutatkozó tendenciákra, illetve az új technológiák elterjedésére összpontosítottak.⁷⁹

⁷⁶ Vj/45/2008/256/9.

⁷⁷ Vj/45/2008/63.

⁷⁸ Vj/45/2008/63.

⁷⁹ Vj/45/2008/78.

100. A Philips szerint⁸⁰ a negyedévente, Brüsszelben tartott EECA találkozók kiterjedtek az egész CRT iparágra, de elsősorban a CPT termékekre koncentráltak. Három találkozási szintje volt ennek az együttműködésnek: (i) a legmagasabb, stratégiai szintű, amit csak alkalmanként rendeztek meg, (ii) a Forumnak nevezett menedzsment szintű, és (iii) az ezek előkészítésére irányuló statisztikai munkacsoporti találkozók. Jóllehet a formális megbeszéléseken a felek általában valóban csak a PriceWaterhouseCoopers által készített kimutatások alapján folytattak eszmecserét, és nem volt szó árakról vagy konkrét vevőkről, a Philips szerint,⁸¹ ha kivételes jelleggel is, de a Forum keretében is folytak olyan megbeszélések, amelyek arra irányultak, hogy ne legyen árharc a vállalkozások között. A formális EECA megbeszéléseket megelőző vagy azt követő vacsorákon vagy a bárban azonban a résztvevők beszéltek a gyártási kapacitás és az ár, a gyártási szünetelések időzítése és tervezése témáiról. A munkacsoporti megbeszélésekhez kapcsolódóan is részletes, a kapacitásra, árra, a termelésleállítás időtartamára és ütemezésére és a gyártósorok kihasználtsági szintjére vonatkozó adatcserét is folytattak. Ugyancsak megbeszélték a problémásnak vélt területek kezelését, így például a török vevőknek meghatározandó árak szintjét. A Philips szerint az EECA találkozók egy idő után valójában érdektelenné váltak, és kizárólag a vacsora alatti és a bárban folytatott megbeszélések voltak érdekesek.
101. Az EECA keretein kívüli találkozók már 1999-et megelőzően megkezdődtek, de többoldalú találkozókat csak 1999-től tartottak. Az európai GSM találkozókat (így nevezték az árak egyeztetésére irányuló találkozókat)⁸² ugyan az ázsiai találkozóktól elkülönülten tartották, de ugyanazon résztvevő vállalkozások leányvállalatai és esetenként ugyanazok a személyek ültek rajtuk, akik Ázsiában is.
102. A Philips megerősíti,⁸³ hogy 1999-től kezdődően rendszeres többoldalú megbeszélések folytak a kis és közepes (14"-21") valamint a nagy és óriás (25"-34") termékekkel kapcsolatosan. Előbbi résztvevői a Philips (később az LPD), az SDI, a Chunghwa, az Orion és a Thomson volt, míg utóbbin a Thomson, az SDI és a Philips (később az LPD) vett részt. E találkozók kevésbé voltak szervezettek, nem voltak nagyon rendszeresek, általában valamelyik vagy mindegyik fél kezdeményezése esetén tartották azokat, s hol egyik, hol másik résztvevő rendezte. Mindazonáltal az egyes találkozók végén megállapodtak abban, hogy nagyjából mikor tartják a következő összejevetelt. E találkozók akkor váltak szervezettebbé, amikor az ázsiai gyártók megjelentek Európában, illetve a találkozók tárgya is jóval konkrétabbá vált a kereslet 2000-2001-es lelassulásakor. A találkozókon gyakorlatilag bármi téma lehetett, így beszéltek piaci részesedésekről, kapacitásokról, termelési adatokról, a keresleti és kínálati helyzetről, a következő időszakra tervezett árak nagyságáról, illetve egyes vevőknek értékesített mennyiségekről és árakról.
103. A Philips szerint⁸⁴ 2000-től kezdődően európai találkozóikon a felek egyre részletesebb információkat osztottak meg egymással, és megállapodásra jutottak az alkalmazandó árakban és a piaci részesedéssel arányos kapacitáscsökkentésben, amit a közösen meghatározott várható kereslet fényében állapítottak meg. Az ármegállapodások vevőkre

⁸⁰ Vj/45/2008/209., Vj/45/2008/214.

⁸¹ Vj/45/2008/214.

⁸² Vj/45/2008/256/1.

⁸³ Vj/45/2008/209. és Vj/45/2008/214., Vj/45/2008/296.

⁸⁴ Vj/45/2008/214.

lebontva is létrejöttek. A Chunghwa is elismeri,⁸⁵ hogy az európai találkozókra a résztvevők megállapodásra jutottak európai árak alkalmazása tekintetében, illetve akkor is, ha nem jutottak ebben megállapodásra, információt cseréltek az európai vevőkről, ajánlott áraikról, az értékesített mennyiségekről. Az SDI megerősíti,⁸⁶ hogy a 2000 táján a piacon megjelenő új technológia, a síkképcsővek kapcsán a társaságok megbeszélték azt, hogy milyen gyorsan terjesszék az új terméket, továbbá, hogy mekkora lenne az ára az ilyen képcsövet használó televíziókészüléknek, és esetlegesen mekkora lenne az ára a síkképernyős televízióban lévő CPT terméknek.

104. A találkozók során a felek értékelték a körülményeket a piaci helyzet változásának fényében, és ellenőrizték különösen a korábbi, az árakra és a kapacitásokra irányuló megállapodások tekintetében a tényleges helyzet alakulását. Ennek keretében kérdéseket tettek fel egymásnak arról, hogy betartották-e a megállapodásokat.⁸⁷
105. A Philips szerint⁸⁸ 2002-2003 táján a piac gyorsuló hanyatlása miatt ismét intenzívebbé váltak a találkozók, amelyek tárgya áthelyeződött a nagyméretű és a jumbo kategóriákra, illetve a török vevőkre. A rendszeres résztvevők az SDI, a Thomson és az LPD volt (a Chunghwa és az Orion bezárta európai gyárait 2002-2003 folyamán). A találkozók menedzseri és felső szinten egyaránt zajlottak.
106. A többoldalú találkozók mellett alkalmi jelleggel kétoldalú megbeszéléseket is folytattak a felek. A Philips szerint⁸⁹ megszokott volt a versenytársak között, hogy személyesen találkoznak, vagy egyes kérdéseket telefonon egyeztetnek. A találkozókra számos kérdéssel esett szó, ideértve a CPT piac helyzetét, kapacitásokat és árakat. A találkozók Európa különböző pontjain voltak, így Amszterdamban, Berlinben, Luxemburgban, Párizsban. A Philips elismeri,⁹⁰ hogy tartott kétoldalú találkozókat a Thomsonnal, az SDI-vel (SDI, SDD), a DOSA-val, a Matsushita-val (EMEC, MEC, MEI) és a Toshiba-val.
107. A Chunghwa is megerősítette⁹¹ a kétoldalú találkozók tényét, kifejtve, hogy ezek a multilaterális meetingek között, de azoknál sokkal informálisabb módon, sporadikusabban jöttek létre, s a vevőktől származó árinformációk ellenőrzésére, a termelési szintek és megrendelések egyeztetésére szolgáltak. Ilyen találkozókra azonban nemcsak a többoldalú találkozók résztvevőivel, hanem másokkal is sor került (pl. Samtel, Ekranas, Philips brazil gyára, Toshiba [Indonézia], Irico, Beijing Matsushita Colour CRT Co., Hitachi ázsiai leányvállalata). Ez utóbbi típusú megbeszélések lehetővé tették, hogy a multilaterális találkozók szokásos résztvevői információkat szerezzenek az azokon részt nem vevő vállalkozások termeléséről és árazásáról, illetve ezen adatokkal számolhassanak, továbbá hogy az egyeztetéseket ezen vállalatokra is kiterjesszék. A többoldalú egyeztetéseken részt nem vevő vállalkozások azután eldönthették, hogy csatlakoznak-e a multilaterális találkozókhoz illetve az azokon létrejött megállapodásokhoz.

⁸⁵ Vj/45/2008/257/1.

⁸⁶ Vj/45/2008/256/7.

⁸⁷ Vj/45/2008/214.

⁸⁸ Vj/45/2008/214.

⁸⁹ Vj/45/2008/209.

⁹⁰ Vj/45/2008/214.

⁹¹ Vj/45/2008/257/1.

108. Az SDI – beszámolója szerint – az MTPD Germany-vel,⁹² a Philips-szel (később az LPD-vel) és a Thomsonnal (mind a lengyelországi, mind a francia részleggel) is⁹³ részt vett kétoldalú európai CPT találkozók.

IV.2. Az egyes találkozók ismertetése

109. Az eljáró versenytanács az eljárás alá vontak által az engedékenységi kérelmek és a GVH által előírt adatszolgáltatási felhívásokra benyújtott beadványok keretében előadottak, illetve a csatolt irati bizonyítékok alapján az egyes években megtartott találkozók kapcsán az alábbiakat állapította meg.
110. Elöljáróban rögzítendő, hogy az SDI elmondása szerint az egyeztetések során maga is a saját résztvevő munkatársa jegyzeteiben megjelenő, a versenytársak által ismertett adatkörrel azonos adatokat közölt.⁹⁴ Az árra, kapacitásra, értékesítésre vonatkozó adatok, a keresletre vonatkozó becslések tehát kölcsönösen elhangzottaknak tekinthetők, akkor is, ha az iratok csak az egyik fél álláspontját tartalmazzák.

1997

111. 1997. december 16-án az SDI ([SZEMÉLYES ADAT]), az LGE ([SZEMÉLYES ADAT]) és az Orion ([SZEMÉLYES ADAT]) többoldalú találkozón vett részt az Orion székhelyén, Koreában. A találkozóról készített belső SDI jelentés⁹⁵ szerint annak érdekében, hogy elkerüljék az indokolatlan árcsökkentések okozta túlzott versenyt, a nagyméretű CPT termékek legfőbb három koreai gyártója ugyanazon az ársávon igyekszik majd ügyletet kötni a vevőkkel. Ennek érdekében információt cserélnek árajánlataikról, raktárkészleteikről és egyéb bizalmas adataikról. A találkozó során a felek árazási irányelveket határoztak meg a 25” és 29”-os termékekre vonatkozóan, és meglévő közös vevőik kapcsán egyeztették az aktuális és közeljövőbeli helyzetet. Megvitatták az 1997-re várható teljes értékesítési mennyiségeket és a december végi állapotok szerinti raktárkészleteket. A jelentés alapjául szolgáló, a találkozón készült jegyzetek⁹⁶ szerint a gyártó vállalkozások információkat cseréltek a gyártási kapacitásairól, a vevőikről, az értékesítési mennyiségeikről valamint az áraikról, s ennek keretében az Orion ismertette a Philips vevő részére értékesített mennyiséget, s hogy ezen belül Mexikóba és Magyarországra mekkora mennyiséget értékesített a 20”-os CPT termékből.
112. 1997. december 29-én az SDI, az LGE és az DOSA találkozót tartott, amelyen a felek az 1996-1997-es időszakok tekintetében cseréltek üzleti adatokat egymással. A találkozóról készült feljegyzés⁹⁷ tanúsága szerint megvitatták éves szintű regionális értékesítési mennyiségeiket (Európát is külön kiemelve) a CPT termékekre nézve általában, majd részletesen ismertették egymással ugyanezen időszakokra nézve, a méretek szerint azonosított egyes CPT termékekből előállított mennyiségeket. Ezt követően adatokat cseréltek az egyes gyárak termelési kapacitásairól az 1997. január-november időszak

⁹² Vj/45/2008/256/12.

⁹³ VJ/45/2008/256/2., VJ/45/2008/256/10.

⁹⁴ Vj/45/2008/256/10.

⁹⁵ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Translations MTG Minutes 1997/1997 12 16 (44).doc

⁹⁶ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Translations MTG Minutes 1997/1997 12 16 (45-48).doc

⁹⁷ Vj/45/2008/256/19.

tekintetében. A megbeszélés ugyancsak kiterjedt az 1998-ban értékesíteni tervezett CPT termékek globális mennyiségére.

1998

113. 1998. július 16-án háromoldalú találkozón vett részt az SDI ([SZEMÉLYES ADAT]), az LGE ([SZEMÉLYES ADAT]) és az Orion ([SZEMÉLYES ADAT]).⁹⁸ A találkozón készült jegyzetek⁹⁹ szerint a felek ismertették CPT gyártási kapacitásukat és az egyes vevőknek, illetőleg egyes régiókba, így Európába szállított mennyiségeket. Ezt követően megosztották egymással árazási terveiket több CPT méret (14"-29") tekintetében. Ennek keretében például a 14" termékek kapcsán mind az LG, mind az Orion jelezte, hogy tervezi a termék árának USD 30.50-ról 31 USD-re emelését. Az árakra vonatkozó egyeztetések általában az adott nagyságú termékekre, és nem valamely vevőnek vagy valamely területre szállított termékekre vonatkoztak. A szállított mennyiségre, termelésre, készletekre vonatkozó adatcsere esetében viszont kifejezetten megjelent Európa (mint régió, illetve külön Lengyelország és Franciaország), illetőleg Európában (is) működő vevők, mint a Philips. Az Orion, a vele szemben megfigalmazódott vádra, amely szerint termékeit túlzottan alacsony áron kínálja, úgy válaszolt, hogy az alacsonyabb árszintre azért van szüksége, mert kompenzálnia kell termékeinek az SDI termékeivel szemben meglévő minőségi hátrányát.
114. 1998. szeptember 7-én ötoldalú találkozón vett részt az SDI, az Orion, az LG, a Thai-CRT és a Chunghwa. A találkozón készült jegyzetek¹⁰⁰ szerint a felek vevőkre és termékekre is lebontva, részletesen ismertették gyártási kapacitásukat és az egyes vevőknek (ideértve a Philipsét is) szállított mennyiségeket. Az egyeztetések során a CPT termékekkel kapcsolatban az alábbi javaslatokat tették egymásnak: „*Ne támadjuk egymás vevőit az árak csökkentése révén. [...] Tartsuk fenn a jelenlegi kibocsátási szintet. [...] Emeljük az árakat a kibocsátás csökkentésén keresztül [...] Csökkentsük a gyártási napok számát.*”. A találkozót végül így foglalta össze az egyik résztvevő, „*a mai találkozó lehetőséget ad arra, hogy mindannyiunk számára nyerő stratégiát alkalmazzunk*”.
115. 1998. szeptember 26-án a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT]), az SDI (SDD – [SZEMÉLYES ADAT]), az LGE ([SZEMÉLYES ADAT]), az Orion ([SZEMÉLYES ADAT]) és a Thai-CRT ([SZEMÉLYES ADAT]) többoldalú találkozón vett részt. A találkozóról készült belső Chunghwa jelentés¹⁰¹ szerint a különböző gyártók által a különböző vevők részére értékesítendő 14", 20", 21" méretű CPT termékek negyedik negyedéves, már rögzített, vagy még csak ajánlatként meglévő árait és értékesítési feltételeit ismertették. A felek emlékeztettek, hogy valamennyi vevő számára vannak már egyeztetett minimális árak, és hogy azokat be kell tartani. Ennek a kulcsa az, hogy senki ne akarjon piaci részesedést növelni, fenn kell tartani a meglévő arányokat. A résztvevők egyetértettek abban, hogy be kell tartani a minimális árakat, illetve hogy törekedni kell a mostani árszint fenntartására a következő negyedév tekintetében. Ezt követően, a túlkínálati piacon meglévő árak stabilizációja érdekében a résztvevők táblázat formájában

⁹⁸ Vj/45/2008/256/12. melléklete

⁹⁹ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Translations MTG Minutes 1998\1998 07 16.doc

¹⁰⁰ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Translations MTG Minutes 1998\1998 09 07.doc

¹⁰¹ Vj/45/2008/316. melléklete CHU00029281E

összegezték, hogy CPT méretenként milyen mértékben lenne szükség a gyártási mennyiségeket csökkenti a 4. negyedévben. A javasolt termelés-csökkentés azonban nem talált egyetértésre. Végezetül a felek az Orion felvetésére megvitatták a Philips-nek mint vevőnek nyújtandó árakat, s a megbeszélés keretében mind az amerikai (Orion által kínált 3. és 4. negyedévi), mind az európai (Chunghwa által kínált 3. és 4. negyedévi) árak felmerültek.

116. 1998. október 28-án az LGE ([SZEMÉLYES ADAT]), az Orion (OEC - [SZEMÉLYES ADAT]), az SDI (SDD - [SZEMÉLYES ADAT]), a Philips ([SZEMÉLYES ADAT]) és a Chunghwa többoldalú találkozón vett részt az OEC (Orion) tárgyalótermében. A találkozóról készített belső Chunghwa jelentés¹⁰² szerint a téma kifejezetten Európa volt. A találkozón a Philips ismertette európai TV-piacának értékesítési adatait, amely szerint 4%-os csökkenés következett be az európai piacon az orosz válság miatt. Az adatok bemutatását követően összehasonlításra került a CTV-k és a CPT-k mennyisége és a köztük lévő egyensúlytalanság, felvetődött az európai kapacitások kezelésének kérdése, illetőleg az importált képcsövek mennyiségének újra kalkulálása is. Következtetesként a résztvevők megállapították, hogy meg kell próbálni tartani az árat Európában. Megállapodnak emellett egy novemberi találkozóban, amelyen a résztvevők európai helyi gyártók lennének, azaz a Philips, a Thomson, az Orion, a SEB, az LGE UK és a CPT UK. A jelentés melléklete az 1998-as és 1999-es, a Philips illetve a koreaiak által becsült európai keresletet és kínálatot mutatja be, megjelölve az import mennyiségét és forrásának helyét. A táblázatok a fenti adatokat külön tartalmazzák a kis, közép és nagyméretű termékekre.
117. 1998. november 24-én az SDI, a DOSA és az LGE háromoldalú találkozón vett részt, amelyen a koreai vállalatok a november 27-re tervezett ötoldalú találkozóra kívántak felkészülni.¹⁰³ A találkozóról készült jegyzet szerint a vállalkozások felülvizsgálták az előző szeptemberi megállapodás fényében a vállalkozások kibocsátással kapcsolatos magatartását. A felek megállapították, hogy mindannyian tartották magukat az előre elfogadott kibocsátási szinthez, s egyedül a Thai-CRT működése vetett fel kérdéseket. Az 1998. negyedik negyedévi árak kapcsán megállapították, hogy hármójuk árképzése megfelelt az előre rögzítettnek, de a Chunghwa és a Thai-CRT árai kívül eshetnek az előre megállapított sávon. Ugyancsak megállapították, hogy a Toshiba által a Funai részére kínált alacsony árak árcsökkentési javaslatra sarkallták e vevőt a többi gyártóval szemben. Részletesen elemezték az egyes versenytársak kapacitás-kihasználtsági szintjét, és vevőnként illetve méretenként az alkalmazott árakat is. Szintén számba vették, hogy milyen árakat kellene alkalmazniuk 1999 első negyedévében az egyes vevők felé. A felek kifejtették, hogy az Orionnak mint vevőnek kínált árakat stabilizálni kell, mert ennek a cégnek kínálják a legalacsonyabb áron a termékeket, ami piaci feszültséghez vezet. Ezen árak stabilizálása kulcseleme a közép-ázsiai piacon a kis- és közepméretű termékek árának stabilizálásában, ebben mindhárom vállalkozás egyetértett. Eldöntötték, hogy ösztönzik a Thai-CRT-t és a Chunghwa-t az áremelésre. A Toshiba kapcsán megjegyezték, hogy bár eredetileg úgy volt, csatlakozik az ötoldalú találkozóhoz, de az indonéziai leányvállalat hirtelen független cselekvésre szánta el magát, és alacsonyabb árakat kínált az öt

¹⁰² Vj/45/2008/316. melléklete CHU00029269, CHU00029274

¹⁰³ Vj/45/2008/256/13. melléklete: E:\Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\ Translations MTG Minutes 1998\1998 11 24.doc 1. oldal

vállalkozás vevőinek, arra hivatkozva, hogy a vezérigazgató úgy döntött, mégsem vesznek részt a megbeszélésben. A résztvevők abban maradtak, hogy az Orion továbbra is közvetíteni fog a Toshiba felé annak érdekében, hogy az csatlakozzon az egyeztető testülethez, de ha továbbra is független viselkedést tanúsít, akkor nem szabad számára információkat átadni. Végül rögzítették, hogy az ellenlépéseket az ötoldalú megbeszélésen fogják újra megtárgyalni. A GVH rendelkezésére álló, az 1998. november 24-i találkozón készült másik SDI feljegyzés¹⁰⁴ megerősíti a fenti dokumentumban rögzítetteket, így részletesen, gyártókra és vevőkre lebontva tartalmazza az 1998 negyedik negyedévére, valamint az 1999 első negyedévére vonatkozó termelési, kapacitás- és áradatokat, árazási elképzeléseket. A feljegyzés egyben tanúságot tesz arról is, hogy a megbeszélés kiterjedt az európai piacra is, mivel abban megjelennek Törökországra, Oroszországra és általában az európai árakra tett utalások. Emellett, a Formenti nevű olasz vevő kapcsán is egyeztetette árait a DOSA és az SDI. A felek megbeszélést folytattak arról is, hogyan próbálják kezelni a TEDI (Toshiba) magatartását. A feljegyzésben utalás történik arra, hogy a felek tudatában voltak magatartásuk jogellenességének, mert megjelenik, hogy a Toshiba azért húzódozott a csatlakozástól, mert a japán média éppen nagy figyelmet szentelt egy kartellnek. A felek ugyancsak megvitatták, hogy az árak emelésének eszköze az tud lenni, ha a versenytársak gyakran tartanak találkozókat, és megegyeztek, hogy a vevők felé '99 első negyedévében tartani kívánják az árakat, a második negyedévben pedig emelni.

118. 1998. december 21-én az SDI, az LGE és a DOSA (Orion) háromoldalú találkozón vett részt.¹⁰⁵ A találkozón készült jegyzetek¹⁰⁶ szerint a felek termékekre lebontva egyeztettek egyes vevőik kapcsán értékesítési áraikat. A megbeszélésen információt cseréltek különböző gyáraik kibocsátási adatairól, beleértve egyikük franciaországi gyárát is.

1999

119. 1999. március 7-én, ötoldalú találkozót tartott a kuala lumpur-i Nikko hotelben az SDI (SDD - [SZEMÉLYES ADAT]), az LGE ([SZEMÉLYES ADAT]), az Orion ([SZEMÉLYES ADAT]), a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT]) és a Thai-CRT ([SZEMÉLYES ADAT]).¹⁰⁷ A találkozóról készített belső SDI beszámolóból¹⁰⁸ kitűnik, hogy a napirend témája volt az első negyedéves kelet-ázsiai és európai kereslet és kínálat, a résztvevő vállalkozások havi szintre lebontott kapacitás és működési adatai, az első negyedéves árak áttekintése és a második negyedéves árak megvitatása, illetve egyéb piaci információk cseréje. Összegezve a találkozó eredményeit és az ott elért megállapodásokat a beszámoló megállapítja, hogy egyetértés volt a tekintetben, hogy a második negyedéves áremelés nehézsége miatt az emelést az üvegkörték árának emelkedéséhez kell hozzákapcsolni. A felek megállapodtak, hogy a 14"-os termékekre nézve az egyes gyártók mekkora legalacsonyabb árat alkalmaznak majd. A 20"-os termék tekintetében döntést hoztak arról is, hogy a második negyedévre meghatározott 47 USD minimális árat egy szöuli, április 15-én tartandó találkozón felülvizsgálják. Az árakról szóló megállapodást

¹⁰⁴ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\ Translations MTG Minutes 1998\1998 11 24-28.doc

¹⁰⁵ Vj/45/2008/256/12. melléklete

¹⁰⁶ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\ Translations MTG Minutes 1998\1998 12 21-12 23.doc

¹⁰⁷ Vj/45/2008/256/12. melléklete

¹⁰⁸ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\ Translations MTG Minutes 1999\1999 03 07.doc

követően a felek részletesen áttekintették az első negyedéves kapacitás és értékesítési adatokat, illetve azok második negyedéves várható változásait. Megállapították, hogy a második negyedévben a kapacitások csökkenésére és a kereslet növekedésére lehet számítani, s ennek fényében az értékesítési körülmények javulni fognak. A felek egyetértettek abban, hogy várható a televízió gyártók árcsökkentésre vonatkozó igénye a második negyedévre nézve, azonban az árcsökkentést vissza kell tartani, a növekvő üveggörte árak és az 1998-as nagyméretű árcsökkenésre tekintettel. A felek értékelték az amerikai, japán, európai, ázsiai és latin-amerikai kereslet várható alakulását. A beszámolóhoz mellékelteként kapcsolódik az árakra vonatkozó megegyezést tisztázó táblázat, amely konkrét árakat, vagy arra való utalásokat tartalmaz, hogy az adott vevő kapcsán az első negyedéves árakat kell alkalmazni a második negyedévben is. A beszámoló szerzője a bevezetőben, majd oldalanként is jelzi, hogy olvasás után meg kell szabadulni a jelentéstől, és hogy azt csak a könnyebb kezelhetőség kedvéért nem küldte bizalmas e-mailként. Ugyanezen, 1999. március 7-i kuala lumpur-i találkozóról számol be a Chunghwa belső jelentése¹⁰⁹ is. A jelentés szerint a felek számba vették a kereslet várható alakulását az egyes régiókban (Európát is beleértve), majd összevetve a kibocsátási szintet a várható kereslettel, a 14"-os termékekre nézve megállapították, hogy sikerült a kereslet és a kibocsátás közötti különbséget 1999 első és második negyedéve között 43%-ról 7,6%-ra csökkenteni. Ennek egyik eszköze volt, hogy az Orion (OEC) leállította egyik koreai gyártósorát, illetve hogy az SDI egyik termelőegysége CPT gyártásról átáll CDT gyártásra. A 20" és 21"-es termékek esetében ugyanezen összevetés 39%-os eltérésről 17,7%-os eltérésre való csökkenést eredményezett, annak köszönhetően, hogy az Orion (OEC) egyik termelőegysége átállt CDT gyártásra. A második negyedéves árak stabilizálása kapcsán hosszas egyeztetés követően megállapodtak abban, hogy a Thomson, a SREC,¹¹⁰ az Aiwa, az Orion, a Funai és a JVC vevők számára ki mekkora árat fog meghatározni a 14"-os termékekre. Ebben azt is figyelembe vették, hogy az ár a szállítás mely szakaszára vonatkozóan lesz megállapítva (FOB,¹¹¹ CIF¹¹² vagy tényleges megérkezés). Idő hiányában nem vevőnként, hanem általánosságban megállapodtak abban is, hogy a 20"-os termékeket 47 USD minimális árszinten fogják értékesíteni, illetőleg hogy április 15-én Koreában újabb találkozót tartanak.

120. 1999. március 14-én WGS („working group small”, azaz kisméretű képcsövekkel kapcsolatos) találkozót tartott az SDI, a Philips ([SZEMÉLYES ADAT]), a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT]) és a DOSA ([SZEMÉLYES ADAT]).¹¹³ A találkozó során készített jegyzetek¹¹⁴ szerint a felek részletesen ismertették kapacitásukat és a termék méretek szerinti kibocsátás mértékét az első és második negyedévre nézve. Ismertették egymással, hogy havonta hány munkanapot fordítanak termelésre. A kibocsátási adatokat összevetették a kereslet mértékével, majd vevőnként áttekintették az alkalmazandó árakat. Ennek keretében szóba kerültek a török Vestel, a spanyol Technimagen, az olasz Formenti

¹⁰⁹ Vj/45/2008/257/3. melléklete 1-18. o. (CHU00029245.01E – CHU00029258)

¹¹⁰ Sharp Roxy Electronics Corp.

¹¹¹ Az Incoterm külkereskedelmi szokvány szerinti rövidítés: Free on Board. Jelentése, hogy az adott ár tartalmazza a szállítóeszköz fedélzetére való eljuttatást, de azzal minden költség és kockázat a vevőre száll.

¹¹² Az Incoterm külkereskedelmi szokvány szerinti rövidítés: Cost Insurance and Freight. Jelentése, hogy az adott ár már tartalmazza a biztosítás és a fuvardíj költségét.

¹¹³ Vj/45/2008/256/12. melléklete

¹¹⁴ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of meeting minutes, notes and diaries - until 30 April 2004\Notes\2_1999 03 14 note E.doc

és a hazánkban is TV termelő kapacitással rendelkező Samsung és Philips vevők felé érvényesítendő első és második félévi árak. A találkozót végén a felek megegyeztek, hogy a következő, a kisméretű képcsöveket érintő megbeszélést a május 26-án esedékes EECA munkacsoport ülést megelőző napon, míg a közepes méretű képcsövekre vonatkozó következő találkozót az április 20-i fórum meetinget megelőző nap tartják.

121. 1999. március 24-én találkozót tartott az SDI (SDD - [SZEMÉLYES ADAT]), az LGE ([SZEMÉLYES ADAT]) és a DOSA ([SZEMÉLYES ADAT]), az SDD székhelyén. A találkozóról készült belső jelentés¹¹⁵ szerint a három vállalkozás megvitatta a különféle méretű (kicsi, közepes, nagy) CPT termékek termelési és értékesítési adatait és a nagyméretű termékekre fordított kapacitások belső arányát. A felek konstataáltak, hogy mind a háromjuk kibocsátása növekedett. Ezt követően azt a közös álláspontot alakították ki az 1999-es lapos képcső értékesítés várható alakulása kapcsán, hogy az üveg alapanyag kereslet és kínálat egyenlőtlensége miatt csökkenteni kell a CPT termékek kibocsátását. Ezt követően mindhárom vállalkozás részletezte, hogy melyik kontinensre melyik vevőnek milyen értékben szállít CPT terméket. Külön kiemelték Európát és azon belül a Philips-et és a Thomsont, megadva az értékesítési mennyiségeket is. Ezt követően a három vállalkozás lapos képcsövekre vonatkozó keresleti előrejelzését vitatták meg, és Európára vonatkozóan mind a három vállalkozás közölte a tervezett 1999-es gyártási, értékesítési adatait (ideértve a termelés megkezdésének tervezett időpontját).
122. 1999. március 25-én az SDI ([SZEMÉLYES ADAT]) és a Thomson ([SZEMÉLYES ADAT]) képviselői gyárlátogatáson vettek részt a Thomson párizsi székhelyén.¹¹⁶ A találkozóról készült belső beszámoló¹¹⁷ szerint a Thomson először ismertette a gyárában bekövetkezett pénzügyi és személyi változásokat, majd közölte a lengyel (Polkolor) és az olasz gyárának (Anagni) 1999-es és 2000-es közép- és nagyméretű CPT termékekre (20", 21", 25", 28", 29", 32") vonatkozó gyártási terveit. A piac várható alakulása kapcsán a Thomson elmondta, hogy a 14"-os termék árának 206 DM-ra süllyedése miatt felhagyott e termékek gyártásával, illetőleg, hogy a Philips is problémákkal küzd, így az általa kezdeményezett antidömping eljárás érthető. A 20"-os termék kapcsán jelezték, hogy a jelenlegi 98 DM ár feltehetőleg 88-89 DM-ra csökken majd, így a Thomson tervezi e termék lengyelországi gyártásának leállítását. A 21"-os termék kapcsán úgy vélték, hogy míg az ázsiai gyártók termékének ára a szárazföldi szállítás végén is 97 DM, addig a Thomson ennél magasabb, 102-108 DM áron értékesít. Az SDI szerint fel kell hagyni az árak csökkentésével, s egy árrögzítő megállapodás érdekében felajánlotta, hogy közvetítene a Thomson és a Philips között. A Thomson szerint azonban az európai piacon megváltozott a helyzet, több a gyártó, mint 3-4 éve, így az árak már nem kontrollálhatóak. Az európai CPT gyártásnak csak akkor van jövője, ha magas hozzáadott értékű termékeket képes előállítani. Ennek kapcsán beszéltek az újabb termékek várható piaci értékesítési nagyságáról. Áttérve a versenytársak tárgyalására, elhangzott, hogy a DOSA franciaországi gyára ugyan veszteséges, de mivel állami hozzájárulás is van benne, a DOSA nem fogja tudni leállítani a termelést. A Philips kapcsán elmondták, hogy ugyan barcelonai gyárat be fogja zárni, de a durhami gyár így is igen agresszív árazást folytat, kontrollálhatatlanná

¹¹⁵ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of meeting minutes, notes and diaries - until 30 April 2004\Translations MTG Minutes 1999\1999 03 24.doc

¹¹⁶ Vj/45/2008/256/12. melléklete

¹¹⁷ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Translations MTG Minutes 1999\1999 03 25.doc

téve az árakat. A szöveg elején szereplő felhívás szerint a tartalom bizalmasan kezelendő, mivel ugyanazon iparágban tevékenykedő személyek közötti megbeszélésekről szól, ami „szigorúan tiltott Európában”. Ugyanezen¹¹⁸ az 1999. március 25-én tartott megbeszélésen készült másik jegyzet,¹¹⁹ illetve a találkozóról készült másik belső jelentés¹²⁰ szintén alátámasztja, hogy a felek részletesen megvitatták gyártási kapacitásuk alakulását, illetve egyes vevőik felé alkalmazott árakat.

123. 1999. március 30-án az SDI és a Thomson ([SZEMÉLYES ADAT]) újra kétoldalú találkozón vett részt a Thomson központjában, Párizsban. A találkozón készült feljegyzés¹²¹ szerint a Thomson beszámolt egy korábban a Philips-szel tartott megbeszélésről, amelyben az bemutatta új Hranice-i (Cseh Köztársaság) gyárát. Ezt követően a felek a kínai árakról, az ottani kapacitásokról, majd a lapos képcsöves termékek áairól folyamatban lévő tárgyalások helyzetéről egyeztettek, utóbbi kapcsán megjelölve, hogy az Európába irányuló szállítmányok FOB ára 210 USD, ami a szállítási költséggel együtt eléri a 480-490 DM szintet. Ehhez képest az európai vevők 440-450 DM árat kérnek. Összehasonlították a Thomson és a Philips európai árait a 28”, 29” és 32”-os termékekre.
124. 1999. április 12-én az SDI ([SZEMÉLYES ADAT]) és a Philips ([SZEMÉLYES ADAT]) között kétoldalú telefonbeszélgetés zajlott. A találkozóról készült belső SDI jelentés szerint¹²² a Philips ismertette, hogy az Európai Bizottságnál antidömping eljárást kezdeményezett, mert a 14” méretű ázsiai CPT import kárt okozott számára. A Philips elmondta, hogy ausztriai (Lebring) gyára kapacitásának 100%-át csak 1999 júniusától tudja átállítani CDT termelésre, így ennek fényében ismertette az 1999-es évre várható teljes 14” és 17”-os CPT kibocsátás nagyságát. Ezt követően a Philips közölte a Durhamban lévő gyárának kapacitási adatait, elmondva, hogy a rossz értékesítési adatok miatt csökkentette a 21”-os termékek kibocsátását. Ismertette továbbá az 1999-re vonatkozó 17” és a 21” méretű CPT gyártási előrejelzését.
125. 1999. május 25-én az SDI, a Philips ([SZEMÉLYES ADAT]), a DOSA és a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT]) „small size meeting”-en vett részt Brüsszelben. A találkozón készült SDI feljegyzés¹²³ szerint a 14” CPT piacon túlkereslet mutatkozik. A résztvevők egyeztették a török Vestel vevő részére alkalmazott és tervezett árakat. Egyetértettek abban, hogy igyekeznek a második félévre a 40 USD-os célárat elérni. A résztvevők ezután megtárgyalták a spanyolországi vevők (Sharp, Sanyo, Technimagen), a Samsung és az olaszországi vevőkkel szemben alkalmazott árakat és azok tervezett alakulását a negyedik negyedévig. Ezt követően további vevők tekintetében egyeztették aktuális árakat, így a Thomson, a Grundig és a Beko

¹¹⁸ Vj/45/2008/256/12. melléklete. Az SDI állítása szerint mindkét írásos bizonyíték a 2002. március 25-i párizsi gyárlátogatáshoz kapcsolódik.

¹¹⁹ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Translations MTG Minutes 1999\1999 03 25-1.doc

¹²⁰ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Diaries\1999 03 25 E.doc

¹²¹ Vj/45/2008/256/13. melléklete: E:\Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Notes\4_1999 03 30 note E.doc

¹²² Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Translations MTG Minutes 1999\1999 04 12.doc

¹²³ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Notes/ 5_1999 05 25 note E.doc

vonatkozásában. A résztvevő vállalkozások végül megosztották egymással gyártási előrejelzéseiket a 2000. és a 2001. évekre vonatkozóan.

126. 1999. június 1-jén az SDI és a Thomson kétoldalú találkozót tartott. A találkozón készült SDI jegyzetek¹²⁴ szerint a felek gyártási, kapacitási adatokat osztottak meg egymással. Így a Thomson táblázat formájában ismertette a Polkolor (lengyel) gyárának a 14”, 20”, 21”, 25”, 28” termékekre vonatkozó gyártási adatait 1995-től 1999-ig terjedő időszakra, éves bontásban. Majd a Thomson táblázat formájában ismertette a lengyel és az olasz gyárának a 14”, 20”, 21”, 25”, 28” termékekre vonatkozó kapacitási adatait, valamint 1999-re vonatkozó tervezett termelését. A Thomson közölte továbbá, hogy milyen időzítéssel kívánja bevezetni az új síkképcsöves 28” és 32” méretű termékeket.
127. 1999. június 22-én az SDI ([SZEMÉLYES ADAT]) és a Thomson ([SZEMÉLYES ADAT]) kétoldalú találkozót tartott Berlinben. A találkozóról készült belső SDI jelentés¹²⁵ szerint a Thomson ismertette a közép és hosszú távú gyártási és belső kapacitás-áthelyezési stratégiáját, külön az Anagni (olasz), a Polkolor (lengyel), valamint foshani (kínai) gyárára vonatkozóan. A Thomson elmondta, hogy alapkoncepciója szerint olyan termékeket gyárt, amelyekből nincs európai standardoknak megfelelő ázsiai import. A 20” és 21”-os termékek esetében nincs különbség az ázsiai és európai minőség között, ezért az európai gyártás nem lehet sikeres. Nem is érti a Thomson emiatt, hogy a SEB (SDI) és a Philips Durham miért folytatja a közepes méretű termékek gyártását Európában. A 28” méretű termékekkel kapcsolatban ugyan árcsökkentési nyomás nehezedik a Thomsonra a 29” CPT árának csökkentése miatt, de itt nincs lényegi ázsiai verseny, így az a piac hosszabb ideig fennállhat. A Thomson kihangsúlyozza, hogy a közép méretű CPT termékek áremelését folytatni kívánja. Amennyiben nem képes árat emelni a második félév során megnövekvő keresletnek köszönhetően, akkor is valószínűsíthető, hogy az árak a jelenlegi szinten tarthatóak lesznek. A Thomson célára a 20” CPT termék esetében 92-95 DM, míg a 21” CPT termék esetében 97-102 DM. Ezt követően a felek, egy a Philips, a Thomson és az SDI közötti találkozó lehetőségét vitatták meg. Álláspontjuk szerint Ázsiától eltérően veszélyes a három vállalkozás között Európában találkozót tartani, mert ha kitudódik, az a TV gyártók jogi fellépését eredményezheti. Megegyezték ugyanakkor a vállalkozások, hogy ettől függetlenül folytatódnak a kétoldalú találkozók a Thomson és a Philips, valamint az SDI és a Thomson között. A résztvevők külön napirendi pont alatt egyeztettek a Samsung Electronics-szal szemben folytatott üzletpolitikáról is. A Thomson ismertette a Samsung Electronics Hungary felé értékesített termékek méretét és jellegét. Megtárgyalták a Toshiba egyesült királyságbeli gyárának Magyarországra szállított termékeit is, és abban maradtak, hogy az SDI magyarországi piacra lépése csak akkor lehet megvalósítható, ha a Samsung Electronics Hungary termelése kellően magas szintre emelkedik. Ismét megerősítették továbbá azt az 1995-ös Thomson-SEB egyezséget, amely szerint alapelv, hogy az egymás „családjába” tartozó TV-gyártóknak nem biztosítanak közepes méretű termékeket. Ugyancsak megtárgyalták a Grundignak szolgáltatott mennyiségeket, és szóba került a pletyka, mely szerint a SEB gyárat bezárják, és az üzemet Magyarországra költöztetik, ezt azonban az SDI cáfolta. Az 1999. június 22-i találkozó tényét bizonyítják az SDI által a találkozón készített jegyzetek is. A piaci helyzet elemzésekor a jegyzetek

¹²⁴ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Diaries/ 1999 06 01 E.doc

¹²⁵ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Diaries/1999 06 22 E.doc

szerint [SZEMÉLYES ADAT] (Thomson), magáról vélhetőleg megfélemlkezve úgy reagál a törökországi Beko és Vestel vevők kapcsán, hogy megfélemlgetőpartnerét, ha az nem engedi át a megfelelő szállítási mennyiségeket („*I will kill you, give us the volume*”).¹²⁶ Ezután elemzik, hogy a Thomson a Vestellel, míg a SEB a BEKO-val van jó viszonyban, de a keresztben értékesítés nagyon nehéz. A Thomson céljai kapcsán (20” 92-95 DM, 21” 97-102 DM) megjelenik az az utalás is, hogy ha együttműködnek a vállalkozások, akkor lehetséges a 21”-os termékre a 105 DM, és a 20”-os termékre a 95-98 DM árat alkalmazni. Ugyancsak egyetértenek abban, hogy ha a Thomson, a Philips és az SDI titokban megegyezik, akkor a minimális árszintet meghatározva ugyanazt az árat tudnák ajánlani.

