



1054 Budapest, Alkotmány u. 5.

Levélcím: 1391 Budapest 62 Pf. 211

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

Ügyszám: Vj/78/2013.

Iktatószám: Vj/78-138/2013.

Betekinthető!

A Gazdasági Versenyhivatal eljáró versenytanácsa az Andrékó Kinstellar Ügyvédi Iroda (1054 Budapest, Széchenyi rakpart 3.) és a Dr. Mátyus Ádám Ügyvédi Iroda (1054 Budapest, Széchenyi rakpart 3.) által képviselt **MasterCard Europe Sprl** (Chaussée de Tervuren 198A, B-1410 Waterloo, Belgium), valamint az **OTP Bank Nyrt.** (1051 Budapest, Nádor u. 16.) eljárás alá vont vállalkozásokkal szemben gazdasági versenyt korlátozó megállapodás tilalmának feltételezett megsértése miatt indult versenyfelügyeleti eljárásban meghozta az alábbi

v é g z é s t .

Az eljáró versenytanács az eljárást megszünteti az eljárás alá vontak által közösen vállalt alábbi kötelezettség egyidejű elfogadásával:

A MasterCard Europe Sprl és az OTP Bank Nyrt. megállapodnak, hogy a közöttük létrejött támogatási szerződésbe („Customer Segment Agreement”) foglalt támogatás kártyaarányhoz történő kikötését 2014. január 1-jei, visszamenőleges hatállyal megszüntetik.

A végzéssel szemben a közléstől számított nyolc napon belül a Gazdasági Versenyhivatalhoz benyújtott vagy ajánlott küldeményként postára adott, a Fővárosi Közigazgatási és Munkaügyi Bírósághoz címzett jogorvoslati kérelemmel lehet élni. A kérelmet a Fővárosi Közigazgatási és Munkaügyi Bíróság nem peres eljárásban bírálja felül, amely során kizárólag okirati bizonyításnak van helye, azonban a bíróság a feleket a szükségeshez képest meghallgathatja.

I n d o k o l á s

I.

AZ ELJÁRÁS MEGINDÍTÁSÁNAK KÖRÜLMÉNYEI

1. A Gazdasági Versenyhivatal (a továbbiakban GVH) 2012. június 13-án Vj/46/2012. számon versenyfelügyeleti eljárást indított a MasterCard Europe Sprl (a továbbiakban: MasterCard, MC vagy eljárás alá vont) eljárás alá vont vállalkozás ellen gazdasági erőfölénnyel való visszaélés tilalmának feltételezett megsértése miatt. A versenyfelügyeleti eljárás során az OTP Bank Nyrt. (a továbbiakban OTP vagy eljárás alá vont) adatszolgáltatása¹ során a GVH birtokába került a jelen eljárás tárgyát képező, az OTP és a MasterCard között megkötött megállapodás² (a továbbiakban Megállapodás), ami alapján a GVH hivatalból versenyfelügyeleti eljárást indított.

¹ Vj/46-72/2013. sz. iktatott adatszolgáltatás mellékletében szereplő dokumentum

² A Megállapodás a Vj/78-1/2013. sz. irattal került átemelésre a Vj/78/2013. sz. eljárásba a Vj/46/2012. sz. versenyfelügyeleti eljárás iratai közül.

II. AZ ELJÁRÁS TÁRGYA

2. A jelen vizsgálatot elrendelő, a versenyfelügyeleti eljárást megindító végzés³ indokolása szerint „[a] Gazdasági Versenyhivatal észlelte, hogy a MasterCard Europe Sprl (a továbbiakban: MasterCard) és az OTP Bank Nyrt. (a továbbiakban: OTP) 2012. január 1-i hatállyal megállapodást kötött, melynek címe „Customer Segment Agreement” (a továbbiakban: Megállapodás vagy CSA).”
3. A 2012. január 1-jétől 2016. december 31-ig hatályos Megállapodás alapján a MasterCard az OTP részére különböző jogcímenen támogatást nyújt. A Megállapodás, többek között, rögzíti a támogatások igénybevételének feltételeit, valamint az OTP által a támogatásokért cserébe vállalt kötelezettségeket. Figyelembe véve a piac sajátosságait és szerkezetét, valamint a Megállapodás időtartamát is, a Megállapodás ezen feltételek és kötelezettségek révén, különös tekintettel a MasterCard kártyákkal lebonyolítandó forgalom mértékére, valamint a MasterCard/Maestro kártyáknak az OTP betéti kártya portfólióján belüli százalékos arányára vonatkozó kikötésekre, valószínűsíthetően alkalmas arra, hogy lezárja a hazai betéti kártya piac egy jelentős részét a MasterCard tényleges és potenciális versenytársai előtt. A Megállapodás így céljában és/vagy hatásában alkalmas lehet az értékesítési lehetőségek közötti választás korlátozására, illetve a piacra lépés akadályozására.
4. Az eljárás alá vontak ezzel a magatartásukkal a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. törvény (a továbbiakban: Tptv.) 11. §-a (2) bekezdésének d) és f) pontjában foglalt tényállás megvalósításával valószínűsíthetően megsértették a Tptv. 11. §-ának (1) bekezdésében előírt tilalmat.
5. A közérdek védelme szükségessé tette az eljárás lefolytatását, tekintettel arra, hogy a Megállapodásban részes felek piaci súlya (külön-külön, illetve együttesen különösen) érdemi, a piac jelentős részét érintő lezáró hatás bekövetkezését valószínűsíti.
6. Figyelemmel arra, hogy a vizsgált magatartás érintheti nemzetközi kártyatársaságok potenciális piacra lépését, valamint arra, hogy a MasterCard jelentős piaci részesedéssel bír a betéti kártyák „upstream” piacán, illetve az OTP is magas piaci részesedéssel rendelkezik a betéti kártyák hazai „downstream” piacán, az eljárás alá vontak magatartásukkal valószínűsíthetően megsértették az Európai Unió Működéséről szóló Szerződés (a továbbiakban: EUMSZ.) 101. cikk (1) bekezdésében foglalt tilalmat is.
7. Ezért a GVH 2013. október 18-án versenyfelügyeleti eljárást indított a MasterCard és az OTP eljárás alá vont vállalkozásokkal szemben.
8. A fentiek alapján az eljáró versenytanács az eljárás alá vontak által kötött Megállapodást, illetve a Megállapodás célját és lehetséges piaci hatásait értékeli a 2012. január 1-jétől terjedő időszakban.

A. TÉNYÁLLÁS

III. AZ ÉRINTETT VÁLLALKOZÁSOK

III.1. MasterCard Europe Sprl

9. A MasterCard Europe Sprl egy Belgiumban bejegyzett vállalkozás. Anyavállalata a MasterCard Incorporated, Delaware államban bejegyzett részvénytársaság, melynek részvényeit tőzsdén jegyeznék.

³Vj/78/2013. sz. irat

10. A MasterCard székhelye BE-1410 Waterloo, Chaussée de Tervuren 198/a.⁴ A MasterCard a Nivelles-i Kereskedelmi Cégbíróságon van bejegyezve (BE-1400 Nivelles, Ruede Soignies 21.).⁵
11. A MasterCard Magyarországon képviseleti irodával rendelkezik, MasterCard Europe Sprl Magyarországi Képviseleti Iroda néven, cégformáját tekintve külföldiek magyarországi közvetlen kereskedelmi képviselte, melyet 1999-ben jegyezték be.⁶
12. A külföldi székhelyű vállalkozások magyarországi fióktelepeiről és kereskedelmi képviselteiről 1997. évi CXXXII. törvény 26. §-a alapján a *kereskedelmi képviselte a külföldi vállalkozás jogi személyiséggel nem rendelkező szervezeti egysége*, amely a cégnyilvántartásba való bejegyzéssel jön létre, működését a cégbejegyzést követően kezdheti meg.
13. A MasterCard nemzetközi kártyás fizetési rendszert működtet, biztosítja a kártyakibocsátó bankok számára a MasterCard, Maestro, illetve Cirrus kártyák használatát, illetve a kapcsolódó fizetési megoldások kialakítását. A MasterCard ezen kívül fizetési műveletek feldolgozója (payment processor), a fizetési műveletek lebonyolításához szükséges engedélyezési, elszámolási, és kiegyenlítési szolgáltatásokat nyújt (authorisation, clearing and settlement). Ezen kívül tanácsadó (advisor) szolgáltatásokat is kínál.
14. A MasterCard 2013. évi magyarországi nettó árbevétele [üzleti titok] euró, 310 EUR/HUF árfolyamon számolva [üzleti titok] Ft volt, melyből az OTP Bank Nyrt. által kibocsátott betéti kártyákból származó árbevétel [üzleti titok] euró, 310 EUR/HUF árfolyamon számolva [üzleti titok] Ft.

1. táblázat MasterCard árbevétele (euró)⁷

	2012	2013
Európában	1 083 495 000	1 258 214 000
Magyarországon	[üzleti titok]	[üzleti titok]
OTP által kibocsátott betéti kártyákból	[üzleti titok]	[üzleti titok]

15. A MasterCard nem tartozik egy vállalkozáscsoportba a másik eljárás alá vont vállalkozással, az OTP-vel.
16. A GVH az elmúlt években két versenyfelügyeleti eljárásban⁸ vizsgálta MasterCardnak a haza bankkártya piacon tanúsított magatartását.
17. A Vj/18/2008. számú versenyfelügyeleti eljárásban a GVH a MasterCard és a másik Magyarországon jelentős kártyatársaság, a Visa mellett, 23 magyarországi bankkártya kibocsátó bank, köztük az OTP magatartását vizsgálta a vásárlási tranzakciók során felszámított bankközi jutalékok megállapításával kapcsolatban. A versenyfelügyeleti eljárásban Versenytanács megállapította, hogy az eljárás alá vont vállalkozások azzal, hogy mindkét nemzetközi kártyatársaság kártyáira és minden bankra egységesen alkalmazandó bankközi jutalék mértéket és struktúrát határoztak meg, illetve ilyen megállapodáshoz szabályzataikkal keretet biztosítottak és azt támogatták, versenykorlátozó, a tilalom alól nem mentesülő megállapodást kötöttek, amely magatartásukkal megsértették a Tptv. 11. §-ában, illetve az EUMSZ. 101. cikkében foglalt tilalmat.
18. A másik a MasterCard ellen indult és jelenleg is folyó Vj/46/2012. számú versenyfelügyeleti eljárásban a GVH a MasterCard-nak a bankközi jutalék kialakításával

⁴ Kézbesítési megbízottja: "MasterCard Europe Sprl Magyarországi Kereskedelmi Képviselte". 1062 Budapest, Teréz krt 55-57. Eiffel Tér Iroda ép. 6. em.

⁵ Képviselte jogosult: Javier Perez

⁶ Képviselte jogosult: Hemberger András, képviseleti joga: önálló.

⁷ A MasterCard Vj/78-80/2013. 7. kérdésre adott válasza alapján

⁸ Vj/18/2008. sz. eljárás és a Vj/46/2012. sz. eljárás

kapcsolatos tevékenységét vizsgálja. Az eljárás tárgya az, hogy a MasterCard visszaél-e gazdasági erőfölényével a hazai piacra vonatkozó bankközi jutalékai megállapításakor azáltal, hogy a bankközi jutalékok mértékén keresztül kiszorítja a hazai kártyapiacról a Visát, illetve a Visa számára indokolatlanul hátrányos piaci helyzetet teremti.

III.2. OTP Bank Nyrt.

19. Az OTP Bank Nyrt. jogelődjét, az Országos Takarékpénztár Nemzeti Vállalatot 1949. március 1-jén alapította a Magyar Állam. Az OTP 1990-ben alakult részvénytársasággá. Az OTP privatizációja 1999-ben fejeződött be, a részvények külföldi és magyar intézményi befektetők, illetve magánszemélyek tulajdonában vannak. A részvényeket 1995-ben vezették be a budapesti tőzsdére, de az OTP jelen van a luxemburgi és a londoni tőzsdén is. A részvények megoszlása – a 2011. december 31-i és azóta változatlan állapot szerint – hazai tulajdon: 32,1%, külföldi tulajdon 62,6%, egyéb: 5,3%.
20. Az OTP releváns forgalmi adatait és a Tpv. 24. § (3) bekezdése alapján a nettó árbevétel helyett figyelembe veendő bevételi tételek összegét az alábbi táblázat tartalmazza.
21. A vizsgált Megállapodással összefüggésben a kártyaüzletágból származó árbevétel kártyatársaságonkénti bontásban nem áll rendelkezésre, azonban a vizsgálat tárgyát képező Megállapodásra figyelemmel az OTP kártyaportfólióján belül [üzleti titok]% körüli a MasterCard kártyák aránya, így a kártyaüzletágból származó bevétel – az OTP Bank adatszolgáltatása szerint 2013 évben [üzleti titok] millió Ft –, jelentős része a MasterCard logóval ellátott kártyákból származik, azaz 2013. évben több mint [üzleti titok] millió Ft.
22. A kártyaüzletágból származó árbevételi adatok megadásakor az OTP (1) az ATM készpénzfelvétel tranzakciós díjbevétel, (2) a kártya költségtételek, valamint (3) a kereskedői jutalékokat vette figyelembe.⁹

2. táblázat OTP forgalmi adatai (millió Ft)¹⁰

	2012	2013
<i>releváns forgalom</i>		
kártyaüzletágból származó árbevétel (credit, debit, egyéb) – OTP adatszolgáltatása	[üzleti titok]	[üzleti titok]
<i>forgalom - Tpv. 24. § (3) alapján</i>	[üzleti titok]	[üzleti titok]
a) kamatok és kamatjellegű bevételek	[üzleti titok]	[üzleti titok]
b) bevétel értékpapírokból	[üzleti titok]	[üzleti titok]
ba) bevétel részvényekből és egyéb változó hozamú értékpapírokból	[üzleti titok]	[üzleti titok]
bb) bevétel részesedésből	[üzleti titok]	[üzleti titok]
bc) bevétel kapcsolt vállalkozásokban való részesedésből	[üzleti titok]	[üzleti titok]
c) kapott jutalékbevételek	[üzleti titok]	[üzleti titok]
d) pénzügyi műveletek nettó nyeresége	[üzleti titok]	[üzleti titok]
e) egyéb üzleti tevékenységből származó bevétel	[üzleti titok]	[üzleti titok]

⁹ Vj/78-97/2013. 2. pontjához csatolt mellékletek

¹⁰ Vj/78-67/2013. 6. kérdésre adott válasz alapján

összesen	[üzleti titok]	[üzleti titok]
-----------------	----------------	----------------

3. táblázat OTP forgalmi adatainak részletezése (millió Ft)¹¹

	2012	2013
ATM készpénzfelvétel tranzakciós díjbevételek Összesen	[üzleti titok]	[üzleti titok]
Kártya költségbevételek	[üzleti titok]	[üzleti titok]
Kereskedői jutalék	[üzleti titok]	[üzleti titok]
Összesen	[üzleti titok]	[üzleti titok]

23. Az OTP nem tartozik egy vállalkozáscsoportba a másik eljárás alá vont vállalkozással, a MasterCard-al.
24. A GVH az elmúlt években több eljárást¹² is folytatott az OTP-vel szemben, amelyek közül egy versenyfelügyeleti eljárásban¹³ vizsgálta az eljárás alá vontnak a hazai bankkártya piacon tanúsított magatartását.
25. A GVH 2009. szeptember 24-én kelt, Vj/18/2008/341. sz., valamint 2013. november 19-én kelt Vj/74/873/2011. sz. határozataiban elmarasztalta az OTP-t gazdasági versenyt korlátozó megállapodás tilalmába ütköző jogsértés miatt, és vele szemben bírságot szabott ki.

IV.

AZ ÉRINTETT PIAC ÉS ANNAK JELLEMZŐI

IV.1. Az érintett piac meghatározása

26. Az érintett piac meghatározásának szempontjait az Európai Bizottság 97/C372/03. számú Közleménye¹⁴ rögzíti az alábbi meghatározásokból kiindulva:
- Az érintett termékpiac mindazokat a termékeket és/vagy szolgáltatásokat magában foglalja, amelyeket a fogyasztó a jellemzőik, árak és rendeltetésük alapján egymással felcserélhetőnek vagy helyettesíthetőnek tart.
 - Az érintett földrajzi piac azt a területet foglalja magában, ahol az érintett vállalkozások, termékek vagy szolgáltatások kínálásával foglalkoznak, ahol a versenyfeltételek elég homogének, és amely a szomszédos területektől megkülönböztethető, mert azokon a versenyfeltételek érzékelhetően eltérőek.
27. A Tptv. 14. §-a a fenti Közleményben foglaltakkal összhangban, az alábbi rendelkezéseket tartalmazza az érintett piac meghatározásához:
- Az érintett piacot a megállapodás tárgyát alkotó áru és a földrajzi terület figyelembevételével kell meghatározni.
 - A megállapodás tárgyát alkotó árun túlmenően figyelembe kell venni az azt – a felhasználási célra, az árra, a minőségre és a teljesítés feltételeire tekintettel – ésszerűen helyettesítő árukat (keresleti helyettesíthetőség), továbbá a kínálati helyettesíthetőség szempontjait.
 - Földrajzi terület az, amelyen kívül

¹¹ Vj/78-97/2013. 2. kérdésre adott válasz, OTP éves beszámoló 123. old.

¹² Lásd pl. Vj/129/2009. sz. eljárás, Vj/74/2011. sz. eljárás, Vj/44/2013. sz. eljárás

¹³ Vj/18/2008. sz. eljárás

¹⁴ A releváns piac meghatározásáról a Tptv. 14. §-a rendelkezik. Meghatározási módszereire ad részletes iránymutatást a közösségi versenyjog alkalmazásában az érintett piac meghatározásáról szóló bizottsági közlemény (97/C 372/03 – HL C 372., 1997.12.9., 5–13. o., HL magyar nyelvű különkiadás 8. fejezet, 1. kötet 155–163. o.) (továbbiakban: EU Piacmeghatározási Közlemény)

- a) a fogyasztó nem, vagy csak számottevően kedvezőtlenebb feltételek mellett tudja az árut beszerezni, vagy
 - b) az áru értékesítője nem, vagy csak számottevően kedvezőtlenebb feltételek mellett tudja az árut értékesíteni.
28. A Tpv. és az EUMSZ. érintett piaccal kapcsolatos rendelkezéseinek, illetve azok alkalmazásának előzők szerinti nagyfokú harmonizáltságára tekintettel az eljáró versenytanács – az alábbiakban részletezettek szerint – az érintett piac meghatározást együttesen értékelte a Tpv. és az EUMSZ. alapján¹⁵.
29. A piac meghatározásának – mind a termékek szintjén, mind a földrajzi dimenziójában – az a célja, hogy beazonosítsa a vállalkozás azon tényleges versenytársait, amelyek képesek korlátozni e vállalkozások magatartását, és megakadályozni azokat abban, hogy a tényleges verseny kényszerítő erejétől függetlenül viselkedjenek. Ez az a szemszög, amelyből a piac meghatározása lehetővé teszi többek között a piaci részesedések kiszámítását, amely hasznos információt ad a piaci erő tekintetében az erőfölény értékelése céljából.¹⁶
30. A fentiekből következik, hogy az érintett piac fogalma eltér a piacnak a más összefüggésekben gyakran alkalmazott meghatározásaitól. A vállalkozások például gyakran használják a "piac" szót annak a területnek a megnevezésére, ahol termékeiket értékesítik vagy tágabb értelemben annak az iparágnak vagy ágazatnak a megnevezésére, amelybe tartoznak.¹⁷
31. A vállalkozások a versenykorlátok három fő forrásának vannak kitéve, ezek: a keresleti helyettesíthetőség, a kínálati helyettesíthetőség és a potenciális verseny. Közgazdasági nézőpontból az érintett piac meghatározásához a keresleti helyettesíthetőség jelenti a legközvetlenebb és leghatékonyabb fegyelmező erőt egy adott termék szállítóira, különösen ármeghatározó döntéseik vonatkozásában. Egy vállalkozás vagy vállalkozások egy csoportja nem gyakorolhat lényeges befolyást az értékesítés olyan uralkodó feltételeire, mint például az árakra, ha vevői olyan helyzetben vannak, hogy könnyen válhatnak beszerezhető helyettesítő termékekre vagy máshol található szállítókra. A piacmeghatározás feladata alapvetően abból áll, hogy azonosítani kell az érintett vállalkozások vevőinek ténylegesen a rendelkezésére álló alternatív beszerzési forrásokat, mind a termékek vagy szolgáltatások, mind a többi szállító földrajzi elhelyezkedése tekintetében.¹⁸

IV.2.1. Az érintett termékpiac

32. Ahogy az fent is kifejtésre került, az érintett termékpiac mindazokat a termékeket és/vagy szolgáltatásokat magában foglalja, amelyeket a fogyasztó a jellemzőik, áruk és rendeltetésük alapján egymással felcserélhetőnek vagy helyettesíthetőnek tart.¹⁹
33. A keresleti helyettesíthetőség értékelése olyan termékek körének a meghatározásával jár, amelyeket a fogyasztók egymást helyettesítőnek tekintenek. A megválaszolandó kérdés az, hogy vajon a felek vevői áttérnének-e könnyen hozzáférhető helyettesítő termékekre, vagy máshol található szállítókra a vizsgált termékekre vonatkozóan és az érintett területeken feltételezetten bekövetkező, kismértékű, de tartós relatív árnövekedésre válaszul.

¹⁵ Erre vonatkozóan lásd még jelen előzetes álláspont I.X.1.4. számú fejezetében tett, a C-32/2011-es ügyben hozott Kúriai ítéleten alapuló megállapítást

¹⁶ A Bizottság közleménye a közösségi versenyjog alkalmazásában az érintett piac meghatározásáról (97/C 372/03)., 2. pont

¹⁷ A Bizottság közleménye a közösségi versenyjog alkalmazásában az érintett piac meghatározásáról (97/C 372/03)., 3. pont

¹⁸ A Bizottság közleménye a közösségi versenyjog alkalmazásában az érintett piac meghatározásáról (97/C 372/03)., 13. pont

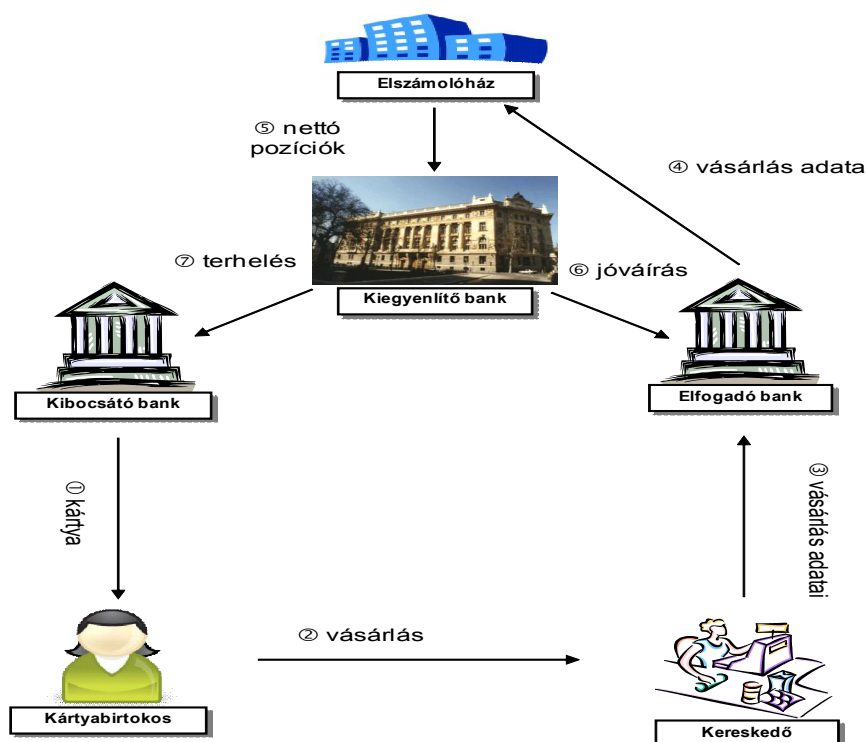
¹⁹ A Bizottság közleménye a közösségi versenyjog alkalmazásában az érintett piac meghatározásáról (97/C 372/03)., 7. pont

34. A pénzforgalomban készpénzes és készpénzmentes fizetési módokat különböztethetünk meg. A készpénzmentes fizetési módokon belüli egyik alternatíva a bankkártyás fizetés.
35. A bankkártyás fizetési tranzakció szereplői az alaptranzakció szintjén a kártyás fizetést kezdeményező ügyfél (kártyabirtokos), illetve a kártyát elfogadó kereskedő. A kártyaelfogadást a kereskedő részére a kártyaelfogadó bank végzi, míg a kártyát a kártyabirtokosnak a kártyakibocsátó bank biztosítja. A tranzakció ötödik – közvetett – szereplője a kártyatársaság, ami a tranzakció lebonyolításához szükséges platformot biztosítja.²⁰
36. A tranzakció folyamatát a következőképpen lehet leírni: A kártyabirtokos fizetési műveletet kezdeményez a kereskedőnél a kártyája POS-terminálon történő lehúzásával. A kereskedőtől egy automatikus felhatalmazást kérő üzenet indul a vásárlás összegének és a kártyabirtokos adatainak a feltüntetésével az elfogadó bankon keresztül a kártyatársasághoz, amely továbbítja azt a kibocsátó bankhoz. A kibocsátó (vagy az általa megbízott szolgáltató) ellenőrzi, hogy van-e elegendő fedezet a kártya mögött álló számlán, és ugyanezen az úton visszaküldi a kereskedőnek a művelet engedélyezését (vagy tiltását). Általában a nap végén a kereskedő a nála lebonyolított összes bankkártyás művelet adatait elküldi a bankjának (elfogadó banknak), amely azokat a kártyatársaságok (például MasterCard, Visa) által üzemeltetett elszámolási és kiegyenlítési rendszerbe továbbítják. A kártyatársaságok kiszámítják az egyes kibocsátó és elfogadó bankok nettó pozícióit (a bank nettó tartozását vagy követelését) beleértve az interchange-díjat és egyéb kártyatársasági díjakat. A kártyatársaságok által előállított banki nettó pozíciók bankközi kiegyenlítése a kiegyenlítő banknál vezetett számlákon történik.²¹
37. A négy szereplős kártyarendszerben a tranzakciókért különféle díjak kerülnek felszámításra. A kereskedők a kártyaelfogadásért jellemzően kereskedői jutalékot fizetnek, amely általában a szolgáltatás bizonyos százalékában meghatározott összeg. A kártyabirtokosok számára a tranzakciók jellemzően díjmentesek, ők a kártyakibocsátók felé fizetnek általában éves gyakoriságú bankkártya díjat.
38. A négy szereplős kártyarendszerben lebonyolított fizetés folyamatát, valamint a művelethez kapcsolódó díjak áramlásának irányát az alábbi ábra szemlélteti:

²⁰ A négy szereplős modell valójában ennek megfelelően ötszereplős, azonban a négy szereplős elnevezést használják.

²¹ Magyarországon a MasterCard esetében a Magyar Nemzeti Bank valós idejű bruttó elszámolási rendszerében (VIBER) történik a kiegyenlítés.

1. ábra: A négszereplős kártyarendszerben lebonyolított fizetési művelet folyamata²²



39. A jelen eljárásban vizsgált megállapodással érintett piac, a kártyás fizetési szolgáltatások piacához kapcsolódó bankkártyás fizetési rendszer kétoldalú piacként jellemezhető. Kétoldalú piac esetében a piac egyik oldalának árazási döntései befolyásolják a kapcsolódó piac keresleti viszonyait (a kereslet mennyiségét), ami viszont visszahat az eredeti piac keresletére (a kereslet mennyiségére). A bankkártyás fizetési rendszerben a díjak megfelelő meghatározása révén növelhető a tranzakciók száma. Ennek oka elsősorban, hogy a piac két oldala között keresztirányú pozitív externáliák hatnak; egyrészt egy kártyabirtokos akkor ítéli hasznosnak a bankkártyát, ha azt a kereskedők széles körben fogadják el, másrészt egy kereskedő hajlandósága a kártya elfogadására megnő, ha a vásárlók nagyobb része használja a kártyát (még inkább, ha ily módon bevételeit növelheti). Mindkét oldal számára vonzóbb a szolgáltatás, ha „a másik oldalon” nő a használók száma.²³
40. Az Európai Bizottság (a továbbiakban Bizottság) a Visa I.,²⁴ Visa II.²⁵ és a MasterCard²⁶ ügyekben hozott döntésekben kifejtett álláspontja szerint, a kártyás fizetési rendszerek esetében a verseny több szinten valósul meg; egyrészt a kártyatársaságok szintjén (ún. „inter-system competition”), másrészt a kibocsátók és az elfogadók között. A verseny tehát az értéklánc upstream (kártyatársaságok) és downstream (az egyes bankok) szintjein egyaránt zajlik. Ennek alapján a Bizottság külön kezelte az upstream; „system/network market” és a downstream; „kibocsátói”, „elfogadói” piacokat.
41. A bankkártya rendszeren belül a kártyatársaságok a rendszer „upstream” részén helyezkednek el. A kártyatársaságok jellemzően egy adott bankkártya logó („brand”)

²² Forrás: KESZY-HARMATH Zoltánné – KÓCZÁN Gergely – KOVÁTS Surd – MARTINOVIC Boris – TAKÁCS Kristóf: A bankközi jutalék szerepe a kártyás fizetési rendszerekben, MNB-tanulmányok 96., Magyar Nemzeti Bank, Budapest, 2011., 8. oldal

²³ A bekezdésben leírtak forrása: Vj/18/2008., versenytanácsi határozat, II.2.2. bekezdés

²⁴ A Bizottságnak a VISA I. ügyben 2001. augusztus 9-én hozott döntése. 34. pont.

²⁵ A Bizottságnak a VISA II. ügyben 2002. július 24-én hozott döntése. 43. pont.

