

ÚTMUTATÓ
a vállalkozások összefonódásának
engedélyezése iránti,
a tisztességtelen piaci magatartás és a
versenykorlátozás tilalmáról szóló
1996. évi LVII. törvény 24. §-a szerinti
kérelemhez és űrlaphoz

Bevezetés

Általános információk

1. A vállalkozások összefonódásához a Tpv. 24. § (1) és (2) bekezdésében foglalt feltételek teljesülése esetén a GVH-tól engedélyt kell kérni. A Tpv. 68. §-ának (2) bekezdése szerint a 24. § alapján benyújtott kérelemhez mellékelni kell a GVH által közzétett összefonódási kérelem űrlap megfelelően kitöltött példányát.
2. Az engedély iránti kérelmet a nyilvános (vételi) ajánlati felhívás közzétételének, a szerződés megkötésének vagy az irányítási jog megszerzésének időpontjai közül a legkorábbtól számított harminc napon belül kell benyújtani a GVH-hoz. [Tpv. 28. § (2) bek.]
3. Az összefonódáshoz az alábbiakban meghatározott résztvevő(k)nek kell engedélyt kérnie, illetve kérniük [Tpv. 28. § (1) bek.]:
 - a) az összeolvadás és beolvadás esetében a közvetlen résztvevőknek, azaz az összeolvadó, illetve a befogadó és a beolvadó vállalkozásoknak, de legalább azok egyikének;
 - b) irányításszerzés esetén a közvetlen irányítási jog megszerzőjének (megszerzőinek);
 - c) vállalkozásrész esetén a vállalkozásrész megszerzőjének, tehát az azt befogadó vállalkozásnak;
 - d) közös vállalat alapításakor az alapítóknak mint közvetlen résztvevőknek, de legalább azok egyikének.
4. A Tpv. 52. §-a értelmében a GVH eljárásában a kérelmező mellett további ügyfél az irányítás alá kerülő vállalkozás és a vállalkozásrész(ek)e)t átadó vállalkozás; továbbá a beolvadás, az összeolvadás és a közös vállalkozás alapítás kérelmezőként nem fellépő közvetlen résztvevő.

Formai előírások

5. A kérelemmel kapcsolatos külön alaki előírásokat a Tpv. nem tartalmaz, ugyanakkor a Ket. 35. § (1) bekezdése szerint annak tartalmaznia kell az ügyfélnek és képviselőjének a nevét, lakcímét vagy székhelyét, továbbá az ügyfélnek a hatóság döntésére való kifejezett kérelmét. Ennek megfelelően kérjük, hogy a kérelemben minden esetben jelöljék meg az összefonódás közvetlen résztvevőit, az összefonódás rövid leírását, és típusát (a Tpv. 23. § szerint).
6. A kérelmet a kérelmezők törvényes képviselőjének, illetve meghatalmazottjuknak cégszerű aláírásukkal kell ellátni. Meghatalmazott képviselő esetén [Ket. 40–40/A. §, Tpv. 54. §] az előírt formájú meghatalmazást is csatolni kell eredeti példányban vagy hitelesített másolat formájában.
7. A kérelmet, továbbá az űrlapot, valamint a csatolt dokumentumokat egy példányban kell a GVH-nak benyújtani. A kérelemhez, illetve az űrlaphoz csatolt dokumentumokat eredeti példányban vagy hiteles másolatban – a Ket. 52. § (2) bekezdésében előírt követelmények figyelembevételével – kérjük benyújtani.

TERVEZET

8. A kérelmet, és a megfelelően kitöltött űrlapot magyar nyelven kell benyújtani. A kérelemhez, illetve az űrlaphoz csatolt, nem magyar nyelven kiállított iratok esetén – az alábbi eltéréssel – csatolni kell azok hiteles magyar nyelvű fordítását is.
- a) Az összefonódást létrehozó szerződés(ek), illetve az irányítás megszerzését igazoló egyéb okirat(ok) esetén, ha azokat angol nyelven állították ki, az ügy elbírálása szempontjából semmilyen relevanciával nem bíró (pl. munkaügyi, pénzügytechnikai) információkat tartalmazó részek lefordítása – ha a hiteles fordítás e tekintetben aránytalan terhet jelentene a kérelmezőnek – nem szükséges, elegendő e részeknek az űrlap megfelelő részében való részletes bemutatása.;
- b) az űrlapban megadott adatok, információk alátámasztására szolgáló iratok esetén (a képviselő, kézbesítési meghatalmazott meghatalmazását ide nem értve) csak az iratnak az űrlapban megadott adatok, információk alátámasztása szempontjából releváns részeinek – egyszerű – magyar fordítását szükséges csatolni; angol nyelven kiállított ilyen iratok esetén fordítás csatolása nem szükséges.

Ha GVH az eljárás során úgy ítéli meg, hogy az irat, illetve az irat meghatározott részének hiteles magyar fordítására szükség van az eljárás lefolytatásához, azt hiánypótlási felhívásában vagy – ha az később merül fel – az adatszolgáltatásra irányuló felhívásában kérni fogja.

9. Amennyiben egy iratot több helyre kíván mellékelni, azt elegendő egyszer csatolni oly módon, hogy e tényt egyidejűleg jelzi, illetve hivatkozik a csatolás helyére és az irat megfelelő részeire.
10. Ha mód van rá, kérjük, hogy a kérelemhez melléklet űrlapot és – ha lehetséges – a csatolt egyéb iratokat a papíron történő beadással egyidejűleg elektronikus adathordozón (pl. CD-ROM-on, DVD-n) is nyújtsák be. Ha valamely irat kizárólag elektronikus adathordozón létezik, és hagyományos formában egyáltalán nem vagy csak jelentős költséggel állítható elő (pl. nem nyomtatható ki), illetve papír alapon lényegében az abban foglalt adatok megismerése nem vagy csak igen nehezen lehetséges (pl. egy komplex adatbázis esetén) ezek kizárólag elektronikus formában, elektronikus adathordozón is benyújthatók. Az elektronikus formában történő benyújtás CD-ROM(ok)-on vagy DVD-ken történhet. Ha az adatok ettől eltérő formában vagy ritkán használt szoftver-platfomon állnak rendelkezésre, kérjük, hogy az adatok benyújtásának formájáról előzetesen egyeztessen a GVH-val.