128. 1999. július 27-én az SDI ([SZEMÉLYES ADAT]) és a Chunghwa találkozón vett részt. A találkozón készült SDI jegyzetek¹²⁷ szerint a két vállalkozás a 14”, 20” és 21” méretű CPT júliusi és augusztusi gyártott mennyiségeit osztotta meg egymással. Ezt követően vevőnkénti bontásban is megosztották egymással a 14”, 20”, 21”-os termékek értékesített mennyiségeit. A Samsung külön megjelöli az Európába értékesített mennyiségeket.
129. Egy 1999. augusztus 31-én és szeptember 1-jén tartott Philips belső értekezlet emlékeztetője¹²⁸ a versenytársakkal kapcsolatos információkat tartalmazó részben utal a Thomson, a Matsushita és a Philips egyeztetésére, amely szerint a három vállalkozás a Matsushita esslingeni gyárának bezárásáról beszélgetve arra az egyetértésre jutott, hogy a Thomson és a Philips segíti a MEI-t a gyár bezárásában, a kérdés legfontosabb részének azonban azt tekintették, hogy képesek legyenek az esslingeni gyár kapacitását eltüntetni a piacról.
130. 1999. szeptember 21-én az SDI (SDD - [SZEMÉLYES ADAT]), az LGE ([SZEMÉLYES ADAT]), az Orion ([SZEMÉLYES ADAT]), a Philips ([SZEMÉLYES ADAT]) és a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT]) menedzsment szintű megbeszélésen vett részt. A találkozóról készült belső Chunghwa jelentés¹²⁹ szerint a megbeszélés témája piaci információk cseréje és az árak áttekintése volt. A megbeszélés elején vevőkről szóló általános egyeztetést folytattak, egyenként megjelölve a szállított mennyiségeket, a szállítás célterületét és az alkalmazott árakat. Ennek keretében tárgyalták a Philips magyarországi gyárát és a Philips által oda értékesített mennyiséget. Ehhez kapcsolódóan a Philips ismertette a 14”-os termék tekintetében a negyedik negyedévre vonatkozó áremelési szándékát. Egyes vevők kapcsán felmerült, hogy ha valamelyik gyártó a piaci árszint alatti árakat alkalmazott, ezeket a felek rendre szóvá tették. Ugyancsak megjelent a szándék az árak emelésére vagy a kibocsátás szinten tartására. A felek táblázatban foglalták össze a 14” és a 20” CPT termékek korábban egyeztetett árait és azok tényleges érvényesülését gyártónként és vevőkre lebontva (Orion, SREC, TCE, AIWA, Funai), illetőleg részletesen kommentálták az árak alkalmazását, megjelölve például, ha a másik féltől az árak követését várták, illetve ha valamelyik vevő kapcsán problémák jelentkeztek az árak alkalmazásában. Az SDI (SDD) felvetette, hogy érthetetlen, miért alacsonyabb a

¹²⁶ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Diaries/1999 06 22 (2) E.doc

¹²⁷ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Translations MTG Minutes 1999/1999 07-27.doc

¹²⁸ Vj/45/2008/209. Annex 5

¹²⁹ Vj/45/2008/316. melléklete CHU00029175.01E

14"-os termék ára Európában, mint Ázsiában, és kérte az SDI-t, az Oriont, a Chunghwa-t, a Philips-et és a TCE-t, hogy tartsanak rendszeres találkozókat és egyeztessék az árakat. A Philips válaszában jelezte, hogy ő most is a korábban egyeztetett árat alkalmazza, és jelezte, hogy a TCE-vel igen nehéz az együttműködés. A Chunghwa is elmondta, hogy egyesült királyságbeli gyára, a Philips-szel egyeztetve árat emelt spanyolországi vevőjének, de emiatt piacot veszített, feltehetőleg az SDI Malajzia javára. Az SDI megígérte, hogy kivizsgálják az esetet. Ugyancsak vizsgálták a felek az Orionnak való áremelés lehetőségét, mert e vevő relatíve alacsony árakat élvezett még mindig. A vállalkozások táblázatba foglalva ismertették kapacitási adataikat negyedéves bontásban 1999 első negyedévéől 2000 első negyedévéig a 14" és a közép méretű CPT termékekre vonatkozóan is. A felek megállapodásra jutottak, hogy 1999 negyedik negyedévére vonatkozóan tartsák az egyeztetett árakat (14" - 30 USD, 20" - 49 USD). Abban is megegyeztek, hogy a következő találkozón a 2000. év minden negyedévére vonatkozóan áttekintik az árakat. A TV képcső árak esetében megjegyezték, hogy egyebek mellett Európában is szükséges még a párbeszéd fokozatos megindítása. Megjegyezték továbbá, hogy az ottani áremelésnek is akadálya az ázsiai Thai-CRT és a TSB együttműködésének hiánya, így szükséges e gyártók meggyőzése is az együttműködés előnyeiről. Az SDI megerősíti a találkozó tényét és az árakról és kapacitásokról való egyeztetést, benyújtva egy későbbi találkozón készült jegyzeteket, amelyen utalást történt e szeptemberi találkozóra.¹³⁰

131. 1999. október 2-án az Orion (Franciaország - [SZEMÉLYES ADAT]), a Philips ([SZEMÉLYES ADAT]) és a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT]) találkozón vett részt.¹³¹ A találkozóról készült belső Chunghwa jelentés¹³² szerint a találkozót Moon hívta össze, hogy tisztázzák a 14" méretű CPT valamennyi európai vevőjével kapcsolatos szituációt. A helyzetet táblázatban összegezték és mellékeltek a belső jelentéshez. A táblázatban feltüntették a vevőket és a vevőnként a kínálatot és az aktuális árakat, és megjegyzéseket fűztek minden sorhoz. Ennek kapcsán a Philips jelezte, hogy szívesen vállal vezető pozíciót az áremelésben, felhasználva azt a körülményt, hogy éves szerződéseik vannak az ügyfeleivel. Remélte, hogy az árakat fel tudja emelni 36 USD-ra a következő év első félévére, és 38 USD-ra az év második félévére. Felmerült, hogy meg kell kísérelni bevonni a kínai Iricot is az együttműködésbe, jelezve számára, hogy a három vállalkozás nem keresi meg a Vestelt értékesítés céljából. Ezzel lehetővé teszik az Irico számára, hogy megemelje jövő évi árát 30 USD-ra. A Philips ígéretet tett, hogy beszél az Iricoval, és garantálja számára, hogy az árai 1 USD-val magasabbak lesznek az Irico árainál, és a legnagyobb szállítási mennyisége sem lesz nagyobb 20-25 ezer darab/hónapnál. A DOSA szintén ígéretet tett, hogy Koreában beszél az SDI-vel és az LGE-vel. A következő európai találkozót október 20-ára tűzték ki, Glasgowba, hogy megvitassák a kereslet és a kínálat 2000. évi gyártónkénti célját. Majd egy táblázatban a vállalkozások feltüntették a vevőket és vevőnként az értékesített mennyiségeket és az aktuális árakat. A táblázathoz fűzött észrevételek szerint a Technimagen vevővel kapcsolatban a Chunghwa és a Philips árakat emeltek, és Moon megerősítette, hogy beszél az SDI-vel az emelésről. A Sharp vevőnél a Philips októberben és decemberben emelt árat. A Mivarnál a DOSA 2 USD-val emel, és

¹³⁰ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Translations MTG Minutes 1999/1999 10 11.doc 2. o.

¹³¹ Vj/45/2008/257/3. 14. o.

¹³² Vj/45/2008/316. melléklete CHU00029068.01E, CHU00029048.01E

kéri az SDI-t, hogy emeljen. A Formenti esetében a DOSA ajánlott ára túl alacsony, a Philips az árak újraértékelését kérte.

132. 1999. október 11-én a SDI ([SZEMÉLYES ADAT]) és a Chunghwa vett részt kétoldali találkozó. A találkozón készült SDI jegyzetek¹³³ szerint a vállalkozások először a közepméretű CPT termelési terveket egyeztették. Ezt követően egyes vevők kapcsán cseréltek ár-adatokat, megjelölve például, hogy a SREC elfogadta a javasolt áremelést. Ugyancsak megvitatták versenytársaik, így az LGE, a Philips, az Irico és a Thai-CRT árazási gyakorlatát és értékesítési mennyiségeit. Ennek keretében említésre kerülnek a Chunghwa nagy-britanniai gyárára vonatkozó adatok is.
133. 1999. október 11-én a Philips ([SZEMÉLYES ADAT]), a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT]) és az Irico ([SZEMÉLYES ADAT]) üveg találkozót (glass meeting) tartott, Sanghajban.¹³⁴ A találkozó tényét az előző pontban ismertetett találkozóról készült feljegyzés is említi.¹³⁵ A Chunghwa belső jelentése¹³⁶ szerint az előző hónapban két Chunghwa/Orion és Chunghwa/Irico találkozó volt. Erre a találkozóra a Philips (Europe) külön meg lett hívva, hogy találkozzon az Iricoval. A Vestelnek való áremelés lehetősége nagy megkönnyebbülést jelentett az Iriconak, és a felek remélték, hogy a Philips sem habozik megemelni a többi vevő részére adott árait. A felek szerették volna az európai és ázsiai árakat is ésszerű szinten tartani egy egyetértésen alapuló ár alkalmazásával. A Philips és az Irico táblázatba foglalva, CPT méret szerint és gyáranként ismertette kapacitási adatait. A Philips magyarázata szerint az Irico alacsony ára segítette a Vestelt az európai dömpingárazásban, ami miatt a többi európai vevő is alacsony árakat kért. A jelenlegi ár Európában 32-33 USD, míg 34-35 USD Ázsiában. Ez nevetségesen alacsony a két évvel korábbi árakhoz képest. A Philips reményét fejezte ki, hogy az Irico árat tud emelni a Vestelnél, és ígéretet tett, hogy a Philips ajánlata a Vestel részére a jövő évben 1 USD-vel magasabb lesz, mint az Irico ajánlata, és az értékesített mennyiség legfeljebb 20-25 ezer darab/hónap lesz. Irico közölte, hogy új piaci szereplőként öröm volt neki tanulni a Chunghwa-tól és a Philips-től. Elmondta, hogy régi típusú katódsugárcsővei miatt kénytelen alacsony árakat alkalmazni. A Philips közölte a következő évi árait, és remélte, hogy az Irico követi. Az Irico jelezte, hogy már emelt az árain, és hogy további emeléseket fog szorgalmazni. A Philips a találkozó végén megkérte az Iricot, hogy legyen bátor és emelje meg az árait, valamint biztosította az Iricot, hogy idén nem szállít a Vestel részére. Az áremelésen túlmenően egyetértés alakult ki abban is, hogy a bajt okozó Vestelt kezelni kell, valamint abban is, hogy a tartsák a kapcsolatot a további félreértések elkerülése végett.
134. 1999. október 20-án a Philips ([SZEMÉLYES ADAT]), az Orion ([SZEMÉLYES ADAT]) és a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT]) európai üveg találkozón vett részt (European glass meeting) Glasgow-ban.¹³⁷ A találkozóról készült feljegyzés szerint [SZEMÉLYES ADAT] beszámolt az Iricoval történt egyeztetésről. A felek fontosnak tartották, hogy a török vevőknek ne legyen költség főlányuk a többi európai gyártóval szemben. A felek

¹³³ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Translations MTG Minutes 1999/1999 10-11.doc

¹³⁴ Vj/45/2008/257/3. 14. o.

¹³⁵ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Translations MTG Minutes 1999/1999 10-11.doc 2. o.

¹³⁶ Vj/45/2008/316. melléklete CHU00029046.01E

¹³⁷ Vj/45/2008/257/3. melléklete CHU 00029044.1E

ellenőrizték a folyamatban lévő áremeléseket, illetve egyetértésre jutottak további áremelésekben. Az Orion jelezte, hogy még nem emelte meg az árát a Panasonic részére, de jövő hónapban remélik, hogy az Orion új ára a Chunghwa-éhoz lesz hasonló. A Sharp spanyol gyára a koreai SDI (SDD) és az LGE látogatására készült, ezért az Orion kérte a koreai gyártókat, hogy megfelelő árat adjanak, s maga is belső vizsgálatot ígért annak tisztázására, hogy milyen árakat adnak a Sharp részére. [SZEMÉLYES ADAT] (Orion) találkozott az Ekranas-szal, s az ígéretet tett, hogy követi az áremelést, amennyiben bizonyítottan látja, hogy a többi gyártó is árat emel. [SZEMÉLYES ADAT] megkérdezte, hogy van-e kifogás az Ekranas csatlakozása ellen, aminek a kapcsán a Philips jelezte, hogy személyes problémák lehetnek az Ekranas és a Philips között. Ezt követően a Philips közölte, hogy az antidömping eljárással célja az volt, hogy emelje az európai árakat. A Philips ismertette a spanyol Sharp részére adott 33,5 USD árát, amit novemberben és decemberben újra megemel. A Philips megerősítette a Thomson 36 USD árát. A Philips és a DOSA megegyeztek, hogy megemelik a Daewoo Poland részére adott 2000. első negyedévi árat 36 USD-ra. A Chunghwa konklúziója szerint a Philips-szel és az Orionnal történt egyeztetést követően ő tűnik az egyedüli vállalkozásnak, amelyik pozitív lépéseket tesz az áremelésre. A Chunghwa vezetőként elől járt a Philips, a Technimagen és a Thomson felé érvényesített áremelésben, emiatt veszteségeket szenvedett, ezért úgy gondolja, a többi gyártónak kell következnie. A Chunghwa szeretné megőrizni piaci részesedését.

135. 1999. november 11-én a Philips ([SZEMÉLYES ADAT]), az Orion ([SZEMÉLYES ADAT]), az SDI (SDIM - [SZEMÉLYES ADAT], SDI Germany - [SZEMÉLYES ADAT]), az LGE ([SZEMÉLYES ADAT]) valamint a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT]) európai üvegtalálkozón vett részt (European glass meeting) Amszterdamban. A találkozóról készült belső Chunghwa jelentés szerint¹³⁸ a Philips elmondta, hogy a korábbi árrögzítő megállapodások alkalmazásában az SDI és az LGE zavarta meg. Ezért az Orion meghívta az SDI-t és az LGE-t, hogy vegyenek részt a találkozón. A találkozó résztvevői ismertették piaci szerepüket és a piac helyzetét, bemutatva gyártókapacitásukat, azok kihasználtsági szintjét, a várható értékesítési mennyiségeiket és a méretek szerint alkalmazott árakat. A Philips ismét jelezte, hogy Brazíliából főleg magyarországi kapcsolt televíziógyárát látja el, s hogy a jelenlegi alacsony ár pusztán az ázsiai árazási zavarok hatására alakult ki. A találkozó során áttekintették az európai vevőket, a nekik szabott árakat és az árazási szándékokat. A felek jelezték az áremelésekkel kapcsolatos szándék meglétét, magyarázatot adtak annak esetleges sikertelenségére, illetve bemutatták a sikeres áremelési lépéseket. A Grundig magyarországi gyára kapcsán a Philips elmondta, hogy az Irico megint túl alacsony árakat kínált, ami megzavarta az ő árazását is. A Chunghwa szerint ezt a következő találkozón majd egyeztetni lehet, és a Philipsnek addig is figyelmen kívül kellene hagynia az Irico árazását. Az Iricoról a Kínában tartott legutóbbi találkozó alapján tudott, hogy nem tud kellő mennyiséget szállítani, és a legutóbbi áremelések során az európai vevők egyáltalán nem is hivatkoztak az Iricora. A Philips egyébként is a Grundig 100%-os beszállítója, így jobb, ha odafigyel, hogy megfelelő árakat állapítson meg. A találkozóról való benyomásai alapján a belső jelentés szerzője elmondja, hogy minden gyártó igyekezett emelni az árakat Európában, és sok előrelépés történt. A legnagyobb gyártó Philips aggodalmai miatt azonban lassúak voltak a lépések. Úgy tűnik a Philips-et „nem felnőttek irányítják”, ezért nincs sok előrelépés amikor „a felnőtteknek

¹³⁸ Vj/45/2008/257/3. CHU 00030917- CHU 00030919.02E

gyerekekkel kell tárgyalniuk”. Emiatt a Chunghwa is csak fokozatosan tud változtatni a helyzeten. Kiemelte, hogy a vevőkkel meglévő kapcsolataik fenntartása érdekében az SDI és az LGE európai FOB árai sokkal alacsonyabbak, mint az ázsiai piaci ár. Az 1999. november 11-i európai üvegtalálkozó tényét bizonyítja a találkozóról készült belső SDI feljegyzés¹³⁹ is. A feljegyzés megerősíti a résztvevők körét, valamint azt, hogy a vállalkozások megkötötték a fő megállapodást: irányarat határoztak meg a 14” méretű CPT termékekre és az egyes vevőknél alkalmazandó árakra is. A felek egyeztették gyáraik havi üzemidejét. Egyeztetés tárgya volt továbbá a tervezett 2000-es értékesítési mennyiség a 14” és 20”-os termékek kapcsán.

136. 1999. december 15-én az Irico ([SZEMÉLYES ADAT]), a Philips ([SZEMÉLYES ADAT]) valamint a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT]) európai üvegtalálkozón vett részt.¹⁴⁰ A találkozóról készült belső Chunghwa jelentés¹⁴¹ szerint először a Philips ismertette a gyártási kapacitását, valamint az értékesítési adatait 1999-re, illetve 2000-re nézve, táblázatba foglalva a spanyol, az egyesült királysági, a francia, a német és osztrák gyárának adatait. Megemlítette, hogy a magyarországi értékesítést a második félévtől a spanyolországi gyárából fedezi a brazil helyett. Előrejelzésük szerint a 14”-os termékek kínálatára nehezedő nyomás a kapacitások átvitele miatt csökkeni fog, miközben a 20”-os termékek kereslete emelkedik majd. Ezt követően az Irico ismertette a gyártási kapacitását, valamint 1999-es és 2000-es értékesítési adatait és értékesítési céljait. A Philips jelezte, hogy a síkképcsővekre való átállás miatt üveghiány fog jelentkezni a piacon. Az Irico válaszára, hogy ebből ő semmit nem érzékel, a Chunghwa elmagyarázta, hogy milyen körülményekből látható a hiány bekövetkezése. Ezt követően a résztvevők áttekintették az egyéni vevők részére vonatkozó árakat. A Vestel kapcsán az Irico és a Philips is ismertette árait. A Chunghwa felelősségre vonta a Philips-et, hogy miért nem alkalmazta a 36 USD-os árat, és miért adott kedvezményt a török vevőnek. A Philips erre ismételten kérte az Iricot, hogy emeljen árat, amire az Irico jelezte, hogy ha emelne az áron, akkor az a Philips-ével megegyező vagy magasabb lenne. A Philips szerint elegendő a fél dolláros különbség is, mert már annyiért is váltanak a vevők, de a Chunghwa azt felelte, hogy nem megalapozott a Philips kérése, mivel a jelenlegi helyzetben ilyen kicsi árkülönbség mellett a Vestel már azért is a Philips-től rendelne, hogy megbüntesse a már kétszer árat emelő Iricot. A Philips nem fogadta el az érvelést a Chunghwa szerint, mert nem „felnőttként” gondolkodnak. A Grundiggal kapcsolatban a Philips jelezte ismételten, hogy az Irico megzavarta az alacsony áraival a vevőit, és kérte az Iricot, hogy tisztázza magát. Az Irico közölte, hogy nem voltak kapcsolatban ezzel a vevővel egész évben, sőt a Grundig azt mondta [SZEMÉLYES ADAT] (Chunghwa) két hónappal ezelőtt, hogy sok mindenben kell a Philips-re hagyatkoznia, ezért 100%-os beszállítói kapcsolatban akar vele maradni. A Chunghwa képviselője a [SZEMÉLYES ADAT] történt számos kapcsolatfelvétel alapján arra jutott, hogy kell találni egy másik személyt, aki kellő felelősséggel tud tárgyalni.

¹³⁹ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Translations MTG Minutes 1999./1999 11 11.doc

¹⁴⁰ Vj/45/2008/257/3. 14. o. melléklete CHU00030946

¹⁴¹ Vj/45/2008/316. melléklete CHU00030946.01E

137. 2000. február 2-án az SDI, Philips ([SZEMÉLYES ADAT]), a Thomson ([SZEMÉLYES ADAT]) és a DOSA ([SZEMÉLYES ADAT]) közép méretű találkozón vett részt (middle size meeting) Varsóban.¹⁴² A találkozón készült SDI feljegyzés¹⁴³ szerint a felek áttekintették a piac helyzetét, bemutatva az 1999-es értékesített mennyiségeket és a 2000-es terveket. A 21"-os síkképcső kapcsán egyeztették a várható keresletet és az alkalmazandó árat. Megegyeztek abban, hogy fontos a nyár folyamán kontroll alatt tartani a raktárkészleteket. A második negyedéves árak kapcsán mindegyik fél kifejtette, hogy mekkora minimális árat kíván alkalmazni az egyes termékek (20", 21", 29" F) esetében. A következő kisméretű találkozó időpontját, amelyet a DOSA fog szervezni, 2000. március 14-re tűzték ki, Luxemburgba, a Philips által szervezendő közepes méretű találkozót pedig 2000. április 19-re, Brüsszelbe.
138. 2000. március 14-én a Philips ([SZEMÉLYES ADAT]), a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT]), az SDI ([SZEMÉLYES ADAT]) és a DOSA ([SZEMÉLYES ADAT]) találkozón vettek részt (European small size conference) a luxemburgi Three Land Hotelben. A találkozón készült SDI feljegyzés¹⁴⁴ szerint a vállalkozások először ismertették a 14" méretű CPT termékek megrendelési mennyiségeit és árait. Ezt követően a Technimagen és a Mivar tekintetében egyeztették az alkalmazott árakat az első és második negyedévre nézve. Április 18-ára közepméretű, május 25-ére kisméretű találkozót terveztek Brüsszelbe. A Philips csatolt egy naptárbejegyzést,¹⁴⁵ ami megerősíti a találkozó tényét és a résztvevők személyét.
139. 2000. május 16-án a Toshiba ([SZEMÉLYES ADAT]) és a Philips kétoldalú találkozót tartott Tokióban. A találkozóról készült belső Philips jelentés¹⁴⁶ szerint a Philips és Toshiba táblázatba foglalva, régióként ismertette értékesítési előrejelzéseit a jumbo, WS és 29" kategóriák tekintetében. Külön kiemelték Európát mint értékesítési régiót. A Toshiba-val kapcsolatban a Philips megjegyezte, hogy az USA-ban és Európában is 10-15%-kal felemelik az árakat az importált termékekre. Vacsora közben megemlézték, hogy háromhavonta emelik európai export áraikat, ami jelenleg 950 DM a 32WSFR és 550 DM a 28WFRS termék esetében. Megjegyezte a Toshiba, hogy nincs hosszú távú érdekük az üzletágban.
140. 2000. május 19-én a MEI ([SZEMÉLYES ADAT]) és a Philips ([SZEMÉLYES ADAT]) vettek részt kétoldalú találkozón Takatsukiban (Osaka). A találkozóról készült belső Philips jelentés¹⁴⁷ szerint a két vállalkozás szükségesnek ítélte, hogy piaci információcsere céljából rendszeresen találkozzanak. A találkozó igen nyitott szemlélettel zajlott. A felek bemutatták a 2000. évre szóló globális értékesítési terveiket, régiókénti bontásban. A MEI külön feltüntette a németországi gyár (EMEC) adatait, és jelezte, hogy régi gyártósorát leállították, így egy darab gyártósora maradt 1,1 milliós kapacitással, amin az év végéig a

¹⁴² Vj/45/2008/209. melléklete Annex 1

¹⁴³ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Translations MTG Minutes 2000\2000 02 02.doc

¹⁴⁴ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Translations MTG Minutes 1999\1999 11 11.doc

¹⁴⁵ Vj/45/2008/209. melléklete Annex 1

¹⁴⁶ Vj/45/2008/209. melléklete Annex 7

¹⁴⁷ Vj/45/2008/209. melléklete Annex 8

32”WSRF-t fognak gyártani. A cél a profitabilitás, nem a mennyiség. Még megvizsgálják, hogy mit lehet a régi gyártóssal tenni, ha az EMEC profitabilitása jól alakul, akár újra is indítható. A felek összehasonlították piaci előrejelzéseiket, kitérve az új technológiák (LCD, PDP) helyzetének alakulására is.

141. 2000. június 23-án a Philips ([SZEMÉLYES ADAT] [utóbbi telefonon]) és a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT]) képviselői vettek részt kétoldalú találkozón, abból a célból, hogy tisztázzák a 14”-os termékek árképzését Európában (a Philips ugyanis azzal vádolta meg a Chunghwa-t, hogy nem működött együtt az áremelésben).¹⁴⁸ A találkozóról készült belső Chunghwa jelentés¹⁴⁹ szerint a résztvevők eszmét cseréltek egymással az árakat illetően, az árak magas tartására biztatták egymást, és megbeszélték, hogy tárgyalnak az Iricoval az árak magas tartása érdekében. A felek megvitatták, hogy miért nem sikerült az európai 14”-os termékek árát az előre megbeszélt 39 USD szintre emelni. A Chunghwa szerint ez a piaci körülmények és nem az áremelési szándék hiánya miatt alakult így. Ugyancsak szóba került, hogy a Vestelnek adott árát még mindig nem emelte meg a Philips. A Philips ennek kapcsán kérte a Chunghwa-t, hogy egyeztessen az Iricoval, hogy ne legyen túl nagy a különbség a Philips és az Irico ára között. A Chunghwa ígéretet tett, hogy mindent megtesz azért, hogy az árkülönbség ne legyen 1 USD-nál nagyobb. A Chunghwa nevetségesnek tartotta, hogy az európai 20-21” árak még a kínaiaknál is alacsonyabbak, és hogy ilyen körülmények között nem elegáns arra kérni a Chunghwa-t és az Iricot, akik csak 14”-es termékkel vannak jelen, hogy annak az áremelésével bosszantsák a vevőket. A Philips egyetértett, hogy az árak nem lenne szabad ilyen alacsonynak lennie, és előadta, hogy most vannak folyamatban az ártárgyalások. Nem ígérték azonban, hogy rövid időn belül jelentős változást tudnak elérni, mert csak apránként, fél dolláros emeléssel mernek próbálkozni. A találkozót követően [SZEMÉLYES ADAT] külön is beszélt, aminek során [SZEMÉLYES ADAT] elővezette, hogy a következő évben várható kereslet csökkenni, míg a kapacitások növekedni fognak, ezért kérte a Chunghwa-t, hogy tanúsítson önmérsékletet a piacon. [SZEMÉLYES ADAT] megígérte, hogy a Chunghwa nem akarja megzavarni az európai piacot, és tartózkodni fog a megrendelések elfogadásától, vagy legalábbis konzultál a Philips-szel, ha megrendeléseket kapna nem „hagyományos” vevőitől.
142. 2000. szeptember 15-én a Samsung, Orion, Thomson többoldalú középmezőreű találkozón vett részt (multilateral medium size) a luxemburgi Petange-ben.¹⁵⁰ A találkozón készült feljegyzések¹⁵¹ szerint a résztvevők ismertették termelési kapacitásaik nagyságát és termékek szerinti eloszlását 2000 és 2001 tekintetében. A résztvevők ugyancsak ismertették értékesítési áraikat a 21” és 20” CPT termékek vonatkozásában mindegyik negyedévre. A találkozó végén a 25” és 28” CPT termékekre áremelési javaslatot fogalmaztak meg. A Philips megerősíti a találkozó tényét, becsatolva az ahhoz kapcsolódó naptárbejegyzést.¹⁵²
143. 2000. szeptember 18-án a Philips ([SZEMÉLYES ADAT]), a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT]), a DOSA ([SZEMÉLYES ADAT]) és az SDI ([SZEMÉLYES ADAT]) európai

¹⁴⁸ Vj/45/2008/257/3. 14. o.

¹⁴⁹ Vj/45/2008/257/3. 14. o. melléklete CHU00029110.01E

¹⁵⁰ Vj/45/2008/312. 7. o.

¹⁵¹ Vj/45/2008/312. 7. o., 3. számú melléklete

¹⁵² Vj/45/2008/209. melléklete Annex 1

üveg találkozón (European glass meeting) vett részt. A találkozóról készült egyik összefoglaló belső Chunghwa jelentés¹⁵³ szerint a felek egyeztettek gyártónkénti kínálatról, majd az Orion jelezte, aggódik a Chunghwa két új gyártósora miatt. A Chunghwa erre azt válaszolta, hogy nem áll szándékában árcsökkentéssel piacot szerezni, a többletet Malajziába fogja küldeni. A Philips elmondta, hogy a jelenlegi üzletmenetük jó, és a harmadik negyedévben 39 USD-ra emelte a 14"-os termék árát. Kérte a többi gyártót, hogy kövessék a példát. A Chunghwa beleegyezett, hogy a Daewoo, Samsung Spain, a Vestel és a Technimagen esetében követi majd az emelést, 38,5 USD ár alkalmazásával. A Chunghwa megkérdőjelezte, hogy a DOSA állításának megfelelően valóban 38,5 USD áron értékesít. Mint mondta, meglátogatták a vevőt, és mást tapasztaltak. A DOSA beismerte, hogy jelenlegi ára csak 38 USD, és ígérte, hogy emelni fog. A Chunghwa felvetette, hogy túl alacsonyak az európai árai a 20" és 21" termékeknek (98 DM, illetve 107 DM), és hogy három hónapja változatlanok. A 14"-os termék átszámított ára 88 DM, ami miatt olyan kicsi az árkülönbség, hogy a vevők „rá se néznek” a 14"-os termékre, így a Chunghwa nem tud szándéka szerint árat emelni. A Philips, a DOSA és az SDI jelezte, hogy aktívan igyekeznek árat emelni, és hogy egy éven belül 10%-os áremelést érnek el. Egy részletesebb beszámoló¹⁵⁴ szerint a DOSA aggodalmát fejezte ki az első negyedévi túlkínálat kapcsán, a többi résztvevő azonban megnyugtatta, hogy egyik vállalkozás sem akar előnyt húzni a helyzetből, és nem akar nagyobb piaci részesedést azáltal, hogy leviszi az árat. A Chunghwa elmondta, hogy a célja az árstabilitás elérése a negyedik negyedévre és a 2001. évi első negyedévre. Többen kifejtették, hogy aggodalmasnak tartják a Chunghwa új, egyesült királyságbeli gyártóegységeinek megjelenését, de az megnyugtatta őket, hogy a felesleges kapacitásokat Malajziába fogja majd szállítani, és nem fogja majd piaci részesedés szerzésére használni Európában. A résztvevők ezután egy táblázatba foglalva egyeztették a globális kapacitások nagyságát (külön feltüntetve Európát), illetve a gyártott mennyiségeket 2000 és 2001-ben. Ezt követően a felek vevőnként egyeztették az alkalmazott és a tervezett árakat, valamint az árak alakításának módját és ütemét. Végezetül megegyeztek, hogy október 31-én találkozót tartanak Rómában. A Samsung által beadott feljegyzés¹⁵⁵ is megerősíti a 2000. szeptember 18-i találkozó tényét és tartalmát, kiemelve, hogy annak célja az volt, hogy az európai kínálat mennyiségének kontrollálása révén fenntartsák az árszintet. Ennek szellemében a Philips vállalta, hogy meglévő kapacitásait visszafogva tartani fogja az árakat. A Chunghwa is jelezte, hogy az új kapacitások nagy részét Európán kívül értékesíti majd. A többi cég is vállalta, hogy tartja az árakat a negyedik negyedévben. A félreértések elkerülése végett az USD/DM átszámítási árfolyamot is rögzítették 1:2,2 arányban. A Chunghwa jelezte, hogy az Irico csatlakozni kíván a kisméretű termékekhez vonatkozó találkozókhoz. Felvetődött annak szükségessége, hogy megvizsgálják a 14" és 20"-os termékek közti relatív kicsi árkülönbség kisméretű piacra gyakorolt hatását. Megegyeztek, hogy a kisméretű termékekkel kapcsolatos találkozókat havonta tartják, nem negyedévente, a következőt pedig november 1-re, Rómába tűzték ki.

¹⁵³ A Chunghwa alkalmazottai ebben az időszakban európai körúton voltak, amelynek során vevőkkel és versenytársakkal egyaránt találkoztak. A szeptember 18-i találkozóra utal már egy szeptember 16-i e-mail is, amit az anyavállalathoz küldtek jelentésként az európai úton lévők. Ld. Vj/45/2008/257/3. melléklete CHU00022738.01E-02E, CHU00022743.01E

¹⁵⁴ Vj/45/2008/257/3. melléklete CHU00022728.01E

¹⁵⁵ Vj/45/2008/312. 7. o. 4. számú melléklete: CSR-0000548

144. 2000. november 17-én az Orion ([SZEMÉLYES ADAT]), a Philips ([SZEMÉLYES ADAT]) és a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT]) vettek részt többoldalú találkozón az amszterdami Schiphol repülőtéren.¹⁵⁶ A találkozó tényét alátámasztja a Philips által becsatolt naptárbejegyzés,¹⁵⁷ valamint egy feljegyzés¹⁵⁸ is. A három résztvevő ismertette a 2000 negyedik negyedévében a vevők felé alkalmazott árait, illetve a 2001 első negyedévében alkalmazni tervezett árakat. Ezeket az adatokat a piac stabilizálása érdekében osztották meg egymással.¹⁵⁹ Ezt követően a felek részletesen ismertették egymással a 14"-os képcsövek 2000. és 2001. évi gyártási és értékesítési adatait, vevőkre (ideértve a magyarországi SEH, Grundig, Philips is) lebontva.
145. 2000. december 4-én az SDI ([SZEMÉLYES ADAT]), a Philips ([SZEMÉLYES ADAT]) és a Thomson ([SZEMÉLYES ADAT]) nagyméretű CPT termékekre vonatkozó találkozón (multilateral large meeting) vett részt Amszterdamban. A találkozó tényét bizonyítja a Philips által becsatolt naptárbejegyzés,¹⁶⁰ valamint egy belső e-mail¹⁶¹ is, amiben Leo Mink beszámolt a találkozón elhangzottakról.¹⁶² A feljegyzés szerint a vállalkozások megbecsülték a 2001. évi piaci keresletet a 29RF és a 28WSFR termékek vonatkozásában, majd részletesen ismertették az európai gyártók gyártási terveit. Mind a két kategóriában túlkínálatot prognosztizálnak. Beszéltek az árakról, megállapítva, hogy az 29RF és a 28WSFR termékek azonosan vannak beárazva a piacon, de mivel a 29RF kapcsán erősebb árversenyre számítottak, szerették volna a két termék árazását különválasztani. A gondot az SDI első féléves árajánlata jelenti. Eszerint a 29RF és a 28WSFR 50 Hz termékek ára 385-405 DM, míg a 29RF és a 28WSFR 100 HZ 395-415 DM között mozog. A magasabb árat a török, az alacsonyabbat a nagy vevők, így a Philips, Grundig, LG, Sharp, Samsung részére ajánlotta meg. A Philips erre előadta az általa érvényesíteni kívánt minimális árakat, amik 29RF 50 HZ termékekre 400 DM, a 29RF 100 HZ termékekre 410 DM, a 28WSFR 50 Hz termékekre DM 410, a 28WFSR 100 HZ termékekre pedig DM 420 lenne. Elmondta, hogy eddig sem a Thomson, sem az EMEC részéről nem tapasztalt ennél agresszívabb árazást. A fentiekre figyelemmel javasolta, hogy a Philips-en belül beszéljék át újra, hogyan pozicionálják magukat 2001 első félévében.

2001

146. 2001. január 24-én a Philips ([SZEMÉLYES ADAT]), a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT]) és a DOSA ([SZEMÉLYES ADAT]) kisméretű termékekre fókuszáló találkozón vett részt a Chunghwa glasgow-i gyárában.¹⁶³ [SZEMÉLYES ADAT] helyszínen készült jegyzeteinek¹⁶⁴ tanúsága szerint a résztvevők megállapodtak abban, hogy gyártósoraik ideiglenes leállításával korlátozzák kibocsátásukat, illetőleg árral kapcsolatos információkat is megosztottak egymással.¹⁶⁵

¹⁵⁶ Vj/45/2008/214. 17. o.

¹⁵⁷ Vj/45/2008/209. melléklet Annex 1

¹⁵⁸ Vj/45/2008/209. melléklet Annex 9 (átirata a Vj/45/2008/301. 50. számú melléklete)

¹⁵⁹ Vj/45/2008/301. 10. o.

¹⁶⁰ Vj/45/2008/209. melléklet Annex 1

¹⁶¹ Vj/45/2008/209. melléklet Annex 10.

¹⁶² Vj/45/2008/214. 17. o.

¹⁶³ Vj/45/2008/214., ld. még [SZEMÉLYES ADAT] vonatkozó naptárbejegyzését (Vj/45/2008/209. 1. számú melléklete)

¹⁶⁴ Vj/45/2008/209. 9. számú melléklete

¹⁶⁵ Vj/45/2008/301. 10. o.

147. 2001. január 25-26-án a Philips durhami gyárában WGM (középméretű termékekre vonatkozó) találkozón vett részt a Philips ([SZEMÉLYES ADAT]), az SDI ([SZEMÉLYES ADAT]), a Thomson ([SZEMÉLYES ADAT]) és a DOSA ([SZEMÉLYES ADAT]).¹⁶⁶ A felek megosztották egymással 2000. évi tényleges, és 2001. évi tervezett gyártási volumenüket. A [SZEMÉLYES ADAT] által a helyszínen készített jegyzetekszerint a felek a találkozón összehangolták a keresletet és a kínálatot.¹⁶⁷
148. 2001. január 31-én European Glass Meetingen találkozott a Philips, a DOSA és a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT]).¹⁶⁸ A találkozóról készült, Chunghwa által benyújtott jelentés¹⁶⁹ szerint a piac meglehetősen lomha volt, így a felek igyekeztek a gyártási napok csökkentésével korlátozni a kibocsátást. A Philips a gyártását hét napról öt napra csökkentette hetente, a DOSA pedig 2001. január 19. óta a 14” méretet gyártó gyártósorát leállította február 7-ig, de a jelentés szerint a DOSA abban is gondolkodik, hogy teljesen leállítja a 14” termék gyártását, és átáll a 20” méret termelésére. A Chunghwa a találkozón ismertette, hogy angliai gyára csökkentette, illetve csökkenteni majd árait legfőbb vevőinek. A közös vevőkre vonatkozó árcsökkentés kapcsán a Chunghwa kifejtette a találkozón, hogy szerinte a kereslet stimulálása érdekében először csökkenteni kell a 14” termék árát (39 USD-ről 38,5 USD-re), hogy élénküljön a piac. Azonban a Philips és a DOSA szerint a 20” és 21” termékek árát kell emelni, a 14” termék árát pedig nem szabad csökkenteni, és arra kérték a Chunghwát, hogy egy hónapig a közös vevőkre vonatkozóan ne csökkentsen árat a rossz USD/EUR árfolyamra is tekintettel. A résztvevők végül megegyeztek abban, hogy a Chunghwa saját vevői részére árat csökkent, míg a közös vevőinél kívárja, míg nem lesz olyan nagy az EUR/USD árfolyamkülönbsége.
149. 2001. február 2-án a Philips és a Chunghwa találkozón vett részt.¹⁷⁰ [SZEMÉLYES ADAT] a találkozón készített jegyzetei¹⁷¹ szerint a felek megegyeztek a kibocsátás csökkentésében. A Philips szerint ebben az időben a gyártáshoz kapcsolódó piaci feszültségek voltak érzékelhetőek, amelynek feloldására egyetértés született, hogy a gyártást „csillapítani” kell. A Chunghwa a túlkapacitás csökkentése érdekében vállalta, hogy leállít gyártósorokat. Ezen intézkedések mintegy 10%-os kibocsátás csökkentést eredményeznének. [SZEMÉLYES ADAT] úgy vélte, hogy a Philips hasonló javaslatot tehetett barcelonai gyárára vonatkozóan.
150. A Philips becsatolt egy a Chunghwától származó, 2001. március 1-jén kiállított, 14”-es termékekre vonatkozó számlakivonatot,¹⁷² amelyet a Philips magyarázata¹⁷³ szerint a versenytárs azért adott át, hogy bizonyítsa, tartja magát a megállapodásban rögzített árakhoz.
151. 2001. május 17-én újra négyoldalú középméretű találkozón vettek részt a Philips ([SZEMÉLYES ADAT]), a Thomson ([SZEMÉLYES ADAT]), a DOSA ([SZEMÉLYES ADAT]) és az SDI (SDIG – [SZEMÉLYES ADAT]) képviselői a berlini Estrel

¹⁶⁶ Vj/45/2008/214.

¹⁶⁷ Vj/45/2008/209. 9. számú melléklet

¹⁶⁸ Vj/45/2008/257/3.

¹⁶⁹ Vj/45/2008/316. CHU00022689.01.E

¹⁷⁰ Vj/45/2008/214.