²⁶ A Bizottságnak a MasterCard ügyben 2007. december 19-én hozott döntése. 278. pont.

tulajdonosai, és értékesítik az e kártyákhoz kapcsolódó licenc jogokat, valamint reklámozzák a márkát. A kártyatársaságok ezen kívül jellemzően koordinálják is tagbankjaik viselkedését közös szttenderdek, protokollok és szabályok felállításán és érvényesítésén keresztül, illetve gyakran hálózatüzemeltetőként is funkcionálnak az informatikai infrastruktúra biztosítása révén. A kártyatársaságok egymással versenyeznek annak érdekében, hogy minél több pénzügyi intézmény csatlakozzon a rendszereikhez, melyen keresztül a különböző szolgáltatásaikat nyújtani tudják.²⁷

42. A bankok a kártyarendszer „downstream” részén helyezkednek el. A kibocsátói oldalon a kibocsátó bankok, amelyek a kártyabirtokosok számára nyújtanak különféle szolgáltatásokat, az elfogadói oldalon pedig az elfogadó bankok, amelyek a bankkártyát fizetési eszközként elfogadó kereskedőkkel állnak szerződéses kapcsolatban.
43. A Magyar Nemzeti Bank (a továbbiakban MNB) álláspontja szerint²⁸ a kártyatársaságok alapvetően a fizetési kártya kibocsátó és a fizetésikártya-elfogadói szolgáltatást nyújtó pénzforgalmi szolgáltatókkal állnak kapcsolatban, és így elsősorban a velük való szerződéskötésért versenyeznek egymással. A kártyatársaságok közötti versenynek csak közvetett célja a kártyabirtokos ügyfelek és kártyaelfogadó kereskedők megszerzése. Ennek következtében elsődlegesen a kártyatársaságokkal kapcsolatban álló pénzforgalmi szolgáltatók (kártyakibocsátó, elfogadó bankok) képesek versenyre ösztönözni a kártyatársaságokat. A kártyatársaságok a pénzforgalmi szolgáltatóknak, illetve rajtuk keresztül azok ügyfeleinek nyújtott szolgáltatások minőségében, valamint a szolgáltatások díjazásában képesek versenyezni egymással.
44. Az MNB kifejtette, hogy a kártyakibocsátók közötti verseny vizsgálata kapcsán fontos kiemelni azt, hogy a kifejezetten a kártyatermékek közötti verseny elsősorban a hitelkártyák, valamint a magasabb szolgáltatási szintet biztosító betéti kártyák között figyelhető meg; az alacsonyabb szintű betéti kártyák esetén elsősorban a lakossági ügyfelekért folytatott versenyről van szó. Ennek oka, hogy a kibocsátók ebben a szegmensben jellemzően a számos szolgáltatást tartalmazó számlacsomagokhoz kapcsolva kínálnak betéti kártyát is. Ebben az esetben azonban a kártyabirtokos ügyfelek elsősorban nem egy betéti kártyával kapcsolatos döntést hoznak, hanem a számlacsomagra vonatkozót, így pedig a kártyák terén érzékelhető, kibocsátók közötti verseny intenzitása is csökkenhet, illetve azt részben felválthatja a számlacsomagok közötti verseny. Ennek megfelelően a betéti kártyákat kibocsátó intézmények közötti versenyt elsősorban a lakossági számlacsomagokat kínáló bankok tudják befolyásolni, intenzívebbé tenni. A nagyobb ügyfélszámmal rendelkező bankok nagyobb mértékben képesek hatni a versenyre, illetve egyes ügyfélszegmensekben, részpiacokon a kisebb piaci részesedéssel rendelkező intézmények is képesek versenyt generálni.
45. Első körben fontos szétválasztani a rendszer up-stream és down-stream szintjét. Az up-stream szinten a kártyatársaságok találhatók, és ők egymással versenyezve kínálnak különböző szolgáltatásokat és termékeket ügyfeleiknek, akik pedig elsősorban a kibocsátó és az elfogadó bankok. Ugyan a kártyatársaságok tevékenysége eléri a kártyabirtokosokat és a kereskedőket is, közvetlen üzleti, szerződéses kapcsolatban azonban jellemzően csak a kereskedőkkel vannak, az a kapcsolat is azonban elsősorban támogatási és marketing tevékenységre korlátozódik, nem pedig a rendszer működését alapvetően befolyásoló és meghatározó tevékenységekre. Amikor a kártyatársaságok közötti versenyt akarjuk elemezni, azt, hogy egymásra milyen versenynyomást gyakorolnak, illetve a piaci magatartásuk milyen hatással van versenytársaikra, a rendszer up-stream szintjét kell néznünk.
46. Egy kártyatársaság célja alapvetően kettős: hogy egyrészt minél több kártya legyen a piacon, amely az ő logóját viseli, másrészt pedig, hogy minél több helyen fogadják el

²⁷ Lásd a Bizottság MasterCard határozat (COMP/34.579) 283. pontja.

²⁸ MNB válasz Vj/78-46/2013. 1-3. kérdés

ezeket a kártyákat. Ugyan a kártyabirtokosok lesznek azok, akik végső soron birtokolni és használni fogják a kártyákat, azonban a kártyákat a kibocsátó bankok bocsátják ki az ügyfelek részére. A kibocsátó bankok pedig abban érdekeltek, hogy minél jobb termékeket, minél jobb szolgáltatásokat, minél jövedelmezőbben tudjanak ügyfeleiknek kínálni. Azt, hogy mennyire jó a termék, a kapcsolódó szolgáltatás és a jövedelmezőség az dönti el, hogy melyik kártyatársaság mit tud kínálni a kibocsátó bankoknak ezen a téren, illetve milyen egyéb módon tudja támogatni és ösztönözni a kibocsátást. A kártyatársaságok ezért komplex szolgáltatás- és termécsomagjaikkal a kártyakibocsátó bankokért versenyeznek, rajtuk keresztül próbálják elérni a minél nagyobb kártyaszámot.

47. Ezt bizonyítja az is, hogy a kártyatársaságok a kártyakibocsátás tekintetében a kibocsátó bankokkal állnak szerződéses és egyéb üzleti kapcsolatban, a kibocsátó bankokkal folytatnak tárgyalásokat, nekik tesznek termék- és szolgáltatás ajánlatokat. Ebből kifolyólag, bár a kártyatársaságok közvetetten a kártyabirtokosokért versenyeznek, a tényleges verseny a kártyakibocsátó bankokért folyik, a kártyatársaságok tényleges piaci magatartása a kibocsátói oldalon elsősorban arra irányul, hogy meggyőzzék a kártyakibocsátó bankokat arról, hogy az ő terméküket kell ügyfeleiknek kínálniuk. A kártyatársaságok a kártyabirtokosok előtt jellemzően csak promóciós kampányokon, reklámokon keresztül jelennek meg, így szólítják meg őket. Ilyen szempontból ez egy klasszikus vertikális láncnak tekinthető abban az értelemben, hogy a kártyatársaságok a kártyakibocsátó bankokkal állnak szerződésben, a bankok pedig a végső fogyasztóval, és a kártyatársaságok azért versenyeznek, hogy a bankok az ő terméküket „adják el” a végső fogyasztóknak. Ahhoz tehát, hogy elemezhessük a kártyatársaságok versenyét, a lánc up-stream szintjét kell néznünk.
48. A kártyatársaságok természetesen nem csak a kibocsátói oldalon, hanem az elfogadói oldalon is versenyeznek egymással, hiszen céljuk, hogy minél több kereskedő elfogadja bankkártyáikat. Ebben a versenyben is természetesen az up-stream szint a releváns, hiszen a kártyatársaságok a bankokkal állnak kapcsolatban, szerződésben. Ahogy azonban a Bizottság is rávilágít, a két oldal, az elfogadói és a kibocsátói oldal keresletei, ugyan összefüggenek, de alapvetően eltérőek, így a függőségi viszony nem elegendő annak alátámasztására, hogy egy termékpiacot alkotnak.²⁹ A kártyakibocsátó bankok kereslete a kártyatársaságok szolgáltatásaiért önmagában egyoldalúnak tekinthető, vagyis a kártyatársaságok a kibocsátók felé egyoldalú keresletet elégítenek ki. Ezt alátámasztja egyrészt, hogy a bankok teljesen eltérő, külön üzletágként kezelik az elfogadást és a kibocsátást, ráadásul számos kibocsátó bank nem is foglalkozik kártyaelfogadással. Ha továbbá a helyettesíthetőség oldaláról közelítjük meg a kérdést, logikusan kikövetkeztethető, hogy a kártyakibocsátással kapcsolatos termékek és szolgáltatások nem helyettesíthetők a kártyaelfogadással kapcsolatos termékekkel és szolgáltatásokkal, hiszen alapvetően más, eltérő dolgokról van szó, amelyek semmilyen körülmények között nem helyettesítői, sokkal inkább kiegészítői egymásnak, természetükből fakadóan is.
49. A fentiek alapján tehát megállapítható, hogy a kétoldalú kártyarendszert, a jelen eljárásban vizsgált magatartás tekintetében, első körben leszűkíthetjük a kártyakibocsátói piac up-stream szintjére, hiszen ez az a szint, amely megadja a kártyatársaságok közötti, a kártyakibocsátással összefüggő verseny vizsgálatának a keretét. Felmerül a kérdés, hogy tovább szűkíthető-e ez a piac?

IV.2.2. Kibocsátott kártyák – betéti versus hitelkártyák

50. A korábban bemutatásra került³⁰, hogy a kibocsátói oldalon termékszínten alapvetően a betéti kártyákat (debit card) és a hitelkártyákat (credit card) különböztetjük meg. Az eljáró versenytanács álláspontja szerint megállapítható, hogy alapvetően két eltérő

²⁹ Lásd a Bizottság MasterCard határozatának (COMP/34.579) 273-274. pontja

³⁰ Lásd 45. pont

termékkategóriáról beszélünk, amely két eltérő keresletet elégít ki. A betéti kártyák jellemzően a banki ügyfelek folyószámlájához kapcsolódnak, manapság a folyószámlák szinte kötelező elemei, az ügyfelek igénye velük kapcsolatban pedig az, hogy rajtuk mint eszközön keresztül elérhessék a bankszámlájukon rendelkezésre álló forrásokat fizetés vagy pénzfelvétel céljából. Ezzel szemben a hitelkártyák mögött jellemzően egy hitelkeret található, és számos olyan mögöttes szolgáltatás, amely nem jellemző a betéti kártyákra.

51. A fentiek alapján jelentős eltérés van e két termék között. Ezt támasztja alá az is, hogy a kártyatársaságok jellemzően különböző módon határozzák meg a két termékcsoporthoz bankközi jutalékaikat is, és ezeknek a mértéke is jellemzően nagyon eltérő, a hitelkártyák interchange díja magasabb, és struktúrájában is más lehet. A MasterCard eltérő megközelítést, módszertant, eltérő költségbenchmarkot alkalmaz a bankközi jutalékok megállapításához használt költségtanulmányaiban. Ezzel kapcsolatban a MasterCard a Bizottság előtt folyó eljárása során úgy nyilatkozott, hogy a betéti és a hitelkártyák természete oly mértékben különböző, hogy szükség van specifikus, egyedi interchange meghatározási módszertanra mindkét kártyatípus esetében.³¹
52. A betéti kártyák és a hitelkártyák közötti eltérés az ezekhez kapcsolódó bevételek és költségek oldaláról is szemléltethető, ahogy arra az MNB és a GVH közös tanulmánya³² is rávilágít. A tanulmány szerint kibocsátói oldalon a betéti kártyák esetében bevételként az éves kártyadíjakat és a kondíciós lista egyéb tételeinek a vásárlási forgalomra eső hányadát, valamint az interchange díjat lehet figyelembe venni, hitelkártyák esetében ez kiegészül a hitelezéshez kapcsolódó kamatbevételekkel és díjakkal. Költségként különböző banki tevékenységek bankkártyás vásárlásokra eső része vehető figyelembe mind a betéti kártyák, mind a hitelkártyák esetében (ilyen például a kockázat elemzés, a kártyakibocsátás, vagy a visszaélések megelőzése és kezelése³³), azonban a hitelkártyák esetében ez még kiegészül a nettó hitelezési veszteséggel (behajthatatlan követelések), a tartozás behajtásának költségeivel, valamint a tőkeköltséggel.
53. A tanulmány megállapította, hogy a hitelkártya kibocsátói üzletág jóval magasabb költségekkel és bevételekkel jár, ugyanis bevételi oldalon magában foglalja a határidő előtt vissza nem fizetett tartozások kamatait és a hitelezéshez kapcsolódó egyéb díjakat is, költség oldalán pedig a behajthatatlan hitelekkel szembe fordított veszteséget. Amennyiben [üzleti titok]³⁴ veszteséggé válhat az üzletág. A két üzletágnak tehát meglehetősen eltérő tulajdonságai és kritikus pontjai vannak.
54. A betéti kártya és a hitelkártya üzletágot a kibocsátó bankok is jellemzően külön kezelik. A megkérdezett kibocsátó bankok válaszai alapján³⁵ a betéti kártya egy bankszámlához, folyószámlához kapcsolódik, a betéti kártya életciklusa a folyószámla életciklusához igazodik. A hitelkártya ezzel szemben elkülönült, önálló termék.
55. Ha a keresleti helyettesíthetőség oldaláról közelítjük meg a dolgot, azt a kérdést kell feltenni, hogy abban az esetben, ha a betéti kártyák (és a kapcsolódó szolgáltatások) kibocsátásának/nyújtásának költsége megemelkedik a kibocsátó bankok számára, tudják-e ezt a hitelkártyákkal helyettesíteni. A válasz egyértelműen nem, hiszen a két kártyatípus célja, funkciója és természete alapvetően eltér egymástól. Egy kibocsátó bank nem

³¹ Lásd a Bizottság MasterCard határozat (COMP/34.579) 170-175. pontjait

³² KESZY-HARMATH Zoltánné – KÓCZÁN Gergely – KOVÁTS Sándor – MARTINOVIC Boris – TAKÁCS Kristóf: A bankközi jutalék szerepe a kártyás fizetési rendszerekben, MNB-tanulmányok 96., Magyar Nemzeti Bank, Budapest, 2011., 7.5.1. fejezet

³³ Teljesebb felsorolásért lásd a hivatkozott tanulmány 56. oldalát.

³⁴ Tehát feltételezve, hogy a jutalékkiesést a bankok nem pótolják egyéb díjak (pl. az éves kártyadíj) emelésével.

³⁵ Budapest Bank Vj/78-54/2013. 9. kérdésre adott válasz

FHB Vj/78-38,39/2013. 9. kérdésre adott válasz

K&H Vj/78-41/2013. 9. kérdésre adott válasz

Raiffeisen Vj/78-48/2013. 9. kérdésre adott válasz

UniCredit Vj/78-49/2013. 9. kérdésre adott válasz

mondhatja ügyfelének, hogy megdrágultak a betéti kártyák, ezért hitelkártyát ajánl helyette, hiszen az ügyfél igénye nem egy hitelkeret, amelynek a terhére vásárolhat, hanem egy olyan eszköz, amellyel hozzáférhet saját forrásaihoz. A hitelkártya ebben a tekintetben sokkal inkább kiegészítő termék, amit alátámaszt az is, hogy a fogyasztók, ha rendelkeznek hitelkártyával, mellette betéti kártyával is rendelkeznek, és nem jellemző, hogy valaki csak hitelkártyával rendelkezzen de betéti kártyával nem. Ugyanígy, ha megdrágul a hitelkártya kibocsátás, a bank nem fog helyette betéti kártyát kínálni ügyfelének, hiszen az ügyfélnek az az igénye, hogy hitelkeret terhére vásárolhasson, kiegészítve a saját forrásait, amelyekhez a betéti kártyán keresztül férhet hozzá.

56. A helyettesíthetőség ellen szóló további érv, hogy alapvetően eltér a két kártyatípus kibocsátásának költsége, és a bevételi láb is eltérő. Ahogy fentebb ismertetésre került, a hitelkártyák kibocsátása magasabb költségekkel jár, és eltérő költség kategóriák is kapcsolódnak hozzá, ahogy bevételi oldalon is magasabbak a bevételek, eltérő szerkezet mellett. Itt szükséges továbbá megemlíteni az eltérő interchange díjakat is, vagyis azt, hogy a hitelkártyák jellemzően lényegesen magasabb interchange díjakkal rendelkeznek, ami szintén alátámasztja a helyettesíthetőség hiányát. Ha ugyanis a kétfajta szolgáltatás helyettesíthető lenne egymással, minden kibocsátó bank számára az lenne a racionális döntés, hogy csak az olcsóbb betéti kártyákat bocsássa ki ügyfeleinek.
57. A helyettesíthetőség szempontjából a két kártyatípus természete, célja, funkciója alapvetően eltér egymástól, ebből fakadóan a két termék nem helyettesíthető egymással. A helyettesíthetőség ellen szóló további érv, hogy alapvetően eltér a két kártyatípus kibocsátásának költsége, és a termékből származó bevétel is. A hitelkártyák kibocsátása magasabb költségekkel jár, és eltérő költség kategóriák is kapcsolódnak hozzá, ahogy bevételi oldalon is magasabbak a bevételek, eltérő szerkezet mellett. Itt szükséges továbbá megemlíteni az eltérő interchange díjakat is, vagyis azt, hogy a hitelkártyák jellemzően lényegesen magasabb (a jelenleg hatályos jogi szabályozás alapján másfélszeres) interchange díjakkal rendelkeznek, ami szintén a helyettesíthetőség hiánya irányába mutat. A kibocsátó bankok válasza is megerősíti, hogy betéti kártya a bankszámlához kapcsolódik, a hitelkártya ezzel szemben elkülönült, önálló termék.
58. A banki nyilatkozatok, valamint a MasterCard nyilatkozata, miszerint a bankok szervezetükön belül is jellemzően külön üzletágként, külön profitcenterként kezelik a két kártyatípust, szintén ezt támasztják alá. A bankok nem egy csomagként tekintenek a betéti és hitelkártyákra, külön ajánlatot kérnek a kártyatársaságoktól, és a kártyatársaságok maguk is külön ajánlatokat adnak a bankoknak.
59. A keresleti helyettesíthetőség mellett, amennyiben szükséges, a kínálati helyettesíthetőséget is meg lehet vizsgálni a termékpiacon meghatározása során. Kínálati helyettesíthetőség keretében azt kell vizsgálni, hogy létezik-e olyan vállalkozás, amely a szóban forgó terméket éppen nem termeli, de erre rövid időn belül, jelentősebb költségek és kockázatok vállalása nélkül képes lenne, ezáltal hasonló versenynyomást teremtve, mint amelyet az adott árut aktuálisan előállító vállalkozások jelentenek.
60. Ahogy korábban ismertetésre került a kártyaüzletág egy nagyon specifikus, tőkeigényes üzletág, amelyben világviszonylatban is kevés vállalkozás vesz részt kártyatársaságként. A termék-szolgáltatás kombináció, amit a kártyatársaságok nyújtanak annyira egyedi, hogy nem hasonlítható egyetlen más iparágéhoz sem, és nem képzelhető el, hogy egy olyan vállalkozás, amely alapvetően nem ezen a piacon működik, rövid időn belül, kis befektetéssel és kis kockázattal, termelése átállításával képes legyen versenytársként megjelenni a piacon. Megállapítható, hogy a piacon nincs kínálati helyettesíthetőség.
61. A fentiek alapján az eljáró versenytanács álláspontja, hogy a jelen eljárásban vizsgált magatartás, a jelen eljárásban vizsgált versenyfolyamatok értékelése céljából **érintett termékpiacként a betéti kártya kibocsátás up-stream piaca definiálható** (betéti kártya és kapcsolódó szolgáltatások nyújtása a kártyatársaságok részéről a kibocsátó bankoknak).

IV.3. Az érintett földrajzi piac

62. A bizottsági közlemény szerint az érintett földrajzi piac azt a területet foglalja magában, ahol az érintett vállalkozások termékek vagy szolgáltatások kínálásával foglalkoznak, ahol a versenyfeltételek elég homogének, és amely a szomszédos területektől megkülönböztethető, mert azokon a versenyfeltételek érzékelhetően eltérőek.³⁶
63. A betéti kártya kibocsátás up-stream piacán Magyarországon a Visa és a MasterCard kínálnak betéti kártyákat és kapcsolódó szolgáltatásokat kártyakibocsátó bankoknak. A kártyakibocsátó bankok jellemzően országos hálózattal rendelkező, az ország egész területén szolgáltatásokat nyújtó bankok. Amikor egy kártyatársaság betéti kártya kibocsátással kapcsolatosan kínál terméket/szolgáltatást ügyfeleinek, vagyis a kibocsátó bankoknak, ezeknek a termékeknek/szolgáltatásoknak nincs regionális jellemzője, specifikussága. Az eljáró versenytanácsnak nincs tudomása olyan körülményről amely alapján az országosnál szűkebb földrajzi piacok azonosíthatók be. Nincs olyan magyarországi régió, amelyen belül érzékelhetően mások lennének a versenyfeltételek a Visa és a MasterCard számára, mint az ország többi részében.
64. A betéti kártya mint termék szorosan kapcsolódik a banki számlavezetéshez. Nem jellemző, illetve minimális az olyan típusú határon átnyúló banki szolgáltatás, amelynek keretében belföldi ügyfelek külföldi bankokban vezetnek bankszámlát. Különösen igaz ez a forint számlavezetésre, márpedig csak forint számlavezetéshez kapcsolódhat forint alapú betéti kártya, itthon pedig a vásárlás és a készpénzfelvétel forintban van denominálva. Ha vannak is belföldi fogyasztóknak külföldi bankszámláik, azok elsősorban megtakarítási jellegűek és valamilyen külföldi pénznemben denomináltak, így az ezekhez kapcsolódó betéti kártyával való itthoni vásárlás/pénzfelvétel devizakonverziót von maga után.
65. Ezen kívül, nagyon fontos szempont, hogy a kártyatársaságok nemzeti, országos interchange díjakat határoz(t)ak meg, illetve lehetővé tették a bankok számára, hogy egy országon belül bilaterális vagy multilaterális alapon megállapodjanak az abban az országban, a belföldinek tekintett tranzakciók kapcsán alkalmazandó belföldi interchange díjakról. A MasterCard és a Visa is külön interchange díjakat határozott meg 2014. január 1-jéig³⁷ Magyarország tekintetében, amelyek eltértek minden más ország belföldi interchange díjaitól. Ezek a díjak továbbá eltértek azoktól a díjaktól is, amelyeket a kártyatársaságok a határon átnyúló tranzakciók vonatkozásában állapítottak meg. Nem utolsó sorban pedig, ezek a díjak országosak, az egész országban ugyanúgy (regionális megkülönböztetések nélkül) alkalmazandók, függetlenül attól, hogy hol bocsátották ki a kártyát és hol használták valamilyen tranzakcióhoz.
66. A fentiek alapján az eljáró versenytanács álláspontja, hogy **az érintett piac a magyarországi kibocsátású betéti kártyák piaca.**

³⁶ A Bizottság közleménye a közösségi versenyjog alkalmazásában az érintett piac meghatározásáról (97/C 372/03).

³⁷ 2014. január 1-jétől a pénzforgalmi szolgáltatás nyújtásáról szóló 2009. évi LXXXV. törvény 35/A. §(1) bekezdése alapján jogszabályi szinten került rögzítésre az interchange díj

V. A vizsgált magatartás

V.1. Az eljárás alá vontak magatartásának bemutatása

67. Az alábbiakban kerülnek bemutatásra a vizsgálat tárgyát képező Megállapodás létrejöttének előzményeivel, körülményeivel és hatásaival összefüggésben feltárt információk.

V.1.1. A megállapodás megkötésének előzményei

68. Az OTP a kártyaüzletág beindítása óta valamennyi kártyatársasággal napi szinten folyamatos kapcsolatban áll. [üzleti titok].
69. [üzleti titok]. Az innovációk időben elsőként főleg a MasterCard közvetítésében jelennek meg Magyarországon, a VISA jelentős késéssel követi ezt a fajta technológiai megjelenést. [üzleti titok]. 2009 kora őszén közösen a MasterCard-dal vezette be a hazai piacra a PayPass kártyákat és a PayPass képes terminálokat. [üzleti titok].
70. Az OTP meghallgatása³⁸ során előadta, hogy 2008-2009-ben a gazdasági válság hatására kezdte kezdte el a portfólióit racionalizálni, döntött arról, hogy a Visa portfólióját a MasterCard-ra cseréli. Az OTP szerint minél több kártyatípus van egy portfólióban, annál drágább annak fenntartása. Az OTP a piaci kihívások hatására folyószámla csomagokat vezetett be, és e csomagokhoz dedikált kártyákat bocsát ki. Amikor az ügyfelek elkezdtek a csomagok irányába mozogni, kártyamigráció is elkezdődött. 2009-ben, amikor a MasterCard volumen elvárásokat fogalmazott meg, ekkor még az OTP ezt nem tudta vállalni. A portfólió közötti migráció ténye miatt nem tudták a korábbi Customer Segment Agreement-ben szereplő volumen megkötéseket vállalni.
71. Az OTP és MasterCard között 2010-ben támogatási szerződés jött létre.³⁹ A szerződés 2010-2013 évekre vonatkozott. A szerződés keretében az OTP évi mintegy [üzleti titok] euró⁴⁰ támogatást kapott egyrészt a VISA portfólió MasterCard-hoz történő migrálásának támogatására („MasterCard Conversion Support”),⁴¹ másrészt a MasterCard és a Maestro marketing kampányok támogatására („MasterCard, Maestro Marketing Support”) és forgalomarányos díjvisszatérítést („volume rebate”).⁴²
72. A 2010-es szerződés 2. fejezete tartalmazza az egyes támogatási elemeket. Az egyes támogatási elemek az alábbi tevékenységekre terjedtek ki:⁴³
- Forgalomarányos díjvisszatérítés - volume rebate – A forgalomarányos díjvisszatérítés [üzleti titok]
 - MasterCard Marketing support [üzleti titok]
 - Maestro Marketing support - [üzleti titok]
 - MasterCard Conversion Support - [üzleti titok]
73. A szerződés 3. fejezete tartalmazza az OTP vállalásait, amelyek a következők:
- Az OTP minden megtesz annak érdekében, hogy elérje az „alap”, „minimum” támogatásokhoz szükséges forgalmi szintet [üzleti titok] euró, valamint a kiegészítő támogatásokhoz szükséges alábbi forgalmi szinteket:
 - első évben [üzleti titok] euró,

³⁸ Vj/78-14/2013. Jegyzőkönyv az OTP meghallgatásáról.

³⁹ A megállapodás szövegét lásd a Vj/78-90/2013. 1. mellékletében. Előtte egy 2006-ban megkötött ún. Member Segment Agreement volt hatályban a két fél között.

⁴⁰ 310 EUR/HUF árfolyammal számolva [üzleti titok] millió Ft

⁴¹ „MasterCard agrees to support Customer's efforts to convert Pay Now Cards in its portfolio which at the Effective Date are not MasterCard or Maestro branded into MasterCard Cards in the amount of [üzleti titok] Euro during the First Performance Period, [üzleti titok] Euro during the Second Performance Period and [üzleti titok] Euro during the Third Performance Period (the „MasterCard Conversion Support”).”

⁴² Vj/78-10/2013. melléklet - Új MasterCard támogatási szerződés tervezet a 2012-2016. közötti időszakra

⁴³ Vj/78-90/2013. sz. irat 1. melléklete

- második évben [üzleti titok] euró,
 - harmadik évben [üzleti titok]euró,
 - negyedik évben [üzleti titok] euró.
 - Az OTP mindent megtesz annak érdekében, hogy évente elérje a [üzleti titok] eurós Maestro POS forgalmat.
 - Az OTP minden megtesz annak érdekében, hogy az első évben [üzleti titok], a második évben [üzleti titok], a harmadik évben [üzleti titok] db kártyát migráljon át.
 - A szerződés időtartama alatt kibocsátott junior kártyáknak MasterCard vagy Maestro kártyáknak kell lenniük. Az OTP negyedéves rendszerességgel beszámol a vállalások alakulásáról.
74. Az előzetes tervek szerint a 2012, 2013-as években az egyes támogatási elemek után járó támogatás az alábbiak szerint alakult volna.

4. táblázat A 2010-ben kötött MasterCard – OTP szerződés alapján járó támogatások összege (euró)⁴⁴

	2012	2013
<i>Volume rebate</i>	[üzleti titok]	[üzleti titok]
<i>MasterCard Marketing support</i>	[üzleti titok]	[üzleti titok]
<i>Maestro Marketing support</i>	[üzleti titok]	[üzleti titok]
<i>MasterCard conversation support</i>	[üzleti titok]	[üzleti titok]
Összesen	[üzleti titok]	[üzleti titok]

V.1.2. A Megállapodás létrejöttének körülményei

75. 2012. januártól a MasterCard új interchange díjazást léptetett érvénybe, mellyel az érintésmentes, „contactless” fizetési módot kívánja elterjeszteni. Az OTP belső dokumentumai szerint az elvégzett számítások alapján a kártyaportfólió PayPass-osításának többletköltsége meghaladná az interchange-ből származó többletbevételt, ezért a contactless technológia elterjesztése nem rentábilis a kibocsátói oldalon. Annak érdekében, hogy a PayPass technológia bevezetésében az OTP megőrizhesse piacvezető pozícióját, és az ne igényeljen többlet beruházást az OTP részéről, az OTP új támogatási ajánlat kidolgozására kérte fel a MasterCard-ot. Ennek köszönhetően a MasterCard egy új, teljes körű, 5 évre szóló támogatói szerződési ajánlatot tett, amely a 2010-től érvényben lévő szerződést váltotta fel a 2012-2016 időszakra. A szerződés összesen [üzleti titok] euró⁴⁵ támogatást biztosít.
76. A MasterCard beadványa szerint⁴⁶ az OTP Bank 2011 októberében kereste meg a MasterCard-ot azzal, hogy további pénzügyi támogatást, tehát további árengedményt kérjen a MasterCard-tól a MasterCard által az OTP Bank felé felszámított díjakból, elsősorban az OTP új bankkártyás technológiákba történő befektetéseinek társfinanszírozására. A MasterCard 2011. december 9-én ajánlatot adott az OTP-nek, amelyben azt javasolta, hogy a felek kössenek customer segment agreement-et („CSA” vagy „Megállapodás”). Ezt az ajánlatot a felek megtárgyalták, és a CSA a MasterCard végleges ajánlatát tükrözi.
77. A tárgyalások előkészítése kapcsán A MasterCard előadta,⁴⁷ hogy a CSA megtárgyalása [üzleti titok] (OTP, [üzleti titok]) [üzleti titok] (MasterCard Europe, [üzleti titok]) írt, 2011. október 19-i keltezésű levelével kezdődött. A levélben az OTP kiemeli, hogy a kártyaportfóliójának [üzleti titok]% -át a MasterCard kártyák alkotják. A VISA kártyák migrációjának eredményeképpen a jövőben a MasterCard kártyák aránya [üzleti titok]% -ra

⁴⁴ Vj/78-10/2013. Melléklet

⁴⁵ 310 EUR/HUF árfolyammal számolva ~[üzleti titok] mrd FT

⁴⁶ Vj/78-11/2013. 3. kérdésre adott válasz

⁴⁷ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet, 1. kötet 2011. október 19-i levél

fog növekedni. Az OTP továbbra is elkötelezett a VISA kártyák migrációja mellett. Az OTP az alábbi kéréseket intézte a MasterCard-hoz:

- a) a Magyarországra érvényes díjstruktúrában esetlegesen bekövetkező változások előtt a MasterCard felső és szakértői szintű egyeztetéseket kezdeményezzen az OTP-vel,
- b) a MasterCard évenként további [üzleti titok]euró marketing támogatást nyújtson az OTP-nek a következő három évben a jelenleg érvényes [üzleti titok]eurós éves marketing támogatáson felül, amely kompenzációt jelentene a jelenleg is zajló kártyamigrációért, valamint a
- c) PayPass tevékenységhez kapcsolódóan a jelenlegi szerződéshez képest a MasterCard évenként további [üzleti titok]eurós támogatással járuljon hozzá a következő [üzleti titok] évben.

78. Ezt követően [üzleti titok]⁴⁸ [üzleti titok].⁴⁹ [üzleti titok]

79. [üzleti titok]⁵⁰

80. Ezt követően [üzleti titok]⁵¹ A Base Volume az OTP adott pillanatban fennálló MasterCard márkajelzésű kártyákkal lebonyolított akkori forgalmán alapul, és kezdetben a Maestro Marketing Support és Maestro PayPass Support forgalom-alapúak voltak.⁵²

81. A MasterCard az elvégzett kalkulációk alapján egy ötéves együttműködést javasolt, ami az eredeti megállapodás helyére lépne. [üzleti titok].⁵³

- [üzleti titok],
- [üzleti titok],
- [üzleti titok],
- [üzleti titok].

82. A fentieket összefoglalva [üzleti titok]⁵⁴

83. A MasterCard prezentációt készített a jelenlegi és az új szerződés közötti különbségekről.⁵⁵ [üzleti titok].

84. A korábbi elemek kapcsán megemlítendő, hogy [üzleti titok].

85. A javaslatban az OTP vállalásai között szerepel

- (1) [üzleti titok],
- (2) [üzleti titok].