Eljárási díj

11. A Tptv. 62. §-a értelmében az összefonódás engedélyezése iránti kérelemre induló eljárásért a kérelmező – a kérelem benyújtásával egyidejűleg – 4 000 000 (négymillió) forint eljárásdíjat köteles fizetni. Az eljárásdíjat átutalással, a GVH versenyfelügyeleti eljárásdíjbevételi számlájára (számlaszám: 10032000-01037571-00000000; nemzetközi számlaszám (IBAN): HU25 10032000-01037571-00000000; swift kód: MANEHUHB; számlavezető: Magyar Államkincstár; számlavezető címe: 1054 Budapest, Hold u. 4.) kell megfizetni, a közlemény rovatban feltüntetve a kérelmező ügyfél nevét és az összefonódás közvetlen résztvevőinek nevét.

TERVEZET

Hiánypótlás

- Amennyiben a kérelemhez csatolt dokumentum az űrlapban megfogalmazott kérdésekre adandó válaszokat, valamint az azok alátámasztásához szükséges, az űrlapban megjelölt dokumentumokat nem vagy nem teljes körűen tartalmazza, a GVH a kérelmet a benyújtástól számított 15 napon belül – határidő megjelölésével – hiánypótlásra visszaadja, és ha a kérelmező(k) a hiányokat nem vagy nem megfelelően pótolja(k), akkor a GVH az eljárást megszünteti. A hiánypótlásra szolgáló határidő – kérelemre – indokolt esetben egy alkalommal meghosszabbítható [Tpvt. 68. § (4) bek.].

A konkrét ügy sajátosságaitól függően a vizsgálat során felmerülhet további – az űrlapban szereplő kérdésekre megadott válaszokban foglaltakon túli – információk, adatok megadásának szükségessége. Ha az eljárás során felmerül ilyen adatok igénye, azokat a GVH a Tpvt. 65. § (2) bekezdése szerinti adatkérő végzés formájában közli az ügyféllel. Ezzel kapcsolatban szükséges felhívni a figyelmet arra, hogy a Ket. 33. § (3) bekezdés c) pontja szerint az ügyintézési határidőbe [így a Tpvt. 63. §-a (3) bekezdésének a), illetve b) pontja szerinti eljárási határidőbe] nem számít be a tényállás tisztázáshoz szükséges adatok közlésére irányuló felhívástól az annak teljesítéséig terjedő idő.

Üzleti titkot tartalmazó irat kezelése

- A Tpvt. 55. §-ának (3) bekezdése alapján az üzleti titok (Ptk. 81. §) pont) védelmére való hivatkozással az ügyfél kérheti az iratokba való betekintés korlátozását. Amennyiben a kérelem, az űrlap vagy a csatolt dokumentumok valamely adatát, információját kéri üzleti titokként kezelni, ezt a kérelemben – vagy az űrlap megfelelő helyén (IX. rész) – kifejezetten kérni kell, a kérelemben pontosan megjelölve az üzleti titokként kezelni kért tényt, adatot, információt és az üzleti titokként kezelés indokolását.

Az Űrlapban üzleti titokként kezelni kért adatok, információk vonatkozásában elegendő, ha azokat szürke kiemeléssel látják el, és a kérelemben – a megfelelő indokolás megadása mellett – erre a tényre hivatkoznak (pl.: „az űrlap x.,y., z., stb. pontjaira adott válaszokban szürkével jelölt részek”). Kérjük, hogy az üzleti titkot tartalmazó űrlapváltozat minden oldalának fejlécében szerepeljen az „Üzleti titkot tartalmaz!” felirat, és azt – az egyéb üzleti titkot tartalmazó dokumentumokkal együtt – ilyen feliratú zárt borítékban nyújtsa be.

A GVH a megjelölt indokok mérlegelésével dönt az üzleti titokként kezelés törvényi feltételeinek fennálltáról, és ez alapján az iratokba való betekintés, valamint az iratokról másolat vagy feljegyzés készítésének korlátozásáról.

Előzetes egyeztetés

- A GVH Elnökhelyettesi Titkársága az űrlapon található kérdések megválaszolásához előzetes egyeztetési lehetőséget biztosít az alábbi címen, illetve telefonszámon. A konzultációs lehetőség az űrlappal, illetve a válaszadással kapcsolatos valós értelmezési problémák kezelésére, a releváns információk azonosítására szolgál. Ebből fakadóan a GVH nem vállalja át a kérdések megválaszolásának munkáját és felelősségét, illetve ilyen célból nem biztosít egyeztetési lehetőséget.

TERVEZET

Elnökhelyettesi Titkárság telefon: (1)472-8971 fax: (1)472-8850

Gyakorlati Információk

15. A kérelmet, az űrlap kérdéseire adott válaszokat tartalmazó dokumentum, valamint az egyéb mellékelt iratok a Gazdasági Versenyhivatal alábbi címén nyújthatók be.

Gazdasági Versenyhivatal	levélcím:	1245, Budapest 5. Pf. 1036
	fax:	(1) 472-8905
	cím:	1054 Budapest V. Alkotmány u. 5.
	telefon:	(1) 472-8900
	honlap:	www.gvh.hu

16. Az űrlap a GVH internetes honlapján elérhető, valamint a GVH ügyfélszolgálatán előzetesen egyeztetett időpont szerint beszerezhető.

Ügyfélszolgálat:	hétfő-csütörtök: 8.00-16.30	telefon: (1)472-8851
	péntek: 8.00-14.00	honlap: www.gvh.hu

Egyéb információ, figyelemfelhívás

17. A Versenytanács a határozatát – védett adatokat nem tartalmazó formában – nyilvánosságra hozza.
18. A GVH az engedélyt – a Tptv. 32. §-a (1) bekezdésének a) pontja alapján – visszavonja, ha az a döntés szempontjából jelentős tény félrevezető közlésén alapult.

Az űrlapban és a jelen útmutatóban használt rövidítések

Ket.:	2004. évi CXL. törvény a közigazgatási hatósági eljárás és szolgáltatás általános szabályairól
Tptv.:	1996. évi LVII. törvény a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról
Ptk.:	1959. évi IV. törvény a Polgári Törvénykönyvről
139/2004/EK tanácsi rendelet.	a Tanács 139/2004/EK (2004. január 20.) rendelete a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről
EKB:	Európai Központi Bank
GVH:	Gazdasági Versenyhivatal
MNB:	Magyar Nemzeti Bank

Útmutató az Űrlap kitöltéséhez

Az űrlap a GVH vizsgálatához szükséges adatokat kérdések listájaként jeleníti meg. Ez azt jelenti, hogy a Kérelmezőnek nem a jelen űrlap üres részeit kell kitöltenie, hanem – a kért információkat az űrlap szerkezetének megfelelően rendezve, annak részeire, valamint pontjaira való hivatkozással, a szükséges terjedelmi bővítéssel – a helyzetének megfelelő dokumentumot kell létrehoznia és a kérelem mellékleteként benyújtania.