¹⁷¹ Vj/45/2008/209. 12. számú melléklet

¹⁷² Vj/45/2008/209. 13. számú melléklete

¹⁷³ Vj/45/2008/214.

hotelben.¹⁷⁴ A találkozóról készült, cégen belüli SDI beszámoló¹⁷⁵ és az annak alapjául szolgáló jegyzetek¹⁷⁶ szerint a felek először megvitatták az utolsó negyedévben várható európai értékesítések nagyságát termék kategóriánként (kis, közepes, nagy és prémium kategóriák). Ezt követően vevőnként ismertették egymással a május hónapra várható értékesítési mennyiségeket a 20” és 21” méretekre vonatkozóan. Az árakra térve, először vevőnként és termékenként (20”, 21”) ismertették a második negyedéves árakat, majd termékenként (20”, 21”) egyeztettek a harmadik negyedévben alkalmazandó árakat. A jegyzet szerint ezen egyeztetés során a Thomson eredetileg azt tervezte, hogy a 20” termék esetében 101-102 DM árat, a 21” termék esetében pedig 112-113 DM árat fog alkalmazni, ám a másik három vállalkozás meggyőzte a Thomstont, hogy ne csökkentse árait a piaci körülményeknek engedelmessé. Ennek eredményeként a Thomson beleegyezett, hogy ne árazza termékeit a fent említett ársávok alatt. Az árak egyeztetését követően a felek vizsgálat tárgyává tették 2001-es tervezett kibocsátási adataikat, illetőleg megvizsgálták más vállalkozások, így az LGE új, Egyesült Királyságba telepített gyáranak alacsonyabb árazásával szembeni védekezés lehetőségeit. Szóba került továbbá, hogy az LGE és a Philips július 1-jétől egyesítik erőiket. A Philips, hivatkozva [SZEMÉLYES ADAT] naptárbejegyzésére, megerősíti, hogy a négy vállalkozás WGM találkozón vett részt a Berlinben.¹⁷⁷

152. 2001. június 21-én az SDI (SDIG - [SZEMÉLYES ADAT]) és a Philips ([SZEMÉLYES ADAT]) kétoldali egyeztetésen vett részt.¹⁷⁸ Az ott készült jegyzetek¹⁷⁹ szerint a megbeszélés tárgyát elsődlegesen a CPT termékek árazása képezte. Elsőként a közepes mérethez tartozó 20” és 21” termékek árát egyeztettek a résztvevők, meghatározva annak pontos értékét és a harmadik negyedévben várható csökkenésének nagyságát. A 20”-os termék esetében a Magyarországra alkalmazandó árat külön megjelölték. Ezt követően a felek egyeztettek árakat a 28”, 29” és 32” termékekre nézve is. Az árak jövőbe tekintő egyeztetése folytatódott ezután a következő év (2002) európai értékesítése tekintetében is a 21”, 28”, 29” vonatkozásában. Egyeztettek továbbá egyes gyártóegységeik (Wales, Cseh Köztársaság) tervezett termelési mennyiségeit és belső kapacitás allokációját, jelezve, hogy az adott gyáregység milyen méretű termékeket fog gyártani. A találkozó tényét és résztvevőinek kilétét megerősíti a Philips nyilatkozata és [SZEMÉLYES ADAT] naplóbejegyzése is.¹⁸⁰
153. 2001. július 5-én újabb négyoldali (középméretű) találkozó történt az SDI (SDIG – [SZEMÉLYES ADAT]), a DOSA ([SZEMÉLYES ADAT]), a Philips (helyesen LPD; [SZEMÉLYES ADAT]) és a Thomson ([SZEMÉLYES ADAT]) részvételével a luxemburgi Pétange-ban lévő Three Land hotelben.¹⁸¹ A találkozóról készült belső SDI

¹⁷⁴ Vj/45/2008/256/13.

¹⁷⁵ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April\Meeting_minutes\2001_2001_05_17.doc

¹⁷⁶ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April_Notes_21_2001_05_17_note (1)

¹⁷⁷ Vj/45/2008/214. és Vj/45/2008/209. 1. számú melléklete 28. o.

¹⁷⁸ Vj/45/2008/256/13.

¹⁷⁹ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Notes\24_2001_06_21_note E

¹⁸⁰ Vj/45/2008/214. és Vj/45/2008/209. 1. számú melléklete 30. o.

¹⁸¹ Vj/45/2008/256/13.

jelentés¹⁸² szerint a találkozók első témái a felhalmozódó árukészletek felmérése és a harmadik negyedéves árcsökkentés és negyedik negyedéves ártartás volt. Előbbi keretében a felek, lebontva a 14”, 20” és 21” méretekre, bemutatták meglévő készleteik, és a második félévre már elnyert (európai) megrendelések nagyságát, illetve nyilatkoztak arról, hogy a nyár folyamán milyen időtartamokra állnak le a termeléssel. Az SDIG jelezte, hogy a leállások miatt csökkenő árukészleteknek köszönhetően a gyártók képesek lesznek kontroll alatt tartani a negyedik negyedévben várható árcsökkenést. Az árak kapcsán a résztvevők először részletesen, vevőkre lebontva bemutatták a 20” és 21” termékekre alkalmazott árakat, majd megegyeztek abban, hogy mindannyiuknak tartania kell az aktuális árakat a negyedik negyedévben. Az e megegyezés háttérében álló eszmecsere lényegét az SDI által ugyancsak csatolt, a belső jelentés alapjául szolgáló helyszíni feljegyzés¹⁸³ mutatja be. Eszerint a negyedik negyedévi árazás kapcsán a Thomson megjegyezte, hogy az árak csökkentése nem eredményezné a meglévő készletek csökkenését, a Philips jelezte, hogy várhatóan képes lesz tartani a harmadik negyedévi árakat, illetve a DOSA kifejtette, hogy áremelésre biztosan nem lesz lehetősége az utolsó negyedévben. Végezetül a belső jelentés szerint megegyezés született arra nézve is, hogy a nyári szünetet követően újra egyeztetnek a kibocsátásról és az árakról. A Philips – [SZEMÉLYES ADAT] naptárbejegyzése alapján – megerősíti, hogy a találkozók létrejött.¹⁸⁴

154. Ugyancsak 2001. július 5-én az SDI a repülőtéren egy külön megbeszélést is folytatott a Thomsonnal ([SZEMÉLYES ADAT]), melynek során két javaslat fogalmazódott meg.¹⁸⁵ Egyrészt a Thomson jelezte, hogy 2002-ben a 25”-os termékek termelésének beszüntetését tervezi, és a 28” 4:3 típusra koncentrálna, s felvetette, hogy az SDI feladhatná ez utóbbi típus gyártását, melyet követően kölcsönösen egymáshoz irányíthatnák a nem gyártott terméktípus iránt érdeklődő vevőket. Szintén megvitatták a Thomson 29” DF termékkel való SDI általi ellátásának lehetőségét. Ezzel összefüggésben a Thomson megerősítette, hogy saját képcsövei nem passzolnak az általa kifejlesztett új, alacsony kategóriájú TV-modellbe, így nem lenne kifogása az ellen, ha e termékhez az SDI szállítana csövet. Megegyeztek, hogy később – a hivatalos álláspont ismeretében – visszatérnek ezekre a témákra.
155. 2001. szeptember 18-án kétoldali megbeszélést tartott az SDI és az LPD (a jegyzet még LGE-ként utal rá; [SZEMÉLYES ADAT]).¹⁸⁶ A találkozón készült feljegyzések¹⁸⁷ tanúsága szerint a téma az LPD európai gyárainak sorsa, kapacitása és vevőinek elhelyezkedése volt. Az LPD előadta, hogy Aachen/Dreux-i gyárát bezárja, és a termelés egy részét a Cseh Köztársaságban lévő gyárába telepíti át. Ismertette a Magyarországra szállított termékek mennyiségét is.

¹⁸² Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Meeting_minutes\2001_2001_07_05.doc

¹⁸³ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Notes\25_2001 07 05 note E

¹⁸⁴ Vj/45/2008/214. és Vj/45/2008/209. 1. számú melléklete 31. o.

¹⁸⁵ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Meeting_minutes\2001_2001_07_05.doc

¹⁸⁶ Vj/45/2008/256/13.

¹⁸⁷ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Diaries\2001 09 18 E

156. 2001. október 24-én az SDI (SDIG) és a Matsushita (MDDG - [SZEMÉLYES ADAT]) találkozón vett részt.¹⁸⁸ A találkozón készült jegyzetek¹⁸⁹ tanúsága szerint a felek egyeztették, hogy mely európai vevők esetében állnak egymással versenyhelyzetben és mely termékek vonatkozásában. Ezt követően ismertették egymással, hogy ezeknél a vevőknél pontosan milyen terméket és milyen áron értékesítenek. Az ismertetett árak között olyanok is voltak, amelyek már 2002-re vonatkoztak („28” WF 380 DM – 2002. áprilisra vonatkozó ajánlat”).
157. 2001. október 26-án a brüsszeli Chateau Hotelben tartotta találkozóját az EECA. Az ülésről készített belső SDI jelentések¹⁹⁰ szerint azon, mások mellett, részt vett a Thomson ([SZEMÉLYES ADAT]), az LPD ([SZEMÉLYES ADAT], a beszámolók még Philips-ként utalnak rá), az SDI (SDIG - [SZEMÉLYES ADAT]) és a Chunghwa (UK – [SZEMÉLYES ADAT]) is. A találkozó során elhangzott, hogy a 2002-es év nem tűnik biztatónak az európai piacon, túlkínálat várható, részben a Philips cseh és az SDI magyar gyárának üzembeállása, részben pedig az erősödő ázsiai import miatt. A résztvevőknek a helyzetből levont következtetése az volt, hogy az európai CPT gyártóknak kontroll alatt kell tartaniuk a kibocsátást, és fenn kell tartaniuk az árszínvonalat, el kell kerülniük az árversenyt a túlélés érdekében. A közös túlélés egyetlen útja a kibocsátás korlátozása. Ugyancsak szükségesnek találták egy olyan üzleti kultúra bevezetését, amelyben a profitszerzés az elsődleges szempont, azaz el kell kerülni az árversenyt, és a profitra kell koncentrálni. A találkozón számba vették, hogy melyik versenytársnak hol vannak gyárai Európában, és – részben gyártó soronként – ismertették azok kapacitását és a gyártott termékek méretét. Konklúzióként ismét szerepel, hogy a gyártóknak el kell kerülniük az árversenyt a termelési kapacitásaik kontroll alatt tartásával (különösen ami a lapos típusokat illeti).
158. 2001. október 30-án közepes méretű találkozón vettek részt az LPD ([SZEMÉLYES ADAT]), az SDI, a DOSA és a Thomson képviselői Párizsban.¹⁹¹ Feltehetőleg ugyanezen találkozóról szóló, de október 31-i dátummal jelölt, az SDI által készített feljegyzés¹⁹² szerint a résztvevők a 20-21” termékkör tekintetében igen részletes egyeztetést folytattak a meglévő gyárak kapacitásáról, termeléséről, az importált termékek mennyiségéről. Vevőnként, beleértve a Grundigot, a Philips-et és a SEC-et is, megtárgyalták azok 2001-es és 2002-es értékesítési volumenét. Ezt követően vevőnként adatot cseréltek a 2001 utolsó negyedében és 2002 első negyedében alkalmazandó árakról.
159. 2001. november 6-án az SDI és az LPD ([SZEMÉLYES ADAT]) telefonon beszélt egymással.¹⁹³ A beszélgetés során készített jegyzetek¹⁹⁴ szerint a felek egyeztették árazási

¹⁸⁸ Vj/45/2008/256/13.

¹⁸⁹ Vj/45/256/2008/13 melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Notes\26_24 10 2001 note.doc

¹⁹⁰ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April\translation meeting minutes\2001_10_26.doc, Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Notes\27_2001 10 26 E note.doc, E:\Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Diaries\2001 10 26 (Actual 2000 10 26).doc

¹⁹¹ Vj/45/2008/214.

¹⁹² Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Notes\28_2001 10 31 E note.doc, illetve Vj/45/2008/312. 5. számú melléklete

¹⁹³ Vj/45/2008/256/13.

¹⁹⁴ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Notes\29_2001 11 06 E note.doc

stratégiájukat a 14”, 28” és 32” méretű termékek tekintetében. A felek megegyeztek, hogy Amszterdamban később személyes találkozót tartanak.

160. Az egyeztetésnek megfelelően, 2001. november 12-én az amszterdami Hilton hotelben találkozott az SDI (SDIG – [SZEMÉLYES ADAT]) és az LPD ([SZEMÉLYES ADAT]).¹⁹⁵ A találkozóról készült beszámoló¹⁹⁶ szerint a felek a kibocsátásról és az árakról folytattak eszmecserét, amelynek keretében az SDI felkérte az LPD-t, hogy a török piacon a 21”-es termékének 2002 első negyedévében tartsa az árát a 105 DM szinten, vagy a felett. Az LPD válaszában jelezte, hogy hamarosan tárgyalni fog a vevővel, és visszajelez majd annak a megbeszélésnek az eredményéről. Az egyéb vevők (Technimagen, Philips, JVC) kapcsán a felek részletes információkat közöltek az év utolsó negyedévében és a következő év első negyedévében alkalmazott áraikról és 2002-es várható értékesítési mennyiségeikről. Ugyancsak megbeszélés tárgya volt, hogy az SDI számára az LPD 28”-es, míg az LPD számára az SDI 32”-es termékének árazása okozott problémát, s utóbbi kapcsán az LPD kifejezetten kérte az SDIG-t, hogy győzze meg a központot (SDI HQ), hogy ne vigye az árát 650 DM alá. Az SDIG ígéretet tett, hogy a központtal való egyeztetést követően visszajelez e kérdésben.

2002

161. 2002. január 25-én az LPD, az SDI, a DOSA és a Thomson középmezőre méretű találkozóán vett részt Amszterdamban.¹⁹⁷ A találkozón készült jegyzetek¹⁹⁸ tanúsága szerint a felek egyeztették tervezett első negyedéves, illetve 2002. évre szóló várható értékesítési mennyiségeiket, vevőnként áttekintették azok 2001. évi TV készülék kibocsátását, illetve az egyes vevők (ideértve a Philips-et is) számára a gyártók által behozott import CPT termékek mennyiségét. Ezt követően részletesen tárgyalták a 2002 első negyedévében a 20” és 21” méretű termékekre alkalmazott árakat az egyes vevőknél, beleértve a Samsung Electronics Hungary-t is.
162. 2002. február 27-én Budapesten tartott glass meetinget (üvegtalálkozót) az SDI, az LPD, a Thomson és a DOSA.¹⁹⁹ A helyszínen készült jegyzetek²⁰⁰ szerint a felek legfőbb témája az árképzés volt, melynek keretében megállapodás született arról, hogy szükséges az árak első negyedévben való szinten tartása, majd a második negyedévben való emelése. Ez utóbbi úgy történne, hogy az extra rendelési mennyiségeknél érvényesítenének áremelést. A harmadik negyedévre kitűzött árak a 20”-os termékekre 100 DM, a 21”-os termékekre 110 DM volt. Ehhez kapcsolódóan a Thomson jelezte, hogy a Samsung Electronics Hungary részére mekkora mennyiséget szállít és mekkora extra rendelési mennyiséget jelzett a vevő. Ezt követően a felek vevőkre lebontva mutatták be a 21”-os termék esetében az árak alakulását 2001 utolsó és 2002 első negyedéve között. Végezetül kibocsátásra

¹⁹⁵ Vj/45/2008/256/13.

¹⁹⁶ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\translation meeting minutes\2001 11 12.doc, Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Diaries\2001 11 12 E.doc

¹⁹⁷ Vj/45/2008/256/13.

¹⁹⁸ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Notes\31_2002 01 25 note E.doc

¹⁹⁹ Vj/45/2008/256/13.

²⁰⁰ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Notes\32_2002 02 27 note E.doc

vonatkozó adatokat is cseréltek a felek. Feltehetőleg ugyanerre a találkozóra utal [SZEMÉLYES ADAT] naptárbejegyzése, „WGM Budapest”²⁰¹ is.

163. 2002. március 6-án Glasgow-ban European Glass Meeting-et tartott a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT] alelnöknek készült a riport), az LPD (a rendelkezésre álló bizonyíték szisztematikusan Philips-ként utal rá) és a DOSA.²⁰² A Chunghwa által benyújtott jelentés²⁰³ szerint a megbeszélés tárgya a 2001-es 14”-os CRT értékesítések, az import és az európai piac helyzete volt. A jelentés szerint a résztvevők 2001 első negyedévére vonatkozó 14”-os termékkel kapcsolatos értékesítési adatokat vitattak meg vevők szerinti bontásban. Megállapították, hogy a 14”-os termék értékesítése 2000-hez képest 20%-os csökkenést mutat. A felek megvitatták az európai piacot, és úgy találták, hogy csak Spanyolországban vannak problémák. A Chunghwa szerint erről az LPD tehet, mert ragaszkodott ahhoz, hogy Spanyolországban minden vevőnél jelen legyen, és tőle vásároljanak 14” terméket. Meglátása szerint az árakon lévő nyomás enyhülne, ha az LPD néhány vevőtől visszahúzódná. Az LPD nem értett egyet ezzel. A Chunghwa kérte az LPD-t, hogy ne panaszkodjon az alacsony árak miatt, mivel az az ő piaci részesedést maximalizáló stratégiájának eredménye, s ha meg akarja állítani az áresést, vagy árat akar emelni, akkor vállalnia kell az elsőséget, illetve az azzal járó ideiglenes piacvesztést (mint a legutóbbi alkalommal a Chunghwa).
164. 2002. április 4-én az SDI és az LPD ([SZEMÉLYES ADAT]) telefonbeszélgetést folytatott, amelynek során a felek egyeztetették egyes vevőik felé alkalmazott árait, illetve szóba került, hogy az LPD bezárja lebringi (Ausztria) gyárát, és nem növeli a 21”-es termékek kibocsátását walesi gyárában (leállás várható augusztusban vagy az év végén).²⁰⁴
165. Ugyanezen a napon, 2002. április 4-én az SDI a Thomsonnal is folytatott telefonbeszélgetést.²⁰⁵ A jegyzetek²⁰⁶ tanúsága szerint a felek egyeztetették a 29”F és az azzal egyenértékűnek tekintett 28”WF árát, illetve egy 25”-os termék árát.
166. A Philips becsatolta [SZEMÉLYES ADAT] által mások mellett [SZEMÉLYES ADAT] részére küldött, 2002. május 30-i²⁰⁷ elektronikus levelet. A levél szerint [SZEMÉLYES ADAT] részt vett egy CPT találkozón, ahol az SDI-vel és a Toshiba-val az ázsiai CPT árakról tárgyalt. A levélben [SZEMÉLYES ADAT] azt írta, hogy az SDI és a Toshiba nyitott az együttműködésre (információcserére), annak érdekében, hogy bizonyos vevők (Sharp, Sanyo, Mitsubishi) részére megállítsák az árak csökkenését. Az e-mail szerint a résztvevők a nagy és jumbó méret kapcsán kibocsátási és értékesítési adatokat vitattak meg. A levelezésben a Samsung magyarországi gyárát külön megemlítették. Az e-mail tartalmazza a 2002. harmadik negyedévi árányomtatás kapcsán, hogy a második negyedéves ázsiai árakat szükséges tartani. Az e-mail szerint a Toshiba beleegyezett továbbá, hogy azon vevők részére árat emel, akik számára korábban rossz ajánlatot nyújtott be. E körben [SZEMÉLYES ADAT] megjegyezte, hogy reméli, hogy a Toshiba nem fog

²⁰¹ Vj/45/2008/214. 22. o. és Vj/45/2008/209. 1. számú melléklete 37. o.

²⁰² Vj/45/2008/257/3. 16. o.

²⁰³ Vj/45/2008/316. CHU00022583E

²⁰⁴ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Notes\33_2002 04 04 note E.doc

²⁰⁵ Vj/45/2008/256/12. melléklete

²⁰⁶ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Notes\34_2002 04 04 note E.doc

²⁰⁷ Vj/45/2008/209. 16. számú melléklete, Vj/45/2008/209. 15. számú melléklete 3-5. o.

olyan alacsony áron értékesíteni, ahogy eddig, hisz azért vett részt a találkozón, hogy piaci információkat szerezzen. Ezen kívül [SZEMÉLYES ADAT] kérte amerikai és európai kollégáit, hogy jelezzék, ha bármilyen globális szintű kérdést szükséges az SDI-vel és a Toshiba-val megvitatnia, mert júliusban Japánban találkoznak. [SZEMÉLYES ADAT] kifejtette, hogy e versenytársakkal gyakori kapcsolatban van, ezért gyorsan tud a felmerülő kérdésekre választ adni. Az e-mailhez továbbá csatolt egy 2002. május 27-én frissített excel táblázatot, mely az SDI és a Toshiba kibocsátási és gyártósaival kapcsolatos adatokat tartalmaz. Az excel táblázatban az SDI magyar és német, a Thomson európai gyárai (Anagni, Plaseczno), valamint a Matsushita német gyárára vonatkozó információk is szerepelnek.

167. 2002. június 21-én találkozót tartott az LPD, a Chungwha ([SZEMÉLYES ADAT]) és a DOSA²⁰⁸ Petangban (Luxemburg). A találkozón tényét megerősíti a Philips által benyújtott naplóbejegyzés.²⁰⁹ A Chunghwa találkozóról készített belső jelentése²¹⁰ szerint a résztvevők megvitták a 14" termék kapcsán a 2002 első és második negyedévi értékesítési (megrendelési) mennyiségeket vevők szerinti bontásban, illetve e termék importjának mennyiségét. A jelentés tartalmazza, hogy a második negyedévi értékesítés 15%-kal kevesebb, mint az első negyedéves (az LPD-nek 24%-kal, a Chunghwa-nak 13%-kal, az Orionnak 12%-kal). A 14" termék árak kapcsán a jelentés tartalmazza, hogy a Thai-CRT felemelte a termék árát 22 USD-ról 23 USD-ra a második negyedévben. Az általános megállapodás az ázsiai-óceániai regionális ár kapcsán pedig az volt a jelentés szerint, hogy az 24 USD-ba került, e termék árát 25 USD-ra kellett volna emelni a második negyedévben, ennek ellenére az Iriconak és a Samtelnek volt 24 USD FOB ára az EU-ban.. A jelentés szerint amíg az ázsiai-óceániai ár 25 USD, addig nincs esélye az európai gyártóknak arra, hogy árat emeljenek, sőt nyomás alatt vannak, hogy az árakat az ázsiai árak szintjére csökkentsék. A jelentés tartalmaz továbbá egy táblázatot, melyben vevők szerint (Vestel, Dempo, SESA, Sharp, SESH, Technimagen) szerepelnek a gyártók első, második és harmadik negyedéves árai. A jelentés tartalmazza, hogy az LPD agresszívan árcsökkentési politikát folytatott a harmadik negyedévben, mert megpróbálta visszaszerezni a 24%-os rendeléscsökkentést, amit a második negyedévben elszenvedett. A jelentés szerint a Chunghwa angliai gyára erre a lépésre akként reagál, hogy ő is csökkenti árait legfontosabb vevői részére (Vestel, Dempo, Samsung, Techimagen), hogy ne veszítsen megrendeléseket, piacot, amint a központ ehhez egyetértését adja. A jelentés az LPD kapcsán rögzíti, hogy az LPD megrendeléseinek visszaesését az ázsiai árak esésének és a megnövekedett importnak tudja be, ezért csökkentette a harmadik negyedéves árat a 31 USD szintre.
168. 2002. június 27-én közepes méretű találkozót tartott a római Sofitel hotelben az LPD ([SZEMÉLYES ADAT]), a Thomson ([SZEMÉLYES ADAT]), az SDI(G) ([SZEMÉLYES ADAT]) és a DOSA ([SZEMÉLYES ADAT]). A találkozóról készített belső SDI jelentés²¹¹ szerint a felek részletes információt cseréltek értékesítési és gyártási mennyiségeikről. Utóbbi kérdéskör kapcsán gyáranként, majd termék méret kategóriánként elemezték 2000-es, 2001-es és várható 2002-es kibocsátásukat. A Philips megerősíti a

²⁰⁸ Vj/45/2008/214.

²⁰⁹ Vj/45/2008/209. 1. számú melléklete

²¹⁰ Vj/45/2008/316. CHU00030431.01E

²¹¹ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\ Translations MTG Minutes 2002\2002 06 27.doc

találkozó létrejöttét, bemutatva [SZEMÉLYES ADAT] naptárbejegyzését.²¹² A Thomson is megerősíti az adatszolgáltatásában, hogy részt vett a találkozón.²¹³ A Thomson becsatolt költségsszámlákat az útról, amik tanúsítják, hogy részt vett a találkozón.²¹⁴

169. A 2002. július 4-én egy belső Philips e-mailben²¹⁵ [SZEMÉLYES ADAT] érdeklődik, hogy miért estek a 2002 júliusában az árak. [SZEMÉLYES ADAT] erre vonatkozóan azt a tájékoztatást nyújtotta, hogy a GSM meetingen megegyeztek a cégvezetők abban, hogy júliustól a 17” termék ára 63 USD lesz. A levélben [SZEMÉLYES ADAT] ismerteti, hogy a cégcsoporton belüli értékesítések esetén is 2,5%-kal csökkentek az árak, és a Chunghwa és a Samsung egy vevő (BCUM) részére is belső árat számít fel.
170. 2002. július 11-én telefonbeszélgetést folytatott az SDI és az LPD ([SZEMÉLYES ADAT]).²¹⁶ A beszélgetés során készült feljegyzések²¹⁷ alapján látható, hogy a felek mind árakról, mind kibocsátásról és értékesített mennyiségekről tárgyaltak. Előbbi keretében 20” és 21” méretű termékek szállítás utáni árát osztották meg egymással, illetve az LPD ismertette, hogy walesi gyárából milyen áron szállít 21”-os termékeket egyes vevőknek. A már említett walesi gyár kibocsátását az év elejétől kezdve csökkenti az LPD, és csak minimális mennyiségeket importált brazil gyárából. Ugyancsak az egyeztetés tárgya volt a Philips-nek mint vevőnek szállított 21”-os termékek mennyiségében bekövetkező változás augusztus, szeptember és október hónapokban, valamint részletesen megvitatták a Beko és a Vestel számára szállított mennyiségeket és várható alakulásukat a meglévő megrendelések alapján.
171. 2002. október 17-én – ahogy egy 2002. szeptember 13-i találkozón megállapodtak – a Thai-CRT, a Toshiba (Indonézia), az LPD, az SDI (Malajzia), az Orion és a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT]) találkozott. A Chunghwa benyújtotta a találkozóról készült jelentést,²¹⁸ amely szerint a résztvevők a 14”, 20”, 21”, 21”RF méretek kapcsán vevőkre lebontva egyeztették, hogy a szeptemberi iránymutatáshoz képest mennyi az aktuális ár, és 2003 első negyedévében hogyan alakul az árszint iránymutatás követése. A táblázatban a résztvevők rögzítették, hogy a 14” termék kapcsán 21 USD (kivéve Funai, WET, Thomson), a 20” termék esetén 36 USD, míg a 21” termék esetén 38 USD (kivéve JVC, WET), a 21” RF termék esetén pedig 51 USD a minimális árszintet jelentő „Maginot-vonal”. A jelentés szerint az EU által megnyitott korlátozott kvótának (400.000 kínai TV) nincs jelentős hatása a piaci helyzetre. A kínai TV-k fő export értékesítési piaca az USA. A jelentés szerint a Toshiba jelezte, hogy a Matsushita-val való közös vállalkozás létrehozására irányuló tervet illetően a november eleji megbeszélésre már tisztább lesz a kép. A jelentés szerint a találkozó résztvevői megvitatták DK-Ázsia kapcsán a 2002. negyedik negyedéves gyártási kapacitást a kihasználtság tükrében gyártók szerinti bontásban. A jelentés szerint a Chunghwa és az SDI tájékoztatást nyújtottak arról, milyen átalakításokat végeznek a gyártósorokon (Chunghwa növeli a 20” és 21” termék

²¹² Vj/45/2008/214. 23. o. és Vj/45/2008/209. 1. számú melléklete 40. o.

²¹³ Vj/45/2008/162. 11. o.

²¹⁴ Vj/45/2008/162. 1. számú melléklete

²¹⁵ Vj/45/2008/209. 137. o.

²¹⁶ Vj/45/2008/256/12. melléklete

²¹⁷ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Notes\37_2002 05 06 note E.doc

²¹⁸ Vj/45/2008/316. CHU00030410.01E

kapacitását, az SDI közös gyártósort hozott létre a 14"/20"/21"-es termékeknek és növeli a 21" termék kapacitását). A következő találkozó időpontját december 18-ra tűzték ki.

172. 2002. december 5-én kétoldalú találkozón vett részt az SDI és a Thomson.²¹⁹ A találkozón készült jegyzetek²²⁰ szerint a Thomson részletesen bemutatta a 21", 21"F, 25", 28" és 29" termékek kapcsán a Samsung Electronics Hungary által kért és a válaszként általa javasolt árakat. Válaszul az SDI is felfedte a negyedik negyedévben alkalmazott árait ugyanezen vevő felé, amely árak rendre magasabbak voltak a vevő által kért áraknál, illetve egy kivételtől eltekintve a Thomson által a vevő felé javasolt áraknál is. Ugyancsak megvitatták az általuk a Thomson, mint vevő felé alkalmazott árakat is. Ezt követően részletesen elemezték 20" mérettől 32" méretig a meglévő kapacitásaikat, illetve a Mivar nevű vevő felé a Thomson, az SDI és az LPD által alkalmazott árakat 20" mérettől 29"-ig. Ugyancsak áttekintették a Beko és a Vestel felé a Toshiba, az LPD, az SDI, az Ekranas és a DOSA által alkalmazott árakat. Végezetül számba vették a németországi és magyarországi termelés várható alakulását 2003 első és második negyedévében.
173. 2002. december 6-án háromoldalú SML találkozón vett részt a Toshiba, az LPD, és az SDI.²²¹ A találkozóról készült SDI jegyzetek²²² szerint a felek egyeztették a 2003 első és második negyedévében alkalmazandó árazási irányelveket a 15", 21", 25", 29", 28" és 32" síkképcsővek tekintetében. Megállapították ugyanakkor, hogy a kis- és középméretű termékek esetében azt nehéz lesz betartani. Ezt követően a felek egyeztették az új termékek jellemzőit, fejlesztési fázisait, melynek kapcsán szó esett az LPD németországi gyártásáról is. Elemezték a 2002-es globális kereslet nagyságát, és felmerült az LPD brazil gyárával való együttműködés szükségessége, mert az alacsony árakkal zavarta az európai és délkelet-ázsiai 14"-os piacot. A Toshiba indítványozta, hogy 2003 márciusában legyen a 3 vállalkozás között találkozó, amin csak az értékesítési vezetők vennének részt. Közvetve a Toshiba is megerősíti,²²³ hogy a három vállalkozás találkozott egymással ezen a napon.

2003

174. 2003. február 10-én GSM találkozón vettek részt az SDI, LPD és a Toshiba képviselői. A találkozón az általános piaci tendenciák mellett értékesítési, árazással kapcsolatos, termelési és kapacitásra vonatkozó információkat vitattak meg a résztvevők.²²⁴ Az SDI képviselője által a találkozóról készített belső jelentés²²⁵ szerint az LPD agresszív értékesítési stratégiát fog követni 2003-ban, ennek keretében csökkenteni fogja a síkképcsővek árát Amerikában és Európában, illetve a Törökországba és Oroszországba értékesített középméretű CPT termékek árát is 44 EUR-ról 40 EUR-ra. A jelentés tartalmazza továbbá, hogy az LPD cseh gyárában megnövelték a 32"WF méret gyártókapacitást 400 ezer darab/évre, ezért az LPD CPT árainak erőteljes csökkentése várható az európai piacon. Európa kapcsán megemlítették továbbá, hogy a németországi

²¹⁹ Vj/45/2008/256/12. melléklete

²²⁰ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Notes\39_2002 12 05 note E.doc

²²¹ Vj/45/2008/256/12. melléklete

²²² Vj/45/2008/256/13. melléklete: E:\Translations of mtg minutes, notes, diaries - until 30 April 2004\Translations MTG Minutes 2002/2002 12 06.doc

²²³ Vj/45/2008/199. 4. o.

²²⁴ Vj/45/2008/256/12. melléklete

²²⁵ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Translation MTG_minutes_2003 2003_02_10.doc

(Aachen) LPD gyárban a 32"WF és a 36"WF gyártókapacitást bővítik (900 ezer darab/év). A jelentés szerint a kapacitás növelése mellett az LPD új technológiák alkalmazására is nagy hangsúlyt kíván fektetni. Az LPD közölte továbbá, hogy 36"WF méret tömeggyártásának kezdetét elhalasztja, valamint a 32" Slim termék gyártását 2004 elején kezdi meg. A találkozón szó esett arról is, hogy mi áll a háttérben annak, hogy nehézségek adódnak 2003 első félévében az ármegállapodás betartása körül. Megemlítték, hogy a közepes és kisméretű síkképcsővek árát csökkentették az e termékkör értékesítésébe később becsatlakozó vállalkozások (Chunghwa, Thai-CRT, Orion). A jelentés tartalmazza például, hogy az Orion a 29" F termék árát 10%-kal a három vállalkozás által megbeszélte ár alatt értékesíti vevőit, így a Philips, a Funai és a JVC részére. A találkozón a felek megvitatták a 2002. évben elért és 2003. évre várható globális kereslethez viszonyított saját értékesítésükre és piaci részesedésükre vonatkozó részletes információkat. A felek részletes, becsült értékesítési adatokat cseréltek CPT méretek szerinti bontásban 2002 első és második félévére, valamint 2003 első negyedévére vonatkozóan. A jelentés szerint a 2003-ra vonatkozó tervezett eladások veszélyben vannak, csak a Toshiba és a Matsushita (e két vállalkozásra a jegyzet már MTPD-ként is utal) eladásai növekednek. A jelentés rögzíti, hogy a felek 2003 második negyedévében rossz értékesítésre számítanak. A résztvevők megállapodtak abban is, hogy 2003 márciusában Top Meetinget tartanak az alábbi alelnökök részvételével LPD – [SZEMÉLYES ADAT], Matsushita-Toshiba – [SZEMÉLYES ADAT], SDI – [SZEMÉLYES ADAT]. A Top Meeting összehívását a Toshiba kezdeményezi, hangsúlyozva azt, hogy „megerősített együttműködés szükséges jelen nehéz piaci körülmények között.” Ugyancsak megegyeztek abban, hogy 2003. május 8-10. között újabb Glass Meetinget tartanak Szöulban. Közvetve a Toshiba is megerősíti,²²⁶ hogy a három vállalkozás találkozott egymással ezen a napon.

175. A Thai-CRT, a Toshiba (Indonézia), az LPD(I) és a Chunghwa 2003. február 21-én találkozót tartott. A találkozóról készült belső Chunghwa jelentés²²⁷ szerint a 2002. december 17-i találkozó óta folyamatos árcsökkenés tapasztalható a piacon, és az árak a megbeszélte legalacsonyabb árhoz képest is estek. A jelentés beszámol arról, hogy számos vevő úgy értesült, hogy az SDI vette át a vezetést abban, hogy alacsony árakat kínáljon a vevőknek megrendelések szerzése érdekében más gyártók elől. Az LPD és a Toshiba szerint az SDI e lépesei megkérdőjelezi az üvegtalálkozók értelmét. A jelentés tartalmazza, hogy a résztvevők sajnálták, hogy az SDI nem tud a találkozón részt venni. A Toshiba a találkozó alkalmával ismételt megkérdőjelezte a versenytársi találkozók értelmét, amire az LPD akként reagált, hogy jobb találkozni egymással, mint nem, pusztán a találkozók formáján kell változtatni. Az LPD szerint például nem szükséges vevőként megállapodni a minimum árakban. A jelentés szerint a Chunghwa jelezte, hogy nehéz árat emelni és ellenőrzés alatt tartani a CPT piacot, főleg úgy, hogy egyes gyártók olcsó árakkal támadják más gyártók vevőit. A jelentés ugyanakkor tartalmazza, hogy a találkozók pozitív hozadéka a piaci és az üzletileg érzékeny, valamint a megrendelésekkel kapcsolatos árinformációk megosztása, ami az árajánlatadáskor referenciaként szolgálhat. A felek a 14"-es termékek 2002. évi értékesítési eredményeinek régiónkénti és gyártónkénti áttekintése után arra jutottak, hogy előrejelzésük szerint a kereslet nőni fog 2003 második félévében, de ez nem lesz elegendő ahhoz, hogy a gyártók megbirkózzanak a vevők

²²⁶ Vj/45/2008/199. 4. oldal

²²⁷ Vj/45/2008/316. CHU00030557.01.E és az ezzel a jelentéssel megegyező tartalmú CHU00030070.01.E, CHU00020660.01.E

árcsökkentésre irányuló nyomásával. A jelentés szerint a különböző vevők különböző módon gyakorolnak nyomást a gyártókra. A résztvevők abban állapodtak meg, hogy ha 2003 második negyedévének a kereslete megfelelő lesz, akkor megpróbálják a harmadik negyedévben nem csökkenteni az árakat. A jelentés szerint a Chunghwa remélte, hogy ezen üzenetet a gyártók minél korábban a vevők tudtára adják. A jelentés szerint az LPD és a Toshiba azt javasolta, hogy ne tartsanak ilyen gyakran találkozót, hanem minden negyedév második hónapján egyeztessenek az aktuális negyedév helyzetéről. A következő találkozó időpontját 2003. május 22-ére tűzték ki Jakartába.

176. 2003. április 25-én a korábban egyeztetetteknek megfelelően az SDI, LPD és az MTPD képviselői GSM találkozón vettek részt Szöulban.²²⁸ Az SDI nyilatkozata szerint a találkozón a résztvevők elsősorban árazási kérdésekről tárgyaltak. A cégek értékesítési igazgatói és ügyvezetői szinten képviseltették magukat. Az SDI szerint a résztvevők az egyes képcsövek és vevők vonatkozásában alkalmazott árakról tárgyaltak. A találkozóról készült belső jelentés²²⁹ teljes hosszában nem áll a GVH rendelkezésére, pusztán azon része, mely árszint iránymutatást tartalmaz a 2003. év harmadik negyedévére az alábbi méretekre vonatkozóan: 15" F, 21" F, 25" F, 29" F, 28" WF, 32" WF. A jelentés tartalmazza továbbá a 2003 első és második negyedévére a fenti méretek kapcsán a megbeszélte árakat, illetve hogy mekkora lett a tényleges ár. A jelentésben rögzítették, hogy az értékesítések csökkenése miatt a televízió gyártók agresszív támadást indítottak a CPT termékek árának csökkentése érdekében. A 21"-os, síkképcsöves CPT termék kapcsán a feljegyzés utal a Philips durhami gyárára is.
177. 2003. július 24-én GSM találkozón vett részt az SDI, az MTPD és az LPD a Walkerhill Hotelben, Szöulban.²³⁰ A találkozóról készült jegyzet szerint²³¹ a résztvevők megosztották egymással nagyobb országonként, illetve kontinensenként, beleértve Európát is, a 2002. és 2003. évre vonatkozó értékesítési adatokat. Ezen kívül a résztvevők a 15" F, 21" F, 25" F, 29" F, 28" WF, 32" WF és 34" F méretek kapcsán megvizsgálták, mennyire tudták magukat tartani a megállapított árakhoz. A jegyzet szerint a találkozón elhangzott, hogy az európai együttműködés ne érintse a vállalkozások cégen / csoporton belüli értékesítéseit. A felek megosztották továbbá egyes gyáraik termelésre, kapacitásra vonatkozó információit. Európa kapcsán az MTPD megjegyezte, hogy tavalyi termelésének az ideje csak 90%-a, az LPD cseh gyára kapcsán pedig elmondta, hogy az 50%-os kihasználtsággal működik, míg a wales-i gyár 2003 szeptemberében a termelést szünetelteti. A 21" Slim képcső gyártását a wales-i gyár novemberben kezdi meg, a 36" W típus gyártását pedig az aacheni gyár kezdi meg szeptemberben. A 32" W típusú modell bevezetését technikai problémák gátolják. A találkozón a felek egyes vevők részére (Funai, TCL, Mitsubishi, JVC) alkalmazott árakról is megállapodtak. A 2003. július 24-i szöuli találkozóról az MTPD is benyújtott egy belső beszámolót,²³² amely megerősíti az SDI jegyzeteinek tartalmát. A piaci perspektívák elemzése keretében a beszámoló az európai piac kapcsán megjegyzi, hogy általában a

²²⁸ Vj/45/2008/312.

²²⁹ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\ Translation MTG_minutes_2003\ 2003_04_25.doc

²³⁰ Vj/45/2008/256/12. melléklete

²³¹ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\ Translation MTG_minutes_2003\ 2003_07_24.doc

²³² Vj/45/2008/133. E/27. melléklete

kereslet növekedésére lehet számítani a berlini IFA szakmai kiállítást²³³ követően, de ebben az évben nehezen látható előre a piac alakulása. A felek régióként felmérték a várható 2003-as értékesítési mennyiségeket, összevetve a 2002-es adatokkal. A 2003. október-december időszakra globális árazási irányelvet határoztak meg a 15”, 21”, 25”, 29”, 28”, 32” és 34”-os síkképcsővekre, ellenőrizve, hogy a korábbi megegyezést mennyire sikerült érvényesíteni. Az európai piacot és az ottani árakat külön megemléstették, megjegyezve azt is, hogy a 29”PF termék kínálat nem elégíti ki a meglévő keresletet.