86. A MasterCard javasolta [üzleti titok].

87. A javaslatot a MasterCard házon belül némileg módosította, majd véglegesítették az ajánlatot.

88. A fenti javaslatnak megfelelően [üzleti titok].⁵⁶ [üzleti titok].⁵⁷ [üzleti titok].

89. [üzleti titok]hetében az OTP és a MasterCard szintén megbeszélést tartott.⁵⁸ A megbeszélésről készült írásos beszámoló szerint [üzleti titok].⁵⁹

90. A MasterCard-on belül megvitatták, hogy [üzleti titok].⁶⁰

91. Az OTP felvetései és a portfólió migráció fényében a MasterCard újragondolta az ajánlatot.

92. A MasterCard belső levelezésében [üzleti titok].⁶¹ [üzleti titok].

⁴⁸ [üzleti titok], MasterCard

⁴⁹ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet, 1. kötet 2011. október 21-i levél

⁵⁰ [üzleti titok].

⁵¹ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet 1. kötet 2011. november 6-i levél (14:40), feladó: [üzleti titok] közötti levélváltás

⁵² Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet 1. kötet 2011. november 6, 7-i levélváltások, [üzleti titok]

⁵³ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet 1. kötet 2011. november 9-i levél (07:07), [üzleti titok] levele [üzleti titok]

⁵⁴ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet, 1. kötet 2011. november 9-i levél [üzleti titok], [üzleti titok].

⁵⁵ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet I kötet. 2011. november 10. prezentáció – Javaslat az OTP számára.

⁵⁶ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet, 2. kötet 2011. december 2-i levél (17:01) [üzleti titok] levele [üzleti titok], 2011. december 2. Partnership for driving OTP Bank's card business

⁵⁷ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet, 2. kötet 2011. december 5-i levél 17:43 [üzleti titok]

⁵⁸ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet, 2. kötet lásd [üzleti titok] 2012. január 8-án 20:51:00-i keltezésű e-mailjét

⁵⁹ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet, 2. kötet lásd 2012. január 8-án 20:51:00-i keltezésű e-mailjét

⁶⁰ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet, 2. kötet 2012. január 8-i levél -nak, tárgy: OTP deal

„[üzleti titok]”.⁶²

93. A kikötés alkalmazásának szükségességével kapcsolatban [üzleti titok].

„[üzleti titok]”⁶³

„[üzleti titok]”⁶⁴

94. A felvetés kapcsán [üzleti titok] utal arra, hogy [üzleti titok]⁶⁵ [üzleti titok].

„[üzleti titok]”⁶⁶

95. A támogatási szerződés módosított verziója szerint [üzleti titok].⁶⁷

96. A MasterCard kiegészítette az ajánlatot azzal, hogy [üzleti titok]⁶⁸

„[üzleti titok]”.⁶⁹

97. [üzleti titok] a MasterCard és az OTP üzleti tárgyalást tartott.⁷⁰ A beszélgetés [üzleti titok].⁷¹

98. A MasterCard házon belül több körben egyeztetett az ajánlat tartalmáról. [üzleti titok] és [üzleti titok] közötti e-mail szintén [üzleti titok]kapcsolatos.

- „[üzleti titok].
- [üzleti titok].
- [üzleti titok].
- [üzleti titok]”⁷²

99. Válaszul az OTP kérésére, a MasterCard a CSA-ban jelenleg is megtalálható PayNow kártya-arányt tükröző javaslatot tett az OTP-nek. Ennek megfelelően a MasterCard egy második ajánlatot készített és elküldte azt az OTP-nek.⁷³

„[üzleti titok]”⁷⁴.

100. A kártyák arányára vonatkozó kikötés („*card-share commitment*”) megfogalmazására vonatkozóan a MasterCard-on belül több javaslat merült fel, például az alábbi.

⁶¹ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet 2. kötet 2012.. február 3. 11:08. -nak és [üzleti titok]

⁶² Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet 2. kötet [üzleti titok] 2012. január 12-én 11:14-i keltezésű e-mail lánc

⁶³ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet 2. kötet [üzleti titok] 2012. január 12-én 11:14-i keltezésű e-mail lánc

⁶⁴ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet 2. kötet [üzleti titok] 2012. január 19-én 14:43-i keltezésű e-mail lánc

⁶⁵ Bank Pekao SA – 59%-ban UniCredit SpA tulajdonában lévő, Lengyelországban székhellyel rendelkező hitelintézet.

⁶⁶ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet 2. kötet [üzleti titok] 2012. január 18-én 16:25-i keltezésű e-mailje

⁶⁷ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet 2. kötet [üzleti titok] 2012. január 20-én 4:25-i keltezésű e-mail

⁶⁸ Forrás: Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet 2. kötet [üzleti titok] 2012. január 23-án 5:45-i keltezésű e-mail

⁶⁹ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet 2. kötet [üzleti titok] 2012. január 23-án 5:45-i keltezésű e-mail

⁷⁰ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet 2. kötet [üzleti titok] 2012. február 15-én 00:19:00-i keltezésű levél

⁷¹ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet 2. kötet [üzleti titok] 2012. január 12-én 11:14-i keltezésű e-mail lánc

Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet 2. kötet [üzleti titok] 2012. február 16-án 10:20:00-i keltezésű e-mail lánc

⁷² Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet 3. kötet [üzleti titok] 2012. február 1-én 6:32:00-i keltezésű e-mail lánc

⁷³ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet, 3. kötet lásd [üzleti titok] 2012. február 3-án 19:07:00-i keltezésű e-mailjét

⁷⁴ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet 3. kötet a MasterCard 2012. február 1-i ajánlata

„[üzleti titok]”.⁷⁵

101. A forgalom-arányos támogatás és a kártya-arány kikötéssel kapcsolatban a levelekben megjelenik, hogy [üzleti titok].

„[üzleti titok]”.⁷⁶
[üzleti titok].⁷⁷

102. 2012. február 15-én ismét egyeztetett a MasterCard és az OTP. A megbeszélésről készült beszámoló szerint [üzleti titok].⁷⁸

103. Az OTP-nek adott végső ajánlat 2012. február 27-én kelt.⁷⁹ A MasterCard az OTP részére levélben is kiemelte az ajánlat főbb elemeit.⁸⁰ A Maestro-ra vonatkozó forgalom követelmények helyett tették be a kártya-arányra vonatkozó kikötést.

„[üzleti titok]”
4. [üzleti titok].⁸¹

104. [üzleti titok] levelezés szerint⁸² a MasterCard tisztában volt azzal, hogy [üzleti titok]

„[üzleti titok]”.⁸³

105. A fenti levélhez kapcsolódóan a MasterCard értelmezése szerint⁸⁴ [üzleti titok].

106. [üzleti titok] a MasterCard összegzi az OTP-vel folytatott kezdeti tárgyalások eredményeit. [üzleti titok].⁸⁵ [üzleti titok].⁸⁶

„[üzleti titok]”.⁸⁷

107. A MasterCard által kidolgozott üzleti modell egészére nézve [üzleti titok].

„[üzleti titok]”.⁸⁸

108. [üzleti titok],⁸⁹ [üzleti titok].⁹⁰

⁷⁵ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet 3. kötet [üzleti titok] 2012. február 3-én 11:08:00-i keltezésű levél

⁷⁶ where “B” represents card share reached by Customer, “C” represents the Initial Card Share

⁷⁷ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet 3. kötet [üzleti titok] 2012. február 3-én 11:08:00-i keltezésű levél

⁷⁸ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet 3. kötet [üzleti titok] 2012. február 15-én 00:19:00-i keltezésű levél

⁷⁹ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet 3. kötet [üzleti titok] 2012. február 27-én 09:17:00-i keltezésű levél

⁸⁰ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet, 4. kötet lásd [üzleti titok] 2012. február 6-án 8:10:00-i keltezésű e-mailjét

⁸¹ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet, 4. kötet lásd [üzleti titok] 2012. február 6-án 8:10:00-i keltezésű e-mailjét

⁸² Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet 3. kötet [üzleti titok] 2012. február 27-én 09:17:00-i keltezésű levéllánc

⁸³ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet 3. kötet [üzleti titok] 2012. február 27-én 09:17:00-i keltezésű levéllánc

⁸⁴ Vj/78-11/2013. beadvány 4.2. pont

⁸⁵ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet, 3. kötet lásd [üzleti titok] 2012. március 21-én 6:31:00-i keltezésű e-mailjét

⁸⁶ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet, 3. kötet lásd [üzleti titok] 2012. március 21-én 7:26:00-i keltezésű e-mailjét

⁸⁷ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet, 3. kötet lásd [üzleti titok] 2012. március 21-én 6:31:00-i keltezésű e-mailjét

⁸⁸ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet, 3. kötet lásd [üzleti titok] 2012. március 21-én 10:05:00-i keltezésű e-mailjét

⁸⁹ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet, 4. kötet lásd [üzleti titok] (OTP) levele a MasterCard-nak 2012. április 18-án 5:04:00-i keltezésű e-mailjét

⁹⁰ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet, 4. kötet lásd [üzleti titok] levele az OTP-nek 2012. április 19-én 8:31:00-i keltezésű e-mailjét

109. A CSA első tervezetét (szerződéstervezet) 2012. április 11-én küldte meg a MasterCard az OTP-nek. Ezt megelőzően az OTP és a MasterCard között 2012. április 7-én személyes egyeztetésre került sor.⁹¹
110. Ezt követően a MasterCard [üzleti titok].⁹² [üzleti titok].⁹³
111. A MasterCard nem értett egyet [üzleti titok].⁹⁴ [üzleti titok].⁹⁵ Ezt követően néhány további technikai változtatással kapcsolatos kérdés merült fel.
112. [üzleti titok].⁹⁶ [üzleti titok].⁹⁷
113. A módosítások alapján a CSA végleges változatát [üzleti titok].⁹⁸

V.1.3. A Megállapodás rendelkezései

114. Az OTP és a MasterCard között létrejött Megállapodás 5 évre szól, 2012. január 1-től 2016. december 31-ig. Az 5 éves futamidő 1 éves periódusokra van bontva. Az eljárás alá vontak között létrejött Megállapodás egy támogatási szerződés, melynek keretében a MasterCard főként pénzügyi támogatást nyújt az OTP-nek a MasterCard branddel kapcsolatos piaci tevékenységéért, kártyapiaci fejlesztésekért, marketingért, stb.
115. A Megállapodás a 2010-es támogatási szerződéssel összehasonlítva az alábbi támogatási elemeket tartalmazta.

5. táblázat Támogatási jogcímek 2010 vs. 2012-es MasterCard – OTP szerződés

	2010-es szerződés	2012-es szerződés
Volume rebate	✓	✓
MasterCard Marketing Support	✓	✓
Maestro Marketing support	✓	✓
MasterCard Conversion support	✓	✓
MasterCard PayPass support		✓
Maestro PayPass support		✓
Innovation support		✓
MasterCard Academy		✓
MasterCard Advisors		✓

116. A Megállapodás 2. fejezete tartalmazza a MasterCard által nyújtott támogatási elemeket. A támogatási elemek tartalma az alábbiak szerint foglalható össze:
- a) Forgalomarányos díjvisszatérítés - volume rebate - „Base MasterCard Volume Support”: az első két évben fizetett, a „Base MasterCard Volume” [üzleti titok]%-ában megállapított támogatás, ahol a „Base MasterCard Volume” a MasterCard kártyákkal lebonyolított [üzleti titok] EUR értékű forgalmat jelent. A „Base MasterCard Volume”⁹⁹ fogalmi szintet 4 negyedév összegeként, a Megállapodás első vonatkoztatási idejét megelőzően kell elérni, azaz 2011-es évben. A támogatás akkor jár, ha az OTP eléri ezt a forgalmi értéket. „Incremental MasterCard Volume Support”: az első két évben fizetett, az „Incremental MasterCard Volume” [üzleti titok]%-ában megállapított

⁹¹ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet, 3. kötet Executive briefing

⁹² Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet 2. kötet [személyes adat] 2012. március 21-i levele 17:14

⁹³ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet 2. kötet [személyes adat] 2012. március 19-én 17:16:00-i levele

⁹⁴ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet 2. kötet [személyes adat] 18/04/2012 17:54-i keltezésű e-mailje összegzi

⁹⁵ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet, 4. kötet [személyes adat] 2012. április 24-i keltezésű e-mailje

⁹⁶ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet 4. kötet [személyes adat] 2012. május 4-én 14:47:00-i levéllánc

⁹⁷ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet 4. kötet [személyes adat] 2012. május 4-én 20:00:00-i levél

⁹⁸ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet 4. kötet [személyes adat] 2012. május 22-i 11:44:00-i keltezésű e-mailje

⁹⁹ Base year – means a period of four (4) consecutive Quarters prior to the first Performance Period, being Year 2011,

támogatás, ahol az „Incremental MasterCard Volume” az adott évben a MasterCard kártyákkal lebonyolított többletforgalom a „Base MasterCard Volume”-hoz képest.

- b) „MasterCard Marketing Support”: az első 3 évben maximum évi [üzleti titok] EUR támogatás, valamint a 4. és 5. évben maximum évi [üzleti titok] EUR támogatás az OTP a MasterCard kártyákkal kapcsolatos marketing költségeire. A támogatás feltétele, hogy az OTP az adott évben elérje a „Base MasterCard Volume” szerinti forgalmat.
 - c) „Maestro Marketing Support”: az első 3 évben maximum évi [üzleti titok] EUR támogatás, valamint a 4. és 5. évben maximum évi [üzleti titok] EUR támogatás az OTP a Maestro kártyákkal kapcsolatos marketing költségeire. A támogatás feltétele, hogy az OTP adott évi betéti kártya portfóliójában [üzleti titok]% legyen a MasterCard tulajdonában lévő márkák aránya, vagyis [üzleti titok]% legyen a MasterCard/Maestro betéti kártyák aránya.
 - d) „MasterCard Conversion Support”: [üzleti titok] EUR összegű támogatás az első évben annak támogatására, hogy az OTP a szerződés hatálybalépésekor még nem MasterCard vagy Maestro márkájú kártyáit átváltsa MasterCard márkájú kártyákra. A kifizetés feltétele, hogy a bank elérje a Megállapodás egy későbbi pontjában rögzített [üzleti titok] EUR „Incremental MasterCard Volume” [üzleti titok]%-át.
 - e) „MasterCard PayPass Support”: hozzávetőlegesen évi [üzleti titok] EUR összegű támogatás az első 3 évben az OTP PayPass tevékenységének támogatására, nevezetesen a PayPass technológia bevezetésére mind kibocsátói, mind elfogadói oldalon, a MasterCard kártyák tekintetében. A támogatás mértéke az adott évben elért „Incremental MasterCard Volume” alapján kerül kiigazításra. A támogatás feltétele, hogy a bank MasterCard PayPass kártyáinak aránya a 3. év végére elérje a [üzleti titok]%-ot.
 - f) „Maestro PayPass Support”: évi [üzleti titok] EUR összegű támogatás az első 3 évben az OTP PayPass tevékenységének támogatására, nevezetesen a PayPass technológia bevezetésére mind kibocsátói, mind elfogadói oldalon, a Maestro kártyák tekintetében. A támogatás feltétele, hogy a bank Maestro PayPass kártyáinak aránya a 3. év végére elérje a [üzleti titok]%-ot. A másik feltétel, hogy az OTP adott évi betéti kártya portfóliójában legalább [üzleti titok]% legyen a MasterCard tulajdonában lévő márkák aránya, vagyis legalább [üzleti titok]% legyen a MasterCard/Maestro betéti kártyák aránya.
 - g) „MasterCard Innovation Support”: hozzávetőlegesen évi [üzleti titok] EUR összegű támogatás a 4. és 5. évben később definiálandó innovációs projektek támogatására. A támogatás mértéke az adott évben elért „Incremental MasterCard Volume” alapján kerül kiigazításra.
 - h) „MasterCard Advisors Support”: MasterCard által nyújtott tanácsadói szolgáltatás, évi maximum [üzleti titok] EUR összegben, közösen projektekre.
 - i) „MasterCard Academy Support”: MasterCard által nyújtott tréning szolgáltatás, évi maximum [üzleti titok] EUR összegben.
117. A Megállapodás 3. fejezete tartalmazza az OTP vállalásait. Ezek közül a vizsgálat szempontjából az alábbiak bírnak relevanciával:
- a) MasterCard által meghatározott forgalmi szintek elérése. A Megállapodás 3.1. pontja értelmében az OTP törekszik arra, hogy a Megállapodás minden évében elérje a „Base MasterCard Volume” szerinti összeforgalmat [üzleti titok] euró, valamint, hogy elérje az alábbi „Incremental MasterCard Volume” forgalmi többleteket a „Base MasterCard Volume”-hoz képest:
 - [üzleti titok] EUR az első évben;
 - [üzleti titok] EUR a második évben;
 - [üzleti titok] EUR a harmadik évben;
 - [üzleti titok] EUR a negyedik évben;

- [üzleti titok] EUR az ötödik évben.
 - b) OTP portfólión belül a MasterCard kártyák aránya. A Megállapodás 3.2. pontja értelmében minden évre vonatkozóan az OTP vállalja, hogy betéti kártya portfólióján belül a MasterCard/Maestro (tehát a MasterCard tulajdonát képező márkák logóját magán viselő) kártyák aránya nem csökken a Megállapodás hatálybalépésének napján mért [üzleti titok]%-os arány alá.
 - c) A Megállapodás 3.3. pontja értelmében az OTP mindent megtesz annak érdekében, hogy a harmadik év végére a Maestro kártyák [üzleti titok]%-a, a MasterCard kártyák [üzleti titok]%-a PayPass funkciós lesz.
118. A megállapodás 2. és 3. fejezetének egymáshoz való viszonya kapcsán elmondható, hogy a szerződés 2. fejezete szerint a kártya arányra vonatkozó kikötés két támogatási elem kapcsán van nevesítve, azonban az OTP Bank vállalása szerint a teljes támogatás folyósítására mindkét feltétel (forgalmi elvárások, kártya-arány) teljesítése esetén van lehetőség. Ezt támasztja alá az is, hogy az OTP a MasterCard részére negyedévente beszámolási kötelezettséggel tartozik e két feltétel teljesítéséről.
119. A 2012-2016 közötti időszakban az egyes támogatási elemek után járó támogatás az alábbiak szerint alakult.

6. táblázat A 2012-ben kötött MasterCard – OTP szerződés alapján járó támogatások összege (euró)¹⁰⁰

	2012	2013	2014	2015	2016
<i>Volume rebate</i>	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
<i>MasterCard Marketing support</i>	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
<i>Maestro Marketing support</i>	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
<i>MasterCard conversation support</i>	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
<i>MasterCard Paypass support</i>	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
<i>Maestro Paypass support</i>	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
<i>Innovation support</i>	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
<i>MasterCard Academy</i>	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
<i>MasterCard Advisors</i>	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
Összesen	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]

V.1.4. A Megállapodás egyes rendelkezéseinek célja

120. A 2012-es támogatási szerződés mind a támogatások körében és mértékében, mind az OTP által vállalt kötelezettségek tekintetében jelentősen eltér a 2010-es szerződéshez képest.

¹⁰⁰ Vj/78-10/2013. Melléklet Új MasterCard támogatási szerződés tervezet a 2012-2016 közötti időszakra

121. Az OTP a Megállapodásban vállalta, hogy törekszik arra, hogy a Megállapodás minden évében elérje a „Base MasterCard Volume” szerinti összforgalmat, valamint, hogy elérje az „Incremental MasterCard Volume” forgalmi többleteket. Vállalta továbbá, hogy minden évre vonatkozóan a betéti kártya portfólióján belül a MasterCard/Maestro (tehát a MasterCard tulajdonát képező márkák logóját magán viselő) kártyák aránya nem csökken [üzleti titok]-os arány alá.

V.1.4.1. Volumenkikötések és a portfólión belüli arány rögzítése

122. A MasterCard előadta¹⁰¹ hogy a CSA célja az, hogy támogassa az OTP-t az általa a MasterCard lógóival kibocsátott kártyák használatának és hatékonyságának növelésében. Ezt a célt a CSA úgy éri el, hogy a MasterCard támogatást nyújt az OTP-nek, ami végső soron nem más, mint egy a MasterCard által ügyfeleinek felszámított kártyatársasági díjakból adott további árengedmény, [üzleti titok]. A CSA a MasterCard és az OTP kölcsönös érdekét szolgálja. A MasterCard álláspontja szerint a CSA nem tartalmaz olyan rendelkezést, amely korlátozná a versenyt az érintett piacon. A CSA-ban szereplő feltételeket a MasterCard dolgozta ki az OTP-vel egyeztetve üzleti tárgyalás sorozat során, az OTP üzletfejlesztési szükségleteit és terveit figyelembe véve. A támogatás forgalmi (volumen) célokhoz kötése általános a MasterCard által megkötött CSA típusú megállapodásokban.
123. Az OTP előadta, hogy¹⁰² a közte és a MasterCard közötti hasonló termékfejlesztési megállapodásokban bizonyos támogatások igénybevétele forgalmi/mennyiségi célkitűzésekhez kötött volt. [üzleti titok].
124. A [üzleti titok] a következő ismérvek mentén döntötte el az OTP:
- a) A Maestro - kártyaszakmai és ügyfél szemszögből egyaránt, - egy egyszerű szolgáltatást nyújtó betéti számlakártyaként pozicionált termék, mely elsősorban ATM használók körében elterjedt. A „Maestro” egy alap termék, amely korlátozott használhatóságot biztosít. A kártyahasználók edukációs fejlődésével természetes egy minőségi csere iránti ügyfél igény. A Maestro kártyák elfogadása jelentősen szűkebb körű a MasterCard kártyákénál, internetes vásárlásra csak egyes kereskedőknél használható. A MasterCard kártyák ezzel szemben magasabb presztízsű - készpénzfelvételre, kereskedelmi és teljes körű internetes vásárlásra - alkalmas termékek. A turisztikai célszágokban, és általában Európai országokban a MasterCard a legelterjedtebb és fejlettebb brand.
 - b) [üzleti titok].
125. [üzleti titok].
126. Az OTP ügyfélmeghallgatáson a MasterCard kártyák arányára vonatkozó kikötéssel kapcsolatban előadta,¹⁰³ hogy amikor ezt a szerződéses kikötést tárgyalták, ez nem volt fontos szempont, mivel ezt a számot nyilvánvalóan tudta teljesíteni az OTP. A MasterCard saját standardjai alapján ragaszkodott ahhoz, hogy a támogatások forgalmi/mennyiségi arányokhoz kötötten kerüljenek teljesítésre. Az OTP portfóliójában a MasterCard aránya dinamikusan nőtt, ezért ennek különösebb jelentősége nem volt, mert a korábbiakban meghozott döntések hatására ennek teljesítése nem fog gondot jelenteni. Egyebekben az OTP megjegyezte, hogy a támogatások egy része célhoz kötött volt, akkor kapták meg, ha lesz pl. paypass kommunikáció, tehát meghatározott céllal lehetett felhasználni a támogatásokat.
127. A MasterCard előadta¹⁰⁴, hogy a CSA fő célja az, hogy [üzleti titok]. Ez oly módon valósul meg, hogy a MasterCard a kártyatársasági díjaiból árengedményt ad az OTP

¹⁰¹ Vj/78-11/2013. 7. kérdésre adott válasz

¹⁰² Vj/78-10/2013. 7. kérdésre adott válasz

¹⁰³ Vj/78-14/2013.

¹⁰⁴ Vj/78-11/2013. 8. kérdésre adott válasz

számára. [üzleti titok]. Ez lényegében nem más, mint egy mennyiségi kedvezményi rendszer. Például:

- Base MasterCard Volume Support: a MasterCard 1 bázispont árengedményt ad kártyatársasági díjaiból az OTP Banknak, feltéve, hogy az OTP egy bizonyos mértékű forgalmat ér el a MasterCard kártyákon az adott évben;
- Incremental MasterCard Volume Support: a MasterCard 1.2 bázispont árengedményt ad, amennyiben az OTP elér bizonyos forgalmi célokat;
- MasterCard Conversion Support: ezt a támogatást bizonyos forgalmi célok eléréséért adja a MasterCard;
- Marketing Support (MasterCardra és Maestro-ra külön): a MasterCard akkor adja ezt a támogatást, ha egy bizonyos forgalmat (Base Volume) elér az OTP;
- PayPass Support (MasterCardra és Maestro-ra külön): a MasterCard azért adja ezt a támogatást, hogy lehetővé tegye az OTP Bank számára, hogy PayPass-osítsa MasterCard és Maestro kártyáit; ugyanakkor ennek a támogatásnak feltétele bizonyos mértékű forgalom elérése és a MasterCard és Maestro kártyák egy részének tényleges PayPass-osítása (annak érdekében, hogy a biztosított forrásokat valóban a kártyák PayPass-osítására költsék);
- Innovation Support: a támogatás mértékét az OTP által elért forgalom határozza meg.

128. A MasterCard hangsúlyozta, hogy az OTP számára nem kötelező a CSA által biztosított előnyökkel élni, mivel a CSA nem tartalmaz jogi kötelezettséget az OTP számára. Ha az OTP nem teljesíti a CSA szerinti célokat (például mert idő közben aláírt egy szerződést egy másik kártyatársasággal, ami több árengedményt biztosít), annak az egyetlen következménye, hogy a MasterCard nem lesz köteles a CSA-ban meghatározott támogatások egy részét vagy teljes összegét kifizetni az OTP számára. Nincs szankciója, ha az OTP nem éri el a CSA-ban meghatározott célokat (kivéve, azt hogy nem lesz jogosult az adott támogatásra). Például a MasterCardot nem illeti meg a felmondás joga, ha az OTP nem teljesíti a célokat.

129. [üzleti titok] a MasterCard által a CSA-ban ajánlott támogatás alapvetően nem más, mint egy az egyébként az OTP által fizetendő díjakból adott árengedmény. [üzleti titok].

130. Az OTP forgalmi célkitűzésekkel kapcsolatos lehetséges megfontolásai a MasterCard feltételezése szerint a következők lehetnek:

1) [üzleti titok]

2) [üzleti titok]

131. [üzleti titok]

132. A százalékos (kártya-arány) célkitűzés célja [üzleti titok].

133. [üzleti titok]:

– [üzleti titok];

– [üzleti titok];

– [üzleti titok].

134. [üzleti titok].

135. A MasterCard hangsúlyozza, hogy a kártyák hosszú élettartamából kifolyólag több évbe telik, mire egy kibocsátó döntése, hogy valamilyen kártyát kibocsásson, ténylegesen megvalósul, tehát mielőtt ezeket a kártyákat fizikailag kibocsátják és fizetési tranzakciókban felhasználják. Ebből a tényből kifolyólag egy adott pillanatban fennálló kártyaarány jóval korábbi üzleti döntések eredménye. Továbbá, ugyanezen okból kifolyólag fizikailag nem lehetséges befolyásolni az aktuális kártya-arányt rövid távon (tehát egyik évről a másikra). [üzleti titok].

136. [üzleti titok]

(a) [üzleti titok],

(b) [üzleti titok] és

(c) [üzleti titok].

137. Az OTP elmondása¹⁰⁵ szerint [üzleti titok].
 138. A Megállapodás [üzleti titok].

V.1.5. A Megállapodás betartása és betartatása

139. A jelen versenyfelügyeleti eljárásban vizsgált Megállapodás betartását a következők szerint ellenőrzi a MasterCard, illetve igazolja az OTP. A vizsgált Megállapodás 4.1. pontja szerint a támogatások nyújtásának feltétele az, hogy az OTP valamennyi negyedéves periódust követően négy héten belül a Megállapodás mellékletében szereplő adattartalmú nyilatkozatot (quarterly certificate, QMR) nyújtson be a MasterCard-nak.¹⁰⁶ A nyilatkozat magában foglalja a MasterCard és Maestro kártyákkal az érintett negyedévben realizált forgalmat, a MasterCard betéti kártyáknak, illetve a MasterCard kártyáknak az OTP betéti kártya portfólióján belüli tényleges arányát.
140. A Volume Support-tal összefüggő támogatás kifizetése a QMR megküldését és a MasterCard visszaigazolását követően [üzleti titok] napon belül kerül sor. A negyedéves QMR megküldése előtt nem kerülhet sor kifizetésre.
141. A Volume Support-on kívüli támogatások esetében a QMR megküldését követően [üzleti titok] hónapon belül kerül sor a kifizetésre.
142. A tényleges teljesítési adatokból kitűnik, hogy az OTP a Megállapodásban foglalt követelményeknek a 2012-2013-as években eleget tett.¹⁰⁷
143. A 2012. év egészére vonatkozóan az OTP [üzleti titok]euró forgalmat ért el a MasterCard logóval ellátott kártyák tekintetében, ami jóval meghaladja a szerződésben szereplő Base MasterCard volume-ot ([üzleti titok]eur). Az OTP teljesítette az Incremental MasterCard Volume Support feltételét is, ugyanis a Base-hez képest [üzleti titok]euró forgalmi többletet ért el, ami jóval több, mint a szerződésben szereplő 2012-re vonatkozó [üzleti titok] eur. A MasterCard logóval ellátott kártyák aránya 2012-ban a Megállapodásban szereplő [üzleti titok]% fölött volt.
144. A 2013. év egészére vonatkozóan az OTP [üzleti titok] euró forgalmat ért el a MasterCard logóval ellátott kártyák tekintetében, ami jóval meghaladja a szerződésben szereplő Base MasterCard volume-ot ([üzleti titok] eur). Az OTP teljesítette az Incremental MasterCard Volume Support feltételét is, ugyanis a Base-hez képest [üzleti titok] euró forgalmi többletet ért el, ami jóval több, mint a szerződésben szereplő 2013-ra vonatkozó [üzleti titok] euró. A MasterCard logóval ellátott kártyák aránya 2013-ban szintén jóval a megállapodásban szereplő [üzleti titok]% fölött volt.

7. táblázat 2012-re vonatkozó negyedéves nyilatkozat (quarterly certificate)¹⁰⁸

	2012 Q1	2012 Q2	2012 Q3	2012 Q4
MasterCard volume				
in HUF	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
in EUR	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
Maestro POS volume				
in HUF	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
in EUR	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
MasterCard (debit), Maestro Card	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]

¹⁰⁵ Vj/78-10/2013. 8. kérdésre adott válasz

¹⁰⁶ Vj/78-11/2013. 10. pont; Vj/78-10/2013. 10. pont. Az OTP által ténylegesen benyújtott nyilatkozatokat a Vj/78-10/2013. és Vj/78-67/2013. számú iratok melléklete tartalmazza.

¹⁰⁷ Vj/78-67/2013. 8. sz. melléklet

¹⁰⁸ Vj/78-10/2013. melléklet

share (%)				
--------------	--	--	--	--

8. táblázat 2013-ra vonatkozó negyedéves nyilatkozat (quarterly certificate)¹⁰⁹

	2013 Q1	2013 Q2	2013 Q3	2013 Q4
MasterCard volume				
in HUF	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
in EUR	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
Maestro POS volume				
in HUF	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
in EUR	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
MasterCard (debit), Maestr o Card share (%)	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]

145. A fentiekben bemutatott riportokon kívül a MasterCard időről-időre fenntartja a jogot, hogy ellenőrizze a Megállapodás rendelkezéseinek betartását (Megállapodás 5. pont - Right to Audit). Az információk szolgáltatásának megtagadása szerződésszegésnek minősül és a szerződés megszűnését eredményezheti.

V.1.6. A Megállapodás felmondásának, illetve megszüntetésének jogkövetkezményei

146. A Megállapodás 6.1. pontja szerint a szerződés 2016. december 31-én hatályát veszti, illetve a felek e dátumot megelőzően azonnali hatállyal felmondhatják a szerződést a 6.2. pontban felsorolt esetekben:
- bármely fél hibájából bekövetkezett súlyos szerződésszegés, amely nem hozható helyre, illetve a szerződésszegő fél nem hajlandó a másik fél kárát megtéríteni,
 - valamely fél fizetéseképtelenné válik, vagy felszámolási eljárás indul ellene, vagy beszünteti a tevékenységét,
 - a felek megegyeznek továbbá, hogy az ügyfél kötelezettségeivel összefüggésben a vállalatok teljesítése, portfólióval kapcsolatos tranzakciók és a MasterCard licenz fenntartása súlyos kötelezettségeknek minősülnek és ezek megsértése súlyos szerződésszegésnek minősülnek.