Az előzőeknek megfelelően ahol az űrlap kifejezetten nem utal arra, hogy a kért adatokat az ott megadott táblázatos formában kell megadni, az űrlapban szereplő táblázatok alkalmazása nem kötelező, hanem arra szolgálnak, hogy szemléltessék, milyen struktúrában szolgáltatandók a kért információk.

Az alábbiakban az űrlapban megjelölt egyes azon kérdéseinek kitöltéséhez adunk magyarázatot, ahol a kérdés értelmezéséhez és megfelelő megválaszolásához további háttérinformációk megadása szükségesnek mutatkozik.

I. Az összefonódás engedélyezése iránti kérelem tárgya

Ad I.1.

A kért leírás célja a kérelem és az összefonódás tartalmának összefoglalása.

Ad I.2.

A GVH esetenként az induló eljárásról sajtóközleményt ad ki, illetve a kérelem vizsgálata során a piac szereplőit információszerzés céljából megkeresi. A kért összefoglalás célja, hogy a GVH e tevékenysége során az összefonódás résztvevői piaci érdekeinek védelmére vonatkozó kérését is a lehetőségek szerint figyelembe vegye.

II. Az összefonódás résztvevői

Ad II.1.

Közvetlen résztvevőnek minősül(nek)

- beolvadás esetén a beolvadó és a befogadó vállalkozás,
- összeolvadás esetén az összeolvadó vállalkozások,
- ha a vállalkozásrész a másik vállalkozás részévé válik: a vállalkozásrész és az azt befogadó vállalkozás,
- irányításszerzés esetén a közvetlen vagy közvetett közös irányítást megszerző vállalkozás(ok) és a közvetlen vagy közvetett közös irányítás alá kerülő vállalkozás(ok),
- közös vállalat létrehozása esetén az alapítók.

Ad II.1.1.

Ha a vállalkozás magyarországi székhellyel, illetve kézbesítési címmel és magyarországi képviselővel nem rendelkezik, a Ket. 81. § (1) bekezdése alapján köteles kézbesítési meghatalmazottat megnevezni.

TERVEZET

Ad II.1.2.

A közvetlen résztvevő összefonódás előtti irányítási kapcsolatait oly mértékben kell bemutatni, illetve ábrázolni, hogy abból egyértelműen megállapítható legyen a vállalkozáscsoporton belüli elhelyezkedése.

Ad II.1.3. c)

E pontban nem csak az összefonódásokkal összefüggő eljárásokra, hanem a versenykorlátozó megállapodásra vagy gazdasági erőfölénnyel való visszaélésre vonatkozó eljárásokra is adatot kell szolgáltatni.

Ad II.2.

A közvetett résztvevőket vállalkozáscsoportonként, az összefonódás időpontjában fennálló állapot szerint kell felsorolni. Ennek megfelelően a közvetett résztvevők körének meghatározásakor figyelmen kívül kell hagyni azt a vállalkozást, amelynek az irányítási joga az összefonódás következtében megszűnik.

Így például nem minősül közvetett résztvevőnek

- az a vállalkozás (és az ilyen vállalkozás által irányított további vállalkozások), amelyik az összefonódás azon közvetlen résztvevőjének a – közvetlen vagy közvetett – irányítója, amely fölött az összefonódás következtében másik vállalkozás szerez irányítást
- a beolvadó és az összeolvadásban résztvevő vállalkozásokat irányító azon vállalkozás(ok) (és az ilyen vállalkozás által irányított további vállalkozások), amelyek a befogadó vállalkozásban, illetve az összeolvadást követően létrejövő új vállalkozásban nem lesznek irányítói pozícióban
- vállalkozásrész értékesítése esetén a vállalkozásrészértékesítő vállalkozás, valamint az azt irányító és az általa irányított vállalkozások

Közös vállalat létrehozása esetén az alapítók (kérelmezők) is közvetlen résztvevők, így azokat az űrlap II.1. pontjában szükséges feltüntetni.

Ha az engedélykérési kötelezettség a Tptv. 24. § (2) bekezdésében foglalt összeszámitási szabályra tekintettel áll fenn, itt csak az utolsó összefonódásban résztvevő közvetett résztvevőkre vonatkozóan kell adatot szolgáltatni (vö.: az űrlap III.2. pontja).

Ad II.2.1.

A kérdés megválaszolásakor magyarországi piacokhoz köthető vállalkozásnak kell tekinteni az összefonódás azon résztvevőit, amelyek az alábbi feltételek bármelyikének megfelelnek:

- Magyarországon honos,
- Magyarországon gazdasági tevékenységet folytat (ideértve a kizárólag külföldi bér munkára termelő, a magyarországi fiókteleppel rendelkező, Magyarországról beszerző stb. vállalkozást is),
- Magyarországra szállít, vagy potenciálisan lehetősége van a hazai kereslet importból történő kielégítésére.

TERVEZET

Ad II.3.1.

A kérdés megválaszolásakor javasolt figyelembe venni a vállalkozáscsoportok saját kiadványainak vonatkozó részeit. Amennyiben a vállalkozáscsoport tulajdonosi, illetve irányítási viszonyait bemutató ilyen saját kiadvány rendelkezésre áll, javasoljuk azok csatolását. Javasoljuk a vállalkozáscsoportoknál jellemzően készülő beszámolókból vagy a vállalkozás egyéb kiadványaiban meglévő felsorolások, szervezeti ábrák felhasználását, azok szükség szerinti kiegészítésével.

Ad II.3.2.

A személyi kapcsolatokon túl mutassa be mindazokat a független vállalkozáscsoportok közötti szerződéses kapcsolatokat, melyek vagy a versenyt kifejezetten korlátozó rendelkezéseket tartalmaznak, vagy amelyeknek versenyt korlátozó hatása lehet a piacon szereplő valamely vállalkozásra. Ilyenek lehetnek például a hosszú távú, a kizárólagossági, a hasznosítási szerződések stb.

Ad II.3.3.