178. 2003. szeptember 2-án az SDI (SDIG) és az LPD ([SZEMÉLYES ADAT]) kétoldalú találkozón vett részt Berlinben. A találkozó tényét nyilatkozatában a Philips és az SDI is megerősítette.²³⁴ A találkozóról az SDI által készített feljegyzés²³⁵ szerint a találkozó kifejezetten az európai piaci trendek megvitatására fókuszált. A feljegyzés szerint a felek megállapították, hogy a hatékony termelés elérése a cél, tekintettel arra, hogy a CPT árának csökkenése felgyorsult. Az LPD kifejtette, hogy 3 gyárat is bezárta az elmúlt években (a tajvanit 2001-ben, az ausztriai 2002-ben, a walesi 2003-ban). Az LPD megosztotta továbbá 2002-re vonatkozó CPT termelési adatait, jelezve, hogy 2003-ban 4 millió darabbal csökkent a kibocsátása. Az LPD hangsúlyozta továbbá, hogy az európai termelése főleg cseh gyárában koncentrálódik. Az LPD jelezte az SDI-nek, hogy aggályosnak tartja, hogy az növeli európai termelését. A felek megállapodtak abban, hogy együtt intézkednek, hogy megállítsák az árak csökkenését. E körben a felek hangsúlyozták az együttműködés fontosságát, és hogy régióként szükséges a vevők részére kínált árak megvitatása. Szó esett arról is, hogy a televízió készülék-gyártók is az árak stabilizálását szeretnék, elkerülve az áringadozásokat. A feljegyzés szerint a cseh LPD gyár látogatására készülő [SZEMÉLYES ADAT] (az SDI munkatársai) útjának előkészítéséről is beszéltek a résztvevők. A Philips ([SZEMÉLYES ADAT]) megerősítette, hogy 2003. szeptember 2-án találkozón vett részt Berlinben, az IFA szakmai kiállítás alkalmával.²³⁶ A Philips szerint [SZEMÉLYES ADAT] nem tartja valószínűnek, hogy a felek kapacitásokról, árazásról vagy piaci részesedésekről beszéltek volna, mivel mindenki a kiállítással volt elfoglalva.
179. 2003. szeptember 4-én az SDI a Matsushita Display Devices Germany (MDDG) [helyesen: MTPD Germany] képviselőivel, [SZEMÉLYES ADAT] kétoldalú találkozón vett részt a németországi Esslingenben.²³⁷ A találkozóról az SDI által készített jegyzet²³⁸ szerint az MDDG kifejtette, hogy a két vállalkozás (azaz a Matsushita és a Toshiba) között még nem született megállapodás arról, hogy ki lesz majd felelős az európai értékesítési részlegért. Ezt követően a felek méretek szerinti bontásban (29”, 28”, 32”, 36”) vitatták meg a 2003. évi kibocsátás nagyságát, illetve konstatálták, hogy a Matsushita (mint vevő) által kért árak igen alacsonyak (29”F 100 EUR körül, 32”WF 200 EUR körül). A felek továbbá megvitatották 2003 harmadik negyedévére vonatkozó, azaz aktuális árakat az alábbi méretű CPT termékek kapcsán: 29”F, 28”WF, 32”WF, 36”WF, 28”, 29”.

²³³ Az Internationale Funkausstellung (IFA) egy igen fontos háztartási elektronikai kiállítás, melyet 2003-ban augusztus 29. és szeptember 3. között rendeztek meg.

²³⁴ Vj/45/2008/256/12. melléklete és Vj/45/2008/301.

²³⁵ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Notes\42_2003_09_02_note_E.doc

²³⁶ Vj/45/2008/301.

²³⁷ Vj/45/2008/256/12. melléklete

²³⁸ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Notes\42_2003_09_04_note_E.doc

180. 2003. szeptember 5-én a thaiföldi Bangkokban GSM találkozón vett részt az SDI ([SZEMÉLYES ADAT]), az LPD ([SZEMÉLYES ADAT]), a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT]), a Thai-CRT ([SZEMÉLYES ADAT]) és az MTPD ([SZEMÉLYES ADAT]). A találkozóról készült, SDI által benyújtott jegyzet²³⁹ szerint a résztvevők megvitatták a CPT piaci trendeket. E körben említésre került, hogy a kereslet 2003. negyedik negyedévében a harmadik negyedévhez képest nem változik majd, ezért a harmadik negyedév árait az utolsó negyedévben is tartani lehet. A gyártók részletesen ismertették piaci helyzetüket, beszámoltak a 2003 harmadik negyedévére vonatkozó termelési és értékesítési mutatóikról. A résztvevők megállapították, hogy 2004 első negyedévének áaira negatív hatást gyakorolhat az év végére várható túlkínálat és a készletek felhalmozódása. A találkozón a résztvevők áttekintették a harmadik negyedéves árakat az egyes méretek (14", 20", 21", 21"F) és nagyobb vevők (World, SREC, Thomson, JVC, MKI, Funai, Buttom) szerinti bontásban, és megegyeztek, hogy ezeket az aktuális árakat szükséges tartani a negyedik negyedévben is. A résztvevők felosztották maguk között, hogy a nagyobb vevőkkel információszerezés céljából mely gyártó tartja a kapcsolatot (MTPD a Funai-val, Chunghwa az Orionnal, a Thai-CRT a Thomsonnal, az SDI a SREC-kel, az LPD a JVC-vel). A találkozón áttekintették továbbá vevőktől függetlenül a 14", 20", 21" és 21"RF modellek második és harmadik negyedévi átlagárát, és megegyeztek, hogy a 14" méret kapcsán a második negyedéves árat, míg a 20" méretet esetén pedig 35 USD körüli árat szükséges tartani. A találkozón a résztvevők információt cseréltek továbbá arról, hogy egyes gyáraikban bizonyos méretek gyártására mennyi kapacitásuk van, és ehhez képest a gyár milyen kihasználtsággal gyárt 2003 harmadik és negyedik negyedévében. A jegyzet tartalmazza, hogy a következő találkozót 2003. november 7-én rendezik meg Malajziában. A Toshiba beadványában²⁴⁰ közvetve megerősíti, hogy az MTDP részt vett a találkozón. A 2003. szeptember 5-i találkozóról a Chunghwa is benyújtott egy belső feljegyzést.²⁴¹ A feljegyzés a találkozó kapcsán az SDI által benyújtott jegyzettel megegyezően rögzíti a találkozón elhangzottakat az árrögzítés, az információcsere és a vevőkkel való kapcsolattartás tekintetében. A Chunghwa által benyújtott jegyzőkönyv az SDI által benyújtottakhoz képest tartalmaz egyéb utalásokat is. Utalt az ázsiai televízió gyártók sikeres európai exportjára. A felek megegyeztek, hogy a 21"F termék esetében a kibocsátási mennyiségben és technológiában egyaránt vezető SDI kell, hogy az úttörő legyen az árak emelésében és megtartásában, melynek során el kell kerülni a 20"-os termékről való túlságosan gyors fogyasztói átállást. A felek megállapodtak abban, hogy a piaci rend fenntartása érdekében szorosabbra kell fűzni a kommunikációt a résztvevők között. Ugyancsak a 2003. szeptember 5-i találkozóról nyújtott be jegyzeteket²⁴² az MTPD. A másik két bizonyítékoz hasonlóan ez az irat is alátámasztja a kapacitások egyeztetésére irányuló beszélgetést. A jegyzet megjegyzi, hogy szükséges lesz december 16-án egy újabb találkozó tartása, mert a pillanatnyi helyzetben nem tudják megítélni a 2004 első negyedéves várható piaci körülményeket. A jegyzet tartalmazza az első negyedéves árazási irányelveket a 14", 20", 21" és 21" PF képcsövekre, megjelölve a felek által elfogadott kivételes árazási kapcsolatokat.

²³⁹ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Translation MTG_minutes_2003\2003_09_05_doc

²⁴⁰ Vj/45/2008/199.

²⁴¹ Vj/45/2008/257.

²⁴² Vj/45/2008/143. E/28. melléklete

181. 2003. október 2-án, a terveknek megfelelően az SDI(G) gyárlátogatást tartott az LPD csehországi gyárában.²⁴³ A gyárlátogatásról az SDI készített jegyzetet,²⁴⁴ amely szerint a felek termelési adatokat - kibocsátással, kapacitással, készletekkel, gyártósorokkal, gyártási szünetekkel kapcsolatos információt - cseréltek az európai gyáraikra vonatkozóan.
182. 2003. október 14-én háromoldalú találkozón vett részt az SDI, LPD és a Thomson Amszterdamban.²⁴⁵ Az SDI nyilatkozata²⁴⁶ szerint a résztvevők ezen a találkozón a török piacról egyeztettek. Az SDI által készített jegyzet szerint a résztvevők megvitatták a nagyobb török vevők (Beko, Vestel, Telra) részére 2003-ban illetve 2004 első negyedévében tervezett értékesítési mennyiségeket, a 2004. évre vonatkozó törökországi piaci részesedéseiket és a nagyobb török vevők részére kínált árakat a 32" méretre vonatkozóan. A jegyzet szerint azonban emellett egyéb európai témák is szóba kerültek, így például a Samsung Electronics Hungary részére történő LPD-értékesítések. A Thomson nyilatkozata²⁴⁷ és az általa benyújtott, 2003. október 14-re vonatkozó, amszterdami hotelben történő tartózkodásra utaló naptárbejegyzés²⁴⁸ is megerősítette, hogy létrejött a három vállalkozás között a találkozó. A Thomson által beadott feljegyzés²⁴⁹ szerint a három vállalkozás igen részletesen egyeztetette piaci magatartását a 2004. évre, egyeztetve különböző termékek első és második negyedéves árát, valamint a gyártási kapacitásokat és várható kínálatot. Külön táblázatba foglalva vevőnként is egyeztetették a vállalkozások az áraikat.
183. 2003. október 22-én az LPD ([SZEMÉLYES ADAT]) és az SDI kétoldalú találkozón vett részt.²⁵⁰ E találkozó témája szintén a török piac volt. A találkozóról készült feljegyzés az LPD-n és az SDI kívül a Thomstont is említi. A feljegyzés tartalmazza, hogy a fent nevezett három gyártó a Beko, a Vestel és a Telra részére a 20" és a 21" méretű CPT termékeket milyen áron értékesíti. A résztvevők a török piac kapcsán azon „Golden Rules”-ban állapodtak meg, hogy i) az egyes vevőknek kínált árakat negyedévente állapítják meg, egy hónappal a negyedéves tárgyalások kezdete előtt, ii) egyéni alknak, speciális kedvezményeknek nincs helye, iii) nagyobb rendelési mennyiség esetén a felek egyeztetnek egymással, iv) amennyiben csökken a kereslet, a három gyártó egyenlően osztozik a keresletcsökkenésből. Ezen kívül a 32" WF/32"WSF méretek kapcsán felosztották, hogy 2004-ben mely gyártó milyen mennyiséget értékesít majd.
184. Ugyancsak ezen a napon, 2003. október 22-én tartott találkozót az LPD és a Thomson. A Philips nyilatkozata²⁵¹ szerint a találkozón az LPD részéről [SZEMÉLYES ADAT], míg a Thomson részéről [SZEMÉLYES ADAT] vett részt. A találkozón a CRT piac jövője volt a téma. A Philips benyújtotta a találkozó előkészületeire utaló levelezéseket,²⁵² a

²⁴³ Vj/45/2008/256/12. melléklete

²⁴⁴ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Notes\44_2003_10_02_note_E.doc

²⁴⁵ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Notes\45_2003_10_14_note_E.doc

²⁴⁶ Vj/45/2008/256/12. melléklete

²⁴⁷ Vj/45/2008/162. 11. oldal

²⁴⁸ Vj/45/2008/162. 2. számú melléklete

²⁴⁹ Vj/45/2008/162. 11. oldal, 2. számú melléklete

²⁵⁰ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Notes\46_2003_10_22_note_E.doc

²⁵¹ Vj/45/2008/214.

²⁵² Vj/45/2008/209. 17. számú melléklete

[SZEMÉLYES ADAT] közötti, 2003. október 9-i levelezést és az [SZEMÉLYES ADAT] (LPD értékesítési igazgató) közötti, 2003. október 14-ei levelezést, melyben [SZEMÉLYES ADAT] arra kéri [SZEMÉLYES ADAT], hogy készítsen a Thomsonnal történő találkozóra egy prezentációt az LPD piaci helyzetéről, termelési adatokról, készletekről. Jelezte egyúttal, hogy az előadáshoz az európai árázással kapcsolatos információkat [SZEMÉLYES ADAT] fogja szolgáltatni. A Philips benyújtotta továbbá 2003. október 15-én [SZEMÉLYES ADAT] részére küldött elektronikus levelét²⁵³ is, mely levelezés tárgya kifejezetten a Thomsonnal történő találkozó volt („*Meeting with T*”). Ezen e-mailben [SZEMÉLYES ADAT] beszámol [SZEMÉLYES ADAT], hogy áll a piaci részesedésekkel és kibocsátással kapcsolatos információk találkozóra történő összegyűjtésével. A találkozó kapcsán a Philips azt nyilatkozta, hogy [SZEMÉLYES ADAT] úgy emlékszik, hogy az LPD és a Thomson is tartott előadást. A találkozó fő témája annak megvitatása volt, hogy az európai értékesítés rohamosan csökken, és e piacon túlkínálat van. A találkozón megegyezés született arról, hogy további, az SDI bevonásával történő együttműködés szükséges. A felek azt a megállapítást tették, hogy a kibocsátás korlátozásával és nem az árcsökkentéssel lehetne stabilizálni az európai piacot. [SZEMÉLYES ADAT] szerint a találkozón szó esett arról is, hogy szükséges egy olyan rendszer létrehozása, mely a gyártósorok lezárását és a lezárások együttműködő gyártók általi ellenőrizhetőségét teszi lehetővé. A Philips szerint [SZEMÉLYES ADAT] az LPD részéről és [SZEMÉLYES ADAT] a Thomson részéről lettek megbízva e rendszer kidolgozásával kapcsolatos következő lépésekkel.

185. 2003. november 4-én az SDI és az LPD képviselői kétoldalú találkozón vettek részt.²⁵⁴ A találkozóról az SDI által készített feljegyzés²⁵⁵ szerint a felek a 2003. október 14-i találkozón megállapított árakat és értékesítési mennyiségeket is áttekintették. Megismételték a 2003. október 22-i találkozón megállapított szabályokat (golden rules), annyival kiegészítve, hogy amennyiben szükséges, gyárlátogatásokat tartanak majd a leállások ellenőrzése érdekében. A felek felvetették, hogy vizsgálni kell az importált 14"-os termékek mennyiségét, illetőleg elemezni kell, hogy milyen irányban haladnak az ázsiai CPT árak. A 32" W méret értékesítési mennyiségére vonatkozóan információt cseréltek és a 2003. és 2004. évre vonatkozóan e méret kapcsán gyártónként allokálták az értékesíthető mennyiséget. A felek hosszas egyeztetést folytattak a 14", 20" és 21"-os termékek aktuális és kívánatos árázásáról. A Samsung nyilatkozata²⁵⁶ szerint a felek megpróbálták megegyezésre jutni, hogy az egyes vevők részére (Rubin, Sokol, S/W) a 2004. évre vonatkozóan egyes méreteket milyen áron értékesítenek majd, ugyanakkor e tekintetben nem sikerült megállapodásra jutni.
186. A korábban egyeztetettnek megfelelően 2003. november 7-én a malajziai Kuala Lumpurban tartott találkozót az SDI ([SZEMÉLYES ADAT]), az LPD ([SZEMÉLYES ADAT]), az MTPD ([SZEMÉLYES ADAT]), a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT]) és a Thai-CRT ([SZEMÉLYES ADAT]). Az SDI által készített belső jelentés²⁵⁷ szerint a

²⁵³ Vj/45/2008/209. 17. számú melléklete

²⁵⁴ Vj/45/2008/256/12. melléklete

²⁵⁵ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Notes\47_2003_11_04_note_E.doc

²⁵⁶ Vj/45/2008/256/12. melléklete

²⁵⁷ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Translation MTG_minutes_2003\2003_11_07_02.doc

találkozón a résztvevők az általános piaci trendeken kívül megvitatták, hogyan alakult a negyedik negyedévben egyes (ázsiai) gyáraikban egyes méretekre vonatkozóan a kapacitáskihasználtság, és mindezt összevetették a harmadik negyedéves várakozásokkal. A résztvevők megállapították, hogy a szeptemberi várakozásokhoz képest jobban alakul a negyedik negyedévben a kapacitáskihasználtság. Az árak kapcsán a résztvevők abban egyeztek meg, hogy a harmadik negyedévi árakat szükséges tartani a negyedik negyedévben. 2004 első negyedévére pedig az alkalmazandó árra vonatkozó iránymutatás született a megbeszélésen a 14", 20" és 21"-os termékekre nézve. A felek megállapodtak abban, hogy meghatározott esetekben eltérést engednek a megállapodott áráktól. A találkozóan az MTPD javaslatot tett a 14" méret árának emelésére. Ugyanakkor megállapították azt is, hogy a közép méretű CPT termékek árának emelése sürgősebb, arra tekintettel, hogy készlethiány áll fenn ebből a méretből, illetve a kisméretű CPT termékek ára már elérte a csúcst. A jelentés szerint az áremelést az is nehezíti, hogy a negyedik negyedéves árakat a résztvevők már meghatározták, és a 2004. első negyedéves piaci helyzet még bizonytalan. Az egyéb piaci ügyek körében – a törökországi vevők ellátása kapcsán – az Európai Unióba történő szállítások is szóba kerültek. A résztvevők megegyeztek, hogy a következő találkozót december 16-án tartják Szingapúrban, és tárgya a piaci helyzet áttekintését követően a 2004. év első negyedévi árazási iránymutatás megerősítése lesz.

187. Az SDI (SDIG - [SZEMÉLYES ADAT]), a Thomson ([SZEMÉLYES ADAT]) és az LPD ([SZEMÉLYES ADAT]) 2003. november 21-én az amszterdami repülőtéren (Schiphol) GSM találkozót tartott az LPD szervezésében.²⁵⁸ Az SDI által készített jegyzetek²⁵⁹ szerint a megbeszélés fő tárgya a 32"-os termék volt. A résztvevők megbeszélték a gyártónkénti eladási mennyiségeket és terveket, a vevők részére történő szállításokat (különös tekintettel a török piacra), a várható kereslet nagyságát, az ennek alapján várható piaci egyensúlyt és az árazást. Az árak kapcsán nem csak az európai gyártású, hanem az importált termékek árát is egyeztettek. A megbeszélés kiterjedt a vállalkozáson belül alkalmazott árakra, így mindhárom résztvevő ismertette árait, amelyen a Philips-nek, a Samsung Electronics-nak, a Thomsonnak és az LG Electronics-nak szállított. Az SDI nyilatkozata szerint a résztvevők megismételték a korábban csak az LPD és az SDI között elfogadott alapelveket („golden rules” – ld. a 183. és 185. bekezdést), így az alábbiakban állapodtak meg az európai piacra vonatkozóan: i) az árakat a felek negyedévente állapítják meg, negyedévente egy ajánlat tehető a vevőnek, ii) a negyedéves árakat a negyedév kezdete előtt egy hónappal szükséges megállapítani, iii) nagyobb rendelési mennyiség esetén a felek egyeztetnek egymással, mielőtt a vevőnek árajánlatot adnának, iv) amennyiben csökken a kereslet, a három gyártó egyenlően osztozik a keresletcsökkenésből, és a gyárak üzemén kívüli napjait a felek ellenőrizhetik, v) a 2004. évre vonatkozó megállapodás betartását havonta ellenőrzik. Az SDI szerint a felek elhatározták, hogy megkísérlik bevonni az MTPD-t a háromoldalú találkozókba, ami azonban nem járt sikerrel, így az a GSM találkozó résztvevőivel továbbra is csak kétoldalú kommunikáció révén tartotta a kapcsolatot.²⁶⁰ Az SDI szerint a megbeszélés mind Törökországra, mind Európa egészére vonatkozott. A 2003. november 21-i találkozó tényét megerősíti a Philips által benyújtott,

²⁵⁸ Vj/45/2008/312.

²⁵⁹ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Notes\49_2003_11_21_note_E.doc

²⁶⁰ Vj/45/2008/256/12. melléklete

[SZEMÉLYES ADAT] naptárából származó, 2003. november 21-re vonatkozó „*Schiphol*” bejegyzés,²⁶¹ illetve a [SZEMÉLYES ADAT] amszterdami útjáról szóló költségelszámolás. A Philips benyújtotta továbbá [SZEMÉLYES ADAT] (SDI) és [SZEMÉLYES ADAT] (LPD) 2003. november 25-i elektronikus e-mail váltását, melyben az SDI a találkozót követően konszolidált excel fájlban megküldi az LPD-nek az SDI, az LPD és a Thomson vevőnként kalkulált tervezett értékesítési adatait.²⁶² A Philips ezen irathoz fűzött magyarázata²⁶³ szerint a résztvevők e találkozóra külön dokumentumokkal készültek, amelyek a résztvevők áraival és piaci részesedésük vevőnkénti allokációjával kapcsolatos információkat tartalmaztak. Elmondása szerint a felek megpróbálták magatartásukat szervezettebben összehangolni a romló piaci helyzet miatt. Ugyancsak elismeri a „Golden Rules” alkalmazásában való megállapodást. A Philips csatolja emellett [SZEMÉLYES ADAT] 2003. november 26-án küldött levelét,²⁶⁴ amelyben az SDI-től származó bizalmas üzleti információkat (piaccal kapcsolatos előrejelzések, üzleti terv) továbbküldte [SZEMÉLYES ADAT].

188. 2003. november 28-án GSM találkozón vettek részt az SDI ([SZEMÉLYES ADAT]), LPD ([SZEMÉLYES ADAT]), az MTPD és a Thomson ([SZEMÉLYES ADAT]) képviselői. A találkozóról készült belső SDI beszámoló²⁶⁵ szerint a résztvevők áttekintették a 15”F - 34”WF méretek kapcsán a 2003. év negyedik negyedévére, valamint 2004. első negyedévére vonatkozó árazási irányelveket. Részletesen áttekintették a fenti méretek kapcsán a harmadik és negyedik negyedévre az árazási irányelvek alapján tervezett árakat és az aktuális árat, jelezve, hogy a felek mennyiben tértek el az irányelvek szerinti ártól. A 32”WF méret kapcsán az SDI oszlopában kifejezetten szerepel, hogy Európában e méretet 220 USD-ért értékesítette. Az árazási irányelvek megjegyzések rovatában szerepelnek, hogy egyes gyártók mely vevőknek adtak az árazási irányelvektől eltérő árakat. A beszámoló szerint a felek megvitatták a 2002-es, illetve 2003 első és második féléves értékesítésükre vonatkozó információkat. A beszámolóból kiderül, hogy a második félévben az SDI-nek sikerült csak növelni az értékesítést, őt követi az MTPD és az LPD. A beszámoló szerint a felek részletesen elemezték a síkképcsők termékportfólión belüli terjedését is, például az SDI összértékesítésén belül 2002-ben 23%-ot, míg 2003-ban 36%-ot tett ki a síkképcső. A felek megvitatták továbbá, hogy a kisméretű CPT-k eladása hanyatlik (10” méret), ugyanakkor a nagyobb méretűek (34”F) értékesítése nő. A 32”WF értékesítési adatait gyártónként és nagyobb régióként kielemezték, s a résztvevők e körben Európára is külön kitértek. Jelezték továbbá, hogy az LPD birtokolja a piac 42%-át. A résztvevők a 2002., 2003. és a 2004. évi (várható) keresletre vonatkozó, valamint egyes gyárakkal kapcsolatos termelési adatokat is cseréltek. Az LPD kapcsán külön megemlítették a német, francia és spanyol gyárakat, kiemelve, hogy a spanyol gyárban egy gyártósort megszüntettek, a francia gyárban csökkent a termelés, a német gyárban pedig a 32”WF termék gyártásával kapcsolatos beruházásokat gondolják újra. A beszámoló tartalmazza, hogy az LPD és az MTPD is áttekinti a cégcsoporton belüli vevőinek kínált árait, mert az SDI is elkezd Magyarországra jumbo méretű képcsőket gyártani. A japán

²⁶¹ Vj/45/2008/209. 1. számú melléklete

²⁶² Vj/45/2008/209. 19. számú melléklete

²⁶³ Vj/45/2008/214. 25-26. o.

²⁶⁴ Vj/45/2008/209. 19. számú melléklete

²⁶⁵ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Translation MTG_minutes_2003\2003_11_28..doc

vevők kiszolgálása kapcsán feszültség támadt a felek között, mivel az SDI ezek kiszolgálására is kezdett nagyobb hangsúlyt fektetni, miközben az LPD számára már csak a Matsushita maradt meg egyedüli vevőként. Mindazonáltal az egyeztetés szándéka fennmaradt, amit bizonyít az is, hogy az MTPD engedélyt kért, hogy kapcsolt vevői, a Matsushita és a Toshiba részére alacsonyabb árakat alkalmazhasson. A beszámoló az LPD kapcsán tartalmazza, hogy nagy a cégen belüli nyomás az áremelések fenntartására a veszteségek ellensúlyozása érdekében. A 2003. november 28-i találkozóról az MTPD is készített egy belső jelentést,²⁶⁶ amely megerősíti az SDI beszámoló tartalmát. E jelentés is láttatja a kapacitásokra, értékesített mennyiségekre és részesedésekre vonatkozó globális és részletes megbeszéléseket. Ugyancsak megerősíti a megbeszélés európai vonatkozásait, így a spanyolországi 14"-os gyártósor megszüntetését, vagy azt, hogy az SDI Magyarországon kezd jumbo méretű (29-32") termékek gyártásába, illetőleg, hogy leállítja a 20" és 21"-os termékek gyártását Németországban. Ugyancsak utal az LPD wales-i gyárának bezárására, illetve tisztázza, hogy az LPD németországi gyárában 32"-os szupervékony termékek gyártását kívánja beindítani. A jelentés megjegyzi, hogy az „szigorúan bizalmas”, és hogy a találkozó ténye, a jelentés és más kapcsolódó anyagok szintén szigorúan bizalmasak.

189. 2003. december 4-én az SDI ([SZEMÉLYES ADAT]), a Thomson ([SZEMÉLYES ADAT]) és az LPD ([SZEMÉLYES ADAT]) Párizsban találkoztak.²⁶⁷ A találkozó kapcsán az SDI elmondta, hogy 2003 végére az SDI, az LPD és a Thomson voltak az európai CPT piac legfontosabb szereplői, tekintettel arra, hogy a DOSA és a Chunghwa ekkora már megszüntette az európai gyártást. A találkozóról készült beszámoló²⁶⁸ szerint a találkozó témája a török piacon történő együttműködés, a 32"-os illetve a 28"-os termékek gyártása és forgalmazása volt. A török piac kapcsán a felek egyeztették, hogy a vevők milyen válaszokat adtak a három vállalkozás összehangolt fellépésére, s megállapították, hogy míg a vevők elfogadták a közép méretű termékek árának emelését, a nagyméretű termékek esetében elutasították azt. A jövőre nézve megállapították, hogy az árakban való együttműködésük folyamatban van, de még további stratégiai egyeztetés szükséges. Az első negyedév tekintetében egyeztették a három fél gyártási mennyiségeit. Az együttműködés kapcsán leszögezték, hogy az az európai piac egészére vonatkozik, míg az Európán kívüli termékek esetében külön egyeztetés szükséges. A felek ezt követően részletesen, termékkörönként (14"-34"-ig) egyeztették az alkalmazott árakat és a kibocsátási vagy értékesítési mennyiségeket. A második témakör, azaz a 32"-os termékek kapcsán a felek egyeztették az első és második negyedéves kibocsátási mennyiségeket, megállapítva, hogy a második félévben a túlkínálat veszélye fenyeget Európában. Megállapodtak, hogy az első félévben a lehető legjobb árat kell fenntartaniuk, meghatározva a 240 EUR CIF alapú minimális és a 250 EUR CIF alapú célárat. A második negyedéves árak kapcsán megjegyezték, hogy azokról a március-április táján tartandó találkozón egyeztetnek, s hogy szükséges lenne bevonni az MTPD-t egy ármegállapodásba. Megegyeztek, hogy a kapcsolt vevők számára 5 EUR árelőny adható, s részletesen bemutatták, hogy milyen árakat alkalmaznak a kapcsolt vevők, azaz a SEC, a Philips, az LG és a Thomson számára. A résztvevők megjegyezték, hogy az SDI-nek jeleznie kell számukra, hogy milyen áron értékesít a SEC részére, mert az LPD és a

²⁶⁶ Vj/45/2008/133. E/30. melléklete

²⁶⁷ Vj/45/2008/256/12. melléklete

²⁶⁸ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Translation MTG_minutes_2003\2003_12_04.doc

Thomson is ahhoz képest plusz 5 EUR árat alkalmaz. A harmadik témakör, azaz a 28"-os termékek kapcsán a felek részletesen elemezték a 2004-ben várható kínálat és kereslet mértékét, arra a következtetésre jutva, hogy túlkínálat várható. A túlkínálattal való küzdelem módjáról azonban azt követően kívántak csak beszélni, hogy részletesebb keresleti elemzést készítettek. A 2003. december 4-i találkozóról az SDI benyújtott egy, a helyszínen készült jegyzetet²⁶⁹ is. A jegyzet alátámasztja a szöveges jelentésben szereplő megállapításokat, bemutatva a megbeszélés tényleges menetét. A részletes számadatok mellett a 32"-os termék második féléves árának egyeztetése kapcsán a jegyzet megjeleníti, hogy az MTPD bevonása a megállapodásba nem pusztán a jelenlévők felvetése volt, hanem valamelyiküknek az MTPD-vel folytatott korábbi egyeztetésén alapult, mivel a jegyzet megjegyzi, hogy „*az MTPD örömmel venne részt az együttműködésben*”. [SZEMÉLYES ADAT] kiemelte, hogy a belső értékesítéseket tiszteletben kell tartani, és tartani kell az árakat. A jegyzet tanúsága szerint ugyancsak elhangzott a figyelmeztetés, hogy az árcsökkentés nem eredményez növekedést az értékesítésben, azaz nincs értelme nem betartani az ármegállapodást. A Samsung Electronics Hungary-nek nyújtandó árak kapcsán megjelenik, hogy a vevő 170-190 EUR árat kért, amit a gyártók elfogadhatatlannak tartottak, és ennek kapcsán hangsúlyozták annak fontosságát, hogy az SDI közölje, milyen belső árakat határoz meg kapcsolt vevőjének. A felek elemezték az aktuális ázsiai árakat is, illetve azt, hogy az az Európába érkezéskor, a költségekkel együtt milyen szinten van. Ugyan számításuk szerint a termékek 210 EUR körüli értéken cserélhetnek gazdát, [SZEMÉLYES ADAT] felhívta a figyelmet, hogy az ár-mennyiség arányra is figyelni kell, ezért ez az ár nem veszélyezteti a megállapodott ár alkalmazását. A jegyzet szerint a felek ugyancsak kitértek a 14" és 20"-os termékek áraira, melynek kapcsán az LPD jelezte, hogy az SDI árai alacsonyabbak, így szükséges azok felülvizsgálata. A jegyzet azzal zárul, hogy jelzi, a Samsung Electronics Hungary felé az LPD és a Thomson milyen mennyiségeket értékesített 2003 folyamán. A találkozó tényét megerősítette továbbá a Philips is nyilatkozatában,²⁷⁰ és csatolta [SZEMÉLYES ADAT] találkozóval kapcsolatos naptárbejegyzését²⁷¹ és [SZEMÉLYES ADAT] úr költségelszámolását.²⁷²

2004

190. 2004. január 9-én találkozón vett részt Amszterdamban az LPD ([SZEMÉLYES ADAT]), a Thomson ([SZEMÉLYES ADAT]) és az SDI ([SZEMÉLYES ADAT]). Az SDI nyilatkozata²⁷³ szerint a találkozó háttere az volt, hogy az SDI túl alacsony árakat kínált Európában, és ez nem tetszett a másik két résztvevőnek, amelyek inkább az árakban való megegyezésre törekedtek. A találkozóról készült, SDI által benyújtott beszámoló²⁷⁴ szerint ezzel szemben az SDI fő problémája az volt, hogy nem érte el a török piac kapcsán neki osztott rendelési mennyiséget, míg a másik két résztvevő több megrendelést nyert a megállapítottnál a nagyméretű termékek kapcsán. A középmezőnyű termékek esetében pedig mindhárom fél alatta volt még a leosztott mennyiségnek. A 2003. december 19-i találkozón

²⁶⁹ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until April 2004\Notes\50_2003_12_04_note_E.doc

²⁷⁰ Vj/45/2008/214. 26. o.

²⁷¹ Vj/45/2008/209. 1. számú melléklete

²⁷² Vj/45/2008/209. 18. számú melléklete

²⁷³ Vj/45/2008/256/12. melléklete

²⁷⁴ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April\ Translation MTG minutes 2004\ 2004 01 09.doc

megállapított árak kapcsán ugyanakkor a felek nem panaszkodtak. A beszámoló szerint a találkozók sarkalatos pontja volt, hogy 28” méretű termék kereslete Európában a 2003. évi utolsó negyedévéhez képest drasztikusan visszaesett. A Thomson és az LPD pedig tiltakoztak az ellen, hogy a SDI megrendeléseket vesz el tőlük az európai piacon azáltal, hogy alacsonyabb árakat ajánl, mint Törökországban, megszegve ezzel arra irányuló vállalatát, hogy a felek kiterjesztik az árképzésre vonatkozó együttműködést az európai piacra. Az SDI ezzel szemben azzal érvelt, hogy ő az ármegállapodást csak a török piacra értette, és nem állapodott meg a többi vállalkozással az európai piacra vonatkozó árakban, mely állítást a Thomson és az LPD vitatta. Az LPD és a Thomson az SDI felső vezetésétől „hivatalos” ellenvetést vagy elutasítást kért az ármegállapodás európai piacra való kiterjesztésével kapcsolatban. A felek abban állapodtak meg, hogy legközelebb februárban találkoznak. Az SDI ugyancsak benyújtott egy, a találkozón készült feljegyzést,²⁷⁵ mely a Vestelre vonatkozó részletes áregyeztetést mutat, illetve utal arra, hogy az árképzésben való együttműködés az SDI döntésétől függ. Tartalmazza továbbá a felvetést, hogy a három gyártónak csökkentenie kellene a 28”-os termék gyártását, mert a megrendelések visszaestek. A résztvevők megvitatták az Orion kibocsátását, összevetve egyes 20”, 21” és 28” méretű termékek 2002. augusztusi eredményeit a 2003. évivel. A felek egy 2004. januári berlini gyárlátogatásról is szót ejtettek. A Thomson is megerősítette²⁷⁶ a 2004. január 9-i találkozó tényét, és csatolta a vonatkozó jegyzeteket és költség számlákat.²⁷⁷ A jegyzetek megerősítik az SDI beszámolóját, amely szerint a résztvevők egyeztetéseket folytattak a török piacról, a török piaci értékesítési mennyiségekről, valamint szintén táblázatba foglalták a 2003. október 14-i találkozó során egyeztetett árakat és értékesítési mennyiségeket 2004 első és második negyedévére vonatkozóan. Ezt követően vevőnként lebontva ismertették az árakat 2004 első és második negyedéve tekintetében.

191. [SZEMÉLYES ADAT] 2004. január 14-i e-mailjében egyeztetést kezdeményezett [SZEMÉLYES ADAT] (Thomson), valamint [SZEMÉLYES ADAT] (SDI) egy 2004. február 3-i, Párizsban rendezendő találkozó kapcsán, amely a 2003. december 4-i találkozó „követő találkozója” lett volna. A 2004. január 22-én küldött újabb e-mailjében megerősítést kért arra vonatkozóan, hogy alkalmas-e a résztvevőknek a 2004. február 3-ára tervezett találkozó. A Thomson képviselője, [SZEMÉLYES ADAT] aznap válaszolt, hogy nem tud részt venni a találkozón.²⁷⁸
192. 2004. január 26-án kétoldalt találkozóon vett részt az SDI ([SZEMÉLYES ADAT]) és az MTPD Germany ([SZEMÉLYES ADAT]), utóbbi esslingeni irodájában.²⁷⁹ Az SDI nyilatkozata²⁸⁰ szerint a résztvevők a találkozón az MTPD németországi átstrukturálását és gyártását, kapacitását, terméktípusok szerinti eladásait tárgyalták meg. Ezen kívül a keresletről és az általános piaci trendekről is tárgyaltak. Az SDI ismertette, hogy a Matsushita tulajdonában volt a JVC is, s a Toshiba-t rendszerint a Matsushita szolgálta ki. Voltak azonban tárgyalások a Toshiba részére történő gyártásról is. Az SDI Németország gyártott a Toshiba és a JVC részére is Európában. A találkozón az SDI és a Matsushita

²⁷⁵ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April\Notes\53_ 2004 01 09 note E.doc

²⁷⁶ Vj/45/2008/162. 12. oldal

²⁷⁷ Vj/45/2008/162. 3. számú melléklete

²⁷⁸ Vj/45/2008/209. 20. számú melléklete

²⁷⁹ Vj/45/2008/256/12. melléklete

²⁸⁰ Vj/45/2008/312.

megosztották egymással a Toshiba-ra vonatkozó értékesítési adataikat. A Matsushita érdeke az volt, hogy ne emeljék az SDI részesedését a szállításokból, mivel a Matsushita (MTPD) németországi gyára házon belüli eladásra gyártott (80-90% a Matsushita-nak került eladásra).