¹⁰⁹ Vj/78-67/2013. 8. sz. melléklet

VI. Az eljárás alá vontak álláspontja

147. Az eljárás alá vont vállalkozások szerint a közöttük létrejött Megállapodás nem ütközik a Tpvt. 11. §-ában és az EUMSZ. 101. cikkében szereplő tilalomba. Mindkét eljárás alá vont vállalkozás akként nyilatkozott, hogy a Megállapodás, amennyiben a GVH szerint mégis sértené a versenykorlátozó megállapodásokra vonatkozó tilalmat, akkor az teljesítené a tilalom alóli egyedi mentesülés feltételeit. Az eljárás alá vontak álláspontja az alábbiakban kerül összefoglalásra.

VI.1. A Tpvt. 11. § (1) bekezdése tekintetében

148. A MasterCard¹¹⁰ eljárás alá vont vállalkozás úgy nyilatkozott, hogy meggyőződése szerint a vizsgált Megállapodás nem tartalmaz a Tpvt. 11. § vagy az EUMSZ. 101 (1) cikk körébe vonható korlátozást. Ennek indoklásaként a MasterCard előadta, hogy a Megállapodás tartalmaz ugyan bizonyos ösztönzőket/támogatást, amit a MasterCard az OTP-nek bizonyos célok elérése esetén fizet, azonban a Megállapodás nem tartalmaz versenytilalmi kikötést, mivel az OTP bármikor befejezheti a MasterCard kártyák kibocsátását (és helyettük például Visa kártyákat bocsáthat ki) anélkül, hogy a MasterCard felmondhatná a Megállapodást.
149. Előadta továbbá, hogy a Megállapodás de facto sem tartalmaz versenytilalmi kikötést, mivel [üzleti titok].¹¹¹
150. Az OTP¹¹² szerint a jelen versenyfelügyeleti eljárásban vizsgált Megállapodás nem ütközik a Tpvt. 11. §-ában szereplő tilalomba. Az eljárás alá vont e tekintetben előadta, hogy [üzleti titok].
151. Az OTP álláspontja szerint a Megállapodás sem céljában, sem pedig hatásában nem korlátozta és most sem korlátozza a piaci versenyt, ilyen hatás kiváltására alkalmatlan. [üzleti titok]. Adott termékfejlesztés köré csoportosított többoldalú támogatások alkalmazása a piacon bevett gyakorlatnak számít. [üzleti titok].

VI.2. A Megállapodás Tpvt. 17. § szerinti mentesülése tekintetében

VI.2.1. MasterCard¹¹³

a) Hatékonysági előnyök

152. A MasterCard szerint a Megállapodás új és jobb kártyás fizetési technológiák hatékonyabb, gyorsabb bevezetését segíti elő ([üzleti titok]). A PayPass technológia különösen a kereskedők számára növeli a fizetés hatékonyságát. Az érintéses fizetés jelentősen csökkenti a fizetési tranzakció időtartamát, így a kereskedelem olyan szegmenseiben is megnyitja a kártyaelfogadás lehetőségét, ahol ez korábban az időtényező miatt nem volt lehetséges.
153. A MasterCard szerint a Megállapodás által megteremtett együttműködés hatékonysága abban rejlik, hogy [üzleti titok] olyan mértékű hatást eredményez, ami az egész kártyás fizetési iparágat az új technológia bevezetésére ösztönzi. E hatékonyság előnyök

¹¹⁰ Vj/78-11/2012. 11. kérdésre adott válasz

¹¹¹ A MasterCard hivatkozik a holland Heineken esetre, amelyben egy jelentős sörgyár (a Heineken) által kávézókkal kötött kizárólagossági kikötésekről a versenyhatóság megállapította, hogy azok nem tartoznak az EUMSZ 101 (1) cikkének holland megfelelője alá, mivel (i) az ötéves kizárólagossági szerződések általánosak voltak a holland sörgyárak körében; (ii) a kávézók bármikor felmondhatták a szerződést (erre évente emlékeztetni kellett őket) és (iii) a megállapodás csak csapolt sörre terjedt ki. Lásd: a holland versenyhatóság 2036 *Heineken Nederland BV ügyében 2002. május 28-án hozott döntése*.

¹¹² Vj/78-10/2012. 12. kérdésre adott válasz

¹¹³ Vj/78-11/2012. 11. kérdésre adott válasz

túlmutatnak az OTP-n és a MasterCard-on, mivel az egész kártyás fizetési iparágat érintik, beleértve az OTP és a MasterCard versenytársait is.

b) Az előnyök méltányos része a fogyasztókhoz jut

c) A MasterCard előadta, hogy a Megállapodásból származó előnyöket az OTP fogyasztói, ügyfelei élvezik majd az érintésmentes technológiához való hozzáféréseken keresztül, [üzleti titok]. A hatékonysági előnyök megjelennek az OTP kereskedő ügyfeleinél is (pl. gyorsabb tranzakciók). A MasterCard szerint az OTP versenytársainak ügyfelei (beleértve a fogyasztókat) szintén élvezik a Megállapodásból eredő előnyöket, mert az OTP migrációja más bankokat is (kibocsátókat és elfogadókat egyaránt) az érintéses technológiára történő migrálásra ösztönöz majd.

d) A korlátozások nélkülözhetetlenek az előnyök eléréséhez

e) A MasterCard e körben jelezte, hogy [üzleti titok].

f) A verseny fennmaradása

154. A MasterCard több érvet is felhozott annak alátámasztására, hogy a Megállapodás nem zárja ki a versenyt az érintett piac jelentős részén, sőt, az növeli a verseny intenzitását.

155. Ugyanis álláspontja szerint a Visa versenyképes ajánlatot tud tenni a kibocsátó bankoknak, hiszen az utóbbi években több bankkal is szerződést kötött Visa kártyák kibocsátásáról, illetve mint globális kártyatársaság üzletpolitikai döntése alapján bármikor tehetne kedvezőbb ajánlatot akár az OTP-nek, akár más kártyakibocsátó banknak.

VI.2.2. OTP¹¹⁴

156. Az OTP a Megállapodás mentesülése tekintetében előadta, hogy [üzleti titok], amelynek eredményeként a MasterCard-dal közösen vezették be a hazai piacra a PayPass kártyákat és a PayPass képes terminálokat. A kialakított termék világviszonylatban is fogyasztóbarát élenjáró műszaki innovációnak számított és számít ma is.

157. Az OTP előadása szerint az érintésmentes technológia elmélyíti és jelentősen egyszerűsíti a bankkártya, mint készpénz-helyettesítő fizetési eszköz használatát, jelentősen hozzájárul ezzel a fizetési forgalom lebonyolításához szükséges készpénz mennyiségének csökkenéséhez, ezzel főlegessé téve a készpénzforgalom társadalmi költségeinek (előállítás, feldolgozás, kezelés, tárolás, kivonás, stb.) jelentős részét. A technológia lehetővé teszi olyan új termékek kidolgozását és bevezetését a fizetési forgalom piacára, amely nem kapcsolódik közvetlenül a bankkártyához, mint eszközhöz. Maga a technológia bevezetése és használata előnyös a fogyasztó számára, hiszen egyszerűsíti és megkönnyíti a készpénz-helyettesítő fizetési eszköz használatát.

158. Az OTP szerint a Megállapodás semmiben sem korlátozza a piaci versenyt, sőt, versenytársainkat is hasonló eszközök bevezetésére sarkallja, növelve ezzel a versenyt. [üzleti titok]

VII.

Az eljárás alá vontak által tett kötelezettségvállalási nyilatkozat

159. Az eljárás alá vontak 2014. december 16-i keltezéssel kötelezettségvállalási nyilatkozatot¹¹⁵ nyújtottak be a GVH-hoz.

160. A kötelezettségvállalási nyilatkozatban az eljárás alá vontak előadták, hogy álláspontjuk szerint a kártyaarány-vállalás nem vet fel versenyaggályokat, és nem ütközik versenyjogba.

¹¹⁴ Vj/78-10/2012. 12. kérdésre adott válasz

¹¹⁵ Vj/78-111/2013. sz. irat

161. A MasterCard hivatkozott a 2013. december 13-i, míg az OTP a 2013. december 16-i beadványára, amelyben bemutatták, hogy
- a CSA olyan versenyösztönző eszköz, amelynek segítségével a MasterCard a kártyatársasági díjaiból adott engedményekkel támogatja az OTP marketing projektjeit annak érdekében, hogy Magyarországon hatékonyabban és gyorsabban terjedjen a kártyás fizetés és a kártyahasználat
 - a kártyaarány-vállalás nem minősül vertikális versenytilalmi kikötésnek vagy egyedüli márka kikötésnek, mivel az a MasterCardra kötelező, de az OTP-t nem köti.
162. A kártyaarány-vállalás kapcsán kifejtették, hogy az a CSA megkötésekor már fennálló betéti kártya arányok fenntartására korlátozódott. Hozzá tették továbbá, hogy a kártyaarány-vállalás szokatlan a MasterCard Magyarországon megkötött, jelen CSA-hoz hasonló szerződéseiben, ideértve az eljárás alá vontak által 2010-ben megkötött szerződést is. Az ilyen megállapodásokban a Maestro márkával kapcsolatos támogatás általában a bank Maestro portfóliójával elért tranzakciós volumenhez (nem pedig a kártyaarányhoz) kötődő vállalás teljesülése esetén jár. Az eljárás alá vontak előadták, hogy kizárólag azért tértek el ettől a gyakorlattól, mert a CSA 2012-es megkötését megelőzően az OTP már stratégiai döntést hozott arról, [üzleti titok].
163. Az eljárás alá vontak előadták, hogy az OTP Maestro portfólió változásának üteme [üzleti titok].
164. Ezért az OTP és a MasterCard a kötelezettségvállalási nyilatkozatukban arról tájékoztatták a GVH-t, hogy folyamatban van a CSA módosításának aláírása, amely módosításban
- a) a CSA 2.2.1.3. és 2.2.2.3. pontjait új rendelkezésekkel helyettesítik,
 - b) módosítják a CSA 1. mellékletét,
 - c) törlik a CSA 3.2. pontját.
165. E módosítások célja, hogy 2014. január 1-i hatállyal a Kártyaarány-vállalást Maestro forgalmi vállalás váltsa fel a CSA hatályának fennmaradó időtartama alatt. A Maestro forgalmi vállalás értelmében az OTP a CSA alapján különböző típusú támogatásokban részesül, ha a Maestro portfóliója tranzakciós volumenét a CSA hatályának fennmaradó időtartam alatt egy bizonyos szint felett tartja.
166. A Maestro forgalmi vállalás az OTP által kibocsátott Maestro kártyákkal végrehajtott kártyás fizetések és készpénzfelvételek olyan éves, a fent említett trend alapján becsült volumenén alapul, amelyet az OTP előreláthatólag el tud majd érni a CSA hatályának fennmaradó időtartama alatt.
167. A fentiek fényében az eljárás alá vontak kötelezettségvállalásukban vállalják, hogy
- nem alkalmazzák a CSA-ban a Kártyaarány-vállalást, és a jövőben sem alkalmazznak olyan vállalást, amely az OTP betéti portfóliójában a MasterCard és/vagy Maestro kártyák arányára vonatkozna;
 - betartják az 1. mellékletként csatolt, a CSA módosítására irányuló megállapodás rendelkezéseit.
168. Az eljárás alá vontak kérték, hogy a GVH a Tptv. 75. § (1) bekezdése szerint hozzon végzést, amiben tegye kötelezővé számukra a Kötelezettségvállalás teljesítését anélkül, hogy a CSA bármely rendelkezése kapcsán jogsértés megvalósulását, vagy annak hiányát kimondaná, és a jelen eljárást szüntesse meg.
169. Hozzá tették továbbá, hogy véleményük szerint a közérdek hatékony védelme a Kötelezettségvállalás útján biztosítható, mert
- a) a CSA a közérdeket szolgálja azáltal, hogy a kártyahasználat és kártyás fizetés elterjedését segítő támogatások nyújtását lehetővé teszik a MasterCard számára
 - b) a Kötelezettségvállalás elfogadásával járó előnyök az eljárás alá vontakon túlmutatóan kedvező hatásokkal járnak. A Kötelezettségvállalás elfogadásával a

GVH a jelen CSA-hoz hasonló megállapodásokat versenyjogilag megfelelőnek ítéli meg, ami lehetővé tenné minden piaci szereplő számára, hogy továbbra is befektessen a magyar kártyás fizetési rendszerbe, ami segítené a kártyahasználat elterjedését, új többféle korszerű kártyahasználatot lehetővé tevő műszaki innováció fejlesztését

- c) a Kártyaarány-vállalás a CSA-ban egy egyedi rendelkezés volt, amit az a helyzet hívott lére, hogy [üzleti titok].

170. Az eljárás alá vontak az előzetes álláspont kézbesítését követően nem terjesztettek elő észrevételeket, tárgyalás tartását nem indítványozták.

VIII. Jogi háttér

171. A Tpt. 1. §-a értelmében a törvény hatálya kiterjed a természetes és a jogi személynek, valamint a jogi személyiség nélküli gazdasági társaságnak - ideértve a külföldi székhelyű vállalkozás magyarországi fióktelepét is a VI. fejezetben szabályozott magatartások kivételével (a továbbiakban az előzők együtt: vállalkozás) a Magyarország területén tanúsított piaci magatartására, kivéve, ha törvény eltérően rendelkezik.

172. A Tpt. 1. §-ának (2) bekezdése alapján az EUMSZ. 101. cikkének alkalmazása során az e cikk hatálya alá tartozó piaci magatartásra is a Tpt. eljárási rendelkezéseit kell alkalmazni akkor, ha a Szerződés 81. és 82. cikkében foglalt versenyszabályok végrehajtásáról szóló 2002. december 16-i 1/2003/EK tanácsi rendelet (a továbbiakban: 1/2003/EK tanácsi rendelet) alapján a Gazdasági Versenyhivatal eljárásának van helye.

173. A Tpt. 11. §-a 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.

174. A Tpt. 11. § (2) bekezdése 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;
- c) a beszerzési források felosztására, illetve a közülük való választás lehetőségének korlátozására, valamint az üzletfelek meghatározott körének valamely áru beszerzéséből történő kizárására;
- d) a piac felosztására, az értékesítésből történő kizárásra, az értékesítési lehetőségek közötti választás korlátozására;
- f) a piacra lépés akadályozására;
- g) arra az esetre, ha azonos értékű vagy jellegű ügyletek tekintetében az üzletfeleket megkülönböztetik, ideértve olyan árak, fizetési határidők, megkülönböztető eladási vagy vételi feltételek vagy módszerek alkalmazását, amelyek egyes üzletfeleknek hátrányt okoznak a versenyben;
- h) a szerződéskötés olyan kötelezettségek vállalásától történő függővé tételére, amelyek természetüknél fogva, illetve a szokásos szerződési gyakorlatra figyelemmel nem tartoznak a szerződés tárgyához.

175. A Tpt. 13. §-a értelmében nem esik a 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.
176. A Tpv. 15. §-a alapján nem függetlenek az egy vállalkozáscsoportba tartozó vállalkozások, valamint azok a vállalkozások, amelyeket ugyanazok a vállalkozások irányítanak. Egy vállalkozáscsoportba tartozik a vállalkozás azokkal a vállalkozásokkal,
- a) amelyeket a 23. § (2) vagy (3) bekezdésében foglaltak szerint önállóan irányít;
 - b) amelyek az a) pont szerint irányítják;
 - c) amelyeket a b) pont szerinti vállalkozás az a) pont szerint irányít;
 - d) amelyeket az a)-c) pont szerinti vállalkozások és a vállalkozás közül kettő vagy több közösen irányít.
177. A Tpv. 17. §-a szerint mentesül a 11. §-ban foglalt tilalom alól a megállapodás, ha
- 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.
178. A Tpv. 20. §-a szerint annak bizonyítása, hogy a megállapodás a tilalom alól a 16. § vagy a 17. § alapján mentesül, azt terheli, aki a mentesülésre hivatkozik.
179. Az Európai Közösséget létrehozó Szerződés 81. és 82. cikkében¹¹⁶ foglalt versenyszabályok végrehajtásáról szóló, 2004. május 1. napjától hatályos 1/2003/EK tanácsi rendelet¹¹⁷ (a továbbiakban: 1/2003/EK rendelet) 3. cikkének (1) bekezdése kimondja, hogy a nemzeti versenyjog alkalmazása nem vezethet azoknak a megállapodásoknak, vállalkozások társulásai döntéseinek vagy összehangolt magatartásoknak a megtiltásához, amelyek befolyásolhatják ugyan a tagállamok közti kereskedelmet, de a versenyt az Európai Unió Működéséről Szóló Szerződés (a továbbiakban: EUMSZ.) 101. cikkének (1) bekezdése szerinti értelemben nem korlátozzák, az EUMSZ. 101. cikke (3) bekezdése feltételei alkalmazásának eleget tesznek vagy valamelyik, az EUMSZ. 101. cikke (3) bekezdésének alkalmazására kiadott rendelet hatálya alá esnek.
180. Az EUMSZ. 101. cikk (1) bekezdése szerint a belső piaccal összeegyeztethetetlen és tilos minden olyan vállalkozások közötti megállapodás, vállalkozások társulásai által hozott döntés és összehangolt magatartás, amely hatással lehet a tagállamok közötti kereskedelemre, és amelynek célja vagy hatása a belső piacon belüli verseny megakadályozása, korlátozása vagy torzítása, így különösen:
- a) a beszerzési vagy eladási árak, illetve bármely egyéb üzleti feltétel közvetlen vagy közvetett rögzítése;
 - b) a termelés, az értékesítés, a műszaki fejlesztés vagy a befektetés korlátozása vagy ellenőrzése;
 - c) a piacok vagy a beszerzési források felosztása;
 - d) egyenértékű ügyletek esetén eltérő feltételek alkalmazása az üzletfelekkel szemben, ami által azok hátrányos versenyhelyzetbe kerülnek;
 - e) a szerződések megkötésének függővé tétele olyan kiegészítő kötelezettségeknek a másik fél részéről történő vállalásától, amelyek sem természetüknél fogva, sem a kereskedelmi szokások szerint nem tartoznak a szerződés tárgyához.

¹¹⁶ 2009. december 1-i hatállyal az Európai Közösséget létrehozó Szerződés 81. és 82. cikke az EUMSZ. 101. és 102. cikke lett. Az új 101. és 102. cikkek tartalmilag azonosak a korábbi 81. és 82. cikkel. A jelen határozat szempontjából a 101. és 102. cikk alatt a 81. és 82. cikkre utalást kell érteni, ahol ez szükséges.

¹¹⁷ Hivatalos Lap 2004. évi magyar különkiadás, 8. fejezet, 2. kötet 205. o.

181. Az EUMSZ. 101. cikk (3) bekezdése szerint az (1) bekezdés rendelkezéseinek alkalmazásától el lehet tekinteni az olyan esetekben, amikor
- vállalkozások közötti megállapodás vagy megállapodások csoportja;
 - vállalkozások társulásai által hozott döntés vagy döntések csoportja;
 - összehangolt magatartás vagy összehangolt magatartások csoportja
- hozzájárul az áruk termelésének vagy forgalmazásának javításához, illetve a műszaki vagy gazdasági fejlődés előmozdításához, ugyanakkor lehetővé teszi a fogyasztók méltányos részesedését a belőle eredő előnyből anélkül, hogy:
- a) az érintett vállalkozásokra olyan korlátozásokat róna, amelyek e célok eléréséhez nem nélkülözhetetlenek;
 - b) lehetővé tenné ezeknek a vállalkozásoknak, hogy a kérdéses áruk jelentős része tekintetében megszüntessék a versenyt.
182. Az EUMSZ. 101. és 102. cikkében meghatározott versenyszabályok végrehajtásáról szóló 1/2003/EK rendelet 3. cikkének (1) bekezdése kimondja, hogy amikor a tagállamok versenyhatóságai az EUMSZ. 101. cikkének (1) bekezdése szerinti megállapodásokra, vállalkozások társulásainak döntéseire vagy összehangolt magatartásokra – amelyek befolyásolhatják a tagállamok közti kereskedelmet – nemzeti versenyjogot alkalmaznak, akkor az ilyen megállapodásokra, döntésekre vagy összehangolt magatartásokra az EUMSZ. 101. cikkét ugyancsak alkalmazniuk kell.
183. Annak eldöntésére, hogy az adott megállapodás vagy összehangolt magatartás alkalmas-e arra, hogy érintse a tagállamok közötti kereskedelmet, az Európai Bizottság „Íranyutató a kereskedelemre gyakorolt hatásnak a Szerződés 101. és 102. cikke szerinti fogalmáról” c. közleménye (a továbbiakban: TKKÉ közlemény)¹¹⁸ szolgál eligazításul.
184. A TKKÉ közlemény szerint a kereskedelemre gyakorolt hatás kritériuma egy olyan önálló, közösségi jogi kritérium, amelyet minden esetben egyedileg kell értékelni. A tagállamok közötti kereskedelem érintettségének fennállása joghatóság elhatároló kritérium, amely meghatározza a közösségi versenyjog alkalmazásának hatókörét. A TKKÉ közlemény 13. pontja szerint a kereskedelemre gyakorolt hatás kritériuma az EUMSZ. 101. és 102. cikke alkalmazásának hatókörét azokra a megállapodásokra és magatartásokra korlátozza, amelyek alkalmasak arra, hogy az Unión belül legalább minimális szinten, határokon átnyúló hatást gyakoroljanak. Az Európai Bíróság joggyakorlata szerint a megállapodás vagy magatartás arra való alkalmasságának, hogy a tagállamok közötti kereskedelemre hatást gyakoroljon, „érzékelhetőnek” kell lennie.¹¹⁹
185. A 101. cikk megfogalmazásából, valamint az állandó ítélkezési gyakorlatából következik, hogy a kereskedelemre gyakorolt hatás kritériumának alkalmazásakor különösen három kitélt kell megvizsgálni:
- a) a tagállamok közötti kereskedelem,
 - b) a hatás meglétének lehetősége, és
 - c) az érzékelhetőség.
186. A Bizottság „De minimis” közleményének¹²⁰ 1. és 5. pontja alapján az EUMSZ. 101. cikkének (1) bekezdése nem alkalmazható az olyan megállapodásokra, összehangolt magatartásokra és vállalkozások társulásai által hozott döntésekre (a továbbiakban együtt: megállapodás), melyek versenyre kifejtett hatása nem érzékelhető (csekély jelentőségű). A „De minimis” közlemény 2. pontja (a 11. pontjában foglalt megállapodás típusok kivételével) egyértelműen kizárja az EUMSZ. 101. cikke (1) bekezdésének

¹¹⁸ Az Európai Bizottság Közleménye – Íranyutató a kereskedelemre gyakorolt hatásnak a Szerződés 81. és 82. cikke szerinti fogalmáról (2004/C 101/07) [HL C101., 2004.4.27. 81. o.].

¹¹⁹ 22/71. sz. Béguelin-ügy (EBHT 1971., 949. o., 16. pont.)

¹²⁰ A Bizottság közleménye az Európai Közösséget létrehozó szerződés 81. cikke (1) bekezdése szerint a versenyt érzékelhetően nem korlátozó, csekély jelentőségű (de minimis) megállapodásokról (Hivatalos Lap C 368., 2001.12.22., 13-15. o.)

alkalmazhatóságát, ha a megállapodásban részes felek piaci részesedései nem haladják meg a Közlemény 7-9. pontjai szerinti küszöbértékeket. Ez a küszöbérték a „De minimis” közlemény 7. pontja a) alpontja értelmében versenytárs vállalkozások közötti megállapodás esetében a felek együttes piaci részesedésének 10%-ában került meghatározásra.

187. Az 1/2003/EK rendelet 5. cikke szerint a tagállamok versenyhatóságai egyedi ügyekben alkalmazhatják az EUMSZ. 101. és 102. cikkét. E célból saját kezdeményezésükre vagy panasz alapján a következő határozatokat hozhatják:
- előírhatják a jogsértő magatartás befejezését,
 - ideiglenes intézkedéseket rendelhetnek el,
 - kötelezettségvállalásokat fogadhatnak el,
 - pénzbírságot, kényszerítő bírságot vagy a nemzeti joguk által biztosított egyéb szankciót szabhatnak ki.
 - Amennyiben a birtokukban lévő információk alapján a tilalom feltételei nem teljesülnek, olyan határozatot is hozhatnak, hogy részükről semmilyen intézkedés nem indokolt.
188. Az eljáró versenytanács a versenyfelügyeleti eljárás érdemét érintően a következő döntéseket hozhatja:
- A Tptv. 53. § (3) bekezdése alapján, ha a rendelkezésre álló adatokból megállapítható, hogy hivatalból az eljárás nem a megfelelő ügyfél ellen indult, a megfelelő ügyfél az eljárásba az előző ügyfél egyidejű elbocsátásával bevonható. Ennek hiányában az eljáró versenytanács az eljárást megszünteti.
 - A Tptv. 77. § (1) bekezdése értelmében az eljáró versenytanács
 - d) megállapíthatja a magatartás törvénybe ütközését,
 - e) elrendelheti a törvénybe ütköző állapot megszüntetését,
 - f) megtilthatja a törvény rendelkezéseibe ütköző magatartás további folytatását,
 - g) a törvénybe ütközés megállapítása esetén kötelezettséget írhat elő, így különösen az ügylet jellegének megfelelő üzleti kapcsolat létrehozásától vagy további fenntartásától való indokolatlan elzárkózás esetén [21. § c) pont] szerződéskötésre kötelezhet,
 - i) megállapíthatja, hogy a magatartás nem ütközik a törvénybe.
189. Az eljáró versenytanács a Tptv. 78. §-a alapján bírságot szabhat ki azzal szemben, aki a törvény rendelkezéseit megsérti. A Tptv. 78. § (1) bekezdése alapján a bírság összege legfeljebb a vállalkozás, illetve annak – a határozatban azonosított – vállalkozás-csoportnak a jogsértést megállapító határozat meghozatalát megelőző üzleti évben elért nettó árbevételének tíz százaléka lehet, amelynek a bírsággal sújtott vállalkozás a tagja. A Tptv. 78. § (3) bekezdése alapján 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.

B.
AZ ELJÁRÓ VERSENYTANÁCS ELŐZETES ÁLLÁSPONTJA¹²¹ SZERINTI JOGI
ÉRTÉKELÉS

IX.
Jogi értékelés

IX. 1. A tagállamok közötti kereskedelem érintettségének fennállása

IX. 1.1. A tagállamok közötti kereskedelem érintettsége fennállásának értelmezése

190. A „tagállamok közötti kereskedelem” fogalmába beletartozik minden határokon átnyúló gazdasági tevékenység, azaz nem korlátozódik a határokon átnyúló hagyományos áru- és szolgáltatáscserére. Szélesebben értelmezett fogalom, amely valamennyi határokon átnyúló gazdasági tevékenységre kiterjed, a letelepedést is beleértve.¹²²
191. Az a követelmény, hogy a hatásnak a tagállamok közötti kereskedelem tekintetében kell fennállnia, feltételezi a legalább két tagállamot érintő, határon átnyúló gazdasági tevékenységre gyakorolt hatást. Nem követelmény, hogy a megállapodás vagy magatartás egy tagállam egésze és egy másik tagállam egésze közötti kereskedelemre hasson. A 101. és a 102. cikk akkor is alkalmazható lehet, ha csak a tagállam egy része érintett, feltéve, hogy a kereskedelemre gyakorolt hatás érzékelhető.
192. A kereskedelemre gyakorolt hatás kritériumának alkalmazása független az érintett földrajzi piacok meghatározásától. A tagállamok közötti kereskedelemre olyan esetben is lehet hatást gyakorolni, ha az érintett piac egyetlen tagállam területe vagy területének egy része. A kialakult ítélkezési gyakorlatban a kereskedelem fogalma olyan eseteket is magában foglal, amelyekben a megállapodás vagy magatartás a piaci verseny szerkezetére gyakorol hatást.¹²³
193. A jelen ügyben vizsgált vállalkozások működési területe, illetve a vizsgált megállapodás kizárólag egy tagállam, Magyarország területét érinti. Az eljárás alá vont pénzügyi intézmény országos fiókhálózattal rendelkezik, az eljárás alá vont kártyatársaság magyarországi képviseleti irodával rendelkezik, míg a vizsgált megállapodás Magyarország egész területére kiterjedt, így egy tagállam egész területére kiterjedő magatartásról van szó.
194. Az eljárás alá vont OTP több külföldi tagállamban rendelkezik leányvállalattal, míg a MasterCard anyavállalata uniós szinten az egyik legjelentősebb piaci szereplő. A vizsgálat tárgyát képező áru jellege szintén alkalmas a határon átnyúló gazdasági tevékenység végzésére.
195. Mindezek következtében a vizsgált magatartás azon túlmenően, hogy Magyarország teljes területét lefedte, az eljárás alá vontak tulajdonosi háttéréből adódóan – a MasterCard anyavállalata nem magyarországi székhelyű –, valamint a vizsgálat tárgyát képező szolgáltatások jellegéből adódóan, alkalmas arra, hogy hatást gyakoroljon a közös piaci verseny szerkezetére.

IX.1.2. Hatással lehet

196. A „hatással lehet” kifejezés arra utal, hogy jogi vagy ténybeli objektív tényezők egy csoportja alapján kellő mértékű valószínűséggel előre láthatónak kell lennie annak, hogy egy

¹²¹ Vj/78-128/2013.

¹²² Lásd a 172/80. sz. Züchner-ügyben 1981. július 14-én hozott ítélet (EBHT 1981., 2021. o.) 18. pontját.

¹²³ Lásd pl. a T-24/93. sz. és egyéb Compagnie maritime belge ügyben 1996. október 8-án hozott ítélet (EBHT 1996., II-1201. o.) 203. pontját, valamint a 6/73. és 7/73. sz. Commercial Solvents ügyben 1974. március 6-án hozott ítélet (EBHT 1974., 223. o.) 23. pontját.

megállapodás, illetve magatartás közvetlen vagy közvetett, tényleges vagy potenciális hatást gyakorolhat a tagállamok közötti kereskedelem szerkezetére.

197. A „jogi vagy ténybeli objektív tényezők egy csoportja alapján kellő mértékű valószínűség” kitétel értelmében az eljárás alá vontak szubjektív szándéka nem releváns a kérdés megítélésében. Lényeges továbbá, hogy az uniós jog alkalmazhatóságának megállapításához nem szükséges a tényleges hatásgyakorlás; elegendő, ha a megállapodás alkalmas az ilyen hatás kiváltására. „A közösségi jog alkalmazási köre a megállapodások és magatartások olyan csoportjaira terjed ki, amelyek alkalmasak határokon átnyúló hatások kiváltására, függetlenül attól, hogy az adott megállapodás vagy magatartás ténylegesen kivált-e ilyen hatást.”¹²⁴
198. A jelen eljárásban vizsgált Megállapodás egy tagállam, Magyarország egészére kiterjed. A hazai betéti kártya piacon nem alakult ki nemzeti kártyatársaság, és nem terjedtek el a saját logós bankkártyák sem. A piacot jelenleg két nagy nemzetközi kártyatársaság fedi le. Tekintettel arra, hogy a bankkártya piac upstream, tehát kártyatársasági oldalán jelentős belépési költségek vannak, a hatásos versenyzéshez jelentős tőkére, infrastruktúrára van szükség, és nagyon fontosak a méretgazdaságossági szempontok. Egy ilyen piacon potenciális új piacralépőként nagyobb valószínűséggel merülhet fel egy nagy, nemzetközi kártyatársaság, mintsem egy hazai vállalkozás. Amennyiben a vizsgált magatartás akadályokat emel a piacra lépés előtt, ez a hatás nagy valószínűséggel túlmutat a hazai piac keretein, határain. Ennek alapján az eljáró versenytanács álláspontja szerint az eljárásban vizsgált Megállapodás kapcsán fennáll a tagállamok közötti kereskedelemre gyakorolt hatás meglétének lehetősége.