E pontban nem csak az összefonódásokkal összefüggő eljárásokra, hanem a versenykorlátozó megállapodásra vagy gazdasági erőfölénnyel való visszaélésre vonatkozó eljárásokra is adatot kell szolgáltatni.

III. Az összefonódás közvetlen és közvetett résztvevőinek árbevételei

Ad III.1.

A kérdésre az űrlapban megadott táblázatnak megfelelő struktúrában kitöltött táblázatot kell csatolni vállalkozáscsoportonként külön-külön.

Magyarázat a táblázathoz:

- A táblázat I. oszlopát az II. részben szolgáltatott információkkal összhangban kell kitölteni;
- A II. oszlopban az összefonódás által érintett vállalkozáscsoport tagjainak lezárt előző üzleti évben Magyarországon elért nettó árbevételét kell összesítve megadni. Magyarországi honos vállalkozás esetén a nettó árbevétel az előző üzleti évre vonatkozóan kötelezően készíthető beszámolójából egyértelműen megállapítható;
- A nettó árbevétel megállapítása során a T.pvt. 24. § (2) bekezdésének figyelembe vételével kell eljárni; ha a vállalkozásrészre jutó nettó árbevételre nézve a vállalkozás mérlegében nem állnak rendelkezésre közvetlenül adatok, akkor ezt az adatot a vállalkozás egyéb nyilvántartásai alapján kell meghatározni, az előző lezárt üzleti évben az átadott vállalkozásrészhez (az értékesített eszközökhöz és jogokhoz) kapcsolódó árukból elért nettó árbevételek összegeként;
- A külföldön honos vállalkozás Magyarországról származó nettó árbevételét forintra átszámítva kell meghatározni; az MNB által közzétett középárfolyam segítségével. Az adott évben belül megközelítőleg folyamatos szállítás esetén elégséges az adott év átlagos középárfolyamának használata. Abban az esetben, ha adott évben csak rövidebb időszakon

TERVEZET

keresztül történt szállítás Magyarországra, az adott időszakot legjobban jellemző átlagos árfolyammal kell számolni (havi, negyedéves, féléves). Ismertesse az átszámítás módját és a felhasznált árfolyamadatokat.

- A III. oszlopban az összefonódás által érintett vállalkozáscsoport tagjai által az előző lezárt üzleti évben elért nettó árbevételt kell összesítve megadni azzal az eltéréssel, hogy az egyes vállalkozások nettó árbevételét csökkenteni kell az összefonódásban résztvevő többi vállalkozás részére történő értékesítésből eredő nettó árbevétellel (az egymás közötti forgalom értéke a vállalkozás nyilvántartásaiból határozandó meg);
- A táblázat 2.5. sorában az adott vállalkozáscsoport tagja(i) és más vállalkozás(ok) által közösen irányított vállalkozások nettó árbevételének a Tpv. 27. § (5) bekezdése szerinti hányadát kell megadni (ha például a két összefonódó vállalkozáscsoport irányít közösen egy vállalkozást, akkor a vállalkozás nettó árbevételének 50-50%-át kell az összefonódó vállalkozáscsoportra nézve fel kell tüntetni, továbbá – mivel a közösen irányított vállalkozás egyik vállalkozáscsoportnak sem tagja, és ezért az egymás közötti forgalom nem számít szűkítésnek – az e sorban a II. és III. oszlopban feltüntetendő értékeknek azonosaknak kell lenniük.

Ad III.3.

A forgalmi adatokat millió EUR-ban az Európai Központi Bank vagy az MNB által közzétett EUR/érintett deviza bilaterális éves középárfolyamán átszámítva adja meg. Válaszában jelölje meg a felhasznált adatok forrását is.

IV. Az összefonódás leírása

Ad IV.1.

E pontban a tervezett összefonódást megelőző folyamatok részletes bemutatása szükséges, különös tekintettel a céltársaság kiválasztására, a döntés meghozatalának folyamatára. E pontban olyan információkat is megadhat, amelyek csak valamelyik résztvevőre vonatkoznak. Az itt megadott információk felhasználhatók az űrlap további részeiben az összefonódás hatásainak értékelésénél is.

Ad IV.2.

E kérdés megválaszolásakor foglalja össze az összefonódást létrehozó szerződés, továbbá kapcsolódó egyéb dokumentumok tartalmát; ennek keretében részleteiben is szükséges kitérni a a Magyarországra vonatkozó vagy a magyar piacok szempontjából releváns (pl. Európára vonatkozó) részekre, megállapodásokra, továbbá a versenyt kifejezetten korlátozó rendelkezéseket, illetve az olyan rendelkezéseket tartalmazó részekre, megállapodásokra, amelyeknek versenyt korlátozó hatása lehet a piac valamely szereplőjére nézve.

TERVEZET

Ad IV.5.

E pontban azon szerződések rövid ismertetését szükséges megadni, melyek a résztvevők és a tőlük független piaci szereplők között hosszú távú vagy kizárólagos kapcsolatot hoznak létre, illetve más, a piaci versenyt korlátozó magatartásra adnak lehetőséget.

Ad IV.6.

E pont kapcsán tájékoztatjuk, hogy a GVH – ha azt szükségesnek ítéli – az összefonódás vizsgálata során felveheti a kapcsolatot az érintett más versenyhatóságokkal.

Ad IV.7.

Az e kérdésre adott válaszban ki kell térni mindazon magyarországi és külföldi jogszabályokra (a közvetlenül az általános hatályú, közvetlenül alkalmazandó európai uniós jogi aktusokat is ideértve), illetve azokban adott esetben előírt hatósági eljárásokra, amelyek kifejezetten a tervezett összefonódás, tranzakció megvalósítására vonatkozóan írnak elő speciális, nem az általános versenyjogi szabályok körébe tartozó előírásokat

A magyar és európai uniós jogszabályok esetében elegendő ezek lényegének ismertetése a vonatkozó jogszabályok, jogszabályi rendelkezések hivatkozásával, az egyéb (más állam joga szerinti) jogszabályok, jogszabályi rendelkezések szövegét is kérjük ismertetni.

V. Érdemben átfedő vagy kapcsolódó piacok

Általános elvek:

1. A reálisan szóba jövő piacdefiníciók és a magyarországi üzletfelekre, fogyasztókra ténylegesen vagy potenciálisan hatással levő vállalkozások tevékenységeinek összhangban kell lennie egymással.