193. Az SDI, az MTPD és az LPD képviselői 2004. február 12-én Koreában SML találkozót tartottak.²⁸¹ A találkozóról készült jelentés²⁸² szerint a résztvevők részletesen egyeztették 2003-as éves értékesítési eredményeiket és a 2004-re vonatkozó várakozásaikat. A felek megtárgyalták továbbá a 14-34” méretek tekintetében a 2004. év első negyedére vonatkozó árazást és a második negyedévre vonatkozó árazási iránymutatást. A 32”WF termék kapcsán az SDI európai árat jelölte a táblázatban, összevetve azt az MTPD Japánban alkalmazott áraival. A résztvevők tiltakoztak az MTPD agresszív árazási gyakorlata miatt. A jelentés szerint az MTPD ugyanazt az árat számítja fel a kapcsolt vevőknek és a főbb vevői részére történő értékesítésre. A felek szerint ez a politika gyakorlatilag értelmetlenné teszi az SML találkozókat, ezért vevők szerint egyeztették az árakat, hogy könnyebben ellenőrizhető legyen a megállapodás betartása. A jelentés szerint azon vevők esetében, akik számára már adtak árajánlatot, az irányárat a legalacsonyabb ajánlott ár szintjében határozták meg. A jelentés szerint a résztvevők megvitatták a globális, 2004. évre vonatkozó keresleti trendeket, külön régiókra lebontva, beleértve Európát is. A találkozó tárgya volt továbbá a résztvevők gyáaira vonatkozó termelési információk megvitatása, különös tekintettel a gyártósorok átalakítására. E körben kitértek a felek az LPD franciaországi és barcelonai gyárára is. Előbbiben lecsökkentették a műszakok számát, utóbbiban pedig a kibocsátási mennyiséget. Az MTPD ugyancsak jelentett²⁸³ a 2004. február 12-i SML találkozóról, melyben megerősíti a fentieket. Az MTPD által csatolt összefoglaló szerint a kapcsolt vevők is szóba kerültek: az LPD jelezte, hogy a kapcsolt vevők tekintetében el kíván térni a megállapodott áráktól, az SDI pedig az MTPD által a SEI-nek ajánlott árakra panaszkodott.
194. 2004. február 16-án Szingapúrban, a Marina Mandarin Hotelben tartott találkozót az SDI ([SZEMÉLYES ADAT]), az LPD ([SZEMÉLYES ADAT]), az MTPD ([SZEMÉLYES ADAT]), a Chunghwa ([SZEMÉLYES ADAT]) és a Thai-CRT ([SZEMÉLYES ADAT]). A találkozóról készült jelentés²⁸⁴ szerint a résztvevők nagyon szerettek volna árat emelni, s az adott pillanatot látták erre az utolsó lehetőségnek, mivel a gyártósorok mindegyik cégnél teljes kapacitással működtek. Valamennyi gyártó a 21” F termék gyártókapacitásának növelését tervezte. A jelentés szerint a résztvevők részletesen megvitatták azt, hogy az ázsiai gyárakban hogyan változott a méretre lebontottan számított havi kapacitás 2004 első negyedében 2003 harmadik negyedéhez képest. Az áremelési tervek kapcsán a résztvevők a 14”, 20” és 21” termékek esetében 1-1,5 USD emelésről tárgyaltak, amelyet márciustól / áprilistól kívántak érvényesíteni. Megállapították, hogy általános az igény a 14”-os termék árának emelésére, és hogy erre mód is lenne a gyártási kapacitások lecsökkentése miatt, de az emelés a 21”-os méret esetében már problémás lesz. E körben a jelentés utalást tartalmaz arra, hogy az LPD spanyolországi gyára egyik 14”

²⁸¹ Vj/45/2008/256/12. melléklete

²⁸² Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April\Translation MTG minutes\ 2004 02 12

²⁸³ Vj/45/2008/133. E/31. melléklete

²⁸⁴ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Translation MTG minutes 2004\ 2004 02 16-1.doc

méretet gyártó gyártósora 2003. november óta nem üzemel, és 2004 első félévében is lezárnak egyet. A jelentés szerint az MTPD a Vestelnek 2 USD-val emeli majd a 14” termék árát. A jelentés rögzítette, hogy a 21”-os síkképcsöves terméket kizárják az áremelésből, mert a Chunghwa és a Thai-CRT nem akart közreműködni. A jelentés tartalmaz továbbá egy részletes táblázatot, mely arra vonatkozik, hogy a Funai, JVC, Sanyo, SREC, TTT, World és Vestel vevők részére a gyártók által kínált 14”, 20”, 21”, 21F termékek ára hogyan alakul. A felek megállapodtak, hogy a következő találkozó 2004. március 16-án lesz, a második negyedévi áremelés kommunikációját követően. A 2004. február 16-i találkozóról az SDI egy, a találkozón készült jegyzet²⁸⁵ is benyújtott, mely szintén alátámasztja, hogy a résztvevők tájékoztatták egymást arról, hogy hogyan változtatták a kibocsátásukat egy-egy méret kapcsán. E jelentés is tartalmazza a vevők és méretek szerinti árakat, azzal kiegészítve, hogy ezen árak az aktuális árakat jelölik. A jelentés megerősíti, hogy a felek áremelésben állapodtak meg („Let’s raise price” – „Emeljünk árakat!”). A 2004. február 16-i találkozóról a Chunghwa is benyújtott egy belső jelentést.²⁸⁶ A jelentés tartalmazza, hogy a résztvevők méretre és gyáraikra lebontva kapacitásbeli adatokat cseréltek. A jelentés a piaci trendek kapcsán kiemeli, hogy az olimpiai játékokra és a futball VB-re tekintettel a piac prosperáló marad 2004 első félévében. A 14” termékek árának emelése kapcsán az MTPD és az SDI jelezte, hogy a japán vevők miatt nem tartja az időpontot alkalmasnak, mert a televíziók második negyedéves árát már e vevőkkel kialakították. A SDI javasolta, hogy az áremelést fokozatosan, több lépcsőben hajtsák végre (0,5 USD emelés májusban, majd augusztusban). A jelentés tisztázza, hogy felek végül együttesen elfogadták, hogy 2004 áprilisától 1 USD-val emelik az árakat, és ezt úgy kívánják elérni, hogy a vevők felé egy 1,5 USD-os márciusi áremelést kommunikálnak, ugyanakkor az SDI és az LPD jelezte, hogy ezt még a központjukkal jóvá kell hagyniuk. A jelentés tartalmazza, hogy az áremelést minden vevővel szemben alkalmazni kell. A következő találkozó időpontját március 16-ra tűzték ki, Szingapúrba. Az MTPD ugyancsak megerősíti a 2004. február 16-i szingapúri találkozó tényét, és mellékeli az arról készült belső beszámolót.²⁸⁷ A jegyzetben a 14”-os termékek esetében az áremelés lehetőségekor figyelembe vett tényezőként jelenik meg az európai 14”-os kapacitások leépítése miatt kialakuló kereslet-kínálati helyzet. Ugyancsak megjelenik a jegyzetben, hogy a résztvevők úgy gondolták, hogy mint a 21”-os termék legnagyobb gyártójának, az MTPD-nek kellene vezetnie az áremelést. A beszámolóhoz csatolt egyik táblázat²⁸⁸ szerint a megbeszélés a török piacra és a Vestelre is kiterjedt.

195. Ugyancsak 2004. február 16-án az amszterdami Hilton Hotelben európai háromoldalú CPT találkozó keretében találkozott az LPD ([SZEMÉLYES ADAT]), az SDI ([SZEMÉLYES ADAT]) és a Thomson ([SZEMÉLYES ADAT]). Az SDI által benyújtott belső jelentés szerint²⁸⁹ a találkozó témája a 28” (4:3) és a 32” WDF termékek európai túlkínálatának kezelése volt. A jelentés a 28” termék kapcsán kifejezetten rögzíti, hogy a kínálatot ellenőrzés alatt kell tartani Európában, mert ha az eredeti kibocsátási célszámaikat tartják a

²⁸⁵ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\TranslationMTG minutes 2004\2004 02 16-2.doc

²⁸⁶ Vj/45/2008/257.

²⁸⁷ Vj/45/2008/133. E/32. melléklet

²⁸⁸ Vj/45/2008/133. E/32. melléklet 25-26. o.

²⁸⁹ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Translation MTG minutes 2004\ 2004 02 16.doc

gyártók, akkor 1 milliós túlkínálat lesz a piacon, és ez az eladási árak csökkenéséhez fog vezetni. A jelentés tartalmazza, hogy a felek részletesen áttekintették a 2003. évi kibocsátást és a 2004. évi tervezett kibocsátási számokat, megállapítva, hogy a 2003. évi kereslet 5,28 millió darabot tett ki, míg a 2004. évi csak 4,5 millió darabot, holott a gyártók (a kínálati oldal szereplői) 5,5 millió darab értékesítését tervezték 2004-ben. E probléma kezelése miatt a találkozó résztvevői azt tervezték, hogy 1 millió darabbal csökkentik a kibocsátásukat Európában. A jelentés szerint a felek több forgatókönyvet (A és B tervet) átbeszéltek, hogy kinek mennyivel kellene csökkentenie a kibocsátását. A résztvevők arra jutottak végül, hogy 4,65 millió darabra kell csökkenteni a kibocsátást, s elosztották, hogy ehhez ki mekkora mértékben járul hozzá. A jelentés szerint 32”WDF termékből 500-850 ezer darabnyi túlkínálatot jósoltak a gyártók 2004-ben Európában. A résztvevők szerint, ha nem szabályozzák az árakat, akkor azok akár 25%-kal is csökkenthetnek, és olyan árcsökkenési helyzet alakulhat ki, mint a 28”-os mérettel kapcsolatban 2003-ban. A jelentés rögzíti, hogy míg a keresletet 2004-ben 2,2 millió darabra becsülték a résztvevők, addig a kibocsátást 3 millió darabra prognosztizálták. A találkozó résztvevői így a 3,03 millió darab/éves kibocsátást 2,19 millió darab/évre csökkentették, felosztva, hogy egyes gyártók pontosan mennyivel csökkentik kibocsátásukat. A jelentés szerint az SDI és a Thomson úgy döntött, hogy értesíti a felső vezetés más tagjait is, mielőtt az előbb ismertetett kibocsátás korlátozásáról szóló döntést meghozza. A jelentés szerint az LPD kijelentette, hogy versenyképesnek érzi a 32”WDF árait, és ha az SDI elkezd árat csökkenteni, ő is erőteljes árcsökkentésbe kezd majd. A jelentés szerint a Thomson pedig azt közölte a résztvevőkkel, hogy az olasz gyárának bezárásában gondolkodik, amennyiben a 2004-es terveket nem tudják tartani, s Európát Kínából látná el a továbbiakban. A jelentés tartalmazza, hogy az MTPD adatai a 2004. január 26-i találkozóról származnak. A jelentés rögzíti, hogy a felek végül nem jutottak a kibocsátás korlátozása tekintetében megegyezésre. Az SDI benyújtott továbbá egy, a 2004. február 16-i találkozóról készült feljegyzést²⁹⁰ is, mely szerint a felek a 2004. évi első negyedéves értékesítési célokat is megvitatták. A résztvevők megvitatták továbbá a 28” termék kapcsán a Mivar, a Sanyo és a SEI vevők részére nyújtandó árakat és értékesítési mennyiségeket. A feljegyzés szerint ugyanígy a 32” WF méret kapcsán is megosztották egymással a felek a 2004. évi első negyedéves, vevőkre (Samsung Electronics Hungary, JVC, Thomson, Vestel, Beko, Philips, MTE) lebontott rendelési mennyiségeket.

196. 2004. február 25-én az SDI és az LPD ([SZEMÉLYES ADAT]) telefonon egyeztettek. Az egyeztetésről készült SDI által benyújtott feljegyzés²⁹¹ szerint a felek 28” termék kapcsán egyes vevőkre vonatkozóan árat és kibocsátási adatokat egyeztettek. E termék kapcsán a feljegyzés szerint az LPD azt javasolta, hogy csökkentsék a kibocsátást, mert nem kap megfelelő reakciókat a vevőktől a javasolt árra. A beszélgetés során részletesen elemezték a Thomson árait és kibocsátási adatait is. A feljegyzés szerint az egyeztetésen szó volt arról, hogy a magyarországi gyár (SEH) 14”-os termék gyártását nagyon lecsökkentette, és a 32” méret kapcsán is felére csökken majd a havi kibocsátás. A török piac kapcsán megállapították, hogy az LPD magasabb árakat ért el, mint a Thomson vagy az SDI. A

²⁹⁰ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until April 2004\Notes\ 55_2004 02 16 note E.doc

²⁹¹ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until April 2004\Notes\ 56_2004 02 25 note E.doc

felek előrevetítették az együttműködés szükségességét egyes fizetési feltételek kedvezőbb irányban való változtatására.

197. 2004. március 17-én a budapesti NH Hotelben találkozott európai háromoldalú CPT találkozó keretében a Thomson ([SZEMÉLYES ADAT]), az SDI ([SZEMÉLYES ADAT]) és az LPD ([SZEMÉLYES ADAT]). A találkozóról készült jelentés²⁹² tartalmazza, hogy a találkozó fő témái a 2004. február 16-i találkozóhoz hasonlóan a 28" 4:3 és a 32" WDF termékek voltak. A jelentés a 28" 4:3 termék kapcsán tartalmazza, hogy a kereslet nőtt a korábbi találkozóhoz képest, így a résztvevők a 2004. évre e termékből 4,8 millió darabra becsülték a keresletet. A 32" méret kapcsán pedig a felek megállapították, hogy a 2,2 millió darabról 2,4 millió darabra fel lehet emelni a 2004. évi kibocsátást. A jelentés tartalmazza, hogy a közepméretű CPT iránti megnövekedett kereslet miatt minden gyártó a közép- és nagyméretű termékekre koncentrál. A felek megvitatták a 21"F, 28" 4:3, 29"DF és a 32 WDF termékek esetében a piacon alkalmazott legalacsonyabb árakat, és azok mind az SDI árainak bizonyultak. A többi gyártónak nem tetszett az SDI alacsony árazási politikája, ugyanakkor az SDI képviselője a találkozón jelezte a versenytársaknak, hogy az előbb említett árak nem az európai SDI gyáraktól származnak. Jelezte, hogy a 29"-os terméknél jelölt 115 EUR árral szemben ő 120 EUR javaslatot tett a vevőknek, amire egyelőre nem kapott választ. A jelentés azt is rögzíti, hogy a vevők hajlamosak a gyártókat kijátszani egymás ellen azzal, hogy felfedik a gyártók árajánlatait, ezért érdemes odafigyelni, milyen árat közölnek a felek a vevőkkel. E találkozó tényét alátámasztja [SZEMÉLYES ADAT] naptárbejegyzése is.²⁹³
198. 2004. árpilis 6-7-én az LPD ([SZEMÉLYES ADAT]) képviselői Budapestre látogattak az SDI-hez ([SZEMÉLYES ADAT]).²⁹⁴ Az SDI benyújtotta a látogatás programját,²⁹⁵ mely a találkozó helyszínéül a budapesti Intercontinentalt jelöli meg. A találkozóval készült előadás diái²⁹⁶ szerint a találkozón az SDI részletes bemutatót tartott termelési és kibocsátási eredményeiről gyárankénti bontásban, külön kitérve egy-egy dián a magyarországi és németországi gyárban folyó termelés eredményeire. Az előadás diái szerint a találkozón a felek tárgyaltak a 2004-es piaci helyzetről. E körben kiemelték, hogy az olimpia és a futball világbajnokság miatt nő a televíziókészülékek iránti kereslet. Hangsúlyozták a résztvevők az import szerepét az erős euró miatt. Az előadáson a diák szerint elhangzott, hogy Európában túlkínálat van a 28" 4:3, a nagy és jumbo (óriás) méretű termékekből. A diák az alábbiak szerint vázolták a CRT piac túlélésének lehetőségeit. Egyrészt csökkenteni kell az importot, antidömping vámokkal és a 29"F és a 32"WF termékek Mexikóból való behozatalának csökkentésével. Másrészt el kell kerülni az árversenyt, helyette minőség / szolgáltatás alapú verseny és az árak szinten tartása szükséges. Harmadrészt, tiszteletben kell tartani egymás célcsoporton belül értékesítéseit, illetve fel kell osztani az értékesítést a vállalatok között. Negyedrészt, technológiai együttműködést kell folytatni, gyárlátogatásokat kell szervezni, és létre kell hozni a felső

²⁹² Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April\Translation MTG minutes\2004 03 17.doc

²⁹³ Vj/45/2008/209. 1. sz. melléklete

²⁹⁴ Vj/45/2008/256/12. melléklete

²⁹⁵ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Translation MTG minutes 2004\ 2004 04 07.pdf

²⁹⁶ Vj/45/2008/256/13. melléklete: Translation of meeting minutes notes, diaries until 30 April 2004\Translation MTG minutes 2004\ 2004 04 07.pdf

vezetők között egy forró drótot. A 2004. április 6-7-i találkozó tényét megerősíti a Philips által benyújtott, a budapesti találkozóról szóló költségelszámolás²⁹⁷ is. [SZEMÉLYES ADAT] nyilatkozata szerint ő csak átutazott Budapesten keresztül, a találkozón nem vett részt, egyébként Belgrádba tartott, nyilatkozatát azonban az SDI által benyújtott programterv cáfolja, melyen a neve kifejezetten szerepel.

V.

Az eljárás alá vontak álláspontja

V.1. Samsung SDI²⁹⁸

199. A Samsung SDI a CRT-termékeket érintő jogsértő magatartásban való részvételét, a kartell működésének módját, abban vállalt szerepét részletesen feltárta.
200. Az előzetes álláspontra tett, 2014. március 30-án kelt észrevételeiben az előzetes álláspontra vonatkozóan az alábbi pontosításokat tette. Egyrészt kifejtette, hogy álláspontja szerint az európai kőkemény CPT kartellre utaló magatartások kezdő időpontja 1998. utolsó negyedéve, mivel a korábbi találkozók kapcsán európai ármegállapodásokról nem esett szó, s bármely, azokon esetlegesen felmerült, Európával kapcsolatos információ megosztása aligha tekinthető az SDI részéről kőkemény jogsértésnek.
201. A CPT kereskedelem földrajzilag Európára korlátozódott, mivel az import csupán 10%-ot képviselt, számos CPT gyártónak volt gyártókapacitása Európában, miközben az ázsiai gyártók közül csak néhányan voltak jelen Európában, az importnak számos kereskedelmi akadálya volt (vám), a magasabb gyártási költségek miatt az árak Európában lényegesen magasabbak voltak, végül a CPT magatartások európai szinten kerültek megszervezésre, mely szintén megerősíti azt, hogy Ázsia és Európa elkülönült földrajzi piacokat alkottak, melyek közti kapcsolat korlátozott volt.
202. Az SDI álláspontja szerint nem minden CPT képezte versenykorlátozó magatartás tárgyát, melyet alátámaszt, hogy a Philips / LG Electronics / JV ügyben az Európai Bizottság vizsgálata is arra jutott, hogy minden egyes CPT és CDT méret elkülönült termékpiacot képezhet, figyelemmel a keresleti helyettesíthetőség hiányára és a kínálati helyettesíthetőség korlátaira (terméktípusok közti váltás költségességére, időigényességére, a gyakorlatban ritkán előforduló és nem visszafordítható jellegére). Szintén erre utal, hogy az egyeztetések fókuszában általában bizonyos méretű és típusú CPT-k álltak, melyek eltérő időszakokban és időtartamra váltak érintetté, és a versenyjogi jogsértések súlya érintett méretenként és típusonként jelentős eltérést mutatott, s az előzetes álláspontban hivatkozott találkozók elhangzottak sem bizonyítják az árak közötti kapcsolatot. Kifejtette továbbá, hogy az SDI előzetes álláspontban e körben hivatkozott nyilatkozata csak az SML és ASEAN találkozók résztvevői közötti információáramlásra kívánt utalni, de azt nem akarta ezzel kifejezni, sugallni, hogy a különböző méretű termékek között összefüggés lenne.

²⁹⁷ Vj/45/2008/209. 18. számú melléklete

²⁹⁸ Vj/45/2008/256., Vj/45/2008/312., Vj/45/2008/543., Vj/45/2008/552.

203. Az ázsiai és az európai CPT találkozók közötti kapcsolat szintén korlátozott volt: európai találkozók az ázsiai munkavállalók részvételére csak meglehetősen kivételes esetekben került sor, a megosztott információk jellemzően általánosak voltak, és nem minden esetben voltak érzékenyek, s míg az európai találkozók struktúrája a jogsértés ideje alatt jelentősen nem változott, és a résztvevők is túlnyomórészt azonosak maradtak, addig az ázsiai CPT egyeztetéseknek élesen elkülöníthető szakaszai voltak (GSM meetings, ASEAN, SML). Az SDI szerint az ázsiai és európai árákkal kapcsolatos, különböző regionális találkozók tanúsított magatartások csak meghatározott méretű CPT termékek egyes típusait érintették, és csak meghatározott időszakokra korlátozódtak. Egyes találkozók kapcsán vitatta továbbá, hogy azokon a feltételezett jogsértés szempontjából releváns európai, illetve ázsiai utalások történtek, melyek az Európa és Ázsia közti kapcsolatot alátámasztanák.
204. Az SDI legjobb megítélése szerint a Törökországra vonatkozó egyeztetések nem függtek össze az európai CPT egyeztetésekkel, Törökországra önálló megállapodás vonatkozott. A 1999. október 11-i és 20-i találkozókkal kapcsolatos bizonyítékok álláspontja szerint az európai árazással kapcsolatos magatartások bizonyítására alkalmatlanok.
205. A Samsung SDI Magyarország Gyártó és Értékesítő Zrt. munkavállalóinak CPT találkozókra való részvétele kapcsán előadta, hogy arra csak kivételesen és esetileg kerülhetett sor.

V.2. LPD

206. Az LPD a versenyfelügyeleti eljárás során nem volt elérhető a GVH által, így álláspontját sem fejtette ki az ügyel kapcsolatban.

V.3. Thomson / Technicolor²⁹⁹

207. A Thomson előadta, hogy a találkozókra a Thomson Technicolor Polska sp.z.o.o. nem vett részt, azokon az anyavállalat képviseltette magát. A GVH rendelkezésére bocsátott információk egy korábbi munkavállalójától, [SZEMÉLYES ADAT] származnak.
208. A Thomson kifejtette továbbá, hogy a vállalkozás 2010 óta reorganizációs eljárás alatt áll, így 2010-2017 között korlátozott pénzügyi teljesítőképességgel rendelkezik, s egy esetleges újonnan felmerülő, jelentős pénzügyi kötelezettség a társaság helyzetét még tovább rontaná, akár meg is hiúsíthatja a reorganizációt, ami miatt a Thomson újra csődeljárás alá kerülhet. Ennek alátámasztására csatolta a 2007-2011. évi beszámolókat és a 2012-es költségvetés releváns adatait.
209. A Technicolor az előzetes álláspontra tett, 2014. március 31-én kelt észrevételeiben elsődlegesen kérte a versenytanácsot, hogy az alábbi lényeges eljárásjogi szabálysértések miatt szüntesse meg az eljárást a közigazgatási hatósági eljárás és szolgáltatás általános szabályairól szóló 2004. évi CXL. törvény (a továbbiakban: Ket.) 31. §-ának k) pontjára figyelemmel.
210. Egyrészt, a feltételezett versenykorlátozó magatartás a magyar piacra nem gyakorolható hatást, így a GVH annak tekintetében nem rendelkezik joghatósággal. E körben hangsúlyozta a Technicolor, hogy a Magyarországon kívüli magatartások figyelembe

²⁹⁹ Vj/45/2008/207., Vj/45/2008/277., Vj/45/2008/562., Vj/45/2008/599.

vétele miatt a GVH-t a nemzetközi jog alapelvei is kötik. Ennek megfelelően a GVH köteles megvizsgálni, hogy az eljárás alá vont vállalkozások tevékenysége közvetlen, ésszerűen előrelátható és lényeges hatást gyakorolt-e a belföldi kereskedelemre. Álláspontja szerint a GVH jelen ügyben fennálló joghatóságához elégtelenek azok az érvek, melyek magyarországi székhelyű társaságokat (mint vevőket) érintő, három alkalommal előforduló budapesti tárgyalásokra hivatkoznak.

211. Másrészt, az eljárásnak a Technicolorral szembeni megindítására rendelkezésre álló öt éves határidő lejárt, ennek megfelelően a Technicolorral szemben jogszerűen nem folytatható versenyfelügyeleti eljárás. E körben hangsúlyozta, hogy az elévülési határidőt minden vállalkozásnál egyedileg szükséges vizsgálni, így az ötéves határidő a Technicolorral szemben 2009. április 30-án eltelt, ugyanakkor a Technicolor csak 2009. június 29-én, míg a Technicolor Polska 2009. október 28-án került az eljárásba bevonásra. E körben hivatkozott a Technicolor arra, hogy az európai joggyakorlat³⁰⁰ és az Európai Emberi Jogi Bíróság gyakorlata³⁰¹ szerint a versenyjogi eljárások jellegüket tekintve büntetőeljárásnak tekintendők, és a büntetőeljárásokban alkalmazandó olyan alapelvek, mint például a jogbiztonság vagy a *nullum crimen sine lege* a versenyjogi eljárásokban is alkalmazandók. Nem ért egyet a Technicolor az ügyindítás és az eljárásba bevonás elválasztásával, véleménye szerint az ügy tárgyát ugyanis feltételezett jogsértések képezik, amelyek fogalmilag mindig egyediek. Az „ügy” ezekből az egyéni jogsértésekből áll össze, így nem az ügy évül el, hanem az (egyéni) jogsértések. Az ügyet a vizsgált magatartások köre tárgyi, az eljárás alá vont vállalkozások köre személyi értelemben lehatárolja. Az ügy nem más, mint a tárgyi és személyi koordináták mentén meghatározott vizsgálati tárgy. Az eljárás (vizsgálat) megindítására egy adott vállalkozással szemben akkor kerül sor, amikor ügyféli minőséget szerez, amikor ügyfélként az eljárásba bevonják. E körben irreleváns, hogy más vállalkozásokkal szemben az ügy korábban megindult-e, mivel annak a végzésnek a Technicolor és a Technicolor Polska nem voltak címzettjei. A Technicolor álláspontja szerint az ügyféli minőség megszerzése és az eljárás (vizsgálat) adott vállalkozással szembeni megindítása (ahogy a törvény fogalmaz: megindulása) egy és ugyanaz; az új ügyfél bevonása vizsgálat indításának minősül, amit álláspontja szerint a Tptv. 67. § (4) bekezdése, 65/A. §-ának megfogalmazása, az 52. §-ban definiált ügyfélfogalom és a jelen eljárásban alkalmazandó 72. § (1) bekezdés a) pontjának szövegezése is alátámaszt (ld. Vj-56/2004. és Vj-130/2006.).
212. A Technicolor kifejtette, hogy a GVH rendelkezésére álló ügyintézési határidő érdemi határozathozatal nélkül az előzetes álláspontban is elismert módon 2011. április 26-án letelt, amely lényeges eljárási szabálysértésnek minősül, és ennek megfelelően az eljárás megszüntetésének van helye. E körben hivatkozott a Legfelsőbb Bíróság azon álláspontjára, mely szerint ügyintézési határidő elmulasztása az ügy érdemére kiható eljárási szabálysértésnek minősülhet,³⁰² valamint a Fővárosi Bíróság azon álláspontjára, mely szerint az eljárás alá vont fél alappal hivatkozhat az ügyintézési határidő túllépésére, illetve az ésszerű határidőben hozott döntéshez való jogára, ha az eljárással kapcsolatos jogait és kötelezettségeit jóhiszeműen gyakorolta, illetve teljesítette.³⁰³ Kiemelte továbbá, hogy a Ket. is kimondja, hogy az ügyfeleket megilleti a tisztességes ügyintézéshez és a

³⁰⁰ Ld. C-137/85. számú Maizena ügy

³⁰¹ Ld. Menarini Diagnostics S.R.L. kontra Olaszország

³⁰² Legfelsőbb Bíróság 1/2010. (II. 18.) közigazgatási jogegységi határozata

³⁰³ Fővárosi Ítélet 9.PKK.25079/2007/2. – BDT 2007.1677 számú ítélete

jogszabályokban meghatározott határidőben hozott döntéshez való jog.³⁰⁴

213. A Technicolor hivatkozott arra is, hogy a versenyfelügyeleti eljárás megindítását megelőzően, 2005. szeptember 30-án, a Thomson Display Polska sp.zoo-ba történő kiszervezést követően a teljes CRT-üzletágát értékesítette a Videocon részére, ennek megfelelően a jogutódlás szabályai alapján nem folytatható vele szemben versenyfelügyeleti eljárás. Álláspontja szerint a versenyjogi felelősség szempontjából a polgári jog szerinti jogutódlás az irányadó, így a bírságot a feltételezett versenyjogsértést elkövető vállalkozás jogutódja ellen kell kiszabni. E körben hivatkozott a GVH Legfelsőbb Bíróság által is megerősített azon gyakorlatára, melynek alapján „a Gt. szerint tehát a jogutód egy tekintet alá esik a jogelőddelel, így a[z] (...) eljárás-indíthatóság vele szemben is fennáll. Ennek eljárásjogi következménye, hogy a jogutód ellen önállóan indítható eljárás még akkor is, ha nincs folyamatban levő eljárás.”³⁰⁵ Kifogásolta továbbá, hogy a GVH nem vizsgálta a jogutódlás kérdését, s – az érintett vállalkozások külföldi honossága ellenére – nem határozta meg az alkalmazandó jogot.
214. A Technicolor hangsúlyozta, hogy a feltételezett versenykorlátozó magatartásokban nem vett részt, így vele szemben jogsértés megállapításának és bírság kiszabásának nincs helye. Az engedékenységi kérelmet benyújtó társaságok nyilatkozatai alapján ugyanis a Technicolor részvételével megtartott feltételezett találkozók többségét az EECA és/vagy az EDIA szervezte, amelyek a katódsugárcsövek piacán jelenlévő piaci szereplők közötti szakmai találkozók voltak, versenykorlátozó cél nélkül – azok a piaci szereplők közötti jogszerű egyeztetések voltak. Álláspontja szerint a Thomson alkalmazásában álló [SZEMÉLYES ADAT] azon kijelentése, hogy kerülni kell az árversenyt, nem értelmezhető akként, hogy az érintett vállalkozások között megállapodás vagy összehangolt magatartás jött létre, mivel ezen kijelentés [SZEMÉLYES ADAT] úrnak az Ázsiából beáramló nagymennyiségű CRT kapcsán kifejtett személyes véleményére utal. Hangsúlyozta, ha esetlegesen a résztvevők az EECA találkozókra árakról beszéltek, azok pusztán múltbeli árakat érintettek, a találkozók célja a globális keresletre vonatkozó megbízható információk szerzése volt. Hozzátette, hogy a találkozókra a résztvevők ún. disclaimer nyilatkozatot kaptak, melyben felhívták figyelmüket arra, hogy bizalmas információkat ne osszanak meg egymással, illetve a vonatkozó versenyjogi szabályokat más módon se sértsék meg. Az ezt követő vacsorákra, bárbeli beszélgetésekre való utalások pedig a jogsértés bizonyítékaként nem vehetők figyelembe, tekintve, hogy az azokon elhangzottakra vonatkozóan nem áll rendelkezésre semmilyen bizonyíték.
215. Kiemelte, hogy a feltételezett versenyjogsértés elkövetése esetén a Technicolor – mint a katódsugárcsövek piacán vevőként jelenlévő vállalkozás – súlyos veszteségeket szenvedett el, erre tekintettel a társaságnak a feltételezett versenykorlátozó magatartásban történő részvétele nem életszerű, különösen a 14-15” képatlójú képcsövek tekintetében, ahol gyártóként nem is volt jelen, illetve a 20-21” és 28-29” csövek esetében, melyeket pedig nagy mennyiségben vásárolt. Kifejtette, hogy az előzetes álláspontban számos olyan találkozó szerepel (1999. március 7., 1999. március 25., 2002. szeptember 13., 2003. szeptember 5., 2004. február 16.), melyeken a Thomson csak mint vevő került említésre. Előadta, hogy a Thomson számára ebben az időszakban indokolt üzleti szükségszerűség volt, hogy bizonyos versenytársaival vevőként kapcsolatban állt, mivel saját CRT-

³⁰⁴ Ket. 4. § (1) bekezdés

³⁰⁵ Kfv.II.39.262/2006/10-II.

gyártó sorainak a működését rendszeresen érintette az üveghiány. Felhívta a figyelmet arra, hogy a Chunghwa engedékenységi nyilatkozatában foglaltak szerint a Chunghwa-nak nem volt tudomása a Thomsonnal folytatott egyeztetésekről, ezért nem felel meg a valóságnak az előzetes álláspont azon állítása, miszerint az SDI, a Philips és a Chunghwa főbb vonalaait tekintve hasonlóan írta le a CPT-vel kapcsolatos egyeztetéseket. Véleménye szerint az SDI és a Philips engedékenységi kérelmei kizárólag azért tartalmazznak a Thomson mint vevő részvételével lezajlott állítólagos megbeszélésekre való hivatkozásokat, hogy az engedékenységi politika alkalmazásának reményében az SDI és a Philips az állítólagos versenykorlátozó magatartást alátámasztó bizonyítékot bocsássonak a GVH rendelkezésére. Azok ugyanakkor számos félrevezető információt közöltek, illetve homályos, pontatlan állításokat tartalmazznak, így a Thomson jogsértésben való részvételének bizonyítására nem alkalmasak. Hangsúlyozta továbbá, hogy jó néhány további találkozó (1999. június 2., 2003. október 14., 2003. december 4., 2004. január 9.) témája az előzetes álláspont szerint a török piac volt, ezért a Technicolor álláspontja szerint a magyar versenyjog megsértése nem jöhet e körben szóba, vagy a jogsértések esetleges magyar piacra gyakorolt hatását a GVH-nak bizonyítania kellett volna.

216. A Technicolor álláspontja szerint az SDI és a Philips engedékenységi kérelmei azért sem használhatók fel bizonyítékként a jelen versenyfelügyeleti eljárásban, mert azokat nem magyar nyelven tették meg, s a csatolt dokumentumok eredeti nyelve is koreai volt, melyet angolra fordítottak az engedékenységi kérelmezők, majd az angol nyelvű szöveget a GVH magyar anyanyelvű munkatársai értelmezték, így joggal feltételezhető, hogy a fordítások során jelentős mennyiségű információ elveszett. Minderre tekintettel a Technicolor szerint a GVH eljárása sérti a Ket. 9. §-ának (1) bekezdését, melynek értelmében a közigazgatási eljárás hivatalos nyelve a magyar, s ezen oknál fogva a GVH nem tud eleget tenni a Ket. 50. §-ában előírt tényállás tisztázási kötelezettségének sem.
217. A Technicolor kifogásolta, hogy az előzetes álláspont a piacra vonatkozó részletes gazdasági elemzést nem tartalmaz, noha szükséges lenne megvizsgálni, hogy a CRT-k piacán a felek közötti hatékony összejátszás lehetséges volt-e. A Thomson az előzetes álláspontra tett észrevételei során ismertette az általa az EU-eljárásban benyújtott elemzéssel kapcsolatos főbb megállapításokat. A Technicolor szerint az elemzésben foglalt tények és körülmények a Thomson részvételét a feltételezett kartellben határozottan megkérdőjelezzik. Ezek közül kiemelte az általa alkalmazott árak 2001 és 2005 közötti számottevő csökkenését, a magas értékesítési adatokat, az erőteljes ármozgásokat, a vevők alkuerejét, amelyek bármely esetleges összejátszás fenntarthatóságát, ellenőrizhetőségét erősen megkérdőjelezzik, illetve a Thomson tekintetében az attól való eltérésre utalnak.
218. A Technicolor álláspontja szerint részvétele vonatkozásában nem került sor az egységes és folyamatos jogsértést megalapozó bizonyítékok ismertetésére, és e körben a GVH nem tudta jogilag megfelelően alátámasztani, hogy az – előzetes álláspont által is elismerten eltérő fókuszú – SML és ASEAN találkozók az európai CPT megbeszélésekkel egységes és folyamatos jogsértést alkottak, tehát egy egységes célra irányuló globális terv részét képezték. Álláspontja szerint annak a vállalkozásnak, amely az állítólagos jogsértésnek csak egy részében vett részt, csak akkor állapítható meg az egységes és folyamatos versenyjogsértés tekintetében fennálló felelőssége, ha bizonyítható, hogy a részvétel időszakában a vállalkozás tudott vagy tudnia kellett volna az adott átfogó tervet megvalósítani kívánó többi vállalkozás által tervezett vagy végrehajtott jogsértő

magatartásról (szubjektív tényezők). Az objektív tényezők tekintetében pedig annak meghatározása során, hogy a vállalkozás két vagy több magatartása egységes és folyamatos jogsértést alkot-e, figyelembe kell venni a magatartások alkalmazásának időtartamát, azok tartalmát és az alkalmazott módszereket, valamint azok célját.

219. A Technicolor az előzetes álláspontra tett észrevételeiben kérte, hogy abban a nem várt esetben, ha a GVH mégis bírság kiszabása mellett dönt, legyen figyelemmel az alábbiakra:
- tekintettel arra, hogy a versenykorlátozó magatartás állítólagos elkövetése óta majdnem 10 év eltelt, a bírság nem érheti el elrettentő és prevenciós célját;
 - az eljárás vele szembeni megindítása óta a Technicolor semmilyen versenykorlátozó magatartásban bizonyíthatóan nem vett részt, és mind a GVH-val, mind az eljárás egyéb résztvevőivel szemben teljes mértékben és jóhiszeműen együttműködött;
 - pusztán az eljárás folyamatban léte jelentősen csorbította a Technicolor hírnevét, amely önmagában is jelentős büntetés a társaságra nézve;
 - a Technicolor jelenlegi nehéz pénzügyi helyzetére tekintettel a kiszabni tervezett bírság a társaságot legrosszabb esetben képtelenné tenné a pénzügyi kötelezettségeinek teljesítésére, és rendkívül hátrányosan érintené a pénzügyi helyzetét, amely adott esetben a piacról való kilépéséhez vezetne, csökkentve ezáltal a versenyt, tekintve, hogy [TECHNICOLOR ÜZLETI TITKA];
 - a KSH részére a televíziókészülékek teljes forgalmával kapcsolatban rendelkezésére álló adatok nem képezhetik a GVH által kiszabni tervezett bírság alapját, tekintettel arra, hogy azok nem alkalmasak feltételezett kartell egyes tagjai piaci részesedésének megállapítására, és tartalmazhatják az LCD és plazma képernyő-technológiával gyártott készülékeket is, amelyekre azonban a feltételezett jogsértés semmilyen hatással nem lehetett, miközben a Technicolor a GVH rendelkezésére bocsátotta tényleges értékesítési adatait, amelyek mutatják, hogy az érintett időszakban a Thomson nem volt jelentős piaci szereplő Magyarországon;
 - a Technicolor soha semmilyen formában nem volt jelen a CRT termékek piacán (gyártás vagy értékesítés révén), a teljes piaci tevékenységet a Thomson Tubes & Display SA folytatta.
220. Észrevételeinek 2014. május 26-án kelt kiegészítésében a Technicolor előadta, hogy az eljárás megszüntetését az is indokolja, hogy a GVH az eljárást egy alaptörvény-ellenes jogszabályhely alkalmazására alapította. Ismét utalt arra, hogy a CRT-piacon nem maga, hanem a Thomson Tubes & Display SA tevékenykedett, s mivel a magyar jog alapján az anyavállalati felelősség doktrínája nem alkalmazható, így a Technicolorral mint anyavállalattal szemben az eljárás megszüntetésének van helye. Hozzátette, hogy az SDI tárgyaláson tett pontosító nyilatkozata is alátámasztja, hogy az engedékenységi kérelmében közölt információk nem feleltek meg a valóságnak, így azokra a bizonyítás során a GVH sem alapozhat.

VI.

Jogi háttér

221. A Tpv. 11. §-ának (1) bekezdése szerint tilos a vállalkozások közötti megállapodás és összehangolt magatartás, valamint a vállalkozások társadalmi szervezetének, a köztestületnek, az egyesülésnek és más hasonló szervezetnek a döntése (a továbbiakban együtt: megállapodás), amely a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását célozza, vagy ilyen hatást fejthet, illetve fejt ki. Nem minősül ilyennek a megállapodás, ha egymástól nem független vállalkozások között jön létre.
222. A (2) bekezdés szerint ez a tilalom vonatkozik különösen:
- a) a vételi vagy az eladási árak, valamint az egyéb üzleti feltételek közvetlen vagy közvetett meghatározására;
 - b) az előállítás, a forgalmazás, a műszaki fejlesztés vagy a befektetés korlátozására vagy ellenőrzés alatt tartására;
 - d) a piac felosztására, az értékesítésből történő kizárásra, az értékesítési lehetőségek közötti választás korlátozására.
223. Az eljáró versenytanács a Tpv. 77. §-a (1) bekezdésének d) pontja alapján megállapíthatja a magatartás törvénybe ütközését.
224. A Tpv. jelen eljárásban irányadó,³⁰⁶ 2004. április 30-án hatályos 78. §-ának (1) bekezdése szerint az eljáró versenytanács bírságot szabhat ki azzal szemben, aki e törvény rendelkezéseit megsérti. A bírság összege legfeljebb a vállalkozás előző üzleti évben elért nettó árbevételének tíz százaléka lehet. Ugyanezen szakasz (2) bekezdése értelmében a bírság összegét az eset összes körülményeire – így különösen a jogsérelem súlyára, a jogsértő állapot időtartamára, a jogsértéssel elért előnyre, a jogsértő felek piaci helyzetére, a magatartás felróhatóságára, az eljárást segítő együttműködő magatartására, a törvénybe ütköző magatartás ismételt tanúsítására – tekintettel kell meghatározni. A jogsérelem súlyát különösen a gazdasági verseny veszélyeztetettségének foka, a fogyasztók, üzletfelek érdekei sérelmének köre, kiterjedtsége alapozhatja meg.

VII.

Jogi értékelés

VII.1. Joghatóság, alkalmazandó jog

225. A Tpv. 1. § (1) bekezdése alapján a törvény hatálya kiterjed a természetes vagy jogi személyek Magyarország területén tanúsított, illetve a külföldön tanúsított piaci magatartására is, ha annak hatása Magyarország területén érvényesülhet.
226. A IV. fejezetben ismertetett tényállás szerint a vizsgált magatartás az Európában gyártott és/vagy Európában értékesített CPT termékek árának meghatározására, koordinálására, befolyásolására, az Európában gyártott vagy ott értékesített termékek mennyiségének

³⁰⁶ Ld. a Kúria Kfv.III.37.690/2013/29. sz. ítéletét.

meghatározására, korlátozására, Európába irányuló szállítást kérő vevők felosztására irányult.³⁰⁷ Az érintett piac földrajzi kiterjedése (vö. III.2. alfejezet) valószínűsíthetően európai dimenziójú volt, így annak értelemszerűen Magyarország is részét képezte, mivel hazánkban a rendelkezésre álló bizonyítékok szerint az európaival érdemben egyező versenyviszonyok uralkodtak.

227. Az eljárás alá vont vállalkozások közül egyedül a Samsung SDI rendelkezett Magyarországon CRT gyártási kapacitással, 2001-től 2006 végéig, értékesítési tevékenységet azonban szinte valamennyi eljárás alá vont folytatott hazánkban, noha egyes esetekben ez csak a vizsgált időszak néhány évére és/vagy csekély mennyiségekre korlátozódott.³⁰⁸ A magyarországi végtermékgyártóknak a GVH megkeresésére adott válaszaiból³⁰⁹ kitűnik, hogy CPT-t elsődlegesen Európából (Ausztria, Nagy-Britannia, Hollandia, Németország, Csehország, Lengyelország, Magyarország) szereztek be, míg végtermékeiket javarészt szintén Európában (ámbar döntően Magyarországon kívül) értékesítették.
228. Emellett a magyar piacot a piaci szereplők is az európai piac részének tekintették, amit megerősítenek a Samsung SDI és a Chunghwa nyilatkozatai.³¹⁰ Szintén erre utal az a körülmény, hogy a vizsgált magatartás résztvevői kifejezetten magyar kérdéseket is tárgyaltak (különösen magyar vevőkre vonatkozó információk megosztása, árak rögzítése valamint magyarországi gyártókapacitásokra vonatkozó adatsere keretében),³¹¹ illetve magyarországi találkozók is tartottak.³¹²
229. Mindezek alapján megállapítható, hogy a Tpv. hatálya kiterjed a vizsgált magatartásra, mert az abban részes felek között – közvetlen (Magyarországon termelt) és/vagy közvetett (importból származó) értékesítésük révén – versenyhelyzet állt fenn Magyarország tekintetében, amelynek korlátozását a vizsgált magatartás célozta illetve eredményezte.³¹³ A GVH továbbá az I.2.1. fejezetben részletesen kifejtettek alapján a 2004. május 1-jét megelőző magatartások vonatkozásában hatáskörrel rendelkezik az eljárás lefolytatására.