IX.1.3. Érzékelhetőség

199. Amint azt a TKKÉ közleménye kifejti, „a kereskedelemre gyakorolt hatás kritériuma a 101. és a 102. cikk alkalmazásának hatókörét azokra a megállapodásokra és magatartásokra korlátozza, amelyek alkalmasak arra, hogy a Közösségen belül legalább minimális szinten határokon átnyúló hatást gyakoroljanak. A Bíróság megfogalmazása szerint a megállapodás vagy magatartás arra való alkalmasságának, hogy a tagállamok közötti kereskedelemre hatást gyakoroljon, „érzékelhetőnek” kell lennie.”¹²⁵
200. Az érzékelhetőség értékelése az egyedi esetek körülményeitől, így különösen a magatartás jellegétől, az érintett termék jellegétől, valamint az érintett vállalkozás piaci pozíciójától függ. Az érzékelhetőség mértéke meghatározható mind objektív (pl. forgalom), mind relatív (pl. érintett vállalkozás piaci részesedése) kritériumok alapján. A TKKÉ közlemény 88. pontja szerint az egy tagállam egészére kiterjedő és forgalomképes termékre vonatkozó vertikális megállapodás hatást gyakorolhat a tagállamok közötti kereskedelemre, még akkor is, ha nem képezi a kereskedelem közvetlen akadályát.
201. A Közlemény a tagállamok közötti kereskedelemre gyakorolt hatás érzékelhetőségére vonatkozóan tartalmazza az ún. NAAT-szabályt, mely egy a 101. cikk (1) bekezdése szerinti megállapodásokra vonatkozó negatív vélelmet állít fel. E szerint egy vertikális megállapodás elvileg nem alkalmas arra, hogy érzékelhető hatást fejtsen ki, ha a felek együttes piaci részesedése egyetlen olyan, a Közösségen belüli érintett piacon sem haladja meg az 5%-ot, amelyre a megállapodás hatással van és a szállítónak a megállapodás tárgyát képező termékekkel megvalósított összesített éves közösségi forgalma nem haladja meg a 40 millió eurót.¹²⁶ A Megállapodásban részes felek piaci részesedése és forgalma is ezen érték felett van, így a vizsgált magatartás kívül esik a NAAT-szabály által felállított (negatív) vélelem körén.

¹²⁴ TKKÉ közlemény 27. pont.

¹²⁵ TKKÉ közlemény 13. pont., 22/71. sz. Béguelin-ügy [EBHT 1971., 949. o., 16. pont].

¹²⁶ Lásd a Közlemény 52. pontját

202. Mindezek alapján a szóban forgó magatartás annak jellegéből és a piac fentebb részletezett jellemzőiből fakadóan érzékelhető mértékben érintheti a tagállamok közötti kereskedelmet, így az eljárás alá vont vállalkozások magatartására az EUMSZ. 101. cikkét – a Tpv. 11. §-a mellett – is alkalmazni szükséges.
203. Az uniós jogalap tekintetében a GVH hatásköre az 1/2003/EK rendelet 5. és 35. cikkén alapul, és a 11. cikk értelmében nem hozhat az uniós joggal ellentétes döntést, vagyis e tekintetben az uniós joggyakorlat kötőerővel bír.

IX.1.4. A Tpv. és az EUMSZ. párhuzamos alkalmazásának szükségessége

204. A C-32/11. sz. Allianz Hungária Biztosító Zrt. és társai kontra Gazdasági Versenyhivatal ügyben az Európai Bíróság 2013. március 14-én hozott ítéletének 15. pontja szerint a Kúria az alábbiak szerint foglalt állást az EUMSZ. 101. cikkének és a Tpv. 11. §-ának viszonya kapcsán:

„A Legfelsőbb Bíróság először is megállapítja, hogy a Tpv. 11. §-a (1) bekezdésének szövege szinte teljesen megegyezik az EUMSZ. 101. cikk (1) bekezdésének szövegével, és a Tpv. 11. §-ának értelmezése – amely rendelkezés a szóban forgó megállapodások tekintetében irányadó – a jövőben ugyancsak hatással lesz az EUMSZ. 101. cikk e tagállamban történő értelmezésére. E bíróság egyébiránt kiemeli, hogy nyilvánvaló érdek fűződik ahhoz, hogy az uniós jog rendelkezései vagy fogalmai egységes értelmezést kapjanak.”¹²⁷

205. Tekintettel a Tpv. 11. §-ának és az EUMSZ. 101. cikkének szövegezésbeli azonosságára és a fogalmak azonos értelmezésére, nem szükséges a magatartások mindkét rendelkezés szerinti értékelését külön-külön elvégezni, mivel azok azonos eredményre vezetnek. Ennek megfelelően a következőkben egységesen kezeli az eljáró versenytanács e két jogszabályt, csak szükség esetén nevesítve azokat.
206. Mindazonáltal az eljárás alá vontak vizsgált magatartásának értékelése során – a Tpv. 11. §-ának és az EUMSZ. 101. cikkének szövegszerű azonosságára is tekintettel – az eljáró versenytanács a luxemburgi bíróságok állandó ítélkezési gyakorlatát is alapul veszi a jogi értékelés során.
207. Az eljáró versenytanács a rendelkezésre álló bizonyítékokat – a Ket. 50. §-a (6) bekezdésének megfelelően – egyenként és összességükben értékelte.

IX.2. A felek között létrejött Megállapodás értékelése

208. Jelen versenyfelügyeleti eljárás tárgya a MasterCard és az OTP között létrejött kétoldali Megállapodás. A Megállapodás a felek közötti szerződésnek tekintendő, amely a felek között jelenleg is hatályban van, alkalmazásra kerül. Az OTP a Megállapodás betartását, a Megállapodás által előírt kötelezettségeket időközönként és formában igazolja. A Megállapodás érvényes létrejöttét és érvényesülését maguk az eljárás alá vontak sem vonták kétségbe.
209. A vizsgálat tárgyát képező Megállapodás tartalma vonatkozásában az eljárás alá vontak közötti akarategyezés megállapítható. A vizsgálat során egyik eljárás alá vont sem vitatta, hogy a Megállapodás tartalma a felek között egyeztetések során, mindkét fél jóváhagyásával jött létre.
210. A vizsgálat tárgyát képező, polgári jogi szerződés egybe esik a versenyjogi értelemben vett Megállapodással. Nincs arra utaló bizonyíték, hogy a vizsgálat tárgyát képező, polgári jogi értelemben vett szerződéshez képest a versenyjogi értelemben létrejött Megállapodás szűkebb vagy tágabb körű lenne.

¹²⁷ C-32/11. sz. Allianz Hungária Biztosító Zrt. és társai kontra Gazdasági Versenyhivatal ügyben 2013. március 14-én hozott ítélet [EBHT-ban még nem tették közzé] 15. pont

211. E megfontolások alapján az eljárásban vizsgált Megállapodás a Tpv. 11. §-a és az EUMSZ. 101. cikke szempontjából megállapodásnak minősül.
212. A Bizottság az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének vertikális megállapodások és összehangolt magatartások csoportjaira történő alkalmazásáról szóló 330/2010/EU rendeletének (továbbiakban: Csoportmentességi Rendelet)¹²⁸ 1. cikk (1) bekezdés a) pontja értelmében az olyan megállapodás vagy összehangolt magatartás, amely a megállapodás vagy az összehangolt magatartás szempontjából a termelési vagy értékesítési lánc különböző szintjein tevékenykedő két vagy több vállalkozás között jön létre, és amely azokra a feltételekre vonatkozik, amelyek mellett egyes áruknak vagy szolgáltatásoknak a felek által történő vásárlása, értékesítése vagy viszonteladása történik vertikális megállapodásnak minősül.
213. Tekintettel arra, hogy a jelen eljárásban vizsgált Megállapodás
- a) az eljárás alá vontak akarategyezségét kifejező egyértelmű megállapodás, ami
 - b) nem versenytársak és nem fogyasztók között, hanem a termelési-értékesítési lánc különböző szintjein működő vállalkozások, a piac upstream szintjén lévő kártyatársaság (MasterCard) és a piac downstream szintjén elhelyezkedő, kártyakibocsátó bank (OTP), között jött létre, és
 - c) a megállapodás olyan feltételre vonatkozik, amelynek értelmében a vevő (OTP) valamely terméktípusra vonatkozó megrendeléseinek egy jelentős részét (több mint 80%-os kártyaarány-kikötés és meghatározott forgalom elérési kikötés) egyetlen szállítótól (MasterCard) szerezze be,
- így az eljáró versenytanács álláspontja szerint a Megállapodás a Bizottság 330/2010/EU rendelete értelmében vett vertikális megállapodásnak minősül.
214. A fentiekre tekintettel az eljáró versenytanács a Megállapodást vertikális megállapodásként vizsgálja a Bizottság Csoportmentességi Rendeletében és a vertikális korlátozásokról szóló iránymutatásban¹²⁹ (továbbiakban: Iránymutatás) foglaltak figyelembevételével.
215. Tekintettel arra, hogy az eljáró versenytanács szerint a Megállapodás olyan vertikális megállapodás, amely kártyaarány és forgalom elérésre vonatkozó kikötéseket magába foglaló vertikális korlátozásokat tartalmaz, így az egyedüli márkakikötésnek minősül. Ennek megfelelően az eljáró versenytanács a Megállapodást, mint egyedüli márkakikötésre vonatkozó megállapodást fogja elemezni.

IX.3. Vertikális megállapodások jogi értékelésének menete, az elemzés módszertana

216. Az Iránymutatás 110. pontja alapján a korlátozások értékelése általában az alábbi négy lépésből áll¹³⁰:

- (1) Az érintett vállalkozásoknak először is meg kell állapítaniuk a szállító és a vevő piaci részesedéseit azon a piacon, ahol a szerződés szerinti termékeket értékesítik, illetve beszerzik.
- (2) Ha sem a szállító, sem a vevő érintett piaci részesedése nem haladja meg a 30 %-os küszöbértéket, akkor a vertikális megállapodásra vonatkozik a csoportmentességi rendelet amennyiben a megállapodás nem tartalmaz a rendeletben megállapított különösen súlyos korlátozásokat és kizárt korlátozásokat.

¹²⁸ A Bizottság 330/2010/EU rendelete (2010. április 20.) az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének vertikális megállapodások és összehangolt magatartások csoportjaira történő alkalmazásáról, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:32010R0330&from=HU>

¹²⁹ A vertikális korlátozásokról szóló iránymutatás (2010/C 130/01) <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:130:0001:0046:EN:PDF>

¹³⁰ A Bizottság az alkalmazandó módszertan kapcsán mindazonáltal megjegyezte, hogy ezek a lépések nem jelentenek olyan jogi érvelést, amelyet a Bizottságnak ebben a sorrendben kellene követnie ahhoz, hogy határozatot hozzon.

- (3) Ha az érintett piaci részesedés a szállító és/vagy a vevő esetében meghaladja a 30 %-os küszöbértéket, akkor értékelni kell, hogy a vertikális megállapodás a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozik-e.
- (4) Ha a vertikális megállapodás a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozik, akkor meg kell vizsgálni, hogy megfelel-e a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt mentességi feltételeknek.

Az egyedüli márkakikötések jellemzői, értékelésnek keretei

217. A fenti általános elemzési módszertant a Bizottság Iránymutatásában példálózó jelleggel az „egyes vertikális korlátozások elemzése” című 2.-es fejezetében fejti ki, így a jelen ügyben releváns egyedüli márkakikötésre vonatkozóan is. Az Iránymutatás a 129-148. pontjai az egyedüli márka kikötések kapcsán az alábbiakat rögzítik.
218. Az egyedüli márka kikötéseket tartalmazó megállapodások központi eleme az a tény, hogy a vevő köteles arra, vagy a vevőt arra készítetik, hogy valamely terméktípusra vonatkozó megrendeléseit egyetlen szállítóra összpontosítsa. Ez az elem megtalálható többek között a vevőt kötelező versenytilalmi kötelezettségek és a mennyiségi átvételi kényszer esetében. A versenytilalmi kikötés olyan kötelezettségen vagy ösztönzési rendszeren alapul, amely arra készíti a vevőt, hogy egy adott piacon egyetlen szállítótól vásárolja meg szükségleteinek több mint 80 %-át. Ez nem azt jelenti, hogy a vevő közvetlenül csak egy szállítótól vásárolhat, hanem azt, hogy nem fog versengő termékeket vagy szolgáltatásokat vásárolni, viszonteladás során értékesíteni, illetve beépíteni.
219. A versenyre nézve az egyedüli márka kikötésének lehetséges kockázatai a következők: a versenytárs szállítók és a lehetséges szállítók kizárása a piacról, a szállítók közötti verseny enyhítése és összejátszás elősegítése a halmozott használat esetén, ha pedig a vevő viszonteladóként végső fogyasztók felé értékesít, akkor az üzleten belüli márkák közötti verseny csökkenése. Mindezek a korlátozó hatások közvetlenül kihatnak a márkák közötti versenyre.
220. Egyedüli márka kikötésére a csoportmentességi rendelet akkor biztosít mentességet, ha sem a szállító, sem a vevő piaci részesedése nem haladja meg a 30 %-ot, és a rájuk vonatkozó versenytilalmi kötelezettség időtartama legfeljebb öt év. Amennyiben a felek piaci részesedése e küszöbértéket meghaladja, illetve amennyiben a versenytilalmi kötelezettség időtartama meghaladja az öt évet, az Iránymutatás szerint az érintett megállapodás értékelése során az alábbi körülményeket szükséges figyelembe venni.
221. Egy adott szállító egyedüli márka kikötésére való, versenyellenes kizárást eredményező képessége különösen akkor merül fel, ha azok a versenytársak, akik vagy még nincsenek jelen a piacon a kötelezettségek keletkezésekor, vagy nincsenek olyan helyzetben, hogy a vevők teljes körű ellátásáért versenyezzenek, a kötelezettségek hiányában jelentős versenynyomást gyakorolnának. A versenytársak nem feltétlenül képesek versenyezni az egyes vevők teljes keresletéért, mert a szóban forgó szállító legalább a piaci kereslet egy része tekintetében elkerülhetetlen kereskedelmi partner, például azért, mert márkája sok vevő által kedvelt, ezért „kötelező készletezési tétel”, vagy, mert a többi szállítóra alkalmazott kapacitáskorlátozások olyan jellegűek, hogy a kereslet egy részét csak a szóban forgó szállító tudja kielégíteni.¹³¹ Minél magasabb a szállító lekötött piaci részesedése, azaz az egyedüli márka kikötésére vonatkozó kötelezettség alapján értékesített termékeinek piaci részesedése, annál nagyobb a kizárás valószínűsége. Hasonlóképpen, minél hosszabb az egyedüli márka kikötésére vonatkozó kötelezettség időtartama, annál valószínűbb a jelentős kizárás fennállása.¹³² Az egyedüli márka kikötésére vonatkozó kötelezettségek nagyobb

¹³¹ A „szállító piaci pozíciója” tehát az egyedüli márka kikötésére vonatkozó kötelezettségek lehetséges versenyellenes hatásainak értékelése során kiemelkedő jelentőségű.

¹³² Az erőfölénnyel nem rendelkező vállalkozások által egyedüli márka kikötésére vonatkozóan egy évnél rövidebb időre vállalt kötelezettségek általában nem tekintendők úgy, hogy érzékelhető versenyellenes hatásokat vagy

valószínűséggel eredményeznek versenyellenes kizárást, ha azokban erőfölényben lévő vállalkozások vesznek részt.

222. Az Iránymutatás alapján elvégzett értékelés szerint megállapítható, hogy a Megállapodással a szállítói oldalon lévő MasterCard támogatásai révén arra készteti, a vevői oldalon lévő OTP-t, hogy az adott piacon (magyarországi betéti kártyák piaca) szükségleteinek több mint 80 %-át (a Megállapodás alapján [üzleti titok]%) egyedül a MasterCard betéti kártyáiból elégítse ki.
223. Ez pedig azt jelenti, hogy a MasterCard az eljárás alá vontak között létrejött Megállapodás alapján egyedüli márka kikötést alkalmaz a kártyaarány vállalás vonatkozásában.
224. A továbbiakban az előzetes álláspont az Iránymutatás 110. pontjában szereplő módszertant követve, az Iránymutatás 129-148. pontjába foglalt, egyedüli márka kikötésre vonatkozó megjegyzései alapján fejt ki jogi értékelését.

IX.3.1. Az eljárás alá vontak érintett piacon betöltött piaci helyzetének elemzése

225. Ahhoz, hogy meg lehessen határozni az eljárás alá vontak piaci részesedését első lépésként szükséges meghatározni az érintett piacot.
226. Ekörben az eljáró versenytanács visszaül jelen előzetes álláspont IV. fejezetére, ahol részletesen bemutatásra került, hogy az eljárás alá vontak Megállapodásában szereplőkkel azonosan, az eljáró versenytanács is a magyarországi betéti kártyapiacot azonosította érintett piacként.
227. Ekörben az eljáró versenytanács a IV. fejezetben szereplőkön túl hivatkozni kíván arra is, hogy az Európai Bíróság¹³³ és a GVH joggyakorlata¹³⁴ is azt támasztja alá, hogy a Bizottság az érintett piac meghatározása során jogosult azon termékek körét az érintett piacként meghatározni, amivel kapcsolatban a felek a megállapodást megkötötték. Ennek fényében az eljáró versenytanács a Megállapodással érintett termékek körét tekintette érintett piacnak. Az Iránymutatásnak megfelelően mind a szállítói oldalt (Upstream szint - MasterCard), mind a vevői oldalt (Downstream szint - OTP) tekintve sor kerül az érintett piaci részesedésének bemutatására:

összességében negatív hatásokat váltanak ki. Az erőfölénnyel nem rendelkező vállalkozások által egyedüli márka kikötésére vonatkozóan egy és öt év közötti időtartamra vállalt kötelezettségek esetében általában a versenyellenes és a versenyt támogató hatások megfelelő kiegyensúlyozása szükséges, míg az öt évet meghaladó egyedüli márka kikötésére vonatkozó kötelezettségeknél a beruházások legnagyobb része esetén feltételezhető, hogy e kötelezettségek nem szükségesek az állított hatékonyságnövelés megvalósításához, illetve a hatékonyságnövelés nem ellensúlyozza kellő mértékben kizáró hatásukat.

¹³³ T-71/03, 74/03, 87/03, 91/03 egyesített ügy, 90. pont In so far as Tokai alleges that the Commission erred in defining the worldwide market as being that for isostatic graphite in blocks and cut blocks, its plea is manifestly irrelevant. It is not the Commission which arbitrarily chose the relevant market but the members of the cartel in which Tokai participated who deliberately concentrated their anti-competitive conduct on unmachined products, that is isostatic graphite in blocks and cut blocks.), COMP/C.39181 ügy, 263. pont.[The Commission is entitled to base its description of the relevant market in cartel cases on the conduct of the participating undertakings. At paragraph 90 of its judgment in Tokai Carbon and others v Commission, (Joined Cases T-71/03, T-74/03, T-87/03 and T-93/03 Tokai Carbon and others v. Commission [2005] ECR I-10, paragraph 90.) the Court of First Instance states: "It is not the Commission which arbitrarily chose the relevant market but the members of the cartel in which [the Applicant] participated who deliberately concentrated their anti-competitive conduct on [the identified] products." The Commission equally recalls that following the consistent jurisprudence of the Community courts (See for example Case T-38/02 Groupe Danone v Commission , [2005] ECR II -4407, paragraph 99, and Case T-48/02 Brouwerij Haacht NV v Commission, [2005] ECR II-5259, paragraph 58 and the jurisprudence cited in these paragraphs.) the Commission was, in the circumstances, under no duty to define the relevant market, given that the agreements or concerted practices in question were liable to affect trade between Member States and had as their object the restriction and distortion of competition within the common market.]

¹³⁴ A Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsának a Tpv-t-vel kapcsolatos elvi jelentőségű döntései, 2014. 14.3. A megállapodással érintett piacot maguk a megállapodásban részes vállalkozások határolják be azzal, hogy versenyellenes magatartásukat tudatosan terjesztik ki a termékek, illetve szolgáltatások meghatározott körére. (Vj/3/2008.)

IX.3.1.1. A szállítói, upstream oldali verseny – MasterCard piaci pozíciója, piaci részesedése

IX.3.1.1.1. Az upstream oldali verseny, a piaci szereplők bemutatása

228. A bankkártya piacon upstream szinten a kártyatársaságok találhatók, akik egymással versenyezve kínálnak különböző szolgáltatásokat és termékeket ügyfeleknek, akik pedig elsősorban a kibocsátó és az elfogadó bankok. Ugyan a kártyatársaságok tevékenysége eléri a kártyabirtokosokat és a kereskedőket is, közvetlen üzleti, szerződéses kapcsolatban azonban jellemzően csak a kereskedőkkel állnak, az a kapcsolat is elsősorban támogatási és marketing tevékenységre korlátozódik, nem pedig a rendszer működését alapvetően befolyásoló és meghatározó tevékenységekre. Amikor a kártyatársaságok közötti versenyt akarjuk elemezni, azt, hogy egymásra milyen versenynyomást gyakorolnak, illetve a piaci magatartásuk milyen hatással van versenytársaikra, a rendszer upstream szintjét kell néznünk.
229. Egy kártyatársaság célja alapvetően kettős: egyrészt az, hogy minél több kártya legyen a piacon, amely az ő logóját viseli, másrészt pedig, hogy minél nagyobb forgalmat bonyolítsanak le a kártyájával (aminek egyik alapvető feltétele, hogy minél több helyen fogadják el ezeket a kártyákat). Ugyan a kártyabirtokosok lesznek azok, akik végső soron használni fogják a kártyákat, azonban a kártyákat a kibocsátó bankok bocsátják ki az ügyfelek részére. A kibocsátó bankok pedig abban érdekeltek, hogy minél jobb termékeket, minél jobb szolgáltatásokat, minél jövedelmezőbben tudjanak ügyfeleknek kínálni. Azt, hogy mennyire jó a termék, a kapcsolódó szolgáltatás és a jövedelmezőség dönti el, hogy melyik kártyatársaság mit tud kínálni a kibocsátó bankoknak ezen a téren, illetve milyen egyéb módon tudja támogatni és ösztönözni a kibocsátást. A kártyatársaságok ezért komplex szolgáltatás- és terméksomagjaikkal a kártyakibocsátó bankokért versenyeznek, rajtuk keresztül próbálják elérni a minél nagyobb kártyaszámot és kártyaforgalmat.
230. A betéti kártyák tekintetében a hazai piacon lényegében két piaci szereplő van jelen, a MasterCard és a Visa. E két kártyatársaságon kívül nincs további kártyatársaság, amelynek betéti kártyáit a vizsgált időszakban a hazai bankok kibocsátották volna. Néhány banknak van ugyan [üzleti titok] számú saját logós betéti bankkártyája, de azok száma elenyésző, így érdemben nem tudnak versenyezni a két megnevezett kártyatársasággal a betéti kártyák tekintetében, piaci részesedésük az [üzleti titok] %-t is alig haladják meg. Az upstream verseny a betéti kártyák tekintetében lényegében a Visa és a MasterCard között zajlik. Ha a hazai bankok betéti kártyát akarnak ügyfelek számára kibocsátani, e két kártyatársaság betéti termékei közül választhatnak. A MasterCard esetében érdemes megemlíteni, hogy ennek a kártyatársaságnak két külön brand alatt is vannak betéti kártyái: az egyik a társaság nevét is viselő MasterCard brand, a másik a Maestro. A Maestro egy kifejezetten a betéti kártyákra fókuszáló brand.

IX.3.1.1.2. A piaci részesedések

231. A kártyatársaságok közötti verseny ugyanúgy kétoldalú, ahogy maga a kártyás fizetési rendszer is. A kártyatársaságok egyrészt versenyezhetnek a kibocsátói oldalon azért, hogy a kibocsátó bankok minél többet bocsássanak ki ügyfeleknek az ő kártyájukból. Másrészt pedig az elfogadói oldalon is versenyeznek azért, hogy minél több kereskedő az ő kártyájukat (is) elfogadja fizetési eszközként. Ilyen szempontból ez egy klasszikus vertikális láncnak tekinthető abban az értelemben, hogy a kártyatársaságok a kártyakibocsátó, illetve az elfogadó bankokkal állnak szerződésben, a bankok pedig a végső fogyasztóval, és a kártyatársaságok azért versenyeznek, hogy a bankok az ő terméküket „adják el” a végső fogyasztóknak.

232. A kártyatársaságok piaci részesedése egyrészt a kibocsátott kártyák (debit, credit) száma alapján szemléltethető. Az MNB által közzétett statisztikai adatok alapján (9-10. táblázat) a 2009-2013 közötti időszakban az összes kibocsátott kártyát tekintve a **MasterCard erős, növekvő piaci pozícióval rendelkezett**. 2011-ben a vizsgálat tárgyát képező Megállapodás megkötését megelőző évében a MasterCard több mint [üzleti titok] %-os részesedéssel rendelkezett. A Visa részesedése csökkenő tendenciát mutat, 2011-ben még [üzleti titok] % fölé volt míg 2013-ra [üzleti titok] % alá csökkent. Az American Express (a továbbiakban: „AMEX”) és a saját logós kártyák aránya a MasterCard és a Visa kártyákhoz képest [üzleti titok] tekinthető.

9. táblázat Kibocsátott kártyák száma összesen (db)¹³⁵

	2009	2010	2011	2012	2013
MasterCard	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
Visa	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
AMEX	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
Saját logós	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
Összesen	8 788 964	8 937 589	9 003 249	8 949 261	8 968 431

10. táblázat Piaci részesedések (%)¹³⁶

	2009	2010	2011	2012	2013
MasterCard	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
Visa	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
AMEX	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
Saját logós	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

233. A fentiek alapján a MasterCard a teljes magyarországi kártyapiacot tekintve igen erős piaci részesedéssel rendelkezett/zik, azonban ezt a részesedést az érintett piacnak megfelelően a magyarországi betéti kártyapiacra kell lebontani, ennek keretében azt szükséges megállapítani, hogy mekkora a MasterCard piaci részesedése a magyarországi betéti kártyapiacot tekintve.
234. Ezen piacrészesedés meghatározást az eljáró versenytanács két féle módon végezte el, egyrészt a kibocsátott betéti kártyák száma, másrészt a kártyaforgalom alapján.
235. A piaci részesedések meghatározására az MNB nyilvános statisztikai adatai, táblázataiban szereplő adatok, az MNB belföldi jogsegély keretében nyújtott adatszolgáltatása, illetve a MasterCard és a VISA adatszolgáltatása lett felhasználva. Ezen adatok alapján az alábbi táblázatokban összegezhető a MasterCard piaci részesedése:

¹³⁵ Vj/78-68/2013. sz. MNB adatszolgáltatása és MNB nyilvános adatok

¹³⁶ Vj/78-68/2013. sz. MNB adatszolgáltatása és MNB nyilvános adatok

236. A MasterCard piaci részesedése valamennyi kibocsátott betéti kártyák darabszáma alapján:

11. táblázat Kibocsátott betéti kártyák száma összesen (db)¹³⁷

	2009	2010	2011	2012	2013
MasterCard	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
Visa	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
Saját logós	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
Összesen	7 216 640	7 506 570	7 656 755	7 655 854	7 569 501

12. táblázat Piaci részesedések kibocsátott betéti kártyák száma alapján (%)¹³⁸

	2009	2010	2011	2012	2013
MasterCard	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
Visa	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
Saját logós	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

237. A MasterCard piaci részesedése a forgalmi adatok alapján

13. táblázat Az összes kibocsátott betéti kártyával lebonyolított forgalom (millió forint)¹³⁹

	2010	2011	2012	2013
MasterCard	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
Visa	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
Saját logós	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
Összesen	7.211.793	7.959.413	8.138.436	8.403.383

14. táblázat Piaci részesedések az összes kibocsátott betéti kártyákkal lebonyolított forgalom alapján (%)¹⁴⁰

	2010	2011	2012	2013
MasterCard	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]

¹³⁷ Vj/78/46/2013 sz., Vj/68/10/2013. sz. MNB és Vj/78/10/2013. sz. OTP adatszolgáltatás alapján

¹³⁸ Vj/78/46/2013 sz., Vj/68/10/2013. sz. MNB és Vj/78/10/2013. sz. OTP adatszolgáltatás alapján

¹³⁹ Vj/78/46/2013 sz., Vj/68/10/2013. sz. MNB és Vj/78/10/2013. sz. OTP adatszolgáltatás alapján

¹⁴⁰ Vj/78/68/2013 és Vj/78/10/2013.-as MNB, OTP adatszolgáltatás alapján

Visa	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
Saját logós	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0

238. A fentiek alapján egyértelműen megállapítható, hogy a **MasterCard magyarországi betéti kártya piacon fenálló piaci részesedése jelentősen meghaladta/meghaladja a kibocsátott betéti kártyák száma és az azokkal lebonyolított forgalom alapján vizsgálva is a Csoportmentességi Rendeletben meghatározott küszöbértéknek számító 30 %-t.** Sőt ezenfelül a piaci részesedés számai (mindkét esetben a [üzleti titok] % fölötti folyamatosan növekvő piaci részesedés) azt sejtetik, hogy a MasterCard erőfölényes pozícióban van az egyetlen versenytársával szemben.

IX.3.1.1.3. A gazdasági erőfölény vizsgálata az érintett upstream piacon

Jogszabályi (jogalkalmazási) háttér

239. Az EUMSZ. nem tartalmaz rendelkezést a gazdasági erőfölény megállapításának szempontjaira nézve. Az európai joggyakorlat azonban immár több évtizede az Európai Bíróságnak United Brands ügyben adott definíciójára¹⁴¹ épít. Eszerint a gazdasági erőfölényes helyzet egy vállalkozás olyan gazdasági erejéből származó pozícióját jelenti, amely lehetővé teszi számára az érintett piacon a hatásos verseny fenntartásának megakadályozását azáltal, hogy a vállalkozás képes nagymértékben függetlenül viselkedni versenytársaitól, vevőitől és legfőképpen fogyasztóitól. Az Európai Bizottság által 2009-ben kiadott iránymutatás (a továbbiakban: Bizottsági Közlemény)¹⁴² összefoglalja az általa a gazdasági erőfölény (és az azzal való visszaélés) értékelésekor alkalmazott főbb elveket:

- a) Az erőfölény általában több olyan tényező kombinációjából fakad, amelyek önmagukban nem feltétlenül lennének meghatározók.
- b) Az a vállalkozás, amely képes jelentős ideig nyereségesen a versenyszint fölé emelni az árakat, nem szembesül a szükséges mértékű versenykényszerrel, és ezért általában erőfölényben lévő vállalkozásnak tekintendő.
- c) A Bizottság olyan esetben is megállapíthatja, hogy az effektív versenynyomás nem érvényesül, ha némi tényleges vagy potenciális verseny megmarad a piacon.
- d) A piaci részesedés hasznos indikátora a piaci erőnek, de mindezeket egyéb piaci feltételek fényében kell értékelni, mint például a piac dinamikája és a termékek differenciáltsága.
- e) Minél magasabb a piaci részesedés mértéke és minél hosszabb ideig fennáll, annál valószínűbb, hogy fennáll az erőfölény az adott releváns piacon.
- f) A belépés és a terjeszkedés értékelésénél fontos figyelembe venni, hogy az egyszerre kellően valószínű, gyors és elégséges-e. Adott ügyben különösen az utolsó tényező értékelése a fontos, vagyis a kellő nagyságú mennyiség piacra vitelének képessége.
- g) A vállalkozás piaci viselkedése is hozzájárulhat a belépési/terjeszkedési korlátok növeléséhez.