Amennyiben például az európai méretű piacot reálisan szóba jövő földrajzi piac-definíciónak tekinthető valamely tevékenység kapcsán, akkor ez egyben azt is jelenti, hogy be kell mutatni a vállalkozáscsoporthoz tartozó összes európai vállalkozás tevékenységeit, valamint azt is, hogy létezik-e ezen tevékenységek között átfedés vagy kapcsolódás.

2. Mind az átfedő, mind a kapcsolódó piacok esetében figyelembe kell venni a potenciális piaci szereplőket is, azaz azon vállalkozásokat (illetve adott esetben az ilyen vállalkozás által gyártott, forgalmazott terméket), amely tekintetében fennállnak a feltételei az időszerű és kellő méretű belépésnek; így potenciális piaci szereplőnek tekintendők azon vállalkozások, amelyek
 - a) kellően közel helyezkedik el az adott földrajzi területhez ahhoz, hogy oda adott körülmények között beszállítson,
 - b) rendelkezik a belépéshez szükséges engedélyekkel, licenszekkel, infrastruktúrával, illetve
 - c) jelenleg vállalkozáson belül már végzi az érintett tevékenységet, és azt képes lenne szélesebb körben, piaci alapon is nyújtani stb.
3. Az érdemben átfedő, illetve kapcsolódó piacok fogalma hasonlítható a 139/2004/EK tanácsi rendelet I. melléklete szerinti CO-formanyomtatvány (Form CO) 6. szakaszának III. részében megjelölt „érintett piacok” (affected markets) fogalmához.

TERVEZET

4. Reálisan szóba jövő piacdefiníciók alatt az érintett piacok azonosítása első lépéseként lehetségesként felmerülő, kellően realiztikusnak tekinthető piacdefiníciókat kell érteni. A Tpv. 14. § értelmében vett érintett piacok azonosítása egy komplex folyamat, amelynek során tipikusan több ilyen lehetséges piacdefiníció is felmerül. Az V. részben foglalt kérdések ezek feltárására szolgálnak, a Tpv. 14. § értelmében vett érintett piacra vonatkozó végleges következtetések levonása nélkül [a kérelmező(k) a VI. részben fejthetik ki véleményüket arról, hogy melyik piacdefiníciót tartják ezek közül megfelelőnek].

A reálisan szóba jövő piacdefiníciók azonosításakor segíthet az iparági gyakorlatból, a tipikus iparági szegmentációkból való kiindulás, továbbá – amennyiben a Versenytanács gyakorlatában vagy precedensnek tekinthető nemzetközi versenyjogi esetekben mérlegelésre került több, különböző piacdefiníció – a korábbi versenyjogi gyakorlatban felmerült piacdefiníciók is figyelembe vehetők.

5. Amennyiben a kérdések megválaszolása kapcsán további komoly értelmezési nehézségek merülnek fel, úgy javasoljuk az GVH-val előzetes egyeztetés kezdeményezését.

Ad V.1.

1. A kérdés megválaszolásakor mindig az adott *termékből* szükséges kiindulni, majd az ezen terméket gyártó, forgalmazó, az összefonódásban résztvevő vállalkozást megnevezni. A helyszíni megadásakor is az adott termékkel kapcsolatban releváns helyszínt szükséges megjelölni.
2. A terméket gyártó vállalkozás megnevezésekor minden esetben a minél egyértelműbb megfogalmazásra szükséges törekedni.

Amennyiben például az adott terméket a vállalkozáscsoport magyarországi leányvállalata saját leányvállalatán keresztül gyártja, akkor mind a magyarországi leányvállalatot, mind annak leányvállalatát szükséges megnevezni (pl: „X Hungária Zrt.: Y Kft.”).

3. A válaszban olyan termékeket kell felsorolni, amelyek megjelennek vagy reálisan megjelenhetnek Magyarországon. Ide értendők például az alábbiak:
 - a) olyan termékek, amelyeket gyártó / forgalmazó, az összefonódásban résztvevő vállalkozás Magyarországon működik (ideértve a vámszabadterületen működő, a kizárólag bér munkára termelő, a magyarországi fiókteleppel rendelkező stb. vállalkozásokat is);
 - b) olyan termékek, amelyből az összefonódásban résztvevő vállalkozás Magyarországra behoz, tervez behozatalt, vagy képes behozni terméket, azaz potenciális piaci szereplő Magyarországon (lásd a 4. pontban leírtakat).

Emellett az olyan termék(ek)et is szükséges felsorolni, amely(ek)nek az összefonódásban résztvevő gyártói, forgalmazói beszerzéseket végeznek Magyarországon.

4. A termékek felsorolásakor az adott ágazatban általában alkalmazott, "megszokott" termékmeghatározásból érdemes kiindulni. A kérelmező(k) feladata megítélni, hogy milyen részletezettségig érdemes az egyes termékeket, termékcsoportokat megadni.

TERVEZET

5. Az ebben a kérdésben felsorolt termékekből kiindulva kerülnek azonosításra az átfedő és kapcsolódó piacok a későbbi kérdésekben.

Ad V.2., V.3., V.5., V.6., V.7. (átfedő és a kapcsolódó piacok azonosítása)