VII.2. Az értékelés keretei

230. Az eljáró versenytanács a rendelkezésére álló bizonyítékokat – a Ket. 50. §-a (6) bekezdésének megfelelően – egyenként és összességükben értékelte. Tekintettel a magyar és az európai uniós versenyjogi rendelkezések nagyfokú tartalmi egyezőségére, az eljáró versenytanács döntése meghozatala során figyelemmel volt az európai joggyakorlatra, az Európai Bizottság illetőleg az uniós bíróságok vonatkozó döntéseire is.

³⁰⁷ Az e körben figyelembe vett találkozók kapcsán ld. a VII.7.1. alfejezetet.

³⁰⁸ Vj/45/2008/43., Vj/45/2008/45., Vj/45/2008/54., Vj/45/2008/144., Vj/45/2008/78., Vj/45/2008/139., Vj/45/2008/187., Vj/45/2008/257/3.

³⁰⁹ Vj/45/2008/91., Vj/45/2008/92., Vj/45/2008/93., Vj/45/2008/95., Vj/45/2008/96., Vj/45/2008/97.

³¹⁰ Vj/45/2008/256/10. 3. o., Vj/45/2008/257/3.

³¹¹ Ld. 127., 135., 152., 161., 162., 172., 182., 189., 195. és 198. pontok.

³¹² Ld. a 162., 197. és 198. pontokat.

³¹³ Analógiaként ld. a 89/85., 104/85., 114/85., 116/85., 117/85., 125/85. és 129/85., számú Ahlström Osakeyhtiö és társai kontra Bizottság ('Woodpulp I') egyesített ügyekben hozott ítélet [EBHT1988] I-5193. o. 13., 16. és 18. pontjait, illetve a T-102/96. sz. Gencor Ltd kontra Bizottság ügyben hozott ítélet [EBHT 1999.] II-753. o. 90. pontját.

VII.3. Vállalkozás fogalma, vállalkozások függetlensége

231. A versenyjogban vállalkozásnak minősül minden gazdasági tevékenységet folytató jogalany, függetlenül jogállásától és finanszírozási módjától.³¹⁴ Az eljárás alá vontak CRT-tevékenységük keretében – és azon túl is – profitorientált gazdasági tevékenységet végeztek gazdasági társasági formában, így vitathatatlanul vállalkozásnak minősültek.
232. A II. fejezetben kifejtettek alapján megállapítható, hogy az eljárás alá vontak vállalkozáscsoportjai a Tpvt. értelmében egymástól függetlennek minősültek, mivel nem álltak ugyanazon vállalkozás közvetlen vagy közvetett egyedüli irányítása alatt.

VII.4. Megállapodás és összehangolt magatartás

233. A versenyjogi értékelés kapcsán leszögezendő az a – számtalan versenytanácsai határozatban és több jogerős bírósági ítéletben³¹⁵ megállapított – tétel, miszerint a vállalkozások közötti megállapodások és összehangolt magatartások versenyjogi megítélésének kiindulópontja azon követelmény, hogy a vállalkozások piaci döntéseiket önállóan hozzák meg, mellőzve a versenytársaikkal akarategységben tanúsított piaci magatartást.
234. A Tpvt. 11. §-a szerinti megállapodás – összhangban az uniós gyakorlattal – nem esik egybe a polgári jogi vagy társasági jogi értelemben vett megállapodással. A versenyjogi értelemben vett megállapodás nemcsak írásos szerződés formájában, hanem egyéb módon is létrejöhet. Szükséges és egyben elegendő feltétele, ha az érintett felek akarategyezsége megállapítható, vagy a felek megállapodásra utaló magatartást tanúsítanak.³¹⁶
235. A versenyjog által tilalmazott, két vagy több független piaci szereplő közötti megállapodás bizonyításához az szükséges, hogy megállapítható legyen arra vonatkozó akarategyezségük, hogy a piacon egy meghatározott módon kívánnak viselkedni. A megállapodás nemcsak közvetlen (pl. szerződés), hanem közvetett bizonyítékokkal is bizonyítható. Mint azt a bírói gyakorlat is megerősíti, a versenyjogi értelemben vett megállapodás körülményei nem minden esetben tárhatók fel egyetlen szabályosan írásba foglalt dokumentum révén, a feltárt tények és a vállalkozások utóbb tanúsított magatartása egy adott logikai láncolat mentén együttesen azonban igazolhatják a versenyjogsértés elkövetését, a versenyjogba ütköző akarategyezség létrejöttéhez tartozó körülményeket.³¹⁷
236. A versenyjog nemcsak a megállapodás révén, hanem az összehangolt magatartással megvalósuló versenykorlátozásokat is tiltja annak érdekében, hogy a versenykorlátozás tilalma a megállapodás szintjét (és formáját) el nem érő, de ugyanúgy tudatos versenykorlátozást magában hordozó összehangolt vagy egyeztetett magatartásokra is kiterjedjen. A versenyjog így tilalmazza a vállalkozások közötti koordináció azon fokát is,

³¹⁴ Ld. pl. a C-41/90. sz. Höfner és Elser ügyben 1991. április 23-án hozott ítélet [EBHT 1991., I-1979. o.] 21. pontját, a C-264/01., C-306/01., C-354/01. és C-355/01. sz. AOK Bundesverband és társai egyesített ügyekben 2004. március 16-án hozott ítélet [EBHT 2004., I-2493. o.] 46. pontját.

³¹⁵ Ld. pl. a Fővárosi Ítéltábla 2.Kf.27.798/2006/7., 2.Kf.27.232/2007/14., 2.Kf.27.052/2007/22. számú ítéleteit.

³¹⁶ Ld. pl. a Fővárosi Ítéltábla 2.Kf.27.564/2007/18. számú ítéletét, vagy az Elsőfokú Bíróságnak a T-41/96. sz. Bayer kontra Európai Bizottság ügyben 2000. október 26-án hozott ítéletét, és a T-49/02. és T-51/02. sz. Brasserie Nationale SA és társai kontra Európai Bizottság ügyekben 2005. július 27-én hozott ítéletet.

³¹⁷ Ld. pl. a Fővárosi Ítéltábla 2.Kf.27.232/2007/14. és 2.Kf.27.167/2008/22. sz. ítéleteit, illetve a Legfelsőbb Bíróság Kfv.II.39.259/2006/4. sz. ítéletét.

amely ugyan nem éri el a megállapodás szintjét, de a gyakorlatban a vállalkozások versenyt veszélyeztető kooperációját jelenti, a vállalkozások közötti együttműködés olyan formáját, amely a verseny, a verseny kockázatainak (azok egy részének) helyébe lép.³¹⁸

237. Az összehangolt magatartás esetén a piac résztvevői egymásra tekintettel azonos piaci magatartást tanúsítanak, és az összehangolás, egyeztetés révén tudatosan kizárják a piaci magatartással kapcsolatos bizonytalanságot. Az összehangolt magatartás természeténél fogva nem tartalmazza a megállapodás minden egyes elemét, de például ilyennek minősülhet a résztvevők magatartásában megnyilvánuló koordináció. Az összehangolt magatartás így – mint vállalkozások közötti koordináció – a vállalkozások versenyből fakadó kockázatainak elkerülése, illetőleg kezelhetővé tétele érdekében juttatja szerephez a vállalkozások gyakorlati együttműködését.
238. Az összehangolt magatartás megállapításához elegendő a vállalkozások közötti olyan kapcsolatfelvétel, amelynek célja vagy hatása a vállalkozások jövőbeni piaci magatartásának befolyásolása oly módon, hogy a vállalkozások közül egyesek vagy valamennyi vállalkozás felfedi(k) a jövőben követendő piaci magatartásukat, csökkentve ezáltal a versenyfolyamatban rejlő bizonytalanságot, ami a hatékony verseny egyik meghatározó mozgatórugója. Összehangolt magatartásnak minősül különösen a vállalkozás olyan összejövetelen való részvétele, amelyen a résztvevő vállalkozások jövőbeni piaci magatartásukra vonatkozó bizalmas információkat közölnek, cserélnek ki egymással, mivel a versenytársak tudomására hozott információkat azok szükségszerűen figyelembe veszik piaci magatartásuk meghatározásakor. A múltbéli adatok cseréje is bírhat ilyen hatással, ha azok nem minősülnek „történelminek”, ha közelmúltbeli adatok cseréjére kerül sor.³¹⁹
239. Összehangolt magatartásnak minősül tehát, ha egy bizonyos magatartás tanúsítása előtt az érintett vállalkozások közvetlen találkoztól szerveznek, azon részt vesznek, és ott a magatartások lehetséges módozatairól tárgyalnak és megállapodnak. Ez ugyanis lehetővé teszi, hogy a versenytársak által követendő magatartás számításba vételével határozzák meg piaci magatartásukat, így az ekként hozott döntéseik függetlennek és spontánnak nem tekinthetők.³²⁰ Jóllehet a függetlenség követelménye nem fosztja meg a vállalkozásokat attól, hogy intelligens módon alkalmazkodjanak versenytársaik tényleges vagy feltételezett jövőbeli magatartásához, szigorúan kizár e versenytársak között minden olyan közvetlen vagy közvetett kapcsolatot, amelynek célja vagy hatása akár valamely tényleges vagy potenciális versenytárs magatartásának befolyásolása, akár pedig e versenytárs számára annak feltárása, hogy ő maga milyen piaci magatartás tanúsításáról döntött, vagy milyen magatartást fontolgat.³²¹
240. Bár az összehangolt magatartás fogalma feltételezi nem csak az egyeztetésnek, hanem valamilyen ebből fakadó piaci magatartásnak a megvalósítását és a kettő közötti okozati kapcsolatot is, vélelmezhető, hogy az egyeztetésen résztvevő, majd a piacon továbbra is jelen lévő vállalkozások figyelembe veszik a versenytársakkal kicserélt információkat a saját piaci magatartásuk alakítása során. Különösen igaz ez, ha az egyeztetés hosszú időn

³¹⁸ Ld. pl. 48/69. sz. ügy (ICI kontra Bizottság) EBHT 1972, 619. o.

³¹⁹ Vö. Elvi jelentőségű döntések 11.43. pontja.

³²⁰ Föv. Ítéletábla 2.Kf. 27.798/2006/7.

³²¹ A 40-48/73. sz. Suiker Unie és mások kontra Bizottság egyesített ügyekben hozott ítélet [EBHT 1975] 1663. o.

keresztül, rendszeres jelleggel folytatódik. Az ilyen összehangolt magatartás a törvényi tilalomba ütközik akkor is, ha nem azonosítható a versenykorlátozó hatása a piacon.³²²

VII.5. Egységes, folyamatos és összetett (komplex) jogsértés

241. Ahogyan azt a Versenytanács korábban már számos döntésében³²³ kifejtette, a versenyfelügyeleti eljárás során egyes, esetlegesen önmagukban is versenyjogsértő magatartásokat nem külön-külön, hanem összességükben és összefüggéseikben kell értékelni. A versenyjogi tilalom (a Tpv. 11. §-ának) megsértése nemcsak egyetlen egy magatartással, aktussal, hanem egymással tartalmilag és időben összefüggő magatartásokkal, aktusokkal, ezek sorozatával is megvalósulhat.³²⁴
242. A versenyjog általában azon versenykorlátozó jogsértéseket tekinti egységesnek, amelyekben a résztvevő vállalkozások minden intézkedése ugyanazon versenyellenes célt vagy hatást szolgálja. Az ilyen típusú jogsértések akkor minősülnek összetettnek (komplexnek), ha versenykorlátozó megállapodások és összehangolt magatartások útján egyaránt megvalósították. Egy komplex kartell ugyanakkor egyetlen jogsértésnek minősül a kartell fennállásának teljes időtartama vonatkozásában, még akkor is, ha a megállapodást módosították, az összehangolt magatartásnak minősülő mechanizmusban változások következtek be, alkalmazkodva a változó körülményekhez.³²⁵
243. A versenyfelügyeleti eljárás során feltárt tények összefüggésében gyökeredző egységes jogsértés esetében a különböző megvalósulások (megállapodások, összehangolt magatartások), a különböző versenyaspektusok korlátozásai (az árak meghatározása, a piac / vevők felosztása, a kibocsátás korlátozása stb.) egymást kiegészítik, s egy közös akaratot fejeznek ki, azt, hogy az adott vállalkozások közös célja az érintett piac működésének befolyásolása, a verseny korlátozása. Az egységes jogsértés ismérve tehát az azonos cél megvalósítását szolgáló magatartás folyamatos jellege, amelyben egyszerre megjelenik a megállapodás és az összehangolt magatartás, ugyanakkor nem kell bizonyítani, hogy az egységes jogsértés minden eleme esetén a megállapodás és az összehangolt magatartás minden alkotóeleme teljesült.³²⁶
244. Egy, a felek közötti megállapodás létéről beszélhetünk, amikor a vállalkozások egy közös tervben állapodnak meg, amely korlátozza vagy alkalmas arra, hogy korlátozza az autonóm piaci magatartásukat, azáltal, hogy meghatározza a piacon történő közös fellépésüknek az irányvonalát vagy az attól való tartózkodást. Nem szükséges, hogy a felek által kötött

³²² Ld. még a C-199/92 P. sz. Hüls kontra Bizottság ügyben hozott ítélet [EBHT 1999.] I-4287. o., 158-166. pontjait.

³²³ Ld. pl. a Vj-102/2004. számú versenytanácsi határozatot és a Fővárosi Ítéltábla azt megerősítő 2.Kf.27.564/2007/18. számú ítéletét vagy a Vj-130/2006. számú, a Kúria Kfv. II.37. 076/2012/28. számú ítéletével megerősített versenytanácsi döntést.

³²⁴ A közösségi joggyakorlatban ezt állapította meg pl. az Elsőfokú Bíróság Petrofina SA kontra Bizottság T-2/89. sz. ügyben 1991. október 24-én hozott ítélete.

³²⁵ Ld. pl. az Elsőfokú Bíróság Solvay et Compagnie SA Co. kontra Bizottság T-12/89. sz. ügyben 1992. március 10-én hozott ítéletét és a Bizottság ipari és orvosi gáz tárgyában indult COMP/E-3/36.700 sz. ügyben 2002. július 24-én hozott 2003/207/CE határozatát.

³²⁶ Ezt állapítja meg pl. az Elsőfokú Bíróság Petrofina SA kontra Bizottság T-2/89. sz. ügyben 1991. október 24-én hozott ítélete. Az egységes jogsértés kérdésével kapcsolatos közösségi joggyakorlatból ld. még pl. a Bizottság polipropilén ügyben 1986. április 23-án hozott 86/398/EGK határozatát és a Bíróság e határozat felülvizsgálata során, az Anic Partecipazioni SpA kontra Bizottság C-49/92. sz. ügyben 1999. július 8-án hozott ítéletét, továbbá a Bizottság E-1/37.152 sz. gipszkarton ügyben 2002. november 27-én hozott határozatát.

megállapodás írott formát öltön, vagy egyéb formai követelményeknek megfeleljen, illetőleg annak megszegéséhez szerződésben rögzített szankciókat, kényszerítő intézkedéseket fűzzenek a felek.

245. Megemlítendő továbbá, hogy több, a piacon egy azonos versenykorlátozó célt évenként követő vállalkozást magában foglaló komplex jogsértés esetén nem szükséges minden vállalkozásra és minden adott pillanatra pontosan minősíteni a megállapodásbeli vagy összehangolt magatartásbeli jogsértést. A minősítés ebben az esetben is „megállapodás és/vagy összehangolt megállapodás” által történhet, ha a jogsértés magában foglalja a megállapodás és az összehangolt magatartás elemeit is.³²⁷
246. A kartellben résztvevő vállalkozások mind közös elkövetői a jogsértésnek, bár a részvételük eltérő formát ölthet az érintett piac sajátosságai, az egyes vállalkozások piaci pozíciója, a kitűzött cél és az implementáció választott vagy előirányzott módja alapján. Mindezek alapján a Tpv. 11. § (1) bekezdés, és a (2) bekezdés valamely pontjának sérelmét egy elkülönült cselekedet, tettek sora vagy egy folytatólagosan tanúsított magatartás is előidézheti,³²⁸ amely interpretáció nem kifogásolható azon az alapon, hogy a kifogásolt cselekménysor vagy folyamatos magatartás egy vagy több eleme önmagában is sérti a Tpv. 11. § (1) bekezdését. Mesterséges lenne ugyanis egy egységes célt követő, folytatólagos magatartás szétbontása oly módon, hogy egyes alkotóelemeit önálló kartellként határozzuk meg, mikor lényegében egy egységes jogsértés valósult meg, amely megállapodások és összehangolt magatartások eredményeként fokozatosan bontakozott ki.³²⁹
247. Egy vállalkozást a versenyre hatást gyakorolni képes megállapodás vagy összehangolt megállapodás résztvevőjének lehet tekinteni, ha a résztvevő vállalkozások egészének magatartása erre az eredményre vezethet, függetlenül az adott vállalkozás egyéni részvételének hatásától.³³⁰ Az egységes jogsértés megállapítását az sem zárja ki, hogy az érintett vállalkozások szerepe abban eltérő, illetőleg a vállalkozások közötti – a jogsértés közös tanúsítását, a vállalkozások valamely közös, jogsértéssel megvalósítani kívánt, illetve megvalósított érdekét, közös akaratát kétségbe nem vonó – esetleges érdekkonfliktus léte sem kizáró ok.³³¹ Az a tény, hogy minden résztvevő a saját egyedi körülményeinek megfelelő szerepet játszik, nem zárja ki a jogsértés egészéért viselt felelősséget, ideértve a mások által tanúsított olyan magatartásokért viselt felelősséget is, amelyek ugyanazt a jogellenes célt vagy versenyellenes hatást szolgálják. Ha a vállalkozás saját magatartásával hozzájárul a közös jogellenes cél megvalósításához, részvételének ideje alatt ugyanúgy felelős a többi résztvevőnek az ugyanazon jogsértés keretében tanúsított magatartásáért. Különösen igaz ez akkor, ha bizonyítható, hogy a vállalkozás

³²⁷ Ld. az Elsőfokú Bíróság Limburgse Vinyl Maatschappij NV és társai kontra Bizottság T-305/94, T-306/94, T-307/94, T-313/94 - T-316/94, T-318/94, T-325/94, T-328/94, T-329/94 és T-335/94 sz. ügyben 1999. április 20-én hozott ítéletét.

³²⁸ Amint azt az Európai Bíróság a C-49/92. sz. Bizottság kontra Anic Partecipazioni ügyben hozott ítéletében is kifejezésre juttatta, az EKSZ 81. cikk (1) bekezdése szerinti megállapodások és összehangolt magatartások szükségszerűen számos vállalkozás együttműködéséből származnak.

³²⁹ Főv. Ítéltábla 2.Kf.27.271/2011/9. számú ítélete.

³³⁰ Ld. pl. az Elsőfokú Bíróság Petrofina SA kontra Bizottság T-2/89. sz. ügyben 1991. október 24-én és SA Hercules Chemicals NV kontra Bizottság T-7/89. sz. ügyben 1991. december 17-én hozott ítéletét.

³³¹ Ld. pl. a Bizottság ipari és orvosi gáz COMP/E-3/36.700 sz. ügyben 2002. július 24-én hozott 2003/207/CE határozatát.

tudott a többi résztvevő jogellenes magatartásáról, vagy azt előre láthatta volna, s készen állt az ebből fakadó kockázat viselésére.³³²

248. Ezzel ellentétben amennyiben a vállalkozás közvetlenül részt vett egy vagy több, egységes és folyamatos jogsértést képező versenyellenes magatartásban, ám nem bizonyított, hogy saját magatartásával hozzá kívánt volna járulni a valamennyi résztvevő által követett közös célokhoz, és hogy tudomása lett volna a más vállalkozások által azonos célok elérése végett tervezett vagy ténylegesen megvalósított magatartásokról, illetve hogy e magatartást ésszerűen előre láthatta, és kész volt ennek kockázatát elfogadni, az olyan magatartásokért fennálló felelősség tudható be e vállalkozásnak, amelyekben közvetlenül részt vett, valamint az olyan, más vállalkozások által azonos célok elérése végett tervezett vagy ténylegesen megvalósított magatartásokért, amelyekről bizonyított, hogy tudomása volt, vagy azokat ésszerűen előre láthatta, és kész volt ennek kockázatát elfogadni.³³³
249. A jogsértés egységességének megállapításakor a legfontosabb körülmények tehát az említett átfogó terv megléte (ami azonban nem foglalja magában annak szükségességét, hogy valamilyen „keretmegállapodást” ténylegesen meg is kötöttek), a résztvevők körének nagymértékű azonossága, az érintett termékek közelsége és az alkalmazott eszközök és mechanizmusok hasonlósága.³³⁴

VII.6. Versenykorlátozó cél illetve hatás

250. A Tpv. 11. §-a három, egymástól külön választható magatartást rögzít olyannak, amely versenyjogi jogsértés megállapításának alapjául szolgálhat. Az (1) bekezdés szerint tilos az a vállalkozások közötti megállapodás, összehangolt magatartás, valamint vállalkozások társulásainak döntése, amely a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását, vagy torzítását célozza (első magatartás), vagy ilyen hatást fejthet ki (második magatartás), illetve fejt ki (harmadik magatartás). A törvény tehát egyaránt jogellenesnek minősíti a versenykorlátozás célzatát, az arra való alkalmasságot, vagyis a potenciális hatást, illetve a tényleges hatást.
251. A joggyakorlat alapján versenykorlátozás a célja az olyan magatartásnak, amely természeténél fogva magában hordozza a versenykorlátozás lehetőségét. Ilyen magatartásnak minősül például az árörögzítés, a piacfelosztás vagy a kibocsátás korlátozása, hiszen ezen magatartások az erőforrások nem megfelelő elosztását eredményezik, és csökkentik a fogyasztói jólétet.³³⁵
252. Számos tényezőtől függ, hogy egy megállapodásnak vagy döntésnek célja volt-e a verseny korlátozása. A megállapodás, döntés célja levezethető annak szövegéből, objektív törekvéseiből, jogi és gazdasági környezetéből, valamint a felek magatartásából, nem a

³³²Ld. a C-49/92. sz. Bizottság kontra Anic Participazioni ügyben hozott ítélet [EBHT] I-4125. o. 83. pontját.

³³³C-441/11 P. sz. Bizottság kontra Verhuizingen Coppens NV ügyben hozott ítélet [EBHT 2012.] I-0000 o. 44. pont.

³³⁴Ld. még az Elvi jelentőségű döntések 11.48. pontját.

³³⁵Ld. pl. a T-374/94., T-375/94., T-384/94. és T-388/94. sz. egyesített ügyek European Night Services Ltd (ENS), Eurostar (UK) Ltd, korábban European Passenger Services Ltd (EPS), Union internationale des chemins de fer (UIC), NV Nederlandse Spoorwegen (NS) and Société nationale des chemins de fer français (SNCF) kontra Bizottság [EBHT 1998., II-3141. o.] 136. pontját.

felek szubjektív akaratát kell figyelembe venni.³³⁶ A végrehajtás módja is felfedheti a versenykorlátozó célt, még ha a megállapodás, döntés nem is tartalmaz erre utaló kifejezett rendelkezést.³³⁷ Egy versenykorlátozó céllal rendelkező megállapodás, döntés akkor is tiltott, ha a részes felek vagy azok egyike soha nem szándékozott azt betartani, vagy végrehajtani.³³⁸

253. Az európai uniós és magyar joggyakorlat szerint a versenykorlátozó célzat keretén belül elsősorban a megállapodás, döntés természetét kell vizsgálni, nem pedig a felek szubjektív szándékait bizonyítani. Mindez azonban nem jelenti azt, hogy a szándékok ismertsége esetén ne lehetne azokat a célzat kapcsán bizonyítékként felhasználni. A gazdasági kontextus feltárásának egyik eleme lehet a felek motiváltságának tisztázása. Továbbá az Európai Unió Bírósága ítélezésének elismert tétele szerint az, hogy egy megállapodásnak a versenykorlátozó célzaton túl más, legitim célja is van, nem jelenti azt, hogy a jogsértés célzat alapon ne lenne megállapítható.³³⁹
254. Amennyiben a versenyfelügyeleti eljárás során megállapítást nyer, hogy egy megállapodás létezik, és az a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását akár csak célozza is, a versenyjogi jogsértés megvalósul. Ebben az esetben a jogsértés megállapításához a megállapodás piaci hatásának vizsgálata elvileg szükségtelen.³⁴⁰ Valószínűsíthetőek ugyanakkor a megállapodás versenyre gyakorolt negatív hatásai, amennyiben a felek önállóan vagy közösen piaci erővel rendelkeznek, vagy piaci erőre tesznek szert, és a kérdéses megállapodás hozzájárul a piaci erő létrejöttéhez, fenntartásához, vagy megerősítéséhez, vagy lehetővé teszi a feleknek a piaci erő kihasználását.³⁴¹

VII.7. A vizsgált magatartás versenyjogi megítélése

255. A Samsung SDI, a Chunghwa és a Philips főbb vonalait tekintve hasonlóképpen írta le a CPT-vel kapcsolatos egyeztetéseket, mind a résztvevők körét, mind a magatartások tartalmát, mind a jogsértés időtartamát illetően. Egybehangzó nyilatkozataik szerint a legnagyobb európai és ázsiai gyártók a színes televízió képcsövekkel kapcsolatban 1995 és 2006 / 2007 között versenykorlátozó magatartás(oka)t tanúsítottak, mely kiterjedt

³³⁶ Ld. pl. a 96-102, 104, 105, 108 és 110/82 egyesített ügyek IAZ International Belgium NV kontra Bizottság [EBHT 1983. 3369. o.] 22-25. pontját; a 29 és 30/83 egyesített ügyek Compagnie Royale Asturienne des Mines SA és Rheinzink GmbH kontra Bizottság [EBHT 1984. 1679. o.] 25-26. pontjait; a Bizottság 2004. június 24-i 2005/8/EK határozata (COMP/38.549 – Belga Építész Kamara) 80. bekezdését.

³³⁷ Ld. pl. az Európai Bizottságnak az EUMSZ. 101. cikke (3) bekezdésének alkalmazásáról szóló iránymutatásának (a továbbiakban: Egyedi mentesülési iránymutatás) 22. pontját. (HL C 101, 2004.4.27., 97–118. o.)

³³⁸ C-209-215. és 218/78. sz. egyesített ügyek Van Landewyck kontra Bizottság [EBHT. 1980., 3125. o.]; T-304/02. sz. ügy Hoek Loos NV kontra Bizottság [EBHT. 2006., II-1887. o.]; 56. és 58/64. sz. ügy Consten and Grundig kontra Bizottság [EBHT. 1966., 299. o.]; C-238/99. P., C-244/99. P., C-245/99. P., C-247/99. P., C-250/99. P.-C-252/99. P. és C-254/99. P. sz. egyesített ügyek, Limburgse Vinyl Maatschappij NV (LVM) és mások kontra Bizottság [EBHT 2002., I-8375. o.] 509. pont; T-39/92. és T-40/92. sz. egyesített ügyek, Groupement des cartes bancaires "CB" et Europay International SA kontra Bizottság, [EBHT 1994., II-49. o.] 87. pont; T-18/03. sz. ügy CD-Contact Data GmbH kontra Bizottság [EBHT 2009. II-01021].

³³⁹ 96-102, 104, 105, 108 és 110/82 sz. egyesített ügyek, NV IAZ International Belgium és mások kontra Bizottság [(1983) ECR 3369]

³⁴⁰ Ld. pl. a Legfelsőbb Bíróság Kfv.IV.37.058/2009/12. számú végzését, valamint a Fővárosi Ítéletábla 2.Kf.27.650/2010/7. és 2.Kf.27.408/2010/5. számú ítéleteit.

³⁴¹ Ld. az Egyedi mentesülési iránymutatás 25. pontját.

- a termékek árának rögzítésére (ár irányelvek, minimum árak, vevőnkénti árajánlatok meghatározására, egyeztetett áremelésre);
- a vevők, piacok felosztására, a piaci részesedések „tartására”;
- a kapacitás, termelés visszafogására és
- stratégiai jellegű, az adott időpontban üzleti titoknak minősülő, az árazásra, termelésre és értékesítésre vonatkozó információk cseréjére, egymással történő megosztására két- és/vagy többoldalú találkozók keretében.

VII.7.1. Az európai és ázsiai találkozók kapcsolata

256. A IV. fejezetben részletesen kifejtettek alapján a CPT-találkozók részben Európában, részben Ázsiában zajlottak, azaz alapvetően regionális szinten szerveződtek, mivel a piaci körülmények régióról régióra eltérőek voltak, s ennek megfelelően ebben az üzletágban a regionális leányvállalatok is nagyobb önállósággal bírtak. Ettől függetlenül az ázsiai találkozók is felmerültek európai témák, így különösen a IV.2. alfejezetben ismertetett ázsiai találkozók kifejezett európai utalásokat (európai gyárakkal, vevőkkel, piaci trendekkel kapcsolatos egyeztetéseket) is tartalmaztak.
257. Az eljárás alá vontak – köztük egyes engedékenységi kérelmezők is – vitatták ugyanakkor, hogy az európai és ázsiai találkozók egyazon egységes, folyamatos és komplex jogsértés részét képeznék. E körben hivatkoztak arra, hogy a földrajzi távolságok és az import gátját képező különféle akadályok (vám, logisztikai nehézségek stb.) valamint az eltérő gyártási költségek okán a CPT kereskedelem alapvetően regionális volt, amit az árak szintjében és trendjében kimutatható különbségek is alátámasztanak. Kiemelték, hogy az ázsiai találkozók Európára vonatkozó kifejezett megállapodások nem születtek, az azokon elhangzott európai utalások meglehetősen szórványosak és jellemzően igen általános jellegűek voltak, amelyeknek már csak azért sem lehetett hatása Európára, mivel ezen megbeszéléseken a legnagyobb európai szereplők (Philips, Thomson) gyakran részt sem vettek. Ezzel párhuzamosan különösen az alacsonyabb európai jelenléttel jellemezhető ázsiai gyártók (LGE, Toshiba, Panasonic) hangsúlyozták, hogy ők pedig az európai találkozók nem vettek részt, éppen azon okból kifolyólag, mivel az európai piac kisebb jelentőségű volt számukra, illetve európai szereplésükkel gyakran inkább fenyegetést jelentettek az itteni gyártók számára. Mindezekre tekintettel álláspontjuk szerint az európai és ázsiai találkozók nem képezhetik egy egységes jogsértés részét, mivel nem bizonyított, hogy az azokon létrejött állítólagos megállapodások, összehangolt magatartások egyazon célt, átfogó tervet szolgálták volna.
258. Az eljáró versenytanács előzetes álláspontjában azon ázsiai találkozókat, amelyekre vonatkozóan európai utalásokra vonatkozó bizonyítékok is rendelkezésre álltak, az Európát érintő egységes és folyamatos jogsértés részének tekintette, mivel úgy vélte, az ázsiai megállapodásoknak közvetlen és közvetett hatása is lehetett az európai piacra, amelybe a piaci szereplők Magyarországot is automatikusan beleértették, így az azokon született (esetenként globális) megállapodások kapcsán nem zárható ki, hogy azok (közvetlenül) Európára is alkalmazandóak voltak. Az eljáró versenytanács előzetes álláspontja szerint továbbá az ázsiai egyeztetések – az egyes régiók kölcsönhatásainak megfelelően – közvetve is befolyásolhatták a piaci szereplők Európában és azon belül Magyarországon

tanúsított magatartását, melynek bizonyítékeként értékelte a Philips által benyújtott, LPD-n belüli, 2002. április 3-4-i e-mail levelezést,³⁴² a Chunghwa, az SDI és a Philips 90-91. pontokban ismertetett nyilatkozatait, illetve a fenti 122., 123., 124., 127., 134., 135., 157., 163., 167., 187., 189. és 198. pontokban említett találkozók elhangzottakat. Ez utóbbiak alátámasztják, hogy az ázsiai árakat a piaci szereplők az Európában érvényesítendő árai meghatározása, termékkínálatuk kialakítása során figyelembe vették, illetve számoltak az ázsiai import hatásaival.

259. Az eljáró versenytanács azonban az eljárás alá vontak észrevételeit megfontolva végül arra a következtetésre jutott, hogy a rendelkezésre álló bizonyítékok alapján az ázsiai találkozók európai jogsértéssel egységes jellege nem bizonyítható az elvárt mértékben. Bár az eljáró versenytanács továbbra is azon a véleményen van, hogy az európai termeléssel, értékesítéssel kapcsolatos nem nyilvános, a találkozó időpontjában üzleti titoknak minősülő stratégiai adatok, információk cseréje egyes ázsiai találkozók (ami az irati bizonyítékok alapján megvalósult) jogsértőnek minősülhet, függetlenül azok rendszerességétől, illetve attól a tényről, hogy elérték-e a megállapodás szintjét vagy sem, az Ázsia és Európa közötti, viszonylag mérsékelt export-import tevékenység önmagában nem elegendő annak alátámasztására, hogy ezen információcsere kiegészítette az európai fókuszú találkozókat, olyan értelemben, hogy azok ekként egy egységes, átfogó célt szolgáltak volna. Ehhez ugyanis azt is szükséges lenne igazolni, hogy ezen ázsiai találkozók eredményeiről az európai szereplők (ugyanazon vállalkozáscsoportok európai leányvállalatai valamint az adott ázsiai találkozó esetlegesen részt nem vevő vállalkozáscsoportok európai részlegei) rendszeresen és szisztematikusan értesültek, s azok európai piaci magatartásuk kialakításának befolyásolására alkalmasak voltak. Az európai és ázsiai leányvállalatok közötti információáramlásra vonatkozóan rendelkezésre álló bizonyítékok (ld. pl. 160., 190., 195., 198. pontokat, amelyek a leányvállalatok és a központok közötti egyeztetésre utalnak és a fenti 258. pontban idézett e-mailt, valamint az engedékenységi kérelmezők 90-91. pontokban bemutatott, kevésbé specifikus nyilatkozatait) ugyanakkor meglehetősen szórványosak, így nem elegendők annak bizonyítására, hogy az ázsiai találkozók történt egyeztetések az európai találkozók szereplőinek jellemzően tudomására juthattak, ekként azokat piaci magatartásuk alakítása során figyelembe vehették.
260. Mindezekre tekintettel jelen döntésében az eljáró versenytanács kizárólag azon találkozókat tekinti az európai jogsértés részének, amelyekre Európában, a főbb európai szereplők részvételével (is) került sor, és/vagy amelyek kizárólag vagy döntően európai témák tárgyában jöttek létre (a továbbiakban együttesen: európai egyeztetések). Az – alábbi VII.7.2. – VII.7.4. alfejezetekben kifejtettek szerint az egységes, folyamatos és összetett jogsértés részét képező – európai egyeztetések összefoglaló áttekintését adja a mellékletben található táblázat.

³⁴² Vj/45/2008/301. 48. számú melléklete, amely szerint az LPD egyik európai alkalmazottja ázsiai kollégájától azért kér az ázsiai árakra vonatkozó információt, mert azt viszonyítási alapként kívánja felhasználni, az e-mail váltásból ugyanakkor az is kiderül, hogy az európai és ázsiai részlegek tudtak egymás versenykorlátozó gyakorlatáról, az egymás által látogatott találkozókról / egyeztetésekről.

VII.7.2. A különféle CPT-méretekre és típusokra vonatkozó egyeztetések

261. Bár az európai egyeztetések keretében tartott egyes találkozók esetenként különféle méretű CPT-termékek kerültek fókuszba, s ennek megfelelően az adott találkozók résztvevőinek köre nem feltétlenül mutatott teljes egyezést, ez nem kérdőjelezi meg az egyeztetések egységes és folyamatos jogsértésbe illeszkedését. Egyes európai egyeztetések ugyanis jelentős termékskálát átfogtak (ld. pl. a 122., 126., 142., 151., 152., 159., 160., 172., 179., 189., 197. pontokban ismertetett találkozók), nem csak egy-egy méretre vagy típusra koncentráltak, míg a kifejezetten egyes termékkategóriákra fókuszáló (kis-, közepes- vagy nagyméretű termékekkel foglalkozó meetingek) is gyakran érintettek más, az adott kategóriába nem tartozó termékekre és/vagy más kategóriába tartozó találkozó szervezésére vonatkozó információkat (ld. pl. 120., 137., 138., 151., 168. pontok).³⁴³
262. Az eltérő méretű illetve típusú CPT-termékek emellett, még ha esetlegesen versenyjogi szempontból nem is sorolhatóak egyazon érintett piacra, szoros kapcsolatban álltak egymással, árazásukat a gyártók nyilvánvalóan egymásra tekintettel végezték, s az ár/érték arány a keresletet is befolyásolta. Ennek konkrét bizonyítékául szolgálnak például a 127., 143., 145. és 154. pontokban ismertetett találkozók elhangzottak, melyek szerint egyes termékméretek ára hatást gyakorol más termékméretek árképzésére, ezért a különféle – különösen az egymáshoz közel eső – méretek közötti árkülönbségeknek kiemelt jelentősége van, emellett az is felmerült, hogy a gyártók méretenként oszthatnák fel egymás között a piacot.
263. Mindezekre tekintettel az eljáró versenytanács nem osztotta az eljárás alá vontak azon érvelését, melynek értelmében a jogsértés csak egyes terméktípusokat vagy -kategóriákat érintett, mivel ebből a szempontból irreleváns, hogy a különféle méretű CPT-k azonos termékpiac részét képezik-e, hiszen – amint arra egyes eljárás alá vontak is rámutattak – a joggyakorlat ilyen esetben is megállapíthatónak tartja az egységes és folyamatos jogsértést, amennyiben az egyes részcsелеkmények (mint például az egyes CPT-méreteket érintő egyeztetések) kapcsán kimutatható, hogy
- azok kiegészítik egymást, abban az értelemben, hogy mindegyiknek a rendes verseny egy vagy több következményével való szembenézés volt a célja, és a kölcsönhatás révén hozzájárultak a gazdasági szereplők által – az egységes célra irányuló átfogó terv keretében – kívánt versenyellenes hatás egészének megvalósításához,³⁴⁴ és
 - az egyes részcsелеkményekben esetlegesen részt nem vevő vállalkozások tudtak a többi részes vállalkozás átfogó versenykorlátozó tevékenységéről, vagy azt ésszerűen előre láthatták.³⁴⁵
264. A jelen esetben az előző pont első francia bekezdésében szereplő objektív tényező fennállását bizonyítják a fenti 262. pontban idézett gazdasági összefüggések és az a tény, hogy a jogsértő egyeztetések egyenként is több terméktípust érint(het)tek, és összességükben a teljes termékportfóliót lefedték, míg az előző pont második francia bekezdésében szereplő szubjektív tényező fennállására szintén abból a körülményből lehet

³⁴³ Ezzel kapcsolatban lásd még a mellékletben található táblázat érintett terméktípusok oszlopát.

³⁴⁴ Ld. pl. T-446/05 Amann & Söhne GmbH kontra Bizottság, T-101605 és T-111/05 egyesített ügyek BASF kontra Bizottság.

³⁴⁵ Ld. pl. C-49/92P Anic Partecipazioni kontra Bizottság, T-385/06 Aalberts Industries NV kontra Bizottság, T-59/06 Low & Bonar kontra Bizottság, T-208/06 Quinn Barlo Ltd kontra Bizottság.

következtetni, hogy az egyes egyeztetések esetenként több, gyakran az adott találkozó fókuszába nem tartozó termékméretet is felöleltek.

265. A fentiek alapján az eljáró versenytanács megítélése szerint az egységes, folyamatos és komplex jogsértés a CPT termékek egészére kiterjedt.