¹⁴¹ Lásd 27/76 United Brands Company and United Brands Continental v Commission [1978] ECR 207, 65. pont és 85/76 Hoffmann-La Roche & Co. v Commission [1979] ECR 461, 38. pont.

¹⁴² Iránymutatás az EK-Szerződés 82.[EUMSZ. 102.] cikkének az erőfölényben lévő vállalkozások versenykorlátozó visszaélő magatartására történő alkalmazásával kapcsolatos bizottsági jogérvényesítési prioritásokról (A Bizottság Közleménye, 2009/C 45/02)

h) Tartósan magas piaci részesedések magas belépési/terjeszkedési korlátokat jelezhetnek.

240. A Tpv. 22. § – részben az európai joggyakorlatra is figyelemmel – a gazdasági erőfölényt hasonlóképpen határozza meg. Az (1) bekezdés szerint gazdasági erőfölényben van az érintett piacon, aki gazdasági tevékenységét a piac többi résztvevőjétől nagymértékben függetlenül folytathatja, anélkül, hogy piaci magatartásának meghatározásakor érdemben tekintettel kellene lennie versenytársainak, szállítóinak, vevőinek és más üzletfeleinek vele kapcsolatos piaci magatartására. A (2) bekezdés értelmében a gazdasági erőfölény megítéléséhez vizsgálni kell különösen azt, hogy
- a) az érintett piacra való belépés és az onnan történő kilépés milyen költségekkel és kockázattal jár, illetve, hogy milyen műszaki, gazdasági vagy jogi feltételek megvalósítását igényli;
 - b) a vállalkozás, illetve vállalkozás-csoport vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetét, illetve annak alakulását;
 - c) az érintett piac szerkezetét, a piaci részesedések arányát, a piac résztvevőinek magatartását, valamint a vállalkozásnak, illetve vállalkozás-csoportnak a piac alakulására gyakorolt gazdasági befolyását.

Gazdasági erőfölény vizsgálata

241. A közösségi jogban az erőfölény egy vállalkozás által betöltött olyan gazdasági erőpozíció, amelynek révén a vállalkozás megakadályozhatja a hatékony verseny fenntartását az érintett piacon azzal, hogy lehetővé teszi számára, hogy versenytársaitól, vevőitől, és végső soron a fogyasztóktól nagymértékben függetlenül viselkedjék. Ez a függetlenség összefügg a szóban forgó vállalkozásra nehezedő versenykényszer mértékével. Az erőfölény következtében a versenykényszer nem elég hatékony, és ezért a szóban forgó társaság egy adott időszakban jelentős piaci erővel rendelkezik. Ez azt jelenti, hogy a vállalkozás döntéseit túlnyomórészt nem befolyásolják a versenytársak, a vevők és végső soron a fogyasztók lépései és ellenlépései. A Bizottság olyan esetben is megállapíthatja, hogy a hatékony versenykényszer nem érvényesül, ha némi tényleges vagy potenciális verseny megmarad a piacon. Az erőfölény általában több olyan tényező kombinációjából fakad, amelyek önmagukban nem feltétlenül lennének meghatározók.¹⁴³
242. A fentiek alapján első körben a MasterCard piaci helyzetét, piaci részesedését érdemes vizsgálni. Ahogy az a 9-14. táblázatokból kiolvasható a társaság piaci részesedése a vizsgált időszak kezdetén, tehát 2011. végén [üzleti titok] % körüli volt a betéti kártyák száma alapján, illetve a kártyás tranzakciók forgalma alapján. Ez a piaci részesedés folyamatosan emelkedett a vizsgált időszakban. A Bizottság Közleménye szerint a tapasztalatok azt mutatják, hogy minél nagyobb a piaci részesedés és minél tovább áll fenn, annál nagyobb a valószínűsége, hogy ez fontos előjele az erőfölény létezésének és bizonyos körülmények között visszaélő magatartás esetleges komoly hatásai fennállásának.¹⁴⁴ A 2011-ben [üzleti titok] %-ról induló és [üzleti titok] % közelébe emelkedő piaci részesedés [üzleti titok] magasnak tekinthető, és a folyamatosan növekvő trendje abba az irányba mutat, hogy a MasterCard gazdasági erőfölényes helyzetben van a piacon. A másik oldalról a MasterCard egyetlen versenytársa az érintett piacon a Visa, amelynek természetesen folyamatosan csökken a piaci részesedése, és a vizsgált időszakot

¹⁴³ Lásd a 27/76. sz., United Brands és United Brands Continental kontra Bizottság ügy (EBHT 1978., 207. o.) 65. és 66. pontját, a C-250/92. sz., Gøttrup-Klim e.a. Grovvareforeninger kontra Dansk Landbrugs Grovvaresekskab ügy (EBHT 1994., I-5641. o.) 47. pontját és a T-30/89. sz., Hilti kontra Bizottság ügy (EBHT 1991., II-1439. o.) 90. pontját.

¹⁴⁴ A Bizottság közleménye – Iránymutatás az EK-Szerződés 82. cikkének az erőfölényben lévő vállalkozások versenykorlátozó visszaélő magatartására történő alkalmazásával kapcsolatos bizottsági jogérvényesítési prioritásokról (EGT-vonatkozású szöveg), (2009/C 45/02)

közvetlenül megelőző [üzleti titok] % fölötti értékről visszaesett [üzleti titok] % körüli értékre.

243. Azon túl, hogy a MasterCardnak magas, és folyamatosan emelkedő piaci részesedése van, a társaság egy kifejezetten tőkeerős, pénzügyileg nagyon stabil és nagy piaci szereplőnek tekinthető. A MasterCard a világ egyik legnagyobb kártyatársasága, egy globális piaci szereplő, amely a világ számos országában nyújtja szolgáltatásait. A MasterCard Europe Sprl a MasterCard csoport tagja, anyavállalata a MasterCard Inc. A MasterCard Inc. konszolidált saját tőkéje 2012-ben összesen 6.929 millió dollárt tett ki, míg a konszolidált mérlegfőösszege 12.462 millió dollár volt. A csoportszintű konszolidált adózás utáni eredménye 2.759 millió dollár volt.¹⁴⁵ Ebből kifolyólag, a hazai betéti kártya kibocsátás upstream piacán egy kifejezetten tőkeerős, globális, pénzügyileg stabil vállalkozásnak van [üzleti titok] % körüli piaci részesedése.
244. A MasterCard piaci helyzetének megítélése szempontjából kulcsszempont, hogy az egyetlen versenytárs, a Visa egy árazási korláttal szembesült a hazai interchange díjak tekintetében, az Európai Bizottság által lefolytatott versenyfelügyeleti eljárás következtében. Az interchange díj egy fontos bevételi forrás a kártyakibocsátó bankok számára, és része azon üzleti terveiknek, amelyek alapján a kártyakibocsátásról döntenek. Tekintettel arra, hogy az interchange díjat a MasterCard – a Visával ellentétben – szabadon határozhatta meg 2013. december 31-éig, versenyelőnnyel rendelkezett az érintett piacon. Különösen a jelen eljárásban beazonosított érintett piacon fontos az interchange díj a bankok számára, hiszen, ahogy az korábban kifejtésre került az MNB számításai szerint a hazai betéti bankkártya kibocsátás mint üzletág veszteséges lenne¹⁴⁶ az interchange díj nélkül.
245. A MasterCard tehát a fentiek alapján a Visa-tól függetlenül tudta meghatározni egy olyan kulcstényezőnek, mint az interchange díjnak a mértékét. Ugyan a MasterCard az interchange díj meghatározásáról szóló belső iratai alapján [üzleti titok].
246. A Visától nagy mértékben független magatartás jeleként értékelhető továbbá az a tény is, hogy banki nyilatkozatok szerint a Visa jóval alacsonyabb tranzakciós díjakkal üzemelteti kártyarendszerét, ami alapvetően kedvező lenne a kibocsátó bankok számára, ám ezek az alacsony díjak nem tudnak érvényesülni a MasterCard magas interchange díja miatt, noha a fogyasztók számára az alacsonyabb tranzakciós díjak miatt éppen a VISA kártyái volnának előnyösebbek, azonban a fogyasztók érdekeiket nem tudják érvényesíteni, mivel a bankok – gazdaságilag értelemszerű választása alapján – egyre kevesebb VISA kártyát bocsátottak ki. Más szóval, a MasterCard képes magasan tartani tranzakciós (üzemeltetési) díjait a bankokkal szemben, és nem kell tekintettel lennie a Visa alacsonyabb díjaira, köszönhetően a magas és szabadon megállapított interchange díjainak¹⁴⁷.
247. A bankkártya rendszer olyan szempontból is különleges, hogy a kártyatársaságok közötti verseny nem az interchange díjak csökkenéséhez, hanem az interchange díjak emelkedéséhez vezet. Ennek egyik oka abban keresendő, hogy a kártyatársaságok interchange díj meghatározására a kereskedők csak minimális, korlátozott nyomást tudnak gyakorolni, a kártyakibocsátó bankok pedig a minél magasabb interchange díjban érdekeltek. A kibocsátó bankok ezért, ugyan van vevői erejük, azzal azonban nem fejtenek ki versenynyomást az interchange díj mértékére, a MasterCard árazására.
248. Tekintettel továbbá arra, hogy a MasterCard a magas interchange miatt a Visától független, magasabb tranzakciós díjakat tud felszámítani a bankoknak rendszerének

¹⁴⁵ MasterCard Inc. nyilvános éves beszámolója, 2012.

¹⁴⁶ Lásd jelen előzetes álláspont 51. pontjától tett megállapításokat (KESZY-HARMATH Zoltánné – KÓCZÁN Gergely – KOVÁTS Surd – MARTINOVIC Boris – TAKÁCS Kristóf: A bankközi jutalék szerepe a kártyás fizetési rendszerekben, MNB-tanulmányok 96., Magyar Nemzeti Bank, Budapest, 2011., 7.5.1. fejezet)

¹⁴⁷ A vizsgált időszakban megfigyelhető volt a piacon, hogy a fogyasztók szempontjából legolcsóbb tranzakciós díjú (pl.: az éveskártyadíj) kártyákat a VISA (Electron típusú) kínálta, azonban ezzel jelentős versenyelőnyre nem tudott szert tenni, mivel kevés bank bocsátotta ki ezeket a kártyákat.

üzemeltetése során, ezeknek a magasabb díjaknak egy részét vissza tudja fordítani a piac további építésébe, a kibocsátó bankok támogatására, piacszerzésre, illetve külön, kifejezetten ilyen célú szolgáló díjtételeket tud alkalmazni. Ebben a kontextusban a bankok nem lesznek érdekeltek abban, hogy versenynyomást gyakoroljanak a MasterCard árazására, hiszen maguk is részesülhetnek a magas díjakból azok visszaforgatása révén.

249. A fentiek alapján megállapítható, hogy a magasabb interchange díjban érdekeltek mind a kártyakibocsátók, mind a bankok, aminek következtében a versenytörzul, mivel ebben a kontextusban lévő minden szereplőnek azonos az érdeke, aminek végső kárvallója a kereskedő, majd rajta keresztül a fogyasztó lesz, akik a magasabb interchange díjat a kártyaelfogadásukba, kártyahasználatukba beépített díjakkal finanszírozzák.
250. Többek között ennek tudható be, hogy számos ország (pl. Magyarország, Románia, Lengyelország), valamint az Európai Unió is (jelenleg az Európai Parlament által került elfogadásra a szabályozás¹⁴⁸, amelynek Tanácsi jóváhagyása szükséges) maximalizálta az interchange díjakat.
251. További fontos jellemzője az érintett piacnak, hogy a két jelenlegi piaci szereplőn kívül nincs más piaci szereplő, és **potenciális piacra lépők** sem azonosíthatók be, mivel ez egy olyan piac, amely jelentős beruházásokat, tőkét és egyéb forrást igényel a piacra belépni szándékozó társaságtól, továbbá a méretgazdaságossági tényezők és a hálózati hatások szintén komoly belépési korlátok. A két inkumbens kártyatársaság nagy előnyt élvez, hiszen több mint húsz év alatt építhette ki jelenlegi elfogadói és kibocsátói hálózatát, kapcsolatait és nem tudni olyan nemzetközi kártyatársaságról, vagy belföldi szerveződésről, társaságról, amely potenciális versenytárs lehetne. Amennyiben tehát 2013. december 31-ét követően is folytatódott volna a piacon megfigyelhető trend a piaci részesedéseket illetően, a piacot egy monopol vagy kvázi monopol helyzetű társaság uralta volna idővel.
252. Tekintettel a MasterCard magas piaci részesedésére, a piaci részesedések alakulásának trendjére, a Visa a kötelezettségvállalásból eredő árazási korlátjára, a kibocsátó bankok korlátozott versenynyomására, a MasterCard pénzügyi- és tőkeerejére, valamint a magas belépési korlátokra és a potenciális versenytársak teljes hiányára **egyértelműen megállapítható, hogy a MasterCard gazdasági erőfölényben van az érintett földrajzi- és termékpiacon.**

IX.3.1.2. A vevői, downstream oldali verseny, a piaci szereplők, az OTP piaci pozíciója, piaci részesedése

Downstream oldali verseny

253. A downstream szinten az egyes bankok állnak, akik a kártyabirtokosokért (ügyfelekért) versenyeznek. Az MNB fizetési rendszerre vonatkozó jelentése¹⁴⁹ szerint a fizetési kártyákon belül a betéti kártyák aránya a korábbi évek növekedésével ellentétben 2013 év végére egy százalékponttal csökkent, az összes kibocsátott fizetési kártyákon belül 84,7% a betéti kártyák aránya. Ezek alapján arra lehet következtetni, hogy a több bankkapcsolattal rendelkező ügyfelek csökkentették az általuk igénybe vett szolgáltatások számát, de feltételezhetően nem emelkedett nagymértékben a bankkapcsolattal egyáltalán nem rendelkezők aránya.

A downstream piacon jelenlévő versenytársak piaci pozíciója

¹⁴⁸ Lásd az Európai Parlament 2013/0265(COD) ügyszáma és [T7-0279/2014](http://www.europarl.europa.eu/oeil/popups/ficheprocedure.do?reference=2013/0265%28COD%29&l=en) döntési száma alatt alatt (<http://www.europarl.europa.eu/oeil/popups/summary.do?id=1345354&t=e&l=en>)

¹⁴⁹ MNB – Jelentés a fizetési rendszerről 2014.

<http://www.mnb.hu/Kiadvanyok/jelentes-a-fizetesi-rendszerrol> /letöltve: 2014. július 14./ 11-12. old.

254. Az eljárás az MNB adatai alapján arra a megállapításra jutott, hogy a kibocsátott betéti kártyák számát tekintve az OTP-vel együtt a megkérdezett TOP 10 bank szereplő a piac több mint 90%-át lefedi.

15. táblázat Összes kibocsátott betéti kártyák száma és a TOP 10 szereplő által kibocsátott kártyák (db, %) ¹⁵⁰

	2010	2011	2012	2013
Kibocsátott betéti kártyák száma	7 506 570	7 656 755	7 655 854	7 569 501
TOP 10 által kibocsátott betéti kártyák száma	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
%	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]

255. Erre figyelemmel a vizsgálat ezen TOP 10-es bankokat kereste meg annak érdekében, hogy kellő mélységű piacelemzést végezzen el.

A piaci részesedések

256. A megkérdezett bankok adatszolgáltatásai alapján 2010-2013 közötti időszakban az **OTP bocsátotta ki a legtöbb betéti kártyát**, ezzel a piac csaknem [üzleti titok]%-át lefedte. A többi szereplő az OTP-hez képest jóval kevesebb kártyát bocsátott ki. Az [üzleti titok] és a [üzleti titok] részesedése 2010-2013 között [üzleti titok] % körüli volt. A [üzleti titok], [üzleti titok] részesedése [üzleti titok] % körül mozog.

16. táblázat TOP 10 szereplő által kibocsátott betéti kártyák száma (db) ¹⁵¹

	2010	2011	2012	2013
OTP	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
Erste	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]

¹⁵⁰ Budapest Bank Vj/78-54/2013. 8. kérdésre adott válasz

CIB Vj/78-56/2013. 8. kérdésre adott válasz

CITI Vj/78-53/2013. 8. kérdésre adott válasz

Erste Vj/78-52/2013. 8. kérdésre adott válasz

FHB Vj/78-38,39/2013. 8. kérdésre adott válasz

K&H Vj/78-41/2013. 8. kérdésre adott válasz

MKB Vj/78-45/2013. 8. kérdésre adott válasz

OTP Vj/78-10/2013. 2. kérdésre adott válasz

Raiffeisen Vj/78-48/2013. 8. kérdésre adott válasz

UniCredit Vj/78-49/2013. 8. kérdésre adott válasz

¹⁵¹ Budapest Bank Vj/78-54/2013. 8. kérdésre adott válasz

CIB Vj/78-56/2013. 8. kérdésre adott válasz

CITI Vj/78-53/2013. 8. kérdésre adott válasz

Erste Vj/78-52/2013. 8. kérdésre adott válasz

FHB Vj/78-38,39/2013. 8. kérdésre adott válasz

K&H Vj/78-41/2013. 8. kérdésre adott válasz

MKB Vj/78-45/2013. 8. kérdésre adott válasz

OTP Vj/78-10/2013. 2. kérdésre adott válasz

Raiffeisen Vj/78-48/2013. 8. kérdésre adott válasz

UniCredit Vj/78-49/2013. 8. kérdésre adott válasz

K&H	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
Budapest Bank	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
CIB	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
Raiffeisen	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
UniCredit	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
MKB	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
Citibank	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
FHB	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
egyéb	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
összesen	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]

17. táblázat TOP 10 szereplő piaci részesedése a kibocsátott betéti kártyák száma alapján (%)

	2010	2011	2012	2013
OTP	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
Erste	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
K&H	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
Budapest Bank	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
CIB	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
Raiffeisen	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
UniCredit	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
MKB	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
Citibank	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
FHB	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
egyéb	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
összesen	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]

257. Az MNB 2013-as évre vonatkozó adatai hasonlóak a vizsgálat során megkeresett bankok által megadott adatok alapján számolt részesedési adatokhoz. **A kibocsátó bankok közül kiemelkedik az OTP [üzleti titok] %-os részesedéssel, őt az [üzleti titok] követi [üzleti titok] %-al, majd a [üzleti titok] %-al.**

18. táblázat TOP 10 szereplő piaci részesedése a kibocsátott betéti kártyák száma alapján (%)¹⁵²

	2013
OTP	[üzleti titok]

¹⁵² Vj/78-46/2013. Melléklet

Erste	[üzleti titok]
K&H	[üzleti titok]
Budapest Bank	[üzleti titok]
CIB	[üzleti titok]
Raiffeisen	[üzleti titok]
UniCredit	[üzleti titok]
MKB	[üzleti titok]
FHB	[üzleti titok]
Citibank	[üzleti titok]
egyéb	[üzleti titok]
összesen	[üzleti titok]

Az OTP piaci részesedése a kibocsátott kártyák darabszáma alapján

19. táblázat Az OTP piaci részesedése az összes kibocsátott betéti kártyák száma alapján (db)¹⁵³

	2011	2012	2013
Összes kibocsátott betéti kártya darabszám (MC, VISA, saját logós)	7 656 755	7 655 854	7 569 501
Az OTP által kibocsátott összes betéti kártya darabszáma	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
Az OTP által kibocsátott betéti kártyák darabszámának az összes Magyarországon kibocsátott betéti kártyák darabszámához viszonyított aránya	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
Az OTP által kibocsátott MC betéti kártyák darabszáma	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
Az OTP által kibocsátott MC betéti kártyáknak az összes Magyarországon kibocsátott betéti kártyák darabszámához viszonyított aránya	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]

¹⁵³ Vj/78-68/2013 és Vj/78-10/2013., Vj/78-116/2013.-as MNB, OTP adatszolgáltatás alapján

Az OTP piaci részesedése a forgalmi adatok alapján

20. táblázat Az piaci részesedése az összes kibocsátott betéti kártyával lebonyolított forgalom alapján (millió forint)¹⁵⁴

	2011	2012	2013
Összes kibocsátott betéti kártyával (MC, VISA, saját logós) lebonyolított magyarországi forgalom	7 983.330	7.995.905	8.383.469
Az OTP által kibocsátott összes betéti kártyákkal lebonyolított forgalom	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
Az összes OTP által kibocsátott betéti kártyával lebonyolított forgalom és az összes magyarországi kibocsátású betéti kártyával lebonyolított forgalom aránya	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
Az OTP által kibocsátott MC betéti kártyákkal lebonyolított forgalom ¹⁵⁵	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
Az összes kibocsátott betéti kártyával lebonyolított magyarországi és az OTP által kibocsátott MC betéti kártyákkal lebonyolított forgalom aránya	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]

258. A fentiek alapján egyértelműen megállapítható, hogy az OTP **magyarországi betéti kártya piacon fenálló piaci részesedése jelentősen meghaladta/meghaladja a kibocsátott betéti kártyák száma és az azokkal lebonyolított forgalom alapján vizsgálva is a küszöbértéknek számító 30 %-t**, mind a valamennyi általa kibocsátott kártya, mind a MasterCard portfólió relációjában nézve.

¹⁵⁴ Vj/78/46/2013 sz., Vj/68/10/2013. sz. MNB és Vj/78/10/2013. sz. OTP adatszolgáltatás alapján

¹⁵⁵ Vj/78-10/2013. sz. adatszolgáltatás alapján

259. Összegezve a fentiek alapján megállapítható, hogy bármely szóba jöhető piacelemzés mellett mind a szállítói, azaz az upstream piaci szereplőnek tekinthető MasterCard, mind a vevői, a downstream piaci szereplőnek tekinthető OTP, piaci részesedése **jelentősen meghaladja a Csoportmentességi Rendeletben szereplő 30%-os küszöbértéket¹⁵⁶, sőt a a MasterCard az upstream piacon erőfölényes pozícióban van**, így ennek alapján **a vizsgált Megállapodás nem tartozik a Csoportmentességi Rendelet hatálya alá.**
260. Az eljáró versenytanács a továbbiakban azt elemezi, hogy a Megállapodás tartalmaz-e a rendeletben megállapított különösen súlyos és kizárt korlátozásokat.

IX.3.2. Annak vizsgálata, hogy az eljárás alá vontak által megkötött Megállapodás tartalmaz-e a Csoportmentességi Rendeletben megállapított különösen súlyos vagy kizárt korlátozásokat

261. A Csoportmentességi Rendelet 4. cikke tartalmazza azoknak a különösen súlyos korlátozásoknak a listáját, amelyek a teljes vertikális megállapodás csoportmentességi rendelet hatálya alóli kizárását eredményezi. Amennyiben a megállapodás ilyen különösen súlyos korlátozást tartalmaz, az annak a vélelmezéséhez vezet, hogy a megállapodás a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozik. Az is vélelmezhető, hogy a megállapodás valószínűleg nem tesz eleget a 101. cikk (1) bekezdésében foglalt feltételeknek, így a csoportmentesség nem alkalmazandó. A vállalkozások azonban továbbra is igazolhatják, hogy a megállapodás a 101. cikk (3) bekezdése értelmében mentesül, amennyiben a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt valamennyi feltétel teljesül.
262. A Csoportmentességi Rendelet 4. cikke a következő különösen súlyos korlátozásokat nevesíti, amelyek fennállása esetén a Csoportmentességi Rendelet 2. cikke szerinti mentesség nem alkalmazandó egy vertikális megállapodásra:
- a) a vevő azon képességének korlátozása, hogy saját eladási árát megállapítsa;
 - b) korlátozás arra vonatkozóan, hogy a szerződésben részes vevő milyen területen, illetve milyen vevőkör számára értékesítheti a szerződés szerinti árukat vagy szolgáltatásokat kivéve a Csoportmentességi Rendelet 4. cikkének b) pontjában felsorolt eseteket;
 - c) egy szelektív forgalmazási rendszer kiskereskedőként működő tagjai által a végső felhasználók részére történő aktív vagy passzív értékesítések korlátozása;
 - d) a szelektív forgalmazási rendszeren belül végrehajtott keresztszállítások korlátozása a forgalmazók között, beleértve a kereskedelem különböző szintjein működő forgalmazókat is;
 - e) olyan korlátozás, amelyben az összetevők szállítója és az ilyen összetevőket beépítő vevő állapodott meg, és amely abban korlátozza a szállítót, hogy az összetevőket pótalkatrészként értékesítse a végső felhasználóknak, javítóműhelyeknek vagy más szolgáltatóknak, amelyeket a vevő nem bízott meg áruinak javításával illetve karbantartásával.
263. Az eljáró versenytanács a fenti pontokat megvizsgálva megállapította, hogy a Megállapodás nem tartalmaz a fent leírt különösen súlyos korlátozást.
264. A Csoportmentességi Rendelet 5. cikkének (1) bekezdése felsorolja azokat a különösen súlyos és kizárt korlátozásokat, amelyek nem mentesülő korlátozásoknak minősülnek.
- a. bármely olyan közvetlen vagy közvetett versenytilalmi kötelezettség, amely határozatlan időre vagy öt évet meghaladó időtartamra szól;
 - b. bármely olyan közvetlen vagy közvetett kötelezettség, amelynek értelmében a vevő a megállapodás megszűnése után nem gyárt, nem vásárol, nem ad el vagy viszonteladás keretében nem értékesít árukat vagy szolgáltatásokat;

¹⁵⁶ Csoportmentességi Rendelet 3. cikk

- c. bármely olyan közvetlen vagy közvetett kötelezettség, amelynek értelmében a szelektív forgalmazási rendszer tagjai meghatározott versenytárs szállítók márkáit nem értékesítik.
265. Az eljáró versenytanács a fenti pontokat is megvizsgálva megállapította, hogy egyik mentesülést kizáró ok sem vonatkozik a Megállapodásban szereplő forgalmi kötelezettségre, mivel a Megállapodás időtartama nem haladja meg az 5 évet, nem tartalmaz kikötéseket a Megállapodás megszűnése utáni időre, és nem tartalmaz kizárólagossági klauzulát sem.

IX.3.3. Annak vizsgálata, hogy az eljárás alá vontak által megkötött Megállapodás a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozik-e?

IX.3.3.1. Az Iránymutatás szerinti elemzés

266. A fentiekben bemutatása került, hogy a Megállapodás részes felei, az eljárás alá vontak piaci részesedése mind az upstream, mind a downstream piacon jelentősen meghaladja a 30%-os küszöbértéket, így az eljáró versenytanácsnak azt kell vizsgálnia, hogy a Megállapodás az EUMSZ. 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozik-e.
267. Ekörben az Iránymutatás 111. pontja konkrét útmutatást ad arra vonatkozóan, hogy a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozás vonatkozásában hogyan kell lefolytatni a teljes versenyelemzést.
268. Ezen pont alapján annak megállapítása során, hogy a vertikális megállapodás a 101. cikk (1) bekezdése szerint érzékelhető versenykorlátozást jelent-e, különösen lényegesek az alábbi tényezők:
- a) a megállapodás jellege;
 - b) a felek piaci pozíciója;
 - c) a versenytársak piaci pozíciója;
 - d) a szerződés szerinti termékek vevőinek piaci pozíciója;
 - e) piacralépési korlátok;
 - f) a piac érettsége;
 - g) a kereskedelem szintje;
 - h) a termék jellege;
 - i) egyéb tényezők.
269. A következőkben a fenti pontok közül a releváns pontokat követve kerül sor a teljes versenyelemzésre.

a) a megállapodás jellege

270. Az Iránymutatás 113. pontjának első mondata szerint fontos elemezni a megállapodás jellegét az abban foglalt korlátozások, e korlátozások időtartama, valamint az e korlátozásokkal érintett összes piaci értékesítés aránya vonatkozásában.
271. A vizsgálat tárgyát képező, az OTP és a MasterCard között létrejött Megállapodás egy támogatási szerződés, amelynek keretében a MasterCard főként pénzügyi támogatást nyújt az OTP-nek a MasterCard branddel kapcsolatos piaci tevékenység, kártyapiaci fejlesztések, marketing és egyéb célokra, amelyért cserébe az OTP meghatározott volumen és kártyaarányra tett vállalást. A Megállapodás 5 évre szól, 2012. január 1-től 2016. december 31-ig.
272. A Megállapodásban szereplő korlátozások kapcsán figyelembe kell venni azt, hogy azok nem a teljes érintett piacra, hanem az abban meghatározott vállalatokkal lefedett piaci részre vonatkoznak. Ezek a vállalatok az OTP betéti kártya portfólióján belül a kártyaarány-szám vonatkozásában [üzleti titok]%, míg a forgalom vonatkozásában az alábbi táblázatban szerepelnek:

21. táblázat A Megállapodásban szereplő forgalmi vállalások

	Base MasterCard Volume	éves forgalmi növekedési vállalások	adott évre vonatkozó vállalás	adott évre vonatkozó vállalás forintban ¹⁵⁷
2012	[üzleti titok] euró	[üzleti titok] euró	[üzleti titok] euró	[üzleti titok] forint
2013		[üzleti titok] euró	[üzleti titok] euró	[üzleti titok] forint
2014		[üzleti titok] euró	[üzleti titok] euró	[üzleti titok] forint
2015		[üzleti titok] euró	[üzleti titok] euró	[üzleti titok] forint
2016		[üzleti titok] euró	[üzleti titok] euró	[üzleti titok] forint

273. A vállalások alapján az eljáró versenytanácsnak meg kell határoznia azt, hogy a Megállapodás a teljes piac mekkora hányadát fedi le.