1. A kérdések elsőként a termékdimenziót tárgyalják, majd ezt követően, az e körben adott válaszokból kiindulva a földrajzi dimenziókat. E két dimenzió együtt ad ki egy-egy lehetséges piacdefiníciót.
2. Az egyes lehetséges piacdefiníciók kiválasztásánál a következő elveket szükséges követni:
 - Általában az összefonódás résztvevőinek egyes tevékenységei esetében több lehetséges termékpiac-definíció és ezekhez kapcsolódóan több lehetséges földrajzi piac-definíció jöhet szóba.
 - A lehetséges piacdefiníciók esetében a kiindulópontot elsősorban az összefonódás résztvevőinek termékeit helyettesítő termékek azonosítása jelenti, ahol gyakran lényeges a helyettesítés iránya. Mind a lehetséges termékpiac, mind a lehetséges földrajzi piac körülhatárolása során tehát azon vállalkozásokat (termékeket) kell azonosítani, amelyek az összefonódás résztvevőinek termékei tekintetében alternatívaként szolgálnak, azok értékesítésére a piaci verseny mechanizmusán keresztül nyomást gyakorolnak.
 - Kiindulópontokat nyújthat a termékek rendeltetése és felhasználási módja, illetve az esetleges korábbi, hasonló terméket is érintő összefonódásokkal kapcsolatban felmerült lehetséges piacdefiníciók áttekintése.
 - A lehetséges termék- és földrajzi piacok körülhatárolásánál elsősorban a keresleti helyettesítés szempontjaiból szükséges kiindulni, ám emellett a kínálati helyettesítés szempontjainak is lehet jelentősége.
 - Termékpiac esetében az adott ágazatban általában alkalmazott termék meghatározásból érdemes kiindulni. Szinte minden esetben azonban ennél szűkebb, illetve tágabb piacdefiníciók is reálisan szóba jöhetnek.
3. A lehetséges földrajzi piacok azonosítása során következő szempontokra szükséges figyelemmel lenni:
 - Magyarországot minden esetben szóba jövő piacdefinícióként szükséges feltüntetni; egyrészt sok termék esetében a legvalószínűbb földrajzi piacdefiníció is egyben, másrészt a GVH a Tpt. 1. § (1) bekezdése alapján a Magyar Köztársaság területén tanúsított, valamint a Magyar Köztársaság területén érvényesülő hatású piaci magatartás tekintetében jár el, így az összefonódás engedélyezése esetén is e földrajzi dimenziót vizsgálja. Több esetben azonban a leginkább reális földrajzi piacdefiníció nem Magyarország, hanem annál szűkebb vagy tágabb terület.
 - Reálisan szóba jövő lehetséges földrajzi piac-definícióként felmerülhet egy Magyarországnál szűkebb piac, ha a versenynek van valamilyen lokális jellege (például: az adott termék nem szállítható vagy jellemzően nem szállítják nagyobb távolságokra, az üzletfelek, fogyasztók

TERVEZET

helyben vásárolnak, csak bizonyos, rövidebb távolságot hajlandók vagy képesek megtenni a vásárlásért stb.).

- Reálisan szóba jövő lehetséges földrajzi piac-definícióként Magyarországnál tágabb földrajzi területre vonatkozóan is meg kell adni információkat minden olyan esetben, amikor a piac földrajzi dimenziójának tágítása, a piac földrajzi értelemben vett bővítése, tehát az ország területénél nagyobb kiterjedésű piac figyelembevétele esetén a piaci szereplők között az összefonódás résztvevőinek egy további, korábban nem a piachoz sorolt telephelye, vállalkozása vagy egy olyan, külföldön tevékenykedő vállalkozás is azonosítható, amely az összefonódás résztvevőire érdemi versenynyomást gyakorol.
4. Amennyiben lehetséges földrajzi piacokként regionális vagy lokális földrajzi piacok merülnek fel, úgy minden esetben pontosan meg kell adni, hogy az egyes piacoknak mi a kiterjedése, így például, hogy „Nyugat-Magyarország” alatt mely megyéket, területet vagy „szomszédos EU-tagállamok” alatt mely országokat, adott esetben azok mely területeit értik pontosan.

Ad V.4., V.8. (részeseledések meghatározása)

1. Az V.4. pont az érdemi átfedést eredményező lehetséges piacdefiníciók, az V.8. pont pedig az érdemi kapcsolódást eredményező lehetséges piacdefiníció-párok azonosítására szolgál. Az V.8. pontban az adott termékkörökhöz kapcsolódó reálisan szóba jövő lehetséges piacdefiníciókat akkor is minden esetben fel kell tüntetni, ha azok az V.4. pontban már említésre vagy kifejtésre kerültek.
2. Minden átfedő- vagy kapcsolódó piacnál szükséges a magyarországi árbevételek, illetve részeseledések (az adott termék(ek)ből Magyarországon történő értékesítésekből való részeseledés) megadása. E tekintetben a Magyarországra történő importot is szükséges figyelembe venni, azaz a magyarországi vevőknek történő eladások teljes köréből kell kiindulni.
3. Ha az árbevétel alapján számított részeseledés vagy a millió forintban megadott piacméretet a piac sajátosságai miatt az összefonódásban résztvevők nem tartják megfelelő mérőszámnak, akkor az adatokat egyéb – általuk megfelelőbbnek tartott mérőszám szerint (pl. egy természetes mértékegység vagy kapacitás alapján számítva) is meg lehet adni, az árbevétel alapján, illetve forintban történő számítástól való eltérést azonban indokolni szükséges.
4. Amennyiben az előző üzleti év lezárása és a kérelem benyújtása között több, mint 6 hónap telt el, és azóta az adott szegmensben lényeges változás történt, ezt szükséges külön jelezni és részletesen bemutatni, emellett ilyen esetben lehetőség szerint a kérelem benyújtásának időpontjában fennálló helyzetet jobban reprezentáló adatokat is meg kell adni. Ha bármely adat megadásakor becslést, közelítést használnak, ezt jelezni szükséges, és a becslés módszertanát, illetve az információ forrását is be kell mutatni.
5. Amennyiben a piacméretre vonatkozóan nem áll rendelkezésre megbízható becslés, akkor is legalább becsült intervallumot kell megadni, hivatkozva a becslés forrására, módszertanára. A részeseledések számításakor ilyenkor az intervallum középpértékével (például számtani közepével) is lehet számolni.

TERVEZET

6. Az V.4. és az V.8. pontban megadott összesített részesedésnek összhangban kell lennie a megadott piacmérettel és árbevételekkel, azt az árbevételek összegének és a piacméretnek a hányadosaként kell megadni.
7. Lokális földrajzi dimenzió megjelölése esetén minden olyan lokális piacra szükséges adatot szolgáltatni (a táblázat egy sorában), amelynek van Magyarország határain belül eső része, és amelyen a felek legalább egyike – legalább potenciálisan – jelen van.

Ad V.4.

8. Az V.4. pontban azon lehetséges piacdefiníciókat kell feltüntetni, amelyek mind a termékpiac-definíció, mind a földrajzi piac-definíció tekintetében tényleges vagy potenciálisan átfedést eredményeznek. Elképzelhető ugyanis, hogy míg termékpiac-definíció tekintetében átfedés mutatkozik, úgy egyes földrajzi piacdefiníciók mellett az átfedés már nem áll fenn, még potenciális sem (pl. ha az egyik vállalkozáscsoport Magyarországon foglalkozik a termék forgalmazásával, a másik vállalkozáscsoport pedig Kínában, és a beszállítás nem reális).