VII.7.3. Kétoldalú és multilaterális találkozók összefüggései

266. A találkozók és egyeztetések az engedékenységi kérelmezők egybehangzó nyilatkozatai alapján rendszeres jelleggel és szervezett keretek között működtek, amit kiegészítettek ad hoc jellegű konzultációk és kétoldalú meetingek (vö. IV.1. alfejezet). Ezt a rendelkezésre álló irati bizonyítékok is alátámasztják, amelyek összesen közel 50, az alábbiak szerint jogsértőnek minősülő európai egyeztetésre utalnak (ld. a mellékletet), melyek között nagyjából fele-fele arányban oszlanak meg a két- és többoldalú találkozók.
267. A találkozók résztvevői jellemzően ugyanabból a körből kerültek ki, mind a vállalkozás(csoport)okat, mind a konkrét személyeket illetően. A Samsung SDI,³⁴⁶ a Thomson³⁴⁷ és megalakulását követően az LPD³⁴⁸ számos multilaterális európai egyeztetésen vett részt, de ugyanezen vállalkozások jónéhány kétoldalú egyeztetést is folytattak egymással illetve más vállalkozásokkal.
268. Az SDI – beszámolója szerint – az LPD-vel és a Thomsonnal is részt vett kétoldalú európai CPT találkozókra.³⁴⁹ A Chunghwa nyilatkozata megerősíti, hogy kétoldalú találkozókra mind a multilaterális meetingek résztvevői, mind azokon kívüli vállalkozások részvételével sor került.³⁵⁰ A Philips elismerte, hogy – mások mellett – a Thomsonnal és az SDI-vel is tartott kétoldalú megbeszéléseket.³⁵¹
269. A multilaterális összejövetelek végén a felek gyakran egyeztették a következő tervezett találkozó időpontját, helyszínét és szervezőjét,³⁵² míg a bilaterális meetingekre, kapcsolatfelvételekre, gyárlátogatásokra általában a többoldalú megbeszélések között, kevésbé szervezeten, de azokat kiegészítő jelleggel került sor. Ezek egyrésről szolgálhatták a korábbi egyeztetések eredményeinek ellenőrzését, a még részletesebb információcserét, újabb találkozók előkészítését stb. A bilaterális megbeszélések többoldalú egyeztetésekkel való összefüggését másrésről az is alátámasztja, hogy hasonló jellegű információk cseréjére került sor ezek alkalmával, mint a szélesebb körű találkozókra (így különösen vevőkre és/vagy termékméretekre lebontott értékesítési adatok, tervek, árak, gyárankénti kapacitás, illetve termelési adatok stb.). Egyes találkozókkal kapcsolatos bizonyítékok is arra engednek következtetni, hogy a résztvevők más, jelen nem lévő vállalkozások adatait is megosztották egymással (ld. pl. 122. és 172. pontok), azaz a kétoldalú egyeztetések eredményeit az átfogó jogsértés részévé tették.

³⁴⁶ A Samsung SDI összesen 42 (20 két- és 22 többoldalú) találkozón vett részt bizonyíthatóan (ld. pl. 116., 120., 125., 135., 138., 142., 143., 153., 157., 181., 189., 190., 197. és 198. pontok).

³⁴⁷ A Thomson összesen 26 (8 két- és 18 többoldalú) találkozón vett részt bizonyíthatóan (ld. pl. 122., 127., 129., 137., 142., 145., 151., 153., 157., 162., 165., 172., 182., 187., 189., 190., 195. és 197. pontok).

³⁴⁸ Az LPD összesen 22 (8 két- és 14 többoldalú) találkozón vett részt bizonyíthatóan (ld. pl. 153., 157., 159., 160., 162., 182., 187., 189., 195., 197. és 198. pontok).

³⁴⁹ Vj/45/2008/256/9., Vj/45/2008/256/12.

³⁵⁰ Vj/45/2008/257/1.

³⁵¹ Vj/45/2008/214.

³⁵² Vö. pl. 120., 143., 190. pontok.

270. Az eljáró versenytanács a fentiekre tekintettel a jelen határozatban elmarasztalt SDI, LPD és Thomson esetében azokat az egyeztetéseket is az egységes, folyamatos és komplex jogsértés részének tekinti, amelyekben e három eljárás alá vont közül csak egyetlen cég és rajta kívül kizárólag a jelen határozatban el nem marasztalt vállalkozás (Chunghwa, Philips, LGE, MEI / Panasonic, MTPD) volt érintett, mivel a találkozó versenykorlátozó tartalma a rendelkezésre álló bizonyítékok alapján bizonyítást nyert, és az SDI / LPD / Thomson az előzőek folytán tudatában volt az egyeztetések átfogó, e hármas körön túlmutató jellegének, az adott találkozókon éppen erre tekintettel volt jelen. Mindezt nem érinti az a körülmény, hogy az adott megbeszélés más résztvevői kapcsán jogsértés nem kerül megállapításra, mivel esetükben a magatartás már elévült vagy a tudati elem illetőleg a közvetlen felelősség fennállása nem bizonyítható. Ezen találkozókon történeteket ugyanakkor az eljáró versenytanács a jelen határozatban elmarasztalt SDI, LPD és Thomson közül a részt nem vevő(k) esetében szintén terhelő bizonyítéknak tekinti, olyan szempontból hogy azok jogsértő tartalmát – a két- és többoldalú megbeszélések előbbiekben ismertetett összefüggései okán – az adott eljárás alá vont ésszerűen előre láthatta, illetve azokról ésszerűen tudomással bírhatott.

VII.7.4. Az egységes és folyamatos, komplex jogsértés elemei

271. A IV. fejezetben részletesen ismertetett bizonyítékok alátámasztják, hogy az európai CPT-piac vonatkozásában egy egységes, folyamatos és komplex jogsértés valósult meg, amelynek átfogó, végső célja a résztvevő vállalkozás(csoport)ok profitabilitásának biztosítása, a piac stabilizálása és az árverseny elkerülése volt,³⁵³ elsődlegesen az árak rögzítése révén. Ezt támogatták a kartell keretében tanúsított további magatartások, azaz a vevők és piacok, piaci részesedések felosztása, a termelés, kapacitás korlátozása, valamint az ezekkel és az árakkal kapcsolatos információk megosztása. Ezen jellemző, a jogsértés időtartama alatt rendszeresen, vissza-visszatérően alkalmazott mechanizmusok az alábbiak szerint valósultak meg.

272. Az árak koordinálását és kontroll alatt tartását a piaci szereplők többféleképpen igyekeztek biztosítani. Egyfelől a felek árazási irányelveket³⁵⁴ fogadtak el, melyek lehettek ársávok, minimális árszintek³⁵⁵ vagy célárak.³⁵⁶ Az árak meghatározása azonban nemcsak az alkalmazandó árak konkrét megjelölésével, hanem az áremelés mértékében történő megállapodással is történhetett, illetve bizonyos termékek, régiók, vevők és/vagy versenytársak közti árkülönbségek megszabására, fenntartására³⁵⁷ vonatkozó tervben is megtestesülhetett. Az árrögzítés esetenként olyan konkrét formát öltött, hogy a résztvevők az egyes konkrét vevőkre és/vagy szállítókra lebontva határozták meg az alkalmazandó árak mértékét. Más alkalmakkor ellenben csak általánosabb célkitűzéseket fogalmaztak meg a résztvevők, melyek vonatkozhattak az árak fenntartására, az áremelés tényére, az árverseny elkerülésére stb.³⁵⁸

³⁵³ Ezek a célok kifejezetten is említésre kerültek a 157., 187. és 198. pontokban ismertetett találkozókon.

³⁵⁴ Vö. pl. 135., 152. pontok.

³⁵⁵ Vö. 189. pont.

³⁵⁶ Ld. pl. 125., 162. és 189. pontokban bemutatott találkozók.

³⁵⁷ Ld. pl. 143. és 189. pontokban ismertetett találkozók.

³⁵⁸ Vö. 116., 153., 162., 178. és 187. pontok.

273. Az árakra vonatkozó, előző pont szerinti megállapodások betartását, megerősítését szolgáló, a jogsértésben részes felek gyakran felosztották a vevőket egymás között, rögzítve például, hogy a szereplők törekednek piaci részesedéseik fenntartására,³⁵⁹ vagy megállapítva, hogy egymás vevőit (alacsonyabb árak kínálásával) nem támadják. A megállapodás esetenként kifejezetten vonatkozott a vállalatcsoporton (vagy érdekeltségi körön) belüli vevők felé történő értékesítésekre is.³⁶⁰
274. Szintén közvetve az árak fenntartását, emelését szolgálták a termelés, kapacitás visszafogására vonatkozó egyeztetések,³⁶¹ amelyek többféle formát ölthettek. Esetenként a felek a kibocsátás / import csökkentésében állapodtak meg, az adott vállalkozás(csoport)ra bízva ugyanakkor ennek konkrét megvalósítását. Más esetekben a megállapodás a termelés időleges (meghatározott időszakra) történő vagy végleges leállítására vonatkozott.³⁶²
275. Az árrögzítés, piacfelosztás és kapacitás-korlátozás előzőekben ismertetett formái a résztvevők között létrejött akarategyezés okán magukon viselték a versenyjogi értelemben vett megállapodás jellemzőit. Ezen megállapodásaikat a felek nem nyilvános, stratégiai információk megosztásában megvalósuló magatartásukkal egészítették ki egységes, folyamatos és komplex jogsértéssé. Az információcsere egyrészt segítette az előzőekben említett megállapodások létrejöttét, illetve szolgálta betartásuk ellenőrzését, monitoringját,³⁶³ másrészt önállóan, „saját jogán”, esetleges konkrét megállapodás hiányában is korlátozta a versenyt, azáltal, hogy alkalmas volt a versenytársak piacon tanúsított magatartásának befolyásolására, a piaci folyamatokban rejlő kockázatok mérséklésére.
276. Az eljáró versenytanács a találkozókön elhangzott információk értékelése során az Európai Bizottság „Iránymutatás az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikkének a horizontális együttműködési megállapodásokra való alkalmazhatóságáról” szóló közleménye (a továbbiakban: Horizontális Iránymutatás)³⁶⁴ szerinti joggyakorlatra támaszkodott, amely szerint „stratégiai adatok, vagyis a piacon stratégiai bizonytalanságot csökkentő adatok versenytársak közötti cseréje nagyobb valószínűséggel fog a 101. cikk hatálya alá tartozni, mint más típusú információcsere. A stratégiai adatok megosztása versenykorlátozó eredménnyel járhat, mert a versenyre való ösztönzés csökkentése révén csökkenti a felek döntéshozatali függetlenségét. A stratégiai információ vonatkozhat az árakra (például tényleges árak, árengedmények, árnövekedések vagy árcsökkenések), fogyasztói listákra, gyártási költségekre, mennyiségekre, forgalomra, értékesítésre, kapacitásra, minőségre, értékesítési tervek, kockázatokra, beruházásokra, technológiákra, K+F programokra és azok eredményeire. Általánosságban leginkább az árakkal és mennyiséggel kapcsolatos információk tekinthetők stratégiai jellegűnek, ezeket pedig a költségekkel és a kereslettel kapcsolatos információk követik.”³⁶⁵

³⁵⁹ Ld. pl. 143. és 187. pontok.

³⁶⁰ Ld. pl. 127. és 198. pontok.

³⁶¹ A termelés, kapacitás korlátozására vonatkozó, általános jellegű egyeztetések folytak pl. a 157., 184. és 195. pontokban bemutatott találkozókön.

³⁶² Vö. pl. 129. és 187. pontok.

³⁶³ Ld. pl. 143., 187., 197. és 198. pontok.

³⁶⁴ HL 2011/C, 11/01

³⁶⁵ Horizontális Iránymutatás 86. pontja

277. A találkozókön a résztvevők információt cseréltek a megelőző időszakban és/vagy az aktuálisan alkalmazott,³⁶⁶ illetőleg a vevőkkel szemben érvényesíteni kívánt vagy a megrendelőkkel folytatott tárgyalások eredményeként kialakult (jövőbeli)³⁶⁷ árak nagyságáról, esetenként a vevők által kért árakat is felfedve. Gyakran ez részletes, vevőkre és szállítókra lebontott konkrét áradatok megosztását jelentette,³⁶⁸ míg más esetekben csak irányvonalak, általánosabb szándékok, tendenciák ismertetésére terjedt ki.³⁶⁹ A versenytársak árakra vonatkozó jövőbeni adatainak, terveinek ismerete nyilvánvalóan alkalmas a verseny befolyásolására, hiszen az ár a verseny egyik legfontosabb dimenziója, s a piaci szereplők a versenytársak várható árképzésének ismeretében – a szokásos piaci kockázat kiküszöbölésével – ahhoz igazíthatják saját piaci magatartásukat. Szintén alkalmas ilyen hatás kifejtésére az imént ismertetett részletezettségű közelmúltbeli adatok cseréje, hiszen azokból a piacon jártas, azt ismerő szereplők a versenytársaik jövőben követendő stratégiájára vonatkozó következtetéseket vonhatnak le.
278. Emellett a felek részletes, az elmúlt időszakra vonatkozó értékesítési mennyiségekre és jövőbeli eladási tervekre vonatkozó adatokat is megosztottak versenytársaikkal,³⁷⁰ általában termékenkénti és/vagy vevőnkénti bontásban, esetenként a vevőktől kapott megrendeléseik paramétereit is felfedve. Más alkalmakkor az egyeztetések tárgyát a kapacitások alakulása, a gyártóssorok kihasználtsági szintje vagy a termelésleállítás / gyárbezárás ideje és ütemezése képezte.³⁷¹ Ezen információk ismerete szintén alkalmas volt arra, hogy a versenyfolyamatban rejlő kockázatokat enyhítse a piaci szereplők számára. A Philips által benyújtott egyik bizonyíték szerint továbbá ezen információkra a felek ténylegesen is támaszkodtak piaci magatartásuk alakítása során, hiszen [SZEMÉLYES ADAT] 2002. május 28-án [SZEMÉLYES ADAT] részére küldött elektronikus levelében tájékoztatást kért a versenytársak helyzetéről, konkrétan – a Thomson és az SDI magyar gyára kapcsán – termelési / kibocsátási adatokról.³⁷²

VII.7.4. Összegzés

279. A fenti VII.7.1.-VII.7.3. alfejezetekben kifejtettek alapján megállapítható, hogy a színes televízió képcsövek tekintetében legalább 1998. október 28. és 2004. április 30. között egy egységes, folyamatos és komplex jogsértés állt fenn, amely a VII.1. alfejezetben írtak alapján Magyarországot – mint Európa részét – is érintette.
280. Az előzőekben részletesen bemutatott egységes, folyamatos és komplex jogsértés a résztvevők profitabilitásának fenntartására, növelésére, illetve az árverseny korlátozására, kizárására való irányultsága okán, továbbá az egyes elemek (árrögzítés, vevő- és piacfelosztás, kibocsátás-korlátozás) súlyosan versenyellenes jellege folytán versenykorlátozó célúnak minősül, mivel a verseny egyik legfontosabb dimenziója, az ár mentén történő versenyzés kiiktatását szolgálja. Ennek megfelelően a tényleges

³⁶⁶ Vö. pl. 153. és 167. pontok.

³⁶⁷ Ld. pl. 127., 142., 158. és 195. pontok.

³⁶⁸ Ld. pl. 135., 151., 156., 160. és 190. pontok.

³⁶⁹ Ld. pl. 137., 151. és 165. pontok.

³⁷⁰ Vö. pl. 195. pont.

³⁷¹ Ld. pl. a 122., 135., 153., 181. és 198. pontokban említett találkozót.

³⁷² Vj/45/2008/209. 15. számú melléklete

versenykorlátozó hatás bizonyítására a következetes gyakorlat szerint elvileg nincsen szükség.

281. Noha esetenként a szereplők megállapították, hogy a megállapodás vagy annak valamely része csak nehezen vagy vélhetően nem volt a gyakorlatba is átültethető, megvalósítható,³⁷³ ez nem kérdőjelezi meg a jogsértés tényét, mint ahogyan az sem, ha valamely szereplő utóbb esetlegesen nem tartotta magát az egyeztetésekhez, a jogsértés ugyanis a vonatkozó megállapodás megkötése vagy a nem nyilvános, stratégiai információk cseréje révén megvalósult. Ugyanakkor a gyakorlati alkalmazásra is akad konkrét sikeres példa,³⁷⁴ amit a felek különféle monitoring intézkedésekkel kívántak elősegíteni, másfelől pedig az a tény, hogy a magatartás ilyen hosszú ideig fennállt, önmagában jelzi, hogy a felek összességében elégedettek voltak az összejátszás eredményeivel. Mindezek alapján alappal feltehető, hogy a vizsgált magatartás versenykorlátozó hatásai ténylegesen is érvényesültek a piacon. Tekintettel arra, hogy Magyarország a jogsértéssel érintett európai piac része volt, a hatások megléte Magyarország tekintetében is érvényesült.
282. Egyes bizonyítékok emellett arra utalnak, hogy az összejátszásban részes felek tudatában voltak magatartásuk jogsértő jellegének, és lépéseket tettek annak titokban tartása érdekében (ld. pl. a 122. és 127. pontokban ismertetett találkozók), ami megerősíti a versenykorlátozó célzatot.

VII.8. Az eljárás alá vontak felelőssége

VII.8.1. Értékelési elvek

283. A VII.7.4. alfejezetben írtak szerint a CPT-piacon legalább 1998. október 28. és 2004. április 30. között egy Magyarországot is érintő, egységes, folyamatos és komplex, versenykorlátozó célú összejátszás valósult meg. Előjáróban leszögezni az eljáró versenytanács, hogy a vállalkozások részvétele, felelősségük értékelése kapcsán figyelemmel kell lenni arra a – Kúria által is elismert³⁷⁵ – tételre, mely szerint „*egységes, folyamatos jogsértés esetén nem egyenként, külön-külön kell a versenyjogsértő magatartásokat értékelni, hanem összességükben és összefüggésükben kell vizsgálni, különösen, ha azok sorozatban, időben és tartalmilag összefüggően valósulnak meg*”. Ennek megfelelően „*a jogsértés minősítésénél annak van jelentősége, hogy a folyamatos magatartás egy átfogó, egységes tervnek a részeként valósult meg, közös cél érdekében működtek együtt az érintett vállalkozások. Az egységes, folyamatos jogsértés esetében nem feltétel, hogy minden vállalkozás azonosan vegyen részt a közös cél megvalósításában*”. A versenytanács következetes gyakorlata értelmében továbbá „*[p]iaci magatartásáért nemcsak annak a vállalkozásnak kell felelnie, amely tevékenyen részt vett a megállapodás létrehozásában, hanem annak (a leányvállalatnak) is, amely a megállapodás megvalósításában szerepet játszott. (Vj-101/2004.)*”³⁷⁶ Valamely vállalkozás „*megállapodásban való részvétele megállapítható, ha a megbeszélésen jelenlévő személy*

³⁷³ Vö. pl. 122., 135. pontok.

³⁷⁴ Ld. pl. 135. pont.

³⁷⁵ Ld. a Kúria Vj-130/2006. számú ügyben hozott, Kfv. II. 37.076/2012/28. számú ítéletét.

³⁷⁶ Ld. Elvi jelentőségű döntések 11.28. pont.

aláírásra nem volt jogosult, de a többi jelenlevő joggal feltételezte, hogy ennek alapján a vállalkozás a megállapodásnak megfelelően fog eljárni. (Vj-145/2001.)”³⁷⁷

284. Az eljáró versenytanács e körben utal az uniós joggyakorlatra is, amely szerint „(e) tekintetben emlékeztetni kell arra, hogy az EUMSZ 101. cikk nem az érintett vállalkozás tulajdonosainak vagy főbb vezetőinek a részvételét, vagy erről való tudomását feltételezi, hanem annak a személynek a részvételét, aki jogosult e vállalkozás nevében eljárni (a 100/80–103/80. sz., *Musique Diffusion française* és társai kontra Bizottság egyesített ügyekben 1983. június 7-én hozott ítélet [EBHT 1983., 1825. o.] 97. pontja). Egyébiránt – amint azt a Bizottság hangsúlyozta – az Európai Unió Működéséről szóló Szerződés által tiltott kartellekben való részvétel legtöbbször olyan titkos tevékenység, amely nem felel meg a formai követelményeknek. Ritka eset, hogy valamely vállalkozás képviselője a jogsértés elkövetésére irányuló meghatalmazással vegyen részt egy találkozón. Ezen túlmenően az állandó ítélkezési gyakorlat szerint amennyiben bizonyított, hogy egy vállalkozás versenytárs vállalkozások közötti versenyellenes találkozón vett részt, e vállalkozás feladata annak bizonyítására alkalmas bizonyítékokat nyújtani, hogy a találkozón történő részvétele mögött nem volt semmilyen versenyellenes szándék, bizonyítva, hogy versenytársainak jelezte, hogy a szóban forgó találkozók az övétől eltérő szándékkal vesz részt. Ahhoz, hogy a vállalkozás ilyen találkozón való részvétele ne minősüljön valamely jogellenes kezdeményezés hallgatolagos jóváhagyásának, sem e kezdeményezés eredményéhez való csatlakozásnak, az szükséges, hogy a vállalkozás e kezdeményezéstől nyilvánosan elhatárolódjon oly módon, hogy a többi résztvevő úgy ítélje meg, hogy a vállalkozás véget vet a részvételének, vagy hogy a jogellenes kezdeményezést bejelentse a közigazgatási hatóságoknak (a C-290/11. P., *Comap* kontra Bizottság ügyben 2012. május 3-án hozott ítélet [az EBHT-ban még nem tették közzé] 74. és 75. pontja, valamint az ott hivatkozott ítélkezési gyakorlat). Figyelemmel e körülményekre, a harmadik kérdésre azt a választ kell adni, hogy az EUMSZ 101. cikk (1) bekezdését úgy kell értelmezni, a versenykorlátozó megállapodás létezésének megállapításához nem szükséges a versenykorlátozó megállapodásban részt vevő vállalkozás törvényes képviselője személyes magatartásának vagy meghatalmazás útján kinyilvánított olyan személyes egyetértésének a bizonyítása, amellyel e törvényes képviselő jóváhagyta azon alkalmazottjának magatartását, aki versenyellenes találkozón vett részt.”³⁷⁸
285. Figyelembe veendő továbbá, hogy az eljáró versenytanács az 5. pontban említett végzésével az eljárást a színes televízió képcsövekkel kapcsolatos magatartás tekintetében a Chunghwa Picture Tubes Co. Ltd., a Koninklijke Philips N.V., az LG Electronics, Inc., az LG Philips Displays Czech Republic s.r.o., a Toshiba Corporation, a Panasonic Corporation, az MT Picture Display Co. Ltd., az MT Picture Display Germany GmbH és a Thomson Technicolor Polska sp. z.o.o eljárás alá vontakkal szemben megszüntette, mivel
- a Chunghwa Picture Tubes Co. Ltd. és az LG Electronics, Inc. esetében a magatartás elévült,
 - a Koninklijke Philips N.V., a Toshiba Corporation, a Panasonic Corporation, az MT Picture Display Co. Ltd. és a Thomson Technicolor Polska sp. z.o.o kapcsán az

³⁷⁷ Ld. Elvi jelentőségű döntések 11.3. pont.

³⁷⁸ C-68/12. sz. Protimonopoly úrad Slovenskij republiky kontra Slovenska sporitelna a.s sz. ügyben 2013. február 7-én hozott ítélet [EBHT-ban még nem tették közzé] rendelkező rész 2) pontja 24-28. pontok

európai egységes, folyamatos és komplex jogsértésben való részvételük a rendelkezésre álló bizonyítékok alapján nem nyert bizonyítást,

- az LG Philips Displays Czech Republic s.r.o. megszűnt, jogutódja pedig az eljárásba nem került bevonásra,
- míg az MT Picture Display Germany GmbH-ről nem állapítható meg, hogy létezik-e egyáltalán, a vállalkozás helyzetének, esetleges jogutódlásának tisztázása a rendelkezésre álló bizonyítékok alapján nem lehetséges, és az eljáró versenytanács szerint az eljárás folytatásától sem várható e tekintetben eredmény.

286. Mindezek alapján a jelen döntés keretében a Samsung SDI, az LPD és a Thomson felelősségének kérdése értékelendő.

VII.8.2. Samsung SDI

287. A Samsung SDI Co. Ltd. jogsértésben való részvétele a rendelkezésre álló bizonyítékok alapján először az 1998. október 28-án tartott multilaterális találkozó kapcsán mutatható ki (ld. 116. pont), ezt követően pedig 2004. április 30-ig nagyszámú további egyeztetésen való részvétele nyert bizonyítást. [ENGEDÉKENYSÉGI INFORMÁCIÓ].³⁷⁹

288. A versenytársakkal folytatott egyeztetéseken részt vevő vállalkozásokat, illetve a jelen lévő személyek által képviselt vállalkozásokat az egyeztetésekről készített feljegyzések, emlékeztetők általában SDI, SDD, SDIG rövidítésekkel jelölték, melyek közül az SDI illetve az SDD (Samsung Display Device) általánosságban a Samsung SDI csoport valamely tagjára, az SDIG a Samsung SDI Germany GmbH-ra utalhatott. A rendelkezésre álló bizonyítékok megerősítik továbbá, hogy legalább a 2004. március 17-i találkozón a Samsung SDI Magyarország Gyártó és Értékesítő Zrt. is részt vett [SZEMÉLYES ADAT] személyében. A Samsung SDI maga is úgy fogalmazott,³⁸⁰ hogy a meetingeken az anyavállalat vagy leányvállalatai vettek részt. Az anyavállalat szerepét az európai megállapodások kialakításában, végrehajtásában a 160., 190., 195. és 198. pontokban említett találkozók is szemléltetik, amelyek arról tanúskodnak, hogy az SDI bizonyos kérdésekben kikérte a központi felső vezetés véleményét.

289. A fentiekre valamint a kartell egységes, folyamatos, komplex jellegére tekintettel az eljáró versenytanács szerint a Samsung SDI Co. Ltd. a Samsung SDI Germany GmbH-val és a Samsung SDI Magyarország Zrt.-vel egyetemlegesen 1998. október 28. és 2004. április 30. között Magyarországot is érintő, versenykorlátozó célú, a színes televízió képcsövek árának közvetlen és közvetett rögzítése, a vevők és piacok felosztása, a kapacitások korlátozása, az árakra, termelésre, értékesítésre vonatkozó, nem nyilvános stratégiai információk megosztása révén megvalósított egységes, folyamatos és komplex jogsértést tanúsított.

VII.8.3. LPD

290. Az LPD jogsértésben való részvétele a rendelkezésre álló bizonyítékok alapján először a 2001. július 5-én tartott multilaterális találkozó kapcsán mutatható ki (ld. 153. pont), ezt

³⁷⁹ Vj/45/2008/256.

³⁸⁰ Vj/45/2008/256/1.

követően pedig 2004. április 30-ig nagyszámú további egyeztetésen való részvétele nyert bizonyítást.

291. A versenytársakkal folytatott egyeztetéseken részt vevő vállalkozásokat, illetve a jelen lévő személyek által képviselt vállalkozásokat az egyeztetésekről készített feljegyzések, emlékeztetők általában LPD rövidítéssel jelölték, mely általánosságban az LPD vállalkozáscsoportjának valamely tagjára utalhatott. Az LG Philips Displays Holding B.V. anyavállalat szerepét az európai megállapodások kialakításában, végrehajtásában egyértelműen jelzi a 198. pontban jelzett azon javaslat, miszerint az LPD és az SDI felső vezetői között létre kell hozni egy „forró drótot”, s közvetve erre utalhatnak a 160. pontban említett találkozón elhangzottak is, mivel azon az LPD az SDI-t arra kéri, hogy az adott kérdésben érjen el vagy szerezzen hivatalos „központi” álláspontot, ami alapján felmerülhet, hogy ezt az LPD azért sürgette, mert esetében a hasonló kérdésekben szintén központi hozzájárulásra vagy döntésre volt szükség.
292. A fentiekre valamint a kartell egységes, folyamatos, komplex jellegére tekintettel az eljáró versenytanács szerint az LG Philips Displays Holding B.V. legalább 2001. július 5. és 2004. április 30. között Magyarországot is érintő, versenykorlátozó célú, a színes televízió képcsövek árának közvetlen és közvetett rögzítése, a vevők és piacok felosztása, a kapacitások korlátozása, az árakra, termelésre, értékesítésre vonatkozó, nem nyilvános stratégiai információk megosztása révén megvalósított egységes, folyamatos és komplex jogsértést tanúsított.

VII.8.4. Thomson / Technicolor

293. A Thomson jogsértésben való részvétele a rendelkezésre álló bizonyítékok alapján először az 1999. március 25-én tartott kétoldalú találkozó kapcsán mutatható ki (ld. 122. pont). Ezt követően 2004. április 30-ig nagyszámú további európai megbeszélésen való részvétele is bizonyítást nyert.
294. A versenytársakkal folytatott egyeztetéseken részt vevő vállalkozásokat, illetve a jelen lévő személyek által képviselt vállalkozásokat az egyeztetésekről készített feljegyzések, emlékeztetők általában Thomson elnevezéssel jelölték, mely általánosságban a Technicolor vállalkozáscsoportjának valamely tagjára utalhatott. Bár az előzetes álláspontra adott észrevételeiben (vö. 219. pont) a Technicolor hangsúlyozta, hogy az anyavállalat maga soha nem volt jelen a CRT termékek piacán, korábban elismerte,³⁸¹ hogy a GVH által összeállított találkozólistán szereplő találkozókon a Thomson SA, azaz az anyavállalat képviseltette magát. Az anyavállalat jogsértés elkövetésében betöltött szerepét támasztják alá egyes találkozókkal kapcsolatos bizonyítékok is: a 195. pontban ismertetett találkozón elhangzottak tanúsága szerint a Thomson a felső vezetést is beavatta a kibocsátáskorlátozásról szóló döntésbe, s közvetve erre utalhat a 190. pontban említett találkozó is, mivel azon a Thomson az SDI-t arra kéri, hogy az adott kérdésben szerezzen hivatalos „központi” álláspontot, ami alapján felmerülhet, hogy ezt a Thomson azért sürgette, mert esetében a hasonló kérdésekben szintén központi hozzájárulásra vagy döntésre volt szükség. Ugyancsak az anyavállalat közvetlen részvételére utal az a körülmény, hogy egyes találkozókat a Thomson központjában tartottak (vö. pl. 122., 123. pontok).

³⁸¹ Vj/45/2008/207.

295. Az előzőek értelmében és figyelemmel a kartell egységes, folyamatos, komplex jellegére, az eljáró versenytanács szerint a Technicolor SA (akkori elnevezéssel: Thomson SA) 1999. március 25. és 2004. április 30. között Magyarországot is érintő, versenykorlátozó célú, a színes televízió képcsövek árának közvetlen és közvetett rögzítése, a vevők és piacok felosztása, a kapacitások korlátozása, az árakra, termelésre, értékesítésre vonatkozó, nem nyilvános stratégiai információk megosztása révén megvalósított egységes, folyamatos és komplex jogsértést tanúsított.
296. A Technicolor SA felelősségét az eljáró versenytanács szerint nem érinti az a körülmény, hogy a CRT-üzletágat 2005-ben eladta az indiai Videocon-csoportnak, mivel a fentiek alapján az eljáró versenytanács a Technicolor SA egységes, folyamatos és komplex jogsértésben történt közvetlen részvétele miatti személyes felelősségét állapította meg. A jogutódlás kérdése csak akkor merülhetne fel, ha a jogsértés elkövetésében közvetlenül részes jogi személyek felelősségre vonása jogutóddal való megszűnés okán akadályokba ütközne, ilyen körülmény ugyanakkor a jelen eljárásban a Technicolor SA kapcsán nem azonosítható.
297. Szintén nem találta megalapozottnak az eljáró versenytanács a Thomson azon hivatkozását, mely szerint az a körülmény, hogy maga a CPT-piacon vevőként (is) lépett fel, inkább azt bizonyítja, hogy ő a jogsértésnek károsultja, semmint annak részese volt, a rendelkezésre álló, korabeli irati bizonyítékok ugyanis egyértelműen igazolják, hogy a Thomson – a CPT-termékek gyártójaként és értékesítőjeként – részt vett az egységes, folyamatos és komplex jogsértésben. Bár a Thomson ezen irati bizonyítékok hitelességét is megkérdőjelezte, arra hivatkozva, hogy azokat az engedékenységi kérelmezők nem hivatalos magyar fordításban bocsátották a GVH rendelkezésére, illetve arra, hogy az engedékenységi nyilatkozatok sok esetben csak feltételezéseket tartalmaznak, az eljáró versenytanács nem osztotta a Thomson kételyeit, tekintve, hogy a különböző forrásokból, különböző engedékenységi kérelmezőktől származó nyilatkozatok és bizonyítékok nagyrészt összecsengenek, és azokat általánosságban a többi eljárás alá vont sem kérdőjelezte meg, illetve nem kifogásolták, hogy azok magyar nyelven nem hozzáférhetőek.³⁸² Az eljáró versenytanács ennek kapcsán leszögezi, hogy az engedékenységi kérelmezők által csatolt nyilatkozatok és irati bizonyítékok kapcsán konkrét fordítási hibát a Thomson egyébként sem jelölt meg. A Thomson hivatkozott továbbá a Ket. 9. §-ának (1) bekezdésére, melynek értelmében az eljárás hivatalos nyelve a magyar. Az eljáró versenytanács szerint ugyanakkor az a körülmény, hogy a versenyfelügyeleti eljárás hivatalos nyelve a magyar, a Ket. 50. §-a alapján érvényesülő szabad bizonyítási rendszerre tekintettel nem jelenti egyidejűleg azt, hogy az eljárás alá vont vállalkozások felelőssége kizárólag magyar nyelven íródott bizonyítékok alapján lenne megállapítható. Az eljáró versenytanácsot a bizonyítékok értékelése során a Ket. 52. § (3) bekezdése során nem terhelte olyan jogszabályi kötelezettség, hogy a nem magyar nyelvű iratok hiteles magyar fordítását rendelje el, ugyanakkor az eljáró versenytanács ezen dokumentumokat áttekintette, egymással összevetette és mindezek alapján nem tartotta indokoltnak ezen nagy mennyiségű iratanyag hiteles fordításának elrendelését. Az eljáró versenytanács a Ket. 7. §-ára is figyelemmel volt, amely kimondja, hogy a

³⁸² Sőt, az eljáró versenytanács szerint az iratok angol nyelven való hozzáférhetősége épp az egyes eljárás alá vontak védekezéshez való joga érvényesülését segítette, tekintve, hogy az eljárás alá vontak többsége nem Magyarországon bejegyzett vállalkozás, s a tárgyalás halasztására vonatkozó kérelmek indokaként is szinte valamennyi eljárás alá vont hivatkozott a jelentős terjedelmű iratanyag angol nyelvű fordításának szükségességére.

közigazgatási hatóság a költségtakarékosság és a hatékonyság érdekében úgy szervezi meg a tevékenységét, hogy az az ügyfélnek és a hatóságnak a legkevesebb költséget okozza. Márpedig az eljáró versenytanács – a rendelkezésre álló bizonyítékok összhangja okán – nem látott okot arra, hogy a nem magyar nyelvű dokumentumok magyar nyelvre történő hiteles fordításának idő- és költségigényével a jelen eljárást terhelje.

VII.9. Elévülés

298. Az elévülési idő a Tpvt. 67. §-ának (4) bekezdése szerint 2005. november 1-jét megelőzően még három év volt, azt a tisztességtelen piaci magatartás és versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. törvény módosításáról szóló 2005. évi LXVIII. törvény (a továbbiakban: Módtv.) 34. §-ának (2) bekezdése módosította öt évre. A Módtv. 61. §-ának (4) bekezdése kimondta, hogy e rendelkezést azon magatartások esetében kell alkalmazni, amelyek vonatkozásában az elévülés 2005. november 1-jén még nem állt be.
299. A Tpvt. 67. §-ának (4) bekezdése értelmében, ha a törvény rendelkezéseibe ütköző magatartás azzal valósul meg, hogy valamely helyzetet vagy állapotot nem szüntetnek meg, a határidő mindaddig nem kezdődik el, amíg ez a helyzet vagy állapot fennáll. Ennek megfelelően egységes, folyamatos és komplex jogsértés esetén az elévülési időt – a bíróságok által is megerősítetten³⁸³ – nem az egyes elkövetési magatartások tanúsításától, hanem a folytatólagosan követett jogsértő magatartás befejezésének időpontjától kell számítani.
300. A jelen eljárásban a Tpvt.-be ütköző magatartás tanúsítására a Samsung SDI, az LPD és a Thomson eljárás alá vont vállalkozások esetében legalább 2004. április 30-ig sor került, tehát ez az elévülési idő számításának alapja, annak kezdő időpontja. Ennek megfelelően 2005. november 1-jén a három éves elévülési idő még nem telt el, így alkalmazandóvá vált az ötéves szabály, melynek értelmében az elévülés 2009. április 30-án állt (volna) be. Ugyan több eljárás alá vont hivatkozott arra, hogy a Tpvt. ezen módosítása – figyelemmel a 11/1992. (III. 5.) AB határozatra és a versenyfelügyeleti eljárások büntetőjogias jellegére – ellentétes az Alaptörvénnyel, azonban ezt az Alkotmánybíróság még nem vizsgálta és állapította meg, így a rendelkezés figyelmen kívül hagyására az eljáró versenytanács nem látott lehetőséget.
301. A fentiek alapján és tekintettel arra, hogy az eljárás megindítására 2008. április 8-án sor került, az elévülésre vonatkozó eljárás alá vonti hivatkozások nem megalapozottak. Bár az eljáró versenytanács nem vitatja, hogy az eljárás alá vontak felelősségének megállapítását, illetve magatartásuk esetleges elévülését egyedileg, egyénileg kell vizsgálni, a törvény szövegével ellentétes lenne egy olyan értelmezés, amely szerint nem elegendő az elévülési időn belül az eljárást megindítani, abba valamennyi szankcionálni kívánt vállalkozást ugyanezen időpontig ügyfélként be is kell vonni. A Tpvt. fogalomrendszerében ugyanis az ügyindítás és az új ügyfél bevonása két külön jogintézmény, miközben az elévülésre vonatkozó szabály csak az ügyindítással összefüggésben került megfogalmazásra. Mindebből az eljáró versenytanács értékelése szerint az a következtetés vonható le, hogy a jogalkotó pusztán az eljárás megindíthatóságát kívánta korlátozni, a már folyamatban lévő eljárás új ügyfelekre való kiterjesztését viszont nem. Ezt támasztja alá az a körülmény is, hogy míg az eljárás megindítását és (más jogalapra vagy más magatartásra történő)

³⁸³ Ld. a Kúria Vj-130/2006. számú ügyben hozott Kfv. II. 37.076/2012/28. számú ítéletét.

kiterjesztését a Tpvt. 70. §-a „A vizsgálat elrendelése hivatalból” cím alatt tárgyalja, addig az új ügyfél bevonásának eseteit a Tpvt. „Az ügyfél” cím alatt szereplő 53. §-ának rendelkezései tartalmazzák. Éppen erre tekintettel az eljáró versenytanács nem tartotta relevánsnak a Thomson azon érvét, hogy a Tpvt. 52. §-a szerinti ügyfélfogalom – melynek értelmében ügyfél az, akivel szemben hivatalból indult meg az eljárás – arra utal, hogy a bevonás az eljárás megindításával egyenértékű eljárási cselekmény, hiszen a bevont vállalkozások az eljárásban ügyféléllé válnak, továbbá más eljárás alá vontak azon hivatkozásait sem, hogy korábbi ügyekben az eljárás más magatartásra történő kiterjesztése esetén a Versenytanács az elévülést eltérően értelmezte.

302. Az eljáró versenytanács az egyes vállalkozások által e körben felhívott büntetőjogi, szabálysértési jogi analógiát sem találta megalapozottnak, hiszen annak ellenére, hogy a büntetőeljárásra vonatkozó szabályozásban kifejezetten rögzítésre került, hogy az elévülést csak az elkövető ellen irányuló eljárási cselekmények szakítják félbe, ez nem jelenti azt, hogy ehhez az elkövető személyének feltétlenül ismertnek kellene lennie, az ismeretlen elkövető tekintetében – azaz az ügyben – elrendelt nyomozás is félbeszakítja az elévülést.³⁸⁴
303. Mindezek alapján az eljáró versenytanács álláspontja szerint az elévülési idő számítása szempontjából kizárólag az ügyindítás napja, valamint az adott eljárás alá vont esetében a jogsértés idejének befejező időpontja veendő figyelembe, a további ügyfelek bevonásának időpontja ebben a körben nem releváns. Az eljáró versenytanács így a Thomson eljárás megszüntetésére irányuló kérelmének nem tudott helyt adni.

VII.10. Csekély jelentőségű megállapodásokra vonatkozó szabály alkalmazása

304. A Tpvt. 13. §-a szerint nem esik tilalom alá a megállapodás, ha csekély jelentőségű. Csekély jelentőségű a megállapodás, ha a megállapodást kötő feleknek és az azoktól nem független vállalkozásoknak az együttes részesedése az érintett piacon a tíz százalékot nem haladja meg, kivéve, ha az a) a vételi vagy az eladási árak versenytársak közötti közvetlen vagy közvetett meghatározására, vagy b) a piac versenytársak által történő felosztására vonatkozik.
305. Mivel a fentiek alapján az eljárás alá vontak mint versenytársak egységes, folyamatos és komplex magatartása kiterjedt az árak közvetlen és közvetett meghatározására, a piac, illetőleg a vevők felosztására, így a Tpvt. 13. §-a alapján a csekély jelentőségre tekintettel történő mentesülés kedvezménye jelen esetben kizárt.