22. táblázat Az OTP-nek a Megállapodásban tett kártyaarány-számra vonatkozó vállalása alapján számított piaci aránya a hazai kibocsátású betéti kártyák piacán (db)¹⁵⁸

	2011	2012	2013
Összes hazai kibocsátású betéti kártya darabszáma (MC, VISA, saját logós)	7.656.755	7.655.854	7.569.501
Az OTP által kibocsátott összes betéti kártya 88.8%-nak megfelelő darabszám	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
Az OTP által kibocsátott összes betéti kártya 88.8%-nak megfelelő darabszámnak az összes Magyarországon kibocsátott betéti kártyák darabszámához viszonyított aránya	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]

23. táblázat Az OTP-nek a Megállapodásban tett betéti kártyákkal lebonyolított forgalomra vonatkozó vállalása alapján számított piaci aránya a hazai kibocsátású betéti kártyák piacán (millió Ft)¹⁵⁹

	2011	2012	2013
Összes kibocsátott betéti kártyával (MC,	7 983 330	7 995 905	8 383 469

¹⁵⁷ MNB éves euró átlagárfolyam alapján számítva (1 euró = 2012 - 289,42 Ft, 2013 - 296,92 Ft, 2014- 308,66 Ft)

¹⁵⁸ Vj/78/10/2013, Vj/78/67/2013.-as OTP és Vj/78/68/2013. MNB adatszolgáltatás alapján

¹⁵⁹ Vj/78/10/2013, Vj/78/67/2013.-as OTP és Vj/78/68/2013. MNB adatszolgáltatás alapján

VISA, saját logós) lebonyolított forgalom			
Az OTP által kibocsátott (MC, VISA, saját logós) betéti kártyákkal lebonyolított forgalom	[üzleti titok]	[üzleti titok]	[üzleti titok]
A Megállapodásban az OTP által vállalt alap forgalmi összeg + az elvárt éves forgalmi növekedés összege	N/A_	[üzleti titok] ¹⁶⁰	[üzleti titok] ¹⁶¹
MNB éves euró átlagárfolyam	279,21	289,42	296,92
OTP által vállalt alap forgalmi összeg + az elvárt éves forgalmi növekedés aránya az összes OTP betéti kártya forgalomhoz képest	N/A_	[üzleti titok]	[üzleti titok]
OTP által vállalt alap forgalmi összeg + az elvárt éves forgalmi növekedés aránya az összes magyarországi betéti kártya forgalomhoz képest	N/A_	[üzleti titok]	[üzleti titok]

¹⁶⁰ a pontos összeg, kerekítés nélkül [üzleti titok]euró, amely az MNB éves euró átlagárfolyamán számítva [üzleti titok],- forint

¹⁶¹ a pontos összeg, kerekítés nélkül [üzleti titok] euró, amely az MNB éves euró átlagárfolyamán számítva [üzleti titok],- forint

274. A fenti elemzés alapján megállapítható, hogy a kártyaarányszám korlátozással az eljárás alá vontak a teljes érintett piac (magyarországi betéti kártya piac) több mint [üzleti titok] %-t, míg a forgalmi korlátozásokkal több, mint a [üzleti titok]%-t fedik le, kötik le.
275. A korábbiakban kifejtésre került, hogy az Iránymutatás 129. pontja szerint akkor beszélhetünk egyedüli márkakikötésről, ha a versenytildalmi kikötés olyan kötelezettségen vagy ösztönzési rendszeren alapul, amely arra készíti a vevőt, hogy egy adott piacon egyetlen szállítótól vásárolja meg szükségleteinek több mint 80 %-át.
276. Tekintettel arra, hogy a fenti elemzés (23. táblázat) alapján az eljáró versenytanács arra a megállapításra jutott, hogy a Megállapodásban szereplő forgalmikikötés nem éri el az OTP betéti kártya portoliójának a 80%-t ([üzleti titok]%), így álláspontja szerint az Iránymutatás 129. pontjában szereplő definíció alapján nem beszélhetünk a volumen vállalás kapcsán arról, hogy a MasterCard és az OTP között egyedüli márkakikötési megállapodás jött volna létre, így a továbbiakban az eljáró versenytanács jogi értékelését kizárólag a kártyaarány kikötés vonatkozásában folytatja.
277. Az Iránymutatás 133. pontja szerint minél magasabb a szállító lekötött piaci részesedése, azaz az egyedüli márka kikötésére vonatkozó kötelezettség alapján értékesített termékeinek piaci részesedése, annál nagyobb a kizárás valószínűsége. Hasonlóképpen, minél hosszabb az egyedüli márka kikötésére vonatkozó kötelezettség időtartama, annál valószínűbb a jelentős kizárás fennállása.¹⁶² Az egyedüli márka kikötésére vonatkozó kötelezettségek nagyobb valószínűséggel eredményeznek versenyellenes kizárást, ha azokban erőfölényben lévő vállalkozások vesznek részt.
278. Az Iránymutatás 133. pontja azt is rögzíti, hogy az erőfölénnyel nem rendelkező vállalkozások által egyedüli márka kikötésére vonatkozóan egy évnél rövidebb időre vállalt kötelezettségek általában nem tekintendők úgy, hogy érzékelhető versenyellenes hatásokat vagy összességében negatív hatásokat váltanak ki. Az erőfölénnyel nem rendelkező vállalkozások által egyedüli márka kikötésére vonatkozóan egy és öt év közötti időtartamra vállalt kötelezettségek esetében általában a versenyellenes és a versenyt támogató hatások megfelelő kiegyensúlyozása szükséges, míg az öt évet meghaladó egyedüli márka kikötésére vonatkozó kötelezettségeknél a beruházások legnagyobb része esetén feltételezhető, hogy e kötelezettségek nem szükségesek az állított hatékonyságnövelés megvalósításához, illetve a hatékonyságnövelés nem ellensúlyozza kellő mértékben kizáró hatásukat. Az egyedüli márka kikötésére vonatkozó kötelezettségek nagyobb valószínűséggel eredményeznek versenyellenes kizárást, ha azokban erőfölényben lévő vállalkozások vesznek részt.
279. A fentiekből az következik, hogy az erőfölényes pozícióban lévő vállalkozás esetében már az egy évet el nem érő egyedüli márka kikötésére vonatkozó megállapodás is versenykorlátozó, hiszen az Iránymutatás negatív megközelítéssel az erőfölénnyel nem rendelkező vállalkozásokra tesz megállapításokat.
280. Ezenkívül az Iránymutatás 140. pontjának utolsó mondata azt is rögzíti egy erőfölényben lévő gazdasági társaság esetében már mérsékelt lekötött piaci részesedés is vezethet jelentős versenyellenes hatásokhoz, valamint a 141., 142. pontokban tett erőfölényes helyzetre tett megállapítások is azt támasztják alá, hogy az erőfölényben lévő vállalkozás által kötött egyedüli márkakikötést tartalmazó támogatási megállapodás versenykorlátozó hatású.

¹⁶² Az erőfölénnyel nem rendelkező vállalkozások által egyedüli márka kikötésére vonatkozóan egy évnél rövidebb időre vállalt kötelezettségek általában nem tekintendők úgy, hogy érzékelhető versenyellenes hatásokat vagy összességében negatív hatásokat váltanak ki. Az erőfölénnyel nem rendelkező vállalkozások által egyedüli márka kikötésére vonatkozóan egy és öt év közötti időtartamra vállalt kötelezettségek esetében általában a versenyellenes és a versenyt támogató hatások megfelelő kiegyensúlyozása szükséges, míg az öt évet meghaladó egyedüli márka kikötésére vonatkozó kötelezettségeknél a beruházások legnagyobb része esetén feltételezhető, hogy e kötelezettségek nem szükségesek az állított hatékonyságnövelés megvalósításához, illetve a hatékonyságnövelés nem ellensúlyozza kellő mértékben kizáró hatásukat.

281. Tekintettel arra, hogy az eljáró versenytanács véleménye szerint a fenti a Megállapodásban foglalt kártyarány korlátozással érintett piaci lekötés jelentősnek minősül, a korlátozás időtartama pedig a Csoportmentességi Rendeletben meghatározott felső határt, 5 évet ölelik fel, így figyelemmel a felek piaci részesedésére (különösen a MasterCard erőfölényes pozíciójára) a korlátozások versenyellenes kizárást valósít meg.

b) a felek piaci pozíciója

282. Az Iránymutatás kimondja¹⁶³, a felek piaci pozíciója jelzést ad a szállító, a vevő vagy mindkettő piaci erejének mértékéről. Így minél magasabb a felek piaci részesedése, valószínűsíthetően annál nagyobb a piaci erejük.

283. A piacelemzés, illetve a piaci részesedés elemzése kapcsán már bemutatásra került, hogy az eljárás alá vontak piaci részesedése a vizsgált időszakban igen magas. A kártyatársaságok közötti versenyt tekintve a MasterCard piaci részesedése a kártyaszámot tekintve meghaladja a [üzleti titok] %-ot, míg a pénzügyi szolgáltatók közötti versenyt tekintve az OTP piaci részesedése kártyaszámot tekintve közelíti az [üzleti titok] %-ot¹⁶⁴.

284. Az eljáró versenytanács meglátása szerint a felek piaci pozíciójánál figyelembe kell venni azt is, hogy az eljárás alá vontak piaci részesedése 2010 óta folyamatos emelkedő tendenciát mutat, amely arra utalhat, hogy az eljárás alá vontak folyamatosan szorítják ki versenytársaikat a piacról.

285. Figyelembe veendő az is, hogy a MasterCard, figyelemmel a több mint [üzleti titok] %-os teljes piaci részesedésére, erőfölényes pozícióban van az egyetlen egy versenytársával szemben. Ennek értékelését azért tartja különösen fontosnak az eljáró versenytanács, mert ahogy az fentebb kifejtésre került az Iránymutatás 133. pontja is leszögezi azt, hogy az egyedüli márka kikötésére vonatkozó kötelezettségek nagyobb valószínűséggel eredményeznek versenyellenes kizárást, ha azokban erőfölényben lévő vállalkozások vesznek részt.

c) versenytársak piaci pozíciója¹⁶⁵

286. A versenytársak piaci pozíciója képet adhat arról, hogy mekkora a kockázata annak, hogy a felek képesek lesznek külön-külön piaci erőt kifejteni és kizárni a piacot, vagy enyhíteni a versenyt.¹⁶⁶ Minél erősebbek a versenytársak és minél többen vannak, annál kisebb a kockázata, hogy kizárják a piacot, vagy enyhítsék a versenyt.

287. Az eljáró versenytanács a versenytársak piaci pozíciójának elemzését IX.3.1. alfejezetben részletesen lefolytatta.

288. Ezalapján az upstream szinten arra a megállapításra jutott, hogy a MasterCard erőfölényes pozícióban van, és 2013. december 31-éig az Iránymutatás 114. pontjában említett költségelőnyben volt, a szabad és magasabb mértékű interchange díj meghatározási lehetőségével, míg a downstream szinten az OTP kiemelkedően magas közel [üzleti titok] %-os piaci részesedéssel rendelkezik.

289. A downstream szinten megemlítenő, hogy az OTP nem rendelkezik jelentős versenytárral tekintettel arra, hogy a két legjelentősebb versenytárs, a [üzleti titok] és a [üzleti titok] részesedése 2010-2013 között csak [üzleti titok] % körüli volt, míg az őket követő [üzleti titok] részesedése [üzleti titok] % körül mozog. Így a versenytársak a piac töredezettsége miatt sem tudnak versenynyomást gyakorolni.

290. Ennek fényében megállapítható, hogy a MasterCard, mint a legjelentősebb upstream piaci szereplő, és a downstream piac legjelentősebb kibocsátó bankja, az OTP a felek között létrejött Megállapodás révén – tekintettel arra, hogy a downstream piacon lévő

¹⁶³ Iránymutatás 114. pontja

¹⁶⁴ Lásd erre vonatkozóan a 9.-23. táblázatokat

¹⁶⁵ Iránymutatás 115.

¹⁶⁶ Iránymutatás 115. pont

versenytársak jelentősen kisebb piaci részesedéssel és piaci erővel bírnak – képes lehet külön-külön piaci erőt kifejteni és lezárni a piacot.

d) A szerződés szerinti termékek vevőinek piaci pozíciói¹⁶⁷

291. A betéti kártya piacon a vevőknek a kibocsátó bankok tekinthetőek. Fontos, hogy a vevők között erős verseny, kiegyenlített erőviszonyok legyenek, mivel az erős vevők nem hagyják magukat egykönnyen elzárni a versengő termékek vagy szolgáltatások kínálatától. Általánosabban: ahhoz, hogy a szállító meggyőzze a vevőket az egyedüli márka kikötésének elfogadásáról, előfordulhat, hogy kompenzálnia kell őket – teljes egészében vagy részben – a kizárólagosságból következő versenyhátrányért. Ilyen kompenzáció biztosítása esetén a vevőnek személyes érdeke fűződhet ahhoz, hogy a szállítóval egyedüli márka kikötésére vonatkozó kötelezettséget vállaljon.
292. Jelen esetben figyelembe kell venni azt, hogy az OTP a vevői oldalon a versenytársait [üzleti titok] meghaladó piaci részesedéssel rendelkezik. Ugyanis, ahogy az fentebb kifejtésre került az OTP piaci részesedése meghaladja a [üzleti titok] %-t, úgyhogy az őt követő versenytársnak is csak [üzleti titok] %-os piaci részesedése van.¹⁶⁸
293. Ennek fényében az eljáró versenytanácsnak az az álláspontja, hogy annak a „szállítónak”, kártyatársaságnak, amelynek sikerül az OTP-vel, mint a magyarországi betéti kártyapiac közel [üzleti titok]%-t lefedő kizárólagossági megállapodást kötnie, piacvezető szerepre tehet szert. Az eljáró versenytanács álláspontját erősíti meg a MasterCard nyilatkozata¹⁶⁹ is, miszerint az OTP-nek az érintéses technológiára történő migrációja a teljes fizetési iparágra kiható hatással bír, így az OTP-vel való jelen Megállapodás a teljes fizetési iparágra hatással lehet. Így a megállapodás magával hozza azt a többlet elemet, hogy a MasterCard az OTP után könnyebben tudja megnyerni a piac további szereplőit, mivel azok piaci (alku) pozíciói, a piac töredezettsége, aszimmetriája miatt jóval gyengébb.

e) A piacralépési korlátok¹⁷⁰

294. A „piacralépési korlátok” fontosak a versenyellenes kizárás fennállásának megállapításához. Ott, ahol a versenytárs szállítók viszonylag könnyen találnak új vagy alternatív vevőket a termékükre, nem valószínű, hogy a kizárás valós problémát jelent. Gyakran azonban a gyártási és a forgalmazási szinten egyaránt léteznek piacralépési korlátok.
295. A kártyaüzletág egy nagyon specifikus, tőkeigényes üzletág, amelyben világviszonylatban is kevés vállalkozás vesz részt kártyatársaságként. A hazai betéti kártya piacra való belépést nehezítheti, hogy két, világviszonylatban a legjelentősebbnek tekinthető kártyatársaság már mintegy húsz éve jelen van a piacon, és ketten együtt szinte a teljes piacot lefedik. Mind a MasterCard, mind a Visa nagyon erős branddel rendelkezik, így egy potenciális piacra lépőnek a brand hazai kiépítésére, promóciójára is sok erőforrást kellene allokálnia, ahogy arra is, hogy meggyőzze a kártyakibocsátó bankokat, hogy a termékeire szüksége lehet egy banknak és a piacnak. Számos országban léteznek nemzeti kártyatársaságok vagy nemzeti betéti kártya rendszerek, ennek létrehozásának, a rendelkezésre álló információk alapján, azonban szintén kicsi a valószínűsége.
296. Több megkérdezett bank¹⁷¹, valamint az MNB álláspontja¹⁷² szerint rövid távon nincs olyan szereplő, aki sikerrel tudna indulni a MasterCard és a Visa mellett. Hosszú távon azonban nem kizárt új szereplő megjelenése.

¹⁶⁷ Iránymutatás 116. pontja

¹⁶⁸ Lásd 17. táblázat.

¹⁶⁹ Vj/78-11/2013. 11. kérdésre adott válasz

¹⁷⁰ Iránymutatás 117. pontja

¹⁷¹ pl. Raiffeisen Vj/78-48/2013. 11. kérdésre adott válasz, ~~MKB Vj/78-45/2013. 8. kérdésre adott válasz~~, K&H Bank Vj/78-41/2013. 11. kérdésre adott válasza

¹⁷² Vj/78-46/2013. sz. adatszolgáltatás

Piacralépés lehetősége – downstream szint

297. A piac downstream szintjére történő belépésnek nincsenek számottevő jogszabályi, gazdasági korlátai. A piaci szereplők, valamint az MNB álláspontja szerint a jövőben elképzelhető új szereplő megjelenése.

f) A termék jellege¹⁷³

298. A termék (betéti kártya) jellege kapcsán feltétlenül megemlítendő az, hogy a betéti kártyák piacának működése szempontjából releváns körülmény a termék (és így összességében a kártyaportfólió élettartama), valamint az azt befolyásoló tényezők.
299. Az OTP szerint¹⁷⁴ a betéti és hitelkártyák között e tekintetben komoly különbség van. A betéti kártya – az OTP álláspontja szerint – nem termék, ugyanis egy lakossági folyószámla része, a számlán lévő összeg mozgását teszi lehetővé. A betéti kártya életciklusa úgy alakul, mint a folyószámlák élettartama. A co-branded kártya életciklusa a partneri körtől függ, a partner meddig tudja a lojalitás funkciót életben tartani. A betéti kártyákat egyebekben nem szokták életciklus kérdéssel megközelíteni. Inkább technológiai életciklusban gondolkodhatunk. A hitelkártyák életciklusa 5-6 év körüli. Az OTP 3 évente minden kártyát lecserél, mind a hitel, mind a betéti kártyák esetében. A kártyatársaságok 5 évre határozzák meg ezt az időtartamot. Az AMEX kártyákat kötelező 3 évente lecserélni.
300. A jelentősebb kibocsátók is megerősítik az OTP válaszát, miszerint a betéti kártyák élettartama illeszkedik a hozzá kapcsolódó bankszámla élettartamához.¹⁷⁵ A CIB és az Erste esetében a kártya fizikai élettartama 4 év, az FHB és az MKB 3 évre bocsátja ki a kártyákat.¹⁷⁶
301. A portfólió átlagos élettartamát befolyásoló tényezők között a kibocsátó bankok a technológiai fejlődést, a piaci változásokat, üzletpolitikai megfontolásokat, a termékhez kapcsolódó extra szolgáltatásokat, valamint az ügyfelek bankváltási szokásait, ügyfél-educációt emelték ki.¹⁷⁷
302. A MasterCard válasza szerint¹⁷⁸ a fizetési kártyák érvényességi ideje általában 1 és 3 vagy ritkábban 4 év között van, a kibocsátó bank döntésétől függően. Ami a kibocsátó bank döntését illeti, egyedül a kibocsátó bank döntésétől függ, hogy a bank (a) milyen típusú bankkártyát kapcsol az egyes banki termékeihez, és (b) mikor és hogyan változtatja meg akár a banki termékhez kínált bankkártyát, akár magát a banki terméket.
303. A fentiek alapján levonható az a következtetés, hogy egy-egy portfólió szintű megállapodás túlmutat a megállapodásban szereplő időtartamtól, hiszen figyelemmel a kártyák érvényességi/lejáratási idejére, a megállapodás hatása általában a megállapodás lejártát követő 3 évre is kihatással lehet.

¹⁷³ Iránymutatás 120. pontja

¹⁷⁴ Vj/78-14/2013. Jegyzőkönyv az OTP meghallgatásáról

¹⁷⁵ Vj/78-54/2013. 9. kérdésre adott válasz

FHB Vj/78-38,39/2013. 9. kérdésre adott válasz

Raiffeisen Vj/78-48/2013. 9. kérdésre adott válasz

K&H Vj/78-41/2013. 9. kérdésre adott válasz

Erste Vj/78-52/2013. 9. kérdésre adott válasz

¹⁷⁶ Erste Vj/78-52/2013. 9. kérdésre adott válasz

FHB Vj/78-38,39/2013. 9. kérdésre adott válasz

CIB Vj/78-56/2013. 9. kérdésre adott válasz

MKB Vj/78-45/2013. 9. kérdésre adott válasz

¹⁷⁷ CIB Vj/78-56/2013. 9. kérdésre adott válasz

FHB Vj/78-38,39/2013. 9. kérdésre adott válasz

Citibank Vj/78-53/2013. 8. kérdésre adott válasz

¹⁷⁸ Vj/78-80/2013. 6. kérdésre adott válasz

g) Egyéb tényezők¹⁷⁹

304. Az egyéb tényezők között feltétlenül meg kell említeni a korábban már bemutatott interchange díjat. Ugyanis az eljáró versenytanács véleménye szerint annak következtében, hogy a Mastercard 2013. december 31-ig magasabb összegű interchnage díjat alkalmazhatott, lehetősége volt arra, hogy ebből versenytársánál magasabb összegű bevételből magasabb összegben részesítse a banki ügyfeleit, anélkül, hogy ez a nagyobb piacnyerés miatt profit kiesést okozott volna neki.
305. Ezenkívül arra is figyelemmel kell lenni, hogy a Megállapodással lekötött paici részesedéseken felül is szinte [üzleti titok] ([üzleti titok]%-ban) MasterCard kártyákból áll az OTP kártyaportfóliója. Ez egy fajta halmozódó hatást vált ki a Megállapodással lekötött piaci részesedésen felül és ennek következtében a MasterCard az OTP keresztül több mint [üzleti titok] %-át birtokolja a teljes piacnak.

IX.3.4. A Megállapodás versenykorlátozó jellege

IX.3.4.1. A versenykorlátozó jelleg keretei

306. A Tpv. 11. §-a három, egymástól külön választható magatartást rögzít olyanként, amely alapja lehet versenyjogi jogsértés megállapításának. A Tpv. 11. § (1) bekezdése értelmében „tilos az a vállalkozások közötti megállapodás és összehangolt magatartás, 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 is.
307. Egy megállapodás vagy összehangolt magatartás **versenykorlátozó célúnak minősül**, amennyiben jellege alapján a verseny korlátozására alkalmas. Amennyiben a versenyfelügyeleti eljárás során megállapítást nyert, hogy a gazdasági szereplők megállapodtak, és ez a megállapodás a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását akár csak célozza is, már megvalósul a versenyjogi jogsértés. Éppen ezért, a jogsértés megállapításához a megállapodás tényleges piaci hatásának vizsgálata szükségtelen. Nem a jogsértés megállapítására, hanem esetleg a szankció, így a bírság mértékének megállapítására tartozó kérdés lehet az, hogy a versenytorzító célú, vagy erre alkalmas megállapodás konkrétan ki is fejtett-e ilyen hatást.¹⁸⁰
308. A versenyjogi gyakorlat szerint amennyiben a versenyellenes cél megállapítható, a jogsértés megállapításának nem feltétele annak vizsgálata, hogy a felek a megállapodásban foglaltaknak megfelelően cselekedtek-e. A Tpv. 11. §-ának helyes értelmezése szerint „a jogsértés megállapítása szempontjából nincs relevanciája annak, hogy a versenykorlátozó célú megállapodás ténylegesen kifejti-e a piacon ezen hatását, ugyanis a jogsértés abban az esetben is megvalósul, ha valamely megállapodás lehetőséget biztosít, vagyis alkalmas a versenykorlátozó hatás kifejtésére. Ebből következően nem terhelte a versenyhatóságot azon kötelezettség, vagy vizsgálat tárgyává tegye, hogy a szerződéses kikötés alkalmas-e arra, hogy a teljes releváns piacon értékelhető módon fejtsen ki versenykorlátozó hatást; így e tekintetben indokolási kötelezettség sem terhelte.”¹⁸¹

¹⁷⁹ Iránymutatás 121. pont

¹⁸⁰ Főv. Ítéltábla 2.Kf.27.650/2010/7. szám, illetve lásd erre vonatkozóan az Európai Bizottság új De minimis közleményének (2014/C291/01) 2. pontját;

http://www.gvh.hu/data/cms1029312/sk_2014_09_5_EU_de_minimis.pdf

¹⁸¹ A Fővárosi Ítéltábla 2.Kf. 27.314/2005/6. sz. ítélete a Vj-193/2001. sz. ügyben.

309. Az állandó ítélkezési gyakorlat szerint „annak értékeléséhez, hogy egy megállapodás versenykorlátozó célú-e, figyelembe kell venni a megállapodást, az általa elérni kívánt célokat és azokat a gazdasági és jogi összefüggéseket, amelyeknek részét képezi.”¹⁸²
310. A joggyakorlat alapján versenykorlátozás a célja az olyan magatartásnak, amely természeténél fogva magában hordozza a versenykorlátozás lehetőségét. Ilyen magatartásnak minősül például az árrögzítés, a piacfelosztás vagy a kibocsátás korlátozása, hiszen ezen magatartások az erőforrások nem megfelelő elosztását eredményezik és csökkentik a fogyasztói jólétet. Számos tényezőtől függ, hogy egy megállapodásnak célja volt-e a verseny korlátozása. A döntés célja levezethető annak szövegéből, objektív törekvéseiből, a döntés jogi és gazdasági környezetéből, valamint a felek magatartásából, nem a felek szubjektív akaratát kell figyelembe venni. A megállapodás végrehajtásának módja is felfedheti a versenykorlátozó célt, még ha a megállapodás nem is tartalmaz erre utaló kifejezett rendelkezést. [...] Az európai uniós és magyar joggyakorlat szerint a versenykorlátozó cél keretén belül elsősorban a megállapodás természetét kell vizsgálni, nem pedig a vállalkozások szubjektív szándékait bizonyítani. A gazdasági kontextus feltárásának egyik eleme lehet a felek motiváltságának tisztázása. Különösen igaz ez a Tpv. szövegezése esetén (cél, hatással lehet, hatás). Továbbá az Európai Unió Bírósága ítélkezésének elismert tétele szerint az, hogy egy megállapodásnak a versenykorlátozó célon túl más, legitim célja is van, nem jelenti azt, hogy a jogsértés cél alapon ne lenne megállapítható¹⁸³. (Vj-3/2008.)
311. Míg a megállapodás valamely versenykorlátozó magatartás formája, addig annak példálózóan felsorolt tiltott tartalmát a Tpv. 11. §-ának (2) bekezdése rögzíti. A Tpv.-ben kifejezetten nevesített tilalmazott magatartás esetén (Tpv. 11. § (2) bekezdés a)–h) pontok) a jogsértés megállapíthatóságához nem is kell bizonyítani, hogy a nevesített tiltott magatartásnak van-e vagy lehet-e versenykövetkezménye, mert a törvényi nevesítésből az következik, hogy a törvény eleve feltételezte hátrányos versenykövetkezmények bekövetkezhetőségét.¹⁸⁴
312. A versenykorlátozó cél objektív, a felek szándékától független fogalom. Versenykorlátozás a célja az olyan magatartásnak, amely természeténél fogva magában hordozza a versenykorlátozás lehetőségét.
313. A döntés célja levezethető annak szövegéből, objektív törekvéseiből, a döntés jogi és gazdasági környezetéből, valamint a felek magatartásából, a versenykorlátozó cél nem függ a felek szubjektív akaratától.¹⁸⁵ Az EU-s és magyar gyakorlat szerint a versenykorlátozó cél keretén belül a megállapodás természetét, „szokásos”, tipikus következményeit kell vizsgálni, nem pedig a vállalkozások szubjektív szándékait bizonyítani. Ez 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. Különösen igaz ez a Tpv. szövegezése esetén (célzat, hatással lehet, hatás). Továbbá az EU Bíróság ítélkezésének elismert tétele szerint az, hogy egy

¹⁸² Iránymutatás az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikkének a horizontális együttműködési megállapodásokra való alkalmazhatóságáról, 2011/C 11/01, 25. pont

¹⁸³ A Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsának a Tpv.-vel kapcsolatos elvi jelentőségű döntései 11.47 (Vj3/2008)

¹⁸⁴ Lásd például a 246/86. sz. Belasco kontra Európai Bizottság [EBHT 1989., 2117. o.] és az 56/64. és 58/64. sz. Etablissements Consten and Grundig Verkaufs GmbH kontra Európai Bizottság [EBHT 1966., 429. o.] ügyeket.

¹⁸⁵ A Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsának a Tpv.-vel kapcsolatos elvi jelentőségű döntései, 2011 (Vj-180/2004.) továbbá 96-102, 104, 105, 108 és 110/82 egyesített ügyek IAZ International Belgium NV kontra Bizottság [EBHT 1983. 3369. o.] 22-25. pont; 29 és 30/83 egyesített ügyek Compagnie Royale Asturienne des Mines SA és Rheinzink GmbH kontra Bizottság [EBHT 1984. 1679. o.] 25-26. pont; a Bizottság 2004. június 24-i 2005/8/EK határozata a Szerződés 81. cikke szerinti eljárásban (COMP/38.549 – Belga Építész Kamara) 80. bekezdés

megállapodásnak a versenykorlátozó célzaton túl más, legitim célja is van, nem jelenti azt, hogy a jogsértés célzat alapon ne lenne megállapítható.¹⁸⁶

314. A versenykorlátozó hatás alatt érteni kell mind a tényleges, mind a lehetséges versenykorlátozó hatást.¹⁸⁷ Egy magatartás akkor versenykorlátozó hatású, ha a tényleges vagy potenciális versenyre gyakorolt hatásaként az érintett piacon ésszerű valószínűséggel várható, hogy negatív hatást fog gyakorolni az árakra, a kibocsátásra, innovációra, vagy az áruk és szolgáltatások kínálatára, minőségére.¹⁸⁸ A negatív hatásoknak érezhetőnek kell lenniük.¹⁸⁹

IX.3.4.2. A Megállapodás célja

315. Az eljárás során az eljárás alá vontak becsatolták a Megállapodás létrejöttét megelőző levelezésüket¹⁹⁰, amelynek köszönhetően megismerhető a felek Megállapodással elérni kívánt szándéka és célja.
316. A Megállapodás céljának megállapítása kapcsán az eljáró versenytanács három e-mailt emel ki, mint a jogsértés kiemelt bizonyítékai, amelyek a következőket tartalmazzák:

1) 2012. januári 12-i levelezés

„[üzleti titok]”.¹⁹¹

2) 2012. január 12-i levelezés

„[üzleti titok]”¹⁹²

3) 2012. január 23-i levelezés

„[...] [üzleti titok]”.¹⁹³

317. Mindárom fent idézett MasterCard belső leveleiből kiderül, hogy a volumen kikötés mellett a card share (kártyaarány) kikötést is annak érdekében építették bele a Megállapodásba, hogy [üzleti titok].¹⁹⁴ Ezzel pedig az érintett piac egy jelentős részéről kizárják az egyetlen piacon lévő versenytársat, aminek következtében a fogyasztók egy igen jelentős részénél nincs meg annak a lehetősége, hogy kártyatársaságok között választhassanak, amivel pedig a korlátozásokkal érintett piaci szegmensben megszűnik a verseny és ezáltal csökken a fogyasztói jólét.

¹⁸⁶ A Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsának a Tpv-t.-vel kapcsolatos elvi jelentőségű döntései, 2013 (Vj-18/2008.)

¹⁸⁷ C-7/95 P ügy John Deere Limited kontra Bizottság [EBHT 1998., I-3111. o., 77. pont]; 31/85 ügy ETA Fabriques d' Ebauches SA kontra DK Investment SA [EBHT 1985. 3933. o., 12. pont]; 142/84 és 156/84 egyesített ügyek British American Tobacco Co Ltd and R. J. Reynolds Industries Inc kontra Bizottság [EBHT 1987. 4487. o., 54. pont].

¹⁸⁸ 81. (3) közlemény 24. pont

¹⁸⁹ Lásd 5/69. ügy Völk kontra Vervaecke [EBHT 1969. 295. o.]; Bizottsági közlemény a csekély jelentőségű megállapodásokról, amelyek nem korlátozzák a Szerződés 81. cikk (1) bekezdése szerinti versenyt érzékelhetően (de minimis) (2001/C 386/07).

¹⁹⁰ Ezen levelezést jelen előzetes álláspont részletesen bemutatta a V.1.2. fejezetben.

¹⁹¹ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet 2. kötet [üzleti titok] 2012. január 12-én 11:14-i keltezésű e-mail lánc

A szöveg fordítása az alábbi:

„[üzleti titok].

¹⁹² Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet 2. kötet [üzleti titok] 2012. január 12-én 11:14-i keltezésű e-mail lánc, A szöveg fordítása az alábbi:

„[üzleti titok].

¹⁹³ Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet 2. kötet [üzleti titok] 2012. január 23-án 5:45-i keltezésű e-mail, A szöveg fordítása az alábbi:

„[...] [üzleti titok].

¹⁹⁴ Erre vonatkozóan lásd Vj/78-11/2013. 2. sz. melléklet 2. kötet 2012.. február 3. 11:08. [üzleti titok] levele [üzleti titok] -nak és [üzleti titok] -nak

318. A fentiek alapján az eljáró versenytanács bizonyítottanak találja, hogy a Megállapodásban foglalt korlátozásokkal az eljárás alá vontak célja az, hogy az OTP betéti kártya portfólióján – és így a magyarországi betéti kártya piac közel [üzleti titok]%‑án – belüli verseny megakadályozásra, korlátozásra kerüljön, azzal, hogy a MasterCard versenytársai kizorításra kerülnek az OTP portfóliójából.

A Megállapodás EUMSZ. 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozásának összegzése

319. A fenti teljes versenyelemzést követően az eljáró versenytanács szerint megállapítható, hogy az eljárás alá vontak által megkötött vertikális, egyedi márka kikötésre vonatkozó Megállapodás az EUMSZ. 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozik, mivel a Megállapodás célja a verseny korlátozása, a versenytárs kizorítása a piacról.

IX.3.5. Annak vizsgálata, hogy a Megállapodás megfelel-e az EUMSZ. 101. cikk (3) bekezdésében foglalt mentességi feltételeknek

320. A 330/2010/EU rendelet 2. cikke értelmében a vertikális megállapodások nem esnek az EUMSZ. 101. cikk (3) bekezdése hatálya alá, ha csoportmentességet élveznek. Ennek feltétele, hogy se a szállító, se a vevő érintett piaci részesedése ne haladja meg a 30 %-os küszöbértéket, illetve a megállapodás nem tartalmaz a rendeletben megállapított különösen súlyos korlátozásokat és kizárt korlátozásokat.¹⁹⁵ Ehhez mindenekelőtt meg kell határozni a szállító és vevő piaci részesedéseit azon a piacon, ahol a szerződés szerinti termékeket értékesítik, illetve beszerzik.¹⁹⁶
321. A fentiekben bemutatásra került, hogy az érintett piaci részesedés mind a szállító mind a vevő esetében meghaladja a 30 %-os küszöbértéket, ezért az eljáró versenytanács a teljes versenyelemzése során értékelte, és megállapította, hogy a vertikális megállapodás az EUMSZ. 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozik. Így a jelen pontnál azt kell megvizsgálni, hogy a Megállapodás megfelel-e a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt mentességi feltételeknek.
322. A vertikális megállapodások, amelyek sértik az EUMSZ. 101. cikk (1) bekezdését és amelyek nem esnek a Csoportmentességi Rendelet hatálya alá, mentesülhetnek az EUMSZ. 101. cikk (3) bekezdésének értelmében, amennyiben igazolható, hogy a korlátozással járó objektív előnyök az adott esetben nagyobbak a hátrányoknál, és hogy a haszon méltányos része eljut a fogyasztókhoz, miközben a megállapodás nem tartalmaz olyan korlátozásokat, melyek ezen célok eléréséhez nem szükségesek, illetve nem biztosítja a felek számára a verseny megszüntetésének lehetőségét az érintett áruk vagy szolgáltatások jelentős része tekintetében.
323. A versenyfelügyeleti eljárásban annak bizonyítása, hogy valamely magatartás sérti az EUMSZ. 101. cikkének (1) bekezdését az 1/2003/EK rendelet 2. cikke értelmében azon a félen vagy hatóságon nyugszik, amely a jogsértést állítja. Azon állítás bizonyításának terhe azonban, hogy az EUMSZ. 101. cikke (3) bekezdésének feltételei teljesülnek, azon a vállalkozáson nyugszik, amely az e bekezdés által biztosított kedvezményt igényli. A Tpv. 17. §-a és az EUMSZ. 101. cikkének (3) bekezdése alkalmazásának következetes, a magyar és az Európai Unió Bírósága által is megerősített versenyjogi gyakorlata szerint adott megállapodásnak mind a négy feltételt egyszerre kell teljesíteni, így egy feltétel nem teljesítése már a mentesülés hiányát eredményezi.¹⁹⁷

¹⁹⁵ Lásd 330/2010/EU rendelet 3-5. cikke

¹⁹⁶ Lásd 330/2010/EU 3. cikk (1) bekezdés

¹⁹⁷ Ld. például a Kúria Kf.II.40.072/2000/5. és a Fővárosi Ítéletábrla 2.Kf.27.314/2005/6. számú ítéleteit, továbbá a 81(3) iránymutatás 42. pontját., Lásd: T-528/93. ügy Métropole Télévision SA kontra Bizottság [EBHT 1996. II-649. o.] 86. pont; T-65/98. ügy Van den Bergh Foods [EBHT 2003. II-4653. o.] 144. pont.

324. A következőkben tehát az eljáró versenytanács azt vizsgálja, hogy a Megállapodás megfelel-e az EUMSZ. 101. cikk (3) bekezdésében foglalt kritériumoknak, tehát
- hozzájárul az áruk termelésének vagy forgalmazásának javításához, illetve a műszaki vagy gazdasági fejlődés előmozdításához,
 - ugyanakkor lehetővé teszi a fogyasztók méltányos részesedését a belőle eredő előnyből anélkül, hogy
 - az érintett vállalkozásokra olyan korlátozásokat róna, amelyek e célok eléréséhez nem nélkülözhetetlenek és hogy
 - lehetővé tenné ezeknek a vállalkozásoknak, hogy a kérdéses áruk jelentős része tekintetében megszüntessék a versenyt.
325. Az eljáró versenytanács előrebocsátja, hogy habár a MasterCard és az OTP álláspontja szerint a vizsgálat tárgyát képező Megállapodás a Tpv. 17. §-ára, illetve az EUMSZ. 101. cikkének (3) bekezdésében foglalt mentesítési kritériumokat teljesíti¹⁹⁸, ugyanakkor az eljárás alá vontak a beadványaikban kifejtett álláspontjukon túl, a vizsgálat folyamán a vizsgálat tárgyát képező Megállapodás egyes rendelkezéseivel összefüggésben, a lehetséges mentesülés kapcsán az EUMSZ. 101. cikkének (3) bekezdésére, illetve a Tpv. 17. §-ára kifejezetten nem terjesztettek elő bizonyítékokat.

Objektív előnyök

326. A 101. cikk (3) bekezdésének első feltétele annak értékelését kívánja meg, hogy a megállapodás által kiváltott hatékonyságnövekedésben kifejezve melyek az objektív előnyök.
327. Az OTP¹⁹⁹ és a MasterCard²⁰⁰ a hatékonysági előnyök kapcsán előadták, hogy álláspontjuk szerint a közösen fejlesztett PayPass kártyák és PayPass képes terminálok révén lehetséges érintésmentes technológia elmélyíti és jelentősen egyszerűsíti a bankkártya, mint készpénz-helyettesítő fizetési eszköz használatát, hozzájárul a fizetési forgalom lebonyolításához szükséges készpénz mennyiségének csökkenéséhez, főlöslegessé téve a készpénzforgalom társadalmi költségeinek jelentős részét. A MasterCard hozzátette továbbá, hogy a CSA új és jobb kártyás fizetési technológiák hatékonyabb, gyorsabb bevezetését segíti elő. Ezen felül a MasterCard álláspontja szerint az érintéses fizetés növeli a fizetés hatékonyságát, csökkenti a fizetési tranzakció időtartamát. A MasterCard szerint [üzleti titok], így álláspontja szerint a CSA-ból származó hatékonysági előnyök az egész fizetési kártyás iparágat érintik.
328. Az eljáró versenytanács álláspontja szerint a jelen eljárásban vizsgált CSA részben valóban hozzájárul az eljárás alá vontak által említett előnyökhöz, úgy mint a hatékonyabb és gyorsabb fizetési technológiák bevezetése, érintéses fizetés hatékonyságának és a fizetési tranzakció idejének gyorsításához. A MasterCard azon állítását azonban, amely szerint a CSA-n keresztül [üzleti titok], nem tartja megalapozottnak tekintettel arra, hogy a Szerződés 81. cikke (3) bekezdésének alkalmazásáról szóló Iránymutatás²⁰¹ 55. pontja értelmében a felhozott hatékonysági előnyöknek kellően indokoltnak és alátámasztottnak kell lenniük ahhoz, hogy ellenőrizhetőek legyenek. Tekintettel arra, hogy az eljárás alá vontak egy jövőben esetlegesen bekövetkező előnyre hivatkoznak, mint hatékonysági előny, ami nem igazolható, így az arra való hivatkozást az eljáró versenytanács elutasítja. Az eljáró versenytanács hozzáteszi, hogy világszinten elmondható trend az, hogy nő az érintésmentes kártyák száma, így megállapítható, hogy nem a Megállapodás eredményeképpen terjednek el az érintésmentes technológiák Magyarországon.

¹⁹⁸ Vj/78-11/2013. 11. kérdésre adott válasz, Vj/78-10/2013. 12. kérdésre adott válasz

¹⁹⁹ Vj/78-10/2013. sz. irat 12. kérdésre adott válasz.

²⁰⁰ Vj/78-11/2013. sz. irat 11. kérdésre adott válasz.

²⁰¹ Iránymutatás a Szerződés 81. cikke (3) bekezdésének alkalmazásáról című bizottsági közlemény, HL C 101., 2004.4.27., 97. o.

329. Ugyancsak elutasítja a hatékonysági előnyre való hivatkozást az eljáró versenytanács az említett készpénzforgalom társadalmi költségeinek jelentős részének csökkenése tekintetében, mert a Szerződés 81. cikk (3) bekezdésének alkalmazásáról szóló Iránymutatás 56. pontja értelmében a költséghatékonysági előnyt, annak összegét az arra hivatkozó vállalkozás köteles a lehető legpontosabb kalkuláció alapján, részletesen, konkrét összegben megjelölve igazolni. Ennek azonban a vállalkozások nem tettek eleget, nem nyújtottak be erre vonatkozó bizonyítékokat.
330. A fentiekre tekintettel az eljáró versenytanács a 101. cikk (3) bekezdésének első feltételét nem találta igazoltnak.
331. Az eljáró versenytanács kiemeli, hogy annak ellenére, hogy a négy feltétel közül egyetlen nem teljesülése már a mentesüléstől való elesést eredményezi, mégis teljes elemzést végez mind a négy feltétel tekintetében.

Az előnyök méltányos része a fogyasztókhoz jut

332. A 101. cikk (3) bekezdésének második feltétele annak értékelését kívánja meg, hogy a vertikális megállapodás értelmében vásárolt és/vagy (viszont)értékesített termékek vásárlóit legalább kompenzálja-e hatékonyságnövekedés a megállapodás negatív hatásaiért.
333. Az OTP ekörben előadta, hogy álláspontja szerint a Megállapodással támogatott technológia bevezetése és használata előnyös a fogyasztóknak, mert egyszerűsíti és megkönnyíti a készpénz-helyettesítő fizetési eszköz használatát.
334. A MasterCard álláspontja szerint a CSA lehetővé teszi az OTP ügyfelei számára, hogy [üzleti titok]. A MasterCard előadta továbbá, hogy az OTP kereskedő ügyfelei is élvezni fogják a CSA előnyeit az új technológia hatékonysági előnyeinek keresztül, mint például a gyorsabb fizetés, a vásárlók megnövekedett kártyahasználata. A MasterCard szerint az OTP versenytársainak ügyfelei is élvezik a CSA-ból eredő előnyöket, mert az OTP migrációja más bankokat is az érintéses technológiára történő migrálásra ösztönöz majd.
335. Az eljáró versenytanács álláspontja szerint, habár az CSA valóban segíti az érintésmentes fizetési technológia elterjedését és így egyszerűsíti és megkönnyíti a készpénz-helyettesítő fizetési eszköz használatát, a CSA-ból fakadó előnyök nem képesek ellensúlyozni az abból eredő hátrányt ami abból fakad, hogy a fogyasztóknak gyakorlatilag megszűnik a választási lehetősége az OTP portfólión belül a betéti kártyák körében. A CSA általi piaclekötés következtében az OTP ügyfelei szinte kizárólag a MasterCard termékeiből választhatnak (amelyben a MasterCard a Megállapodás értelmében minimum [üzleti titok]%-is piaci részesedéssel kell bírjon, de gyakorlatilag 2013 végére már több mint [üzleti titok]%-is piaci részesedéssel bírt). Az eljáró versenytanács hozzáteszi továbbá, hogy tekintettel arra, hogy az [üzleti titok] és arra, hogy az OTP betéti kártya portfólió több mint [üzleti titok]%-a már a MasterCard márkájú termékekből áll, így a fogyasztóknak már nincs lehetőségük az olcsóbb Maestro, illetve a versenytárs Visa fokozatos kiszorulása miatt a Visa termékei közül választani, hanem gyakorlatilag kizárólag a drágább MasterCard betéti kártyát választhatják.
336. A fentiekre tekintettel az eljáró versenytanács nem látja bizonyítottnak a 101. cikk (3) bekezdésének második feltételében foglaltakat.

Korlátozások nélkülözhetetlensége

337. A 101. cikk (3) bekezdésének harmadik feltétele annak értékelését kívánja meg, hogy az egyedi korlátozások lehetővé teszik-e a szerződés szerinti termékek annál hatékonyabb előállítását, vásárlását és/vagy (viszont)eladását, mint ahogy az érintett korlátozások nélkül történt volna.
338. A MasterCard kiemelte, hogy a vizsgált forgalmi és kártya-arány célkitűzések [üzleti titok].
339. Az eljáró versenytanács kiemeli, hogy a Vertikális korlátozásokról szóló iránymutatás 125. pontja értelmében a mentesülésre hivatkozó vállalkozásoknak kell bizonyítaniuk, hogy

a látszólag valószínű és jelentősen kisebb mértékben korlátozó alternatívák miért lennének jelentősen kisebb hatékonyságúak. Az eljárás alá vontak azonban nem nyújtottak be erre vonatkozó semmiféle bizonyítékot.

340. Az eljáró versenytanács ezen felül kiemeli, hogy maga az OTP említi, hogy a Megállapodás révén megvalósuló fejlesztéseket [üzleti titok]. Ez arra utal, hogy a vizsgálat tárgyát képező Megállapodásban foglalt rendelkezések nélkül, kevésbé versenykorlátozó módon is megvalósulhattak volna a technológiai fejlesztések. Nem vitatva, hogy a bevezetett, illetve elterjeszteni kívánt technológia a fogyasztók szempontjából előnyösebb, ez azonban nem áll arányban a Megállapodásból fakadó versenykorlátozás mértékével. A Megállapodás alapján a MasterCard [üzleti titok] támogatásban részesítette az OTP-t, melynek ellentételezésére kifejezetten a portfólió átmigrálásának megakadályozása került a szerződésbe.
341. Az eljáró versenytanács a Megállapodás időtartama kapcsán megjegyzi továbbá, hogy a felek között létrejött Megállapodás időtartama és a Megállapodásból fakadó hatások érvényesülése jóval szélesebb körű, mint azt az innovatív technológiai megoldások elterjesztésének megvalósítása indokolta volna. A Megállapodás révén fennálló, a MasterCard piaci pozícióját stabilizáló helyzet az OTP teljes betéti kártya portfóliójára vonatkozik, 5 éves, illetve azon túlmutató időtartamra vonatkozóan, ami nem áll arányban a Megállapodásból fakadó, a fogyasztókra nézve esetleges kedvező hatásokkal.
342. A fentiekre tekintettel az eljáró versenytanács nem látja bizonyítottnak a 101. cikk (3) bekezdésének harmadik feltételében foglaltakat.

A verseny fennmaradása

343. A 101. cikk (3) bekezdésének negyedik, utolsó feltétele esetében azt kell vizsgálni, hogy a megállapodás biztosítja-e a feleknek a kérdéses áruk jelenetős része tekintetében a verseny megszüntetésének lehetőségét, illetve a piaci verseny fennmaradó nyomásának, valamint a megállapodás ilyen versenyforrásokra gyakorolt hatásának elemzését kívánja meg.
344. A MasterCard a verseny fennmaradásának követelményével kapcsolatban előadta, hogy véleménye szerint az, hogy a [üzleti titok], azt mutatja, hogy a Visa tud a kibocsátóknak versenyképes ajánlatot tenni és semmilyen CSA nem zárja ki a Visa-t az érintett piacról.
345. Az eljáró versenytanács álláspontja szerint azonban, ahogy az a IV. fejezetben bemutatásra került, a MasterCard folyamatosan növekvő piaci részesedéssel bír mind az OTP betéti kártya portfóliója, mind az egész magyarországi betéti kártya piac tekintetében, ami arra enged következtetni, hogy a Visa annak ellenére, hogy [üzleti titok], mégsem képes növekvő piaci részesedésre szert tenni, sőt folyamatosan szorul ki a magyar piacról. A vizsgált megállapodás célja, hogy megakadályozza az OTP betéti kártyáinak a MasterCard versenytársaihoz való átmigrálását, megerősítvén így a MasterCard-nak az OTP betéti kártya portfólión belüli igen magas ([üzleti titok]% -os) piaci részesedését, amit az eljáró versenytanács úgy tekint mint egy olyan versenykorlátozó megállapodás, amely a monopóliuméhoz közelítő piaci pozíciót tart fenn, ami a Vertikális Iránymutatás szerint rendes körülmények között nem indokolható azon az alapon, hogy hatékonyságnövekedést eredményez.²⁰²
346. Fentiekre tekintettel az eljáró versenytanács nem látja bizonyítottnak a 101. cikk (3) bekezdésének negyedik feltételében foglaltakat.

Az EUMSZ. 101. cikk (3) bekezdése alapján való mentesüléssel kapcsolatos összegzés

347. Összességében, az eljáró versenytanács álláspontja szerint a rendelkezésre álló információk alapján, a vizsgálat tárgyát képező Megállapodás a MasterCard kártyákkal lebonyolítandó forgalom mértékére, valamint a MasterCard/Maestro kártyák az OTP betéti kártya portfólióján belüli arányára vonatkozó kikötések kapcsán nem azonosított olyan

²⁰² Iránymutatás 127. pontja

körülményeket, ami alapján az esetleges hatékonysági előnyök arányban állnának a Megállapodásból származó versenykorlátozás mértékével.

348. A fentiek alapján az eljáró versenytanács arra következtetésre jutott, hogy a vizsgált magatartás kapcsán az EUMSZ. 101. cikkének (3) bekezdésében, illetve a Tpv. 17. §-ában foglalt feltételek fennállása nem igazolt, így ezen rendelkezések nem alkalmazhatók.

IX.3.6. Összegzés

349. A vizsgálat tárgyát képező Megállapodás keretében a MasterCard elsősorban pénzügyi és tanácsadói típusú támogatást nyújt az OTP-nek, aki ezért cserébe vállalja, hogy teljesíti a MasterCard által meghatározott, a MasterCard kártyákkal lebonyolított forgalom mértékére („volumen kikötések”) és az OTP Bank betéti kártya portfóliójában a MasterCard logóval ellátott kártyák arányára („kártya-arány kikötés”) vonatkozó kikötéseket.
350. A MasterCard által benyújtott adatszolgáltatásban szereplő levelekből látható, hogy a kikötések célja, hogy a MasterCard elkerülje, hogy az OTP a MasterCard bármely más versenytársához migrálja a portfólióját.
351. A kártya-arány kikötés célja többek között a MasterCard kártyák használatának ösztönzése, valamint az OTP portfóliójának és így a magyarországi betéti kártya piac kártyadarabszámot tekintve több mint [üzleti titok]%-nak, a Megállapodás időtartamára és a kártyaportfólió élettartamára és egy esetleges portfólió migráció időtartamára tekintettel, a Megállapodás 5 éves időtartamán is túli időre a MasterCard irányába történő lekötése.
352. A megállapodás hatásai a megállapodáson túlmutatóan érvényesülnek tekintettel a kártyaportfólió élettartamára és egy esetleges portfólió migráció időtartamára. Így a megállapodás jóval a megállapodás időtartamán túl leköti az OTP betéti kártya portfólióját, és így a hazai betéti kártya piac több mint [üzleti titok] %-t.
353. A Megállapodásban szereplő feltételek következtében az OTP kártyaüzletágában növekedett a MasterCard logóval ellátott kártyás fizetések volumene, és folyamatosan növekszik az OTP kártya portfólióján belül a MasterCard logóval ellátott kártyák aránya, akképpen, hogy mára az OTP portfóliója [üzleti titok] ([üzleti titok] %) MasterCard kártyákból áll.
354. A vizsgált Megállapodás következtében a MasterCard meglévő versenytársai, illetve a potenciális új belépők előtt a magyarországi betéti kártyás piacnak a megállapodással érintett része a Megállapodás 5 éves, sőt azon túli időtartamára le van zárva.
355. Mindezeket annak tükrében kell értékelni, hogy a MasterCard erőfölényes pozícióban van az egyetlen versenytársával szemben, amit 2013. december 31-ig a szabad interchange díj megállapítási lehetőségéből fakadó költségelnye is kiegészített.
356. A 2014. január 1-től hatályba lépett bankközi jutalék szabályozás a korábbi időszakhoz viszonyítva kiegyenlített versenyfeltételeket teremtett a magyar piacon, azonban a meglévő és az esetleges potenciális piaci szereplők azonban a megállapodásban szereplő kikötések miatt a piac jelentős részéért nem tudnak versenyezni.
357. Az OTP, mint a fő magyarországi kártyakibocsátó portfóliójának megszerzésért a tényleges, illetve a potenciális versenytársaknak a Megállapodásban szereplő támogatásokhoz képest kedvezőbb ajánlatot kellene adni. Figyelemmel azonban a vizsgált szerződés időtartamára, a kártyaportfólió esetleges migrálásának időtartamára, költségeire, valamint a kártyák kibocsátási idejére, egy esetleges migráció hatásai időben csak később tudnának csak érvényesülni.
358. Mindezekre tekintettel az eljáró versenytanács álláspontja szerint a Megállapodás versenykorlátozó célú, mivel alkalmas lehet arra, hogy a piacra lépést akadályozza, illetve a versenytársakat a piacról kiszorítsa, erre figyelemmel pedig az eljárás alá vontak megsértették a Tpv. 11. § (1) bekezdésének d) és f) pontját, illetve az EUMSZ. 101. cikk (1) bekezdésében foglalt tilalmat.

C.
AZ ELJÁRÓ VERSENYTANÁCS DÖNTÉSE

X.
Megszüntetés kötelezettségvállalás elfogadásával

Jogi háttér

359. Tptv. 75. § (1) bekezdése értelmében, ha a hivatalból indult versenyfelügyeleti eljárásban vizsgált magatartás tekintetében az ügyfél kötelezettséget vállal arra, hogy magatartását meghatározott módon összhangba hozza a törvény, illetve az EK-Szerződés 81-82. cikkének (jelenleg: EUMSZ. 101-102. cikk) rendelkezéseivel, és a közérdek hatékony védelme e módon biztosítható, az eljáró versenytanács végzéssel – az eljárás egyidejű megszüntetésével – kötelezővé teheti a vállalat teljesítését, anélkül, hogy a törvényt sértés megvalósulását, vagy annak hiányát megállapítaná. A Tptv. 82. §-a értelmében a végzés ellen külön jogorvoslatnak van helye.
360. Az 1/2003/EK rendelet 5. cikke második albekezdésének harmadik fordulata szerint a tagállamok versenyhatóságai kötelezettségvállalásokat fogadhatnak el.

A kötelezettségvállalás tartama

361. Az ügyindító végzés értelmében az eljárás azt vizsgálja, hogy a Megállapodás, a MasterCard kártyákkal lebonyolítandó forgalom mértékére, valamint a MasterCard/Maestro kártyáknak az OTP betéti kártya portfólióján belüli százalékos arányára vonatkozó kikötései révén, alkalmas arra, hogy lezárja a hazai betéti kártya piac egy jelentős részét a MasterCard tényleges és potenciális versenytársai előtt. Tehát a jelen eljárás a Megállapodásban szereplő kártyaarány-kikötés mellett a forgalmi kikötést is vizsgálja.
362. A vizsgálati szakaszt követően az eljáró versenytanács a forgalmi kikötést részletesen elemezte mind a teljes piaci, mind az OTP-n belüli lefedettséget tekintve. Az elemzés alapján arra jutott, hogy a forgalmi kikötés az OTP forgalmának [üzleti titok] %-t, míg a teljes piac kb. [üzleti titok] %-t érinti.
363. Így figyelemmel arra, hogy az Európai Bizottság gyakorlatában²⁰³ szereplő 80%-os lekötöttség nem áll fenn, így egyedüli márkakikötésről nem beszélhettünk, aminek következtében a forgalmi kikötést nem kell vizsgálni az eljáró versenytanácsnak a Megállapodáson belül.
364. Az eljárás alá vontak által becsatolt CSA módosítás²⁰⁴ (az eljárás alá vontak által használt terminológia szerint a módosítás az eredeti CSA megállapodás függelékét képezi – Customer Segment Agreement Addendum) alapján a CSA-ból kikerülnek a 2.21.3. és a 3.2. pontok, amelyek a kártyaarányhoz kötötték a támogatást. Így a támogatást a továbbiakban nem a [üzleti titok] %-os kártyaarány vállaláshoz, hanem új elemként²⁰⁵ a módosításban meghatározott Base Maestro Reported Volume-hez²⁰⁶ kötik.
365. Tekintettel azonban arra, hogy a Base Maestro Reported Volume részhalmaza az eljárás alá vontak által az CSA-ban korábban meghatározott Base MasterCard Volume-nek²⁰⁷, így ez nem tekinthető egy új kikötésnek, hiszen az OTP mind a MasterCard, mind a Maestro márkájú kártyákkal elérheti a Base MasterCard Volume forgalmi kikötést, és annak aránya,

²⁰³ Iránymutatás 129. pontja

²⁰⁴ Vj/78-111/2013.1. sz. melléklet

²⁰⁵ CSA Addendum 1.-es pontja

²⁰⁶ Ennek értéke [üzleti titok]Euró.

²⁰⁷ Ez a forgalmi kikötés mind a MasterCard, mind a Maestro kártyákkal elért forgalmi kikötést tartalmazza.

hogy ezt milyen márkájú kártyákkal éri el a forgalmi kikötés nagysága szempontjából lényegtelen.

366. Ez alapján az eljárás alá vontak által tett kötelezettségvállalási nyilatkozat alkalmas lehet arra, hogy az egyedüli jogsértőnek talált kikötést, nevezetesen a 80%-ot meghaladó kártyaarány elvárását megszüntesse azzal, hogy az eljárás alá vontak úgy módosítják a Megállapodást, hogy 2014. január 1-ei, visszamenőleges hatállyal a Kártyaarány-vállalást nem alkalmazzák és ezután támogatás sem jár a MasterCard részéről, illetve vállalják, hogy a jövőben sem kötnek ilyen kikötést tartalmazó megállapodást.

Összhang a Tpvt. és az EUMSz. rendelkezéseivel

367. A Tpvt. 75. § alapján az eljáró versenytanács elsőként azt vizsgálta, hogy az eljárás alá vontak a kötelezettségvállalása alkalmas-e a jogsértés jövőbeni megakadályozására, vagyis, hogy ezen magatartás tekintetében biztosított-e az eljárás alá vontak magatartásának jövőbeni összhangja a Tpvt., illetve az EUMSz rendelkezéseivel.
368. Miként azt az eljáró versenytanács rögzítette a jogsértés kiküszöböléséhez (és ez alapján a kötelezettségvállalás elfogadásához) elegendő a kártyaarány vállalásra vonatkozó kikötés megszüntetése, tekintettel arra, hogy a forgalmi vállalások, annak mértéke miatt nem tekinthetők egyedüli márkakikötésnek, így az eljárás alá vontak vállalása megszünteti a jogsértő állapot fennálltát.
369. Megjegyzi ugyanakkor az eljáró versenytanács, hogy a kártyaarány kikötés kapcsán tett megállapításai a kártyaforgalom tekintetében is irányadóak, így az erőfölényes pozícióban lévő MasterCard a jövőre nézve sem köthet egyedüli márkakikötési megállapodásokat a piac egyetlen egy résztvevőjével sem és ezenkívül figyelembe veendő az Iránymutatás alapján, hogy a MasterCard-nak figyelemmel kell lennie a megállapodás kötései során az esetleges kumulatív hatásra is²⁰⁸.

A közérdek

370. A Tpvt. 75. § alapján valamely kötelezettségvállalás elfogadásának másik feltétele, hogy annak révén biztosítható legyen a közérdek hatékony védelme. Ebben a tekintetben az eljáró versenytanács mindenekelőtt azt tartotta szem előtt, hogy az eljárás alá vontak kötelezettségvállalásának elfogadása esetén haladéktalanul megszűnik egy az betéti kártyapiacra a versenyt (esetlegesen) korlátozó magatartás, ami a versenyhez fűződő közérdek szempontjából lényeges körülmény.
371. Az elsődleges körülmény a kötelezettségvállalás elfogadása mellett az, hogy a kártyaarány kikötés megszüntetésével az OTP kártyaportfóliója ismét támadható lesz a MasterCard versenytársa részéről, hiszen a támogatás kártyaarány számhoz történő megszűnése megnyithatja a versenyt. Ez pedig a fogyasztók szempontjából a kínálat bővüléséhez, árcsökkenéshez, a szolgáltatások növekedéséhez vezethet.
372. Lényegesnek ítélte az eljáró versenytanács azt is, hogy nem elhanyagolható szempont az sem, hogy jogsértés megállapítása esetén csak nehezen becsülhető további jogalkalmazási költségekkel és időbeli késedelemmel oldható meg a versenyprobléma. Ezzel szemben a kötelezettségvállalás elfogadásával megtakaríthatóvá válik az eljárás alá vontak észrevételeinek vizsgálatához, illetve értékeléséhez; valamint az esetleges bírósági eljáráshoz kapcsolódó jogalkalmazási költség és idő.
373. Az elfogadás mellett szóló körülményként értékelhető az is, hogy a Megállapodás segítséget nyújtott az érintésmentes technológia elterjedésében. Ekörben az eljáró versenytanács a Megállapodás EUMSz. 101. cikk (3) bekezdésében foglalt mentességi feltételeinek elemzése során részletesen kifejtette azon álláspontját, hogy ezen hatás mértéke

²⁰⁸ Iránymutatás 134., 141. pont

nem elegendő ahhoz, hogy az eljárás alá vontak mentesüljenek viszont ez nem zárja ki azt, hogy ezt a hatást a kötelezettség vállalás elfogadása mellett szóló körülményként értékelje, hiszen a fogyasztóknak még, ha nem is kizárólag a Megállapodás révén, de tényleges haszna származott abból, hogy a MasterCard támogatta az OTP-t az érintésmentes technológia elterjedésében.

A kötelezettség betartásának ellenőrizhetősége

374. Értelemszerűen csak olyan kötelezettségvállalás fogadható el, amelynek betartása a Gazdasági Versenyhivatal által megfelelően ellenőrizhető. Az ellenőrizhetőség elengedhetetlen feltétele az előírt kötelezettség egyértelműsége, annak elkerülése érdekében, hogy utóbb annak értelmezése vitatottá váljon a Gazdasági Versenyhivatal és a kötelezett vállalkozás között.
375. Tekintettel arra, hogy az eljárás alá vontak [üzleti titok].-én aláírták a CSA módosítást a kötelezettség betartásának ellenőrzése a Gazdasági Versenyhivaltól nem igényel különösebb erőforrásokat.

Az eljáró versenytanács kötelezettségvállalással kapcsolatos álláspontjának összegzése

376. Mindezek alapján az eljáró versenytanács a rendelkező rész szerinti – az eljárás alá vontak vállalásával egyező – kötelezettség előírása mellett az eljárást a Tptv 75. § alapján megszüntette.

XI. Eljárási kérdések

377. A GVH hatásköre az EUMSZ. 101. cikke tekintetében az 1/2003/EK rendelet 5. cikkén, valamint a Tptv. 33. § (3) bekezdésén, a Tptv. 11. § tekintetében pedig a Tptv. 45. §-án alapul. A GVH illetékessége a Tptv. 46. § alapján az ország egész területére kiterjed.
378. Az eljárást befejező döntést a Tptv. 63. § (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, melyekre a jelen eljárásban sor került. A Ket. 33. § (3) bekezdésének c) pontja alapján a tényállás tisztázásához szükséges adatok közlésére irányuló felhívástól az annak teljesítéséig terjedő idő (a jelen eljárásban jelenleg 115 nap) az ügyintézési határidőbe nem számít be. Mindezekre tekintettel a jelen eljárásban az ügyintézési határidő 2015. július 31.

Budapest, 2015. május 14.

dr. Köhalmi Attila s.k.
előadó versenytanács tag

Dr. Bara Zoltán s.k.
versenytanács tag

Dr. Tóth András s.k.
a Versenytanács elnöke
versenytanács tagként eljárva