A termék- és földrajzi piac-definíciók azon kombinációi tekintetében, ahol az átfedés már potenciálisan sem áll fenn, nem kell adatokat megadni. Amennyiben azonban potenciális átfedés található, akkor a piacot fel kell sorolni, és adatokat szolgáltatni rá (pl. ha az egyik vállalkozáscsoport Magyarországon foglalkozik a termék forgalmazásával, a másik vállalkozáscsoport pedig egy szomszédos országban, ahonnan a beszállítás – ha eddig nem is történt ilyen – reálisan felmerülhet).

9. Ha a piacdefiníciónak az V.4. pontban való megjelölése *potenciális* átfedés miatt szükséges, (azaz az egyik vállalkozáscsoport árbevétele az adott termékkör és földrajzi terület tekintetében nulla), az adott lehetséges piacdefiníciót érdemi átfedést eredményező piacdefiníciónak kell tekinteni, ha az adott piacon ténylegesen aktív fél részesedése meghaladja a 10%-ot.

Ad V.8.

10. A V.8. pont tekintetében – noha az árbevételi adatokat mindkét összefonódásban résztvevő félre nézve meg kell adni – előfordulhat, hogy csak az egyik résztvevő van jelen az adott piacon (az azonban minden esetben lényeges, hogy az melyik fél). Nem tekinthetők kapcsolódónak azon piacok, ahol mindkét piacon csak az egyik fél van jelen, és a másik fél még potenciális résztvevőnek (belépőnek) sem tekinthető.
11. A V.8. pontban azon kapcsolódó piacok esetében amelyeken mindkét összefonódásban résztvevő fél jelen van, az az adott piacon a felek együttes részesedését kell a 15%-os küszöbszámhoz viszonyítani. A részesedések csak egy adott piachoz kapcsolódóan adhatók össze: különböző piacokon számolt részesedések nem összeadhatók.

Ilyen eset például, ha mindkét fél jelen van egy upstream piacon, míg az egyik fél egy downstream piacon is jelen van. Ha az összefonódás résztvevői piaci részesedéseinek összege mind upstream, mind downstream eléri vagy meghaladja a 15%-ot, akkor érdemi kapcsolódást eredményező piacdefiníciókról van szó.

TERVEZET

* * *

Az űrlap V. részének kitöltéséhez lásd még a következő példát.

TERVEZET

PÉLDA:

A reálisan szóba jövő termék-, illetve földrajzi piacok azonosításához kapcsolódóan az alábbiakban egy hipotetikus példát mutatunk be. A példa nem valós piaci viszonyokat vagy elfogadott piacdefiníciókat mutat be, célja pusztán segédlet nyújtása a kérdések értelmezéséhez. A példa bemutatása során egyes kérdések megválaszolásától – az áttekinthetőség érdekében – eltekintünk.

Húskészítmények gyártása – átfedő és kapcsolódó piacok

Az összefonódó vállalkozások 'A' (felvásárló vállalkozás) és 'B' (felvásárolt vállalkozás).

Vállalkozás	Tevékenység
'A'	1. Egyes márkás húskészítmények gyártása (sertéspárizsi, szalámi és kolbász), magyarországi gyárában.
	2. Sertéstenyésztés, magyarországi telephelyén.
'B'	1. Márkás szalámi és kolbász gyártása, szlovákiai gyárában, jelentős magyarországi importtal.

V.1. Az összefonódás résztvevőinek termékei

A kitöltött táblázat:

1. vállalkozáscsoport: 'A'

#	Termék	Vállalkozás	Helyszín (gyár, telephely, fióktelep...)
1.	szalámi	'A'	Y település, Magyarország
2.	kolbász	'A'	Y település, Magyarország
3.	sertéspárizsi	'A'	Y település, Magyarország
4.	sertés	'A': 'AA' leányvállalat	Z település, Magyarország

2. vállalkozáscsoport: 'B'

#	Termék	Vállalkozás	Helyszín (gyár, telephely, fióktelep...)
5.	szalámi	'B': 'BB' leányvállalat	X település, Szlovákia
6.	kolbász	'B': 'BB' leányvállalat	X település, Szlovákia

A termékek felsorolásánál az iparágban "megszokott" elnevezések kerültek, nem került feltüntetésre, hogy "márkás" termékekről van szó.

A vállalkozások megjelölésénél feltüntetettésre került, hogy mely leányvállalat végzi az adott termék előállítását.

V.2. Átfedő termékpiacok

V.2.1. pont:

Az összefonódás résztvevői közötti horizontális kapcsolatok a következőképpen foglalhatók össze:

Mindkét vállalkozás termel szalámit, és mindkét vállalkozás termel kolbászt.

Emellett 'A' vállalkozás termel sertéspárizsit is, és reálisan szóba jöhet, hogy az a szalámmal és a kolbásszal egy (egységes) termékpiacra, a húskészítmények piacára sorolható.

Így az átfedő termékpiacok kapcsán releváns a szalámi, a kolbász és a sertéspárizsi termelése is.

TERVEZET

A válaszban ezt a gondolatmenetet lenne szükséges összefoglalni, valamint bemutatni az egyes említett termékeket és azok csoportosítási lehetőségeit.

V.2.2. pont:

A termékpiac-definíciók kapcsán a következők merülnek fel:

1. Reális lehetőség, hogy a szalámi, a kolbász (és a sertéspárizsi) elkülönült piacokat alkotnak.
2. Reális lehetőség azonban az is, hogy piacaik ennél szűkebbek, és elkülönült piacot alkotnak a márkás és a saját márkás (egyreszupermarketláncok által a lánc neve alatt eladott) termékek.
3. Reális lehetőség egy tágabb piacdefiníció is, a "szárazárú piac", amelyre a szalámi és a kolbász tartoznak, ám a sertéspárizsi ezektől elkülönült piacon található.
4. A legtágabb reális termékpiac-definíció a "húskészítmények piaca", amely –többek között – tartalmazza a szalámit, a kolbászt és a sertéspárizsit is.

Elméletileg az is elképzelhető, hogy a szárazárú piacon belül különülnek el a márkás és saját márkás termékek. Ettől az esettől a példa áttekinthetősége érdekében eltekintünk.

A Válaszban a fenti összefüggéseket szükséges bemutatni.

V.2.3. pont:

A válaszadás során itt röviden indokolni szükséges, hogy a megadottaknál szűkebb, illetve tágabb termékpiac-definíció miért nem tekinthető reálisnak. Ettől a példában eltekintünk.

Az V.2. pontban megadott táblázatot a következő módon lehetne kitölteni:

#	Átfedést eredményező, reálisan szóba jövő termékpiac-definíció	'A' vállalkozás terméke(i)	'B' vállalkozás terméke(i)
1.	Húskészítmények	szalámi, kolbász, sertéspárizsi	szalámi, kolbász
2.	Szárazárú	szalámi, kolbász	szalámi, kolbász
3.	Szalámi	szalámi	szalámi
4.	Kolbász	kolbász	kolbász
5.	Márkás szalámi	szalámi	szalámi
6.	Márkás kolbász	kolbász	kolbász

Tehát hat olyan, reális szóba jövő termékpiac-definíció található, amely mellett az összefonódás résztvevőinek tevékenységei közt átfedés, horizontális kapcsolat van.

V.3. Átfedő piacok földrajzi dimenziója

V.3.1. pont:

Tegyük fel a példában, hogy mind a hat reálisan szóba jövő termékpiachoz ugyanazok a lehetséges földrajzi dimenziók kapcsolathatók. Ez valós piacokon is gyakorta így van, bár ennek ellenkezője is előfordul, például azért, mert nagyobb értékű áruk esetében a racionális szállítási távolság magasabb lehet.

TERVEZET

Az elsődlegesen felmerülő lehetséges földrajzi dimenzió Magyarország (azaz 'A' és 'B' vállalkozások Magyarországon eladott termékei). Magyarországra vonatkozóan minden esetben adatot kell szolgáltatni.

A példában feltételezzük, hogy ennél szűkebb földrajzi piacdefiníció reálisan nem merül fel (azaz nincsenek regionális különbségek Magyarország egyes területei között, például mivel nincsenek jelentősen eltérő fogyasztási minták, és a Magyarországon belüli szállítási költségek nem jelentősek). Ennél tágabb földrajzi piacdefiníció azonban szóba jöhet (bár alacsony valószínűséggel), amennyiben például a szállítási költségek a nagyobb távolságokra történő szállítást is lehetővé teszik (elsősorban olyankor reális ez, ha behozatali korlátok, pl. vámok nincsenek), az egyes szomszédos országokban a magyarországihoz hasonló fogyasztási minták érvényesülnek, azonosak a versenyviszonyok. A példában feltételeztük, hogy a fentiek alapján reálisan szóba jövő földrajzi piacdefiníció Magyarország és a szomszédos EU-tagállamok (Szlovákia, Ausztria, Szlovénia).

A Válaszban a fenti megfontolásokat és összefüggéseket szükséges összefoglalni.

V.3.2. pont:

A válaszadás során röviden indokolni szükséges, hogy a megadottnál szűkebb, illetve tágabb földrajzpiac-definíció miért nem tekinthető reálisnak. Ettől a példában eltekintünk.

Az V.3. pontban megadott táblázatot a következő módon lehetne kitölteni:

#	Azonosított, reálisan szóba jövő termékpiac-definíció	Reálisan szóba jövő földrajzi dimenziók	
		1. változat	2. változat
1.	Húskészítmények	Magyarország	Magyarország és a szomszédos EU-tagállamok
2.	Szárászárúk	Magyarország	Magyarország és a szomszédos EU-tagállamok
3.	Szalámi	Magyarország	Magyarország és a szomszédos EU-tagállamok
4.	Kolbász	Magyarország	Magyarország és a szomszédos EU-tagállamok
5.	Márkás szalámi	Magyarország	Magyarország és a szomszédos EU-tagállamok
6.	Márkás kolbász	Magyarország	Magyarország és a szomszédos EU-tagállamok

Megjegyzendő, hogy nem feltétlenül szükséges, hogy a különböző termékpiac-meghatározások mellett a reálisan szóba jövő földrajzi dimenziók megegyezzenek.

V.4. Érdemi átfedést eredményező piacdefiníciók

A fenti válaszokban tehát hat, reálisan szóba jövő, átfedést eredményező termékpiac-definíciót, és mindegyikhez két-két reálisan szóba jövő földrajzi piac definíció volt azonosítható.

TERVEZET

V.4.1. pont:

Az V.4. pont megválaszolásakor a piaci részesedések megadása szükséges ezen átfedő piacok esetében.

A választ a megadott táblázatos formában szükséges megadni az előző lezárt üzleti évre vonatkozóan. A szükséges adatok az alábbiak:

- az összefonódó résztvevőinek értékesítéseire (árbevételére) vonatkozó adatok. Ezek a kérelmező(k) rendelkezésére állnak.
- az egyes szegmensek méretére vonatkozó adatok. Ezek kapcsán gyakran bizonyos fokú bizonytalanság merül fel. Amennyiben becslésre vagy intervallum megadására kerül sor, mindenképpen szükséges jelezni a becslés forrását, módszertanát.

A fenti adatok ismeretében kell kitölteni a részesedéseket tartalmazó táblázatot, amely a példánkban az alábbi formát ölti:

#	Reálisan szóba jövő termékpiac-definíció	Reálisan szóba jövő földrajzi piac definíció	Piac mérete (M Ft)	'A' vállalkozás árbevétele	'B' vállalkozás árbevétele	Összefonódás résztvevőinek részesedése összesen
1.	Márkás szalámi	Magyarország	100	30	30	40%
2.	Márkás kolbász	Magyarország	100	10	10	14%
3.	Szalámi	Magyarország	200	30	30	20%
4.	Kolbász	Magyarország	200	10	10	7%
5.	Szárazárúk	Magyarország	400	40	40	13,5%
6.	Hűskészítmények	Magyarország	800	45	45	7,4%
7.	Márkás szalámi	Mo. + sz. EU	700	30	50	11,4%
8.	Márkás kolbász	Mo. + sz. EU	700	10	20	4,3%
9.	Szalámi	Mo. + sz. EU	1400	30	50	5,7%
10.	Kolbász	Mo. + sz. EU	1400	10	20	2,1%
11.	Szárazárúk	Mo. + sz. EU	2800	40	70	3,9%
12.	Hűskészítmények	Mo. + sz. EU	5600	45	70	2,1%

V.4.2. pont:

Az összefonódás résztvevőinek együttes részesedése a fentiek közül 5 esetben több, mint 10%. Ezek az érdemi átfedést eredményező piacdefiníciók.

Válasz az alábbi táblázatos formában adható meg:

Érdemi átfedést eredményező piacdefiníciók (termék- és földrajzi piac kombinációk):

#	Reálisan szóba jövő, átfedést eredményező termékpiac-definíció	Reálisan szóba jövő, átfedést eredményező