VII.11. Mentésülés lehetősége

306. Az eljáró versenytanács szerint az eljárás alá vontak – horizontális – magatartása nem tartozik egyetlen csoportmentességi rendelet hatálya alá sem, s erre az eljárás alá vontak sem hivatkoztak.
307. A Tpvt. 17. §-a értelmében mentesül a 11. §-ban foglalt tilalom alól a megállapodás, ha

³⁸⁴ Vö. BH2008.204. illetve ld. még Belovics Ervin – Geller Balázs – Nagy Ferenc – Tóth Mihály: Büntetőjog I., Általános rész, A 2012. évi C. törvény alapján; HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft., 2012; 273. o.

a) az hozzájárul a termelés vagy a forgalmazás ésszerűbb megszervezéséhez, vagy a műszaki vagy a gazdasági fejlődés előmozdításához, vagy a környezetvédelmi helyzet vagy a versenyképesség javulásához;

b) a megállapodásból származó előnyök méltányos része a fogyasztóhoz, illetve az üzletfélhez jut;

c) a gazdasági verseny velejáró korlátozása vagy kizárása a gazdaságilag indokolt közös célok eléréséhez szükséges mértéket nem haladja meg; és

d) nem teszi lehetővé az érintett áruk jelentős részével kapcsolatban a verseny kizárását.

308. A Tpvt. 20. §-a alapján annak bizonyítása, hogy a megállapodás a tilalom alól a 17. § alapján mentesül, azt terheli, aki a mentesülésre hivatkozik.

309. Elöljáróban szükséges leszögezni, hogy a joggyakorlat szerint elméletileg ugyan bármely megállapodás mentesülhet a Tpvt. 17. §-a alapján, így a versenykorlátozó céllal rendelkező magatartások is, azonban minél súlyosabb korlátozást jelent a versenyre egy magatartás, annál kisebb a valószínűsége annak, hogy a magatartás képes teljesíteni a tilalom alóli mentesülés valamennyi feltételét.³⁸⁵ Szintén kiemelendő, hogy az egyedi mentesülés feltételei konjunktívak, azaz bármely feltétel nem teljesülése esetén az egyedi mentesség kedvezménye nem alkalmazható. Ennek megfelelően a gyakorlatban az egyes feltételek elemzésének szükségessége, jelentősége eltérő lehet, az adott ügy körülményei által meghatározott módon.

310. A jelen eljárásban az eljárás alá vontak nem terjesztettek elő a jogsértés egyedi mentesülésére vonatkozó érveket. Megjegyzi ugyanakkor az eljáró versenytanács, hogy a rendelkezésre álló adatok alapján a jelen eljárásban vizsgált, a CPT-t érintő magatartás egyébként sem teljesíti a törvényben foglalt mentesülési feltételeket, mivel

- nem merült fel arra vonatkozó információ, hogy a jogsértő magatartás bármilyen módon hozzájárult volna a termelés vagy a forgalmazás ésszerűbb megszervezéséhez, a műszaki vagy a gazdasági fejlődés előmozdításához, a környezetvédelmi helyzet vagy a versenyképesség javulásához;
- a fogyasztók annak előnyeiből nem részesültek, éppen ellenkezőleg, a magasabb képcsőárak valószínűsíthetően a végtermékek magasabb fogyasztói árához vezettek, így a jogsértés a fogyasztók megkárosítását eredményezhette;
- tekintettel arra, hogy az eljárás alá vontak, illetve vállalkozáscsoportjaik együttesen jelentős piaci részesedéssel rendelkeztek Európában, a CPT-értékesítések közel felét lefedve, továbbá mivel a jogsértés – komplex jellege folytán – az ár dimenziója mentén folytatott versenyt több szempontból, jelentős mértékben korlátozta, nem állapítható meg az sem, hogy a magatartás nem tette lehetővé az érintett áruk jelentős részével kapcsolatban a verseny kizárását.

³⁸⁵ Lásd például a T-17/93. sz. Matra Hachette kontra Bizottság ügy [EBHT II-595. o.] 85. pontját, illetve az Európai Bizottság gyakorlatában a COMP/39.396 sz., az acél- és a gáziparban használt kalcium-karbid- és magnéziumalapú reagensek ügyben hozott döntés 203. pontját, valamint a COMP/B-1/39.401 sz. E.ON/GDF ügyben hozott döntés 264-268. pontjait.

VII.12. Összegzés

311. A korábban részletesen kifejtettek alapján az eljáró versenytanács megállapítja, hogy

- a Samsung SDI Co. Ltd. a SAMSUNG SDI Germany GmbH-val és a SAMSUNG SDI Magyarország Gyártó és Értékesítő Zrt. „végelszámolás alatt” vállalkozással egyetemlegesen legalább 1998. október 28. és 2004. április 30. között,
- az LG Philips Displays Holding B.V. legalább 2001. július 5. és 2004. április 30. között,
- a Technicolor SA pedig legalább 1999. március 25. és 2004. április 30. között

versenykorlátozó célú, a színes televízió képcsövek árának közvetlen és közvetett rögzítése, a vevők és piacok felosztása, a kapacitások korlátozása, az árakra, termelésre, értékesítésre vonatkozó, nem nyilvános, stratégiai információk megosztása révén megvalósított egységes, folyamatos és komplex jogsértést tanúsított, megsértve ezáltal a Tptv. 11. §-ának (1) bekezdésében, különösen is annak (2) bekezdése a), b) és d) pontjaiban foglalt tilalmat.

VII.13. A jogsértés szankciói

312. A Tptv. jelen eljárásban irányadó,³⁸⁶ az egységes, folyamatos és komplex jogsértés befejezésekor, azaz 2004. április 30-án hatályos 78. §-ának (1) bekezdése szerint az eljáró versenytanács bírságot szabhat ki azzal szemben, aki e törvény rendelkezéseit megsérti. A bírság összege legfeljebb a vállalkozás előző üzleti évben elért nettó árbevételének tíz százaléka lehet. Ugyanezen szakasz (2) bekezdése értelmében a bírság összegét az eset összes körülményeire – így különösen a jogsérelem súlyára, a jogsértő állapot időtartamára, a jogsértéssel elért előnyre, a jogsértő felek piaci helyzetére, a magatartás felróhatóságára, az eljárást segítő együttműködő magatartására, a törvénybe ütköző magatartás ismételt tanúsítására – tekintettel kell meghatározni. A jogsérelem súlyát különösen a gazdasági verseny veszélyeztetettségének foka, a fogyasztók, üzletfelek érdekei sérelmének köre, kiterjedtsége alapozhatja meg.

313. A bírság kiszabásának szempontjait – a törvényi kereteken belül – a Gazdasági Versenyhivatal elnökének és a Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsa elnökének a Tptv. 11. és 21. §-a, illetve az EUMSZ. 101. és 102. cikke szerinti tilalmakba ütköző magatartások esetén a bírság megállapításának összegéről szóló 1/2012. számú közleménye (a továbbiakban: Bírságközlemény) tartalmazza részletesen. A Bírságközlemény a 48. pontjában foglaltak értelmében azon eljárásokban alkalmazandó, amelyekben a Tptv. 73. §-a szerinti előzetes álláspont a Bírságközlemény közzétételekor még nem került a feleknek megküldésre.

314. Az eljáró versenytanács az előzőek figyelembevételével bírságot szab ki az egységes, folyamatos és komplex jogsértés elkövetéséért felelősnek talált eljárás alá vontakkal szemben. A bírság kiszabása során a Bírságközlemény értelmében alapösszegként az eljárás alá vontak érintett piaci forgalma veendő figyelembe. A jelen esetben az eljáró versenytanács – mivel az európai piacra kiterjedő jogsértő megállapodások és összehangolt magatartások létrehozásában (részben) az anyavállalatok vettek részt, azok megvalósítása,

³⁸⁶ Ld. a Kúria Kfv.III.37.690/2013/29. sz. ítéletét.

implementálása ugyanakkor a vállalkozáscsoportok felépítése okán (részben) a leányvállalatokra hárult – a releváns forgalom számításakor az egyes vállalkozáscsoportok által a jogsértéssel érintett időszakban elért árbevételből indult ki. Bár a Bírságközlemény az érintett piacon realizált forgalom figyelembevételét írja elő, az eljáró versenytanács az érintett termékekből Magyarországon elért – becsült – forgalmat vette tekintetbe, mivel a jelen esetben az érintett földrajzi piac tágabb, mint Magyarország területe (vö. III.2. fejezet), a GVH ugyanakkor csak a hazai hatások szankcionálására rendelkezik hatáskörrel.

315. A releváns forgalom becslése során az eljáró versenytanács – tekintettel a piac és a jogsértés jellemzőire valamint a CPT-értékesítési adatok hiányosságaira – a CPT-t tartalmazó végtermékek értékesítési adataiból indult ki. Az eljárás alá vontak ugyanis hazai CPT-értékesítési adataikról nem tudtak a vizsgálattal érintett időszak valamennyi évére vonatkozóan adatot szolgáltatni, de még ha ilyen információk (akár becslés révén) rendelkezésre állnának is, azok az eljáró versenytanács álláspontja szerint nem adnának megbízható képet az egyes piaci szereplők értékesítési potenciáljáról, piaci súlyáról, szerepéről, mivel a versenykorlátozó magatartás részben a Magyarországnál tágabb földrajzi kiterjedésű CPT-piac és a vevők felosztására irányult. Ennek következtében pedig valamely piaci szereplő alacsony(abb) magyarországi értékesítésének hátterében az is állhat, hogy a piacfelosztó megállapodás alapján az adott piaci szereplő az érintett piacon belül más földrajzi régiók és/vagy vevők kiszolgálásáért volt „felelős”, s ezzel párhuzamosan más piaci szereplők esetében a magas(abb) értékesítési adatok oka lehet, hogy a piacfelosztó megállapodás értelmében a magyarországi vevőknek történő értékesítések az adott piaci szereplőhöz „tartoztak”. Megállapítható továbbá, hogy a hazánkban felhasznált CPT-k nagyrészt olyan televízió készülékekbe kerültek beépítésre, amelyeket döntően nem Magyarországon értékesítettek, hanem Európa más államaiban (vö. 227. pont), így a magyarországi CPT-gyártás a magyar fogyasztókat közvetlenül nem érintette, a hazánkban eladott TV-készülékek nagyrészt importból kerültek beszerzésre.
316. Az előzőek folytán az eljáró versenytanács álláspontja szerint a vizsgált magatartások magyarországi piaci hatásainak megítéléséhez, ekként a bírságszámítás szempontjából releváns forgalom meghatározásához a Magyarországon értékesített végtermékek, azaz CPT-televíziók adataiból szükséges kiindulni, melyek a KSH nyilvántartásaiból rendelkezésre állnak.³⁸⁷ A végtermék-értékesítési adatok relevanciáját az Európai Unió Tanácsa is elismerte az antidömping vámok kiszabását eredményező eljárás során.³⁸⁸ Tekintettel arra, hogy az eljárás alá vontak a CRT-termékek költségét a végtermékek összköltségének 20-70%-ában határozták meg, miközben az árak közötti egyértelmű kapcsolat azonosíthatóságát cáfolták,³⁸⁹ az eljáró versenytanács az ügyfelek szempontjából legkedvezőbb eredményt (legalacsonyabb bírságot) jelentő alsó értéket vette figyelembe a Magyarországon értékesített CPT-televíziókban felhasznált képcsövek értékének becslése

³⁸⁷ A színes TV-vevőkészülékek behozatali adatait a Vj/45/2008/148. sz. irat, az ipari termelési és értékesítési adatokat pedig a Vj/45/2008/213. sz. irat tartalmazza.

³⁸⁸ Vö. a Tanács 2000. október 17-i, 2313/2000/EK. számú rendeletének 3.2. fejezete.

³⁸⁹ E körben az eljárás alá vontak hivatkoztak arra (ld. 84. pont), hogy a CRT-k és a végtermékek árai, azok változásai között nem mutatható ki szignifikáns összefüggés, mivel a két piacon eltérő versenyviszonyok uralkodnak; az árakat mindkét esetben befolyásolja a méret, típus, design, értékesítési csatorna, földrajzi régió stb.; az üveg árának növekedése és az egyéb, TV-gyártáshoz szükséges költségek csökkenése miatt a CPT költsége egyesek szerint növekvő részarányt képviselt, miközben az EU-ban folytatott antidömping eljárások tanúsága szerint a CPT-k ára a vizsgált időszakban csökkenő tendenciát mutatott.

során. Bár ez a becslési módszertan nem tesz különbséget a vállalkozás(csoport)on belüli illetve a harmadik felek részére történő CPT-értékesítések között, az eljáró versenytanács nem látta indokoltnak a belső, csoporton belüli felhasználások kiszűrését, tekintettel arra, hogy a feltárt tényállás szerint a folyamatos és egységes, komplex jogsértés a kapcsolt vevők részére történő értékesítésekre is kiterjedt (ld. 172., 187., 189. és 192. pontok).

317. A vállalkozás(csoport)onkénti releváns forgalmat az eljáró versenytanács a fentiek alapján kalkulált teljes magyarországi forgalomból kiindulva határozta meg, az eljárás alá vont vállalkozás(csoport)ok európai piaci részesedései³⁹⁰ arányában, a különféle becsült értékek közül az eljárás alá vontak számára kedvezőbb kimenetet (alacsonyabb bírságösszeget) eredményező adatot tekintetbe véve. Az eljáró versenytanács az előzőek szerinti kalkulációt valamennyi eljárás alá vont vállalkozás(csoport) esetében elvégezte a vizsgálattal érintett időszak valamennyi évére vonatkozóan, amelyekben a jogsértésben való részvétele bizonyítást nyert, figyelembe véve ugyanakkor, ha a kezdő és/vagy a végső időpont miatt tört év használata indokolt.
318. Több eljárás alá vont vállalkozás mellett a Thomson is vitatta a bírságszámítás fentiek szerinti módszertanát. E körben az eljárás alá vontak arra hivatkoztak, hogy a Bírságközleménytől csak kivételes esetekben lehet eltérni, ilyen körülmény fennállását azonban az eljáró versenytanács nem bizonyította, mivel nem helytálló az, hogy nem áll rendelkezésre a pontos magyarországi forgalom. További érvként merült fel, hogy a televízió értékesítés piaca a képső értékesítésektől elkülönült érintett piacot képez, s nem igazolt, hogy a feltételezett jogsértés közvetlenül vagy közvetve hatással volt a végtermékek árára. Továbbá, a módszertan a kétszeres értékelés tilalmába is ütközik, tekintettel arra, hogy az EGT-ből a Magyarországra importált televíziók figyelembevételével olyan, Magyarországon kívüli CPT-értékesítéseket is számításba vesz, amelyeket az Európai Bizottság által kiszabott bírság már szankcionált. Ráadásul a módszertan jelentősen eltorzítja a piaci szereplők magyarországi súlyát, szerepét, így a bírságszámítás alapjául már csak ezért sem szolgálhat. Végezetül egyes eljárás alá vontak megkérdőjelezték a KSH nyilvántartásainak helyességét is, például arra hivatkozással, hogy az tartalmazhat a jogsértéssel nem érintett TV-típusokat (LCD, plazma stb.) is.
319. Az eljáró versenytanács nem osztotta az eljárás alá vontak fenti aggályait a bírságszámítási módszertan kapcsán. Az eljáró versenytanács fenntartja, hogy a magyarországi CPT-értékesítések a jogsértés részben piacfelosztó jellege valamint az érintett piac és a jogsértés hazánk területénél tágabb – Európára történő – kiterjedése okán nem képeznek megfelelő alapot a releváns forgalom meghatározásához, mivel éppen ezek vezetnek torz arányokhoz, tekintve, hogy egyes vállalkozások alacsonyabb vagy magasabb részesedésének hátterében akár a piacfelosztás is állhat. Az eljárás alá vontak továbbá nem hoztak fel olyan érveket, amelyek alátámasztanák, hogy Magyarországon az európai versenyviszonyokhoz képest eltérő helyzet állt fenn, azaz az európaiaktól eltérő piaci részesedések jellemezték volna hazánkat, ami egyébként azt feltételezné, hogy hazánk Európától elkülönült érintett piacot alkotott, erre azonban egyetlen eljárás alá vont sem hivatkozott. Emellett, a pontos magyarországi értékesítési adatok – az előzetes álláspontban is jelzetteknek megfelelően – nem állnak hiánytalanul rendelkezésre; iratellenes többek között a Thomson azon előadása, miszerint ő a saját értékesítési adatait megadta, hiszen azok csak 2001 májusától állnak rendelkezésre, miközben a jogsértésben legalább 1999 márciusától részt vett. Megjegyzi

³⁹⁰ Ld. 82. pont.

továbbá az eljáró versenytanács, hogy a Thomson esetében az eljáró versenytanács által alkalmazott módszertan sokkal (nagyságrenddel) alacsonyabb releváns forgalmat eredményez az egyes években, mint a Thomson által ugyanazon évekre megadott pontos értékesítési adatok, így a Thomson számára ez a módszertan inkább előnyös, mint hátrányos.

320. Ami a végtermékek forgalmából való visszakövetkeztetést illeti, az eljáró versenytanács nem vitatja, hogy a televíziók és a képcsövek egymástól elkülönült érintett piacokat alkotnak, ez azonban önmagában nem kérdőjelezi meg a forgalom közvetett módon történő számításának helyességét, mint ahogyan az sem, ha a magasabb CPT-árat a TV-gyártók nem hárították tovább a fogyasztókra. Az áthárítás mértékének azért nincsen jelentősége, mert ezt a körülményt, illetve ennek hatását az eljáró versenytanács szerint az eljárás alá vontak által megadott, a CPT-k árának a televíziógyártás költségén belül képviselt arányára vonatkozó adatok megfelelően tükrözhetik, s a CPT-értékesítésből származó bevétel becslése ez utóbbi értéken alapul. Ami a KSH adatainak megbízhatóságát illeti, az eljáró versenytanács az erre vonatkozó kifogásoknak sem tulajdonított jelentőséget, mivel a vizsgált, 2004 májusa előtti időszakban az LCD és plazma televíziók értékesítése még nem lehetett túlságosan jelentős. Bár kétségtelen, hogy az import TV készülékek jellemzően az EGT-ben értékesített CPT-ket tartalmazhattak, ez nem jelenti a ne bis in idem elvének megsértését, mivel a jogsértés vizsgálatára és megállapítására csak a Tpv. alapján és a 2004. május 1. előtti magatartásokat illetően került sor, amelyet az Európai Bizottság eljárása nem érintett.³⁹¹
321. Mindezek alapján az eljáró versenytanács az egyes eljárás alá vontakat illetően az alábbi releváns forgalmakat kalkulálta (az LPD esetében 2001-ben júliustól, a Thomson esetében pedig 1999-ben áprilistól), figyelemmel arra, hogy a KSH adatai alapján az 1998. év utolsó két hónapjára eső belföldi TV-értékesítés 5 600 millió Ft volt, 1999-ben 65 517 millió Ft, 2000-ben 97 035 millió Ft, 2001-ben 38 133 millió Ft, 2002-ben 36 221 millió Ft, 2003-ban 36 904 millió Ft, míg 2004 első négy hónapjában 12 473 millió Ft, s ezen belül a CPT termékek értéke az eljárás alá vontak által adott becslések alapján legalább 20%-ot képviselt.

(adatok millió Ft-ban)	európai része- sedés	1998. okt. 28-tól	1999	2000	2001	2002	2003	2004. ápr. 30-ig	releváns forg.
Samsung SDI	5%	56	655	970	381	362	369	125	2 919
LPD	25%				953	1 811	1 845	624	5 233
Thomson	10%		983	1 941	763	724	738	249	5 398

322. Az alapösszeg a releváns forgalom 10%-ának a jogsérelem súlya és a jogsértéshez való viszony függvényében meghatározott részeként adódik, amelynek korrekciójára a Bírságközlönyben is nevesített további szempontok figyelembevételével kerülhet sor.

³⁹¹ Az Európai Bizottság is kiemelte döntésében, a Tokai Carbon ügyben hozott bírósági ítéletre hivatkozással, hogy a ne bis in idem elv alkalmazása során nemcsak a jogsértésnek és az elkövető(k) személyének kell azonosnak lennie, hanem a jog által védeni kívánt célnak is, ami a jelen esetben a két eljárásban nem áll fenn, hiszen az Európai Bizottság az EGT-t érintő jogsértést vizsgálta és szankcionálta, aminek Magyarország 2004. május 1. előtt nem volt része.

323. A jogsértés súlya körében az eljáró versenytanács az alábbi körülményeket vette tekintetbe:

- a verseny veszélyeztetettségét illetően azt, hogy a feltárt jogsértés többféle, önmagában is különösen súlyos versenykorlátozásnak minősülő elemet (árrögzítés, piac- és vevőfelosztás, kapacitáskorlátozás) is magában foglalt, amelyek végső célja a verseny egyik legfontosabb dimenziójának, az árversenynek a kiiktatása volt [egységesen 23 pont];
- a piaci hatás tekintetében pedig azt, hogy az eljárás alá vontak együttesen jelentős piaci részesedéssel rendelkeztek, a 82. pontban foglaltak alapján az európai értékesítéseknek közel 50%-át lefedve [egységesen 10 pont];
- illetve ugyancsak a piaci hatás keretében azt, hogy a jogsértés – a találkozókra készült jelentésekben szereplő, monitoring jellegű adatok tanúsága szerint – jelentős részben a gyakorlatba is sikeresen átültetésre került, így a piaci hatás bekövetkezte alappal valószínűsíthető, amely a végtermékek áraira is tovagyrúzó hatást gyakorolhatott [egységesen 3 pont].

324. A jogsértéshez való viszony kapcsán az eljáró versenytanács az alábbi szempontokra volt figyelemmel:

- a felróhatóság kapcsán arra, hogy a jogsértés az eljárás alá vontaknak fokozottan felróható volt, mivel nem felelt meg a társadalom értékítéletének, miközben magatartásuk jogsértő jellegének tudatában is voltak (vö. 282. pont) [egységesen 20 pont];
- a jogsértésben betöltött szerep körében az eljárás során nem merült fel olyan bizonyíték, amely egyértelműen valamely eljárás alá vont(ak) szervező vagy kiszolgáltató szerepére utalnának, ugyanakkor az eljáró versenytanács az eljárás alá vontak jogsértésben való részvételének intenzitását – azaz azt a körülményt, hogy az SDI esetében közel kétszer annyi találkozón való részvétele nyert bizonyítást, mint a Thomson és az LPD vonatkozásában – megfelelően értékelte [előbbi 5 pont, utóbbiak egységesen 3 pont];
- tevőleges jóvátételre, illetve az adatszolgáltatáson túlmutató együttműködésre utaló körülményt az eljáró versenytanács nem azonosított (az engedékenységi politika alkalmazása keretében történő együttműködést a Bírágközlemény külön rendeli értékelni [ld. az alábbi 327. pontot]);
- az eljárás alá vontak magatartásának alakítását befolyásoló külső körülmény ugyancsak nem jutott az eljáró versenytanács tudomására.

325. Az eljáró versenytanács ismétlődés hiányában nem látta szükségesnek súlyosabb szankció alkalmazását. Az ügy összes körülményére, a speciál- és generálprevenció céljára figyelemmel ugyancsak nem látta indokoltnak a bírság növelését az eljáró versenytanács; éppen ellenkezőleg, az eljárás jelentős elhúzódására és a jogsértés elkövetése óta eltelt jelentős időre (több, mint 10 év) tekintettel úgy találta, hogy a jelen esetben a bírság mérséklése lehet indokolt. Ennek mértékét az eljáró versenytanács 5%-ban határozta meg.

326. A fentiek alapján adódó bírságmértékeket az eljáró versenytanács végezetül megvizsgálta abból a szempontból, hogy azok nem lépik-e túl a törvényben meghatározott felső határt.

Az SDI és a Thomson esetében a kalkulált bírságösszeg messze elmaradt a 2013. évi nettó árbevétel alapján kiszabható törvényi maximumtól (az SDI-nél kevesebb, mint ez utóbbi 1%-a, a Thomsonnál valamivel több, mint a törvényi maximum 10%-a), azonban az LPD tekintetében az eljáró versenytanácsnak nem állt rendelkezésére sem a 2013. évi, sem valamely azt megelőző üzleti évre vonatkozó, hitelesen lezárt beszámoló, melynek hiányában ezt a feltételt nem tudta érdemben vizsgálni. Az előzőek folytán, illetve figyelemmel arra, hogy az LPD vállalkozáscsoportja évek óta felszámolás alatt áll, ezért érdemi tevékenységet nem is végez, nem zárható ki, hogy az anyavállalat nettó árbevételét sem realizált, minek okán az eljáró versenytanács arra a következtetésre jutott, hogy vele szemben a jelen eljárásban nem szabható ki bírság.

327. Az engedékenységi politika alkalmazására tekintettel az eljáró versenytanács a Samsung SDI-vel szemben kiszabandó bírság teljes elengedése mellett döntött, mivel megállapította, hogy az SDI az előzetes feltételes bírságelengedési nyilatkozatban, illetve a Tpv. -ben foglalt együttműködési kötelezettségének az eljárás folyamán eleget tett.
328. Az eljáró versenytanács előzetes álláspontjában felhívta az eljárás alá vontak figyelmét arra, hogy a Tpv. 44. §-a alapján a Ket. versenyfelügyeleti eljárásra irányadó 74. §-ának (1) bekezdése szerint, ha a kötelezés jellege megengedi, a hatóság részletekben történő teljesítést is megállapíthat, ugyanakkor a határozat meghozatalát követően nincs jogszabályi lehetősége fizetési kedvezmény alkalmazására. Szintén utalt arra az eljáró versenytanács, hogy az esetleges fizetési nehézségek figyelembevételével kapcsolatos szempontokat a Bírságközlemény II.2.6. és II.2.7. alfejezetei tartalmazzák.
329. A fenti kioktatás nyomán a Thomson az előzetes álláspontra tett észrevételeiben³⁹² kérelmet terjesztett elő a kiszabandó bírság mérséklése iránt. E körben hivatkozott arra, hogy a Technicolor igazolhatóan nehéz pénzügyi helyzetben van, egy esetleges bírság kiszabása miatt fizetéseképtelenné válna, kiesne a piacról, miáltal csökkenne a verseny intenzitása. Ennek alátámasztására csatolta a 2007-2012. évi beszámolókat, illetve előadta, hogy [TECHNICOLOR ÜZLETI TITKA]. Az eljáró versenytanács ugyanakkor a Thomson által csatolt bizonyítékokat a bírság mérséklésének megalapozásához elégtelennek találta, ugyanis pusztán a 2007-2012. évi beszámolók, majd a 2013. évi beszámoló csatolása, mindenféle magyarázat, kiegészítés nélkül nem alkalmas a vállalkozás különleges pénzügyi helyzetének igazolására. Bár az éves beszámolók³⁹³ alapján látható, hogy a vállalkozás(csoport) valóban jelentősen eladósodott, illetve reorganizációs eljárás alatt áll, ami bevételeinek, pénzeszközeinek nagy részét felemészti, továbbá bizonyos kockázatokat hordoz a működés szempontjából, a Thomson nem mutatta be részletesen az eljáró versenytanács számára, hogy az éves szinten százmillió eurós nagyságrendű visszafizetést (2012-ben 245 millió EUR, 2013-ban 124 millió EUR) mennyiben veszélyeztetheti a jelen eljárásban kiszabandó, a fentiek alapján kalkulált, megközelítőleg 1 millió EUR összegű versenyfelügyeleti bírság. Figyelemmel arra, hogy a bírság fizetési nehézségekre tekintettel történő mérséklésére a Bírságközlemény alapján csak kivételes esetekben, különleges körülmények fennállása esetén van mód, amennyiben az részletfizetés útján sem orvosolható, elvárható lett volna a Thomson részéről, hogy

³⁹² Vj/45/2008/550.

³⁹³ Megjegyzi az eljáró versenytanács, hogy bár a Thomson korábban kifogásolta, hogy a jelen eljárásban nem magyar nyelvű bizonyítékok is felhasználásra kerültek, az éves beszámolókat maga is csak angol nyelven bocsátotta az eljáró versenytanács rendelkezésére.

beadványában ezen körülményekre részletesen térjen ki, azt is bemutatva, hogy a részletfizetés esetében miért nem jelentene megoldást. Mivel ezt a Thomson az eljáró versenytanács előzetes álláspontjának 374-375. pontjaiban szereplő kifejezett felhívása ellenére elmulasztotta, az eljáró versenytanács a Thomson bírságcsökkentési kérelmének e körben – érdemi indokolás hiányában, a kiszabott bírság mértékére is figyelemmel – nem tudott helyt adni.

330. Mindezekre tekintettel az eljáró versenytanács a Technicolor SA-val szemben 303.000.000 Ft (azaz háromszázhárommillió forint) összegű versenyfelügyeleti bírságot szab ki, míg az LG Philips Displays Holding B.V.-vel valamint a Samsung SDI Co. Ltd., a SAMSUNG SDI Germany GmbH és a SAMSUNG SDI Magyarország Gyártó és Értékesítő Zrt. „végelszámolás alatt” eljárás alá vontakkal szemben a bírság kiszabását mellőzi.

VIII.

Eljárási kérdések

VIII.1. Bírságfizetéssel kapcsolatos rendelkezések

331. A bírságot a határozat kézhezvételétől számított harminc napon belül kell megfizetni, függetlenül attól, hogy a határozattal szemben keresetet terjesztenek-e elő. A Ket. jelen eljárásban alkalmazandó 110. §-ának (1) bekezdése szerint a keresetlevél benyújtásának a döntés végrehajtására nincs halasztó hatálya, az ügyfél azonban a keresetlevélben a döntés végrehajtásának felfüggesztését kérheti. A végrehajtást a kérelem elbírálásáig a Versenytanács nem foganatosíthatja.
332. A bírságnak a GVH 10032000-01037557-00000000 számú bírságbevételi számlája javaratörténi befizetésekor a közlemény rovatban feltüntetendő
- az eljárás alá vont neve,
 - a versenyfelügyeleti eljárás száma,
 - a befizetés jogcíme (bírság).
333. A Ket. 171. §-ának (4) bekezdése értelmében a közigazgatási hatósági eljárás és szolgáltatás általános szabályairól szóló 2004. évi CXL. törvény és egyes kapcsolódó törvények, valamint a miniszteri hatósági hatáskörök felülvizsgálatával összefüggő egyes törvények módosításáról szóló 2011. évi CLXXI V. törvény (a továbbiakban: Módtv.) 46. §-ával megállapított VIII. fejezetét kell alkalmazni az e rendelkezés hatálybalépésekor (2012. február 1.) még meg nem indult végrehajtási eljárásokra is. Ennek alapján a jelen eljárásban alkalmazható a Ket. 2012. február 1-je óta hatályos 140. §-a is, amelynek (1) bekezdése értelmében a végrehajtást megindító hatóság vagy a bíróság függesztheti fel a végrehajtást. A Ket. 140. §-ának (3) bekezdése szerint a végrehajtást megindító hatóság a kötelezett kérelmére kivételesen akkor függesztheti fel a végrehajtást, ha a kötelezett a felfüggesztésre okot adó, méltányolható körülményt igazolta, és a kötelezettet a végrehajtási eljárás során korábban nem sújtották eljárási bírsággal.
334. A Ket. 171. §-ának (4) bekezdése alapján alkalmazandó 132. §-ának (1) bekezdése szerint a pénzfizetési kötelezettségének határidőre eleget nem tevő késedelmi pótléket köteles fizetni. A (2) bekezdés szerint a késedelmi pótlék mértéke minden naptári nap után a felszámítás időpontjában érvényes jegybanki alapkamat kétszeresének 365-öd része.

335. A bírság és a késedelmi pótlék meg nem fizetése esetén a GVH megindítja a határozat végrehajtását. E tekintetben a Tpv. 95/B. § (3) bekezdése alapján a Módtv. 20-22. §-ával megállapított, 2012. február 1-jétől hatályos rendelkezéseket kell alkalmazni a hatálybalépéskor még meg nem indult végrehajtási eljárásokra is.
336. Az eljáró versenytanács tájékoztatja a kötelezettet, hogy a Tpv. 90/A. §-ának (1) bekezdése alapján a GVH által kiszabott, teljesítési határidőben meg nem fizetett bírság (valamint a meg nem fizetett bírság után felszámítandó és meg nem fizetett késedelmi pótlék) behajtása iránt az állami adóhatóság intézkedik.

VIII.2. Egyéb eljárási kérdések

337. Az eljárást befejező döntést a Tpv. 63. §-a (2) bekezdésének b) pontja szerint a vizsgálat elrendelésétől számított hat hónapon belül kell meghozni; az ügyintézési határidő azonban ugyanezen szakasz (6) bekezdése szerint indokolt esetben két alkalommal, egyenként legfeljebb hat hónappal meghosszabbítható. A Ket. 33. §-a (3) bekezdésének c) pontja alapján a tényállás tisztázásához szükséges adatok közlésére irányuló felhívástól az annak teljesítéséig terjedő idő az ügyintézési határidőbe nem számít be. Mindezekre tekintettel a jelen eljárásban az ügyintézési határidő 2011. április 26-án telt le.
338. A Thomson az előzetes álláspontra tett észrevételeiben és az eljáró versenytanács által tartott tárgyaláson hosszasan kifogásolta az eljárás elhúzódását, mely álláspontja szerint lényeges eljárási szabálysértésnek minősül, mire tekintettel az eljárás megszüntetésének van helye, figyelemmel a Legfelsőbb Bíróság 1/2010. (II.18.) közigazgatási jogegységi határozatára és a Fővárosi Ítéltábla 9.PKK.25079/200762. – BDT 2007.1677 számú ítéletére. Az eljáró versenytanács ugyanakkor nem osztotta a Thomson előbbi érveit. Egyrészt, bár az eljáró versenytanács szerint sem vitatottan a versenyfelügyeleti eljárások során is fontos alapelv a tisztességes ügyintézéshez és a jogszabályokban meghatározott határidőben hozott döntéshez való jog, ez azonban nem járhat azzal a következménnyel, hogy a GVH hatásköre, illetve döntéshozatali kötelezettsége az elintézési határidő esetleges túllépése esetén megszűnne, ilyen jogkövetkezményt sem a Ket., sem a Tpv. rendelkezései nem tartalmaznak. Másrészt a Thomson által hivatkozott bírósági döntések sem támasztják alá azt a következtetést, hogy az eljárás elhúzódása önmagában lényeges eljárási szabálysértésnek minősülne,³⁹⁴ ezzel szemben a GVH

³⁹⁴ Az 1/2010. számú KJE határozat szerint az eljárási szabálysértés akkor szolgálhat alapul a közigazgatási határozat hatályon kívül helyezéséhez, ha maga az eljárási jogszabálysértés jelentős, és a döntés érdemére is kihat, s a bírósági eljárásban nem orvosolható. Ilyennek minősülhet, ha a hatóság a határozat hozatalára megállapított határidőt túllépi, és ezzel az ügyfél részére a jogszerű magatartás fennálltának, vagy vele szemben szankció alkalmazása törvényi akadályának bizonyítását elnehezíti vagy lehetetlenné teszi. A jelen esetben azonban a Thomson számára a jogsértés gyanúja, a vizsgálat tárgyának pontos meghatározása az eljárásba történő bevonásával egyidejűleg, azaz 2009. június 29-én ismertté vált, így a magatartása állítólagos jogszerűségét igazoló bizonyítékok megőrzésére, összegyűjtésére irányuló lépések, cselekmények esetleges elmulasztása ezt követően neki felróható okokra vezethető vissza, így a jogkövetkezmények alóli mentesülését nem alapozhatja meg. Emellett nem is tűnik éltetserűnek, hogy a Thomson védekezéshez való joga egyes mentő dokumentumok rendelkezésre nem állása miatt sérült volna, hiszen alappal feltehető, hogy az Európai Bizottság – jóval magasabb bírsággal fenyegető – párhuzamos eljárása és a további versenyhatóságok által folytatott vizsgálatok okán a vonatkozó bizonyítékok felkutatása és megőrzése érdekében a Thomson a szükséges intézkedéseket egyébként is megtette. E körben kiemelendő, hogy az Európai Bizottság eljárása során a Thomson maga is engedékenységi kérelemmel élt [TPVT. 55. § (5) BEKEZDÉSE SZERINTI VÉDETT ADAT], azaz a GVH ügyindításának – jogszerű – időpontja előtt.

ügyeiben eljáró bíróságok következetes gyakorlata³⁹⁵ alapján az eljárási határidő túllépése nem minősül az ügy érdemére kiható eljárási szabálysértésnek, mivel a közigazgatási szerv esetleges mulasztása nem lehet ok arra, hogy a jogi normák betartatlanok maradjanak, vagy a jogsértések jogkövetkezményei alól az elkövetők mentesüljenek.

339. A GVH hatásköre a Tpvt. 45. §-án alapul, illetékessége a Tpvt. 46. §-a alapján az ország egész területére kiterjed.
340. A Tpvt. 48. § (1) bekezdése szerint az eljáró versenytanács döntéseit háromtagú vagy öttagú tanácsban hozza meg. A (2) bekezdés értelmében, ha e törvény eljáró versenytanácsot említ, azon az (1) bekezdésben meghatározott tanácsot kell érteni. Egyéb esetekben a vizsgáló vagy az eljáró versenytanács tagja egyedül is eljárhat.
341. A jelen határozattal szembeni jogorvoslati jog a Tpvt. 83. § (1) bekezdésén alapul.

Budapest, 2014. július 24.

Váczai Nóra s.k.
előadó versenytanács tag

dr. Kőhalmi Attila s.k.
versenytanács tag

dr. Ruzshtiné dr. Juhász Dorina s.k.
versenytanács tag

³⁹⁵ Ld. pl. a Kúria Kf.IV.27.929/1998/4. illetve a Fővárosi Ítéletábla 2.Kf.27.280/2008/7. számú ítéleteit.

Melléklet: az egységes, folyamatos és komplex jogsértés részét képező európai egyeztetések

Időpont	Helyszín	Résztevők										Jogsértő elem				Érintett termékméretek
		Samsung SDI	Chung-hwa	Philips	LGE	LPD	MEI / Panasonic	Toshiba	MTPD	Thomson	Egyéb	Árrög-zítés	Piac-/Vevő-felosztás	Kapacitáskorl.	Információ	
1998.10.28	Orion	x	x	x	x						Orion	x				
1999.03.14	n.a.	x	x	x							DOSA				x	kis és közepes
1999.03.25	Párizs	x								x					x	20,21,25,28,29,32
1999.03.30	Párizs	x								x					x	28,29,32
1999.04.12	telefonbeszélg.	x		x											x	14,17,21
1999.05.25	Brüsszel	x	x	x							DOSA				x	kis
1999.06.01	n.a.	x								x					x	14,20,21,25,28,32
1999.06.22	Berlin	x								x			x		x	20,21,28,29
1999.08.31. előtt	n.a.			x			x			x				x		
1999.11.11	Amszterdam	x	x	x	x						Orion	x			x	14,2
2000.02.02	Varsó	x		x						x	DOSA				x	közepes, 20,21,29
2000.03.14	Luxemburg	x	x	x							DOSA				x	kis és közepes
2000.09.15	Luxemburg	x		x						x	Orion	x			x	közepes, 20,21,25,28
2000.09.18	Chunghwa (UK)	x	x	x							DOSA	x			x	14,20,21
2000.12.04	Amszterdam	x		x						x					x	nagy, 28,29
2001.01.25-26	Durham	x		x						x	DOSA				x	közepes
2001.05.17	Berlin	x		x						x	DOSA	x			x	kis, közepes, nagy, 20,21
2001.06.21	n.a.	x		x											x	20,21,28,29,32
2001.07.05	Luxemburg	x				x				x	DOSA	x			x	14,20,21
2001.07.05	Luxemburg	x								x					x	25,28,29
2001.09.18	n.a.	x				x									x	
2001.10.24	n.a.	x					x								x	28
2001.10.26	Brüsszel	x	x			x				x	Sony, DOSA, Schott, BME, nemzeti érdekképv.	x		x	x	

Időpont	Helyszín	Résztevők										Jogsértő elem				Érintett termékméretetek
		Samsung SDI	Chung-hwa	Philips	LGE	LPD	MEI / Panasonic	Toshiba	MTPD	Thomson	Egyéb	Árrögzítés	Piac-/Vevő-felosztás	Kapacitáskorl.	Információ	
2001.10.30/31	Párizs	x				x				x	DOSA				x	közepes, 20,21
2001.11.06	telefonbeszélg.	x				x									x	14,28,32
2001.11.12	Amszterdam	x				x						x			x	21,28,32
2002.01.25	Amszterdam	x				x				x	DOSA				x	közepes, 20,21
2002.02.27	Budapest	x				x				x	DOSA	x			x	20,21
2002.03.06	Glasgow		x			x					DOSA				x	14
2002.04.04	telefonbeszélg.	x				x									x	21
2002.04.04	telefonbeszélg.	x								x					x	25,28,29
2002.06.21	Luxemburg		x			x					DOSA	x			x	14
2002.06.27	Róma	x				x				x	DOSA				x	közepes
2002.12.05	n.a.	x								x					x	20 - 32
2003.09.02	Berlin	x				x									x	
2003.09.04	Esslingen	x							x						x	28,29,32,36
2003.10.02	Csehország	x				x									x	
2003.10.14	Amszterdam	x				x				x					x	32
2003.10.22	n.a.					x				x				x	x	
2003.11.21	Amszterdam	x				x				x		x	x	x	x	32
2003.12.04	Párizs	x				x				x		x			x	14 - 34
2004.01.09	Amszterdam	x				x				x		x	x		x	20,21,28
2004.01.26	Esslingen	x							x						x	
2004.02.16	Amszterdam	x				x				x					x	28,32
2004.03.17	Budapest	x				x				x				x	x	21,28,29,32
2004.04.06-07.	Budapest	x				x						x	x	x	x	28,29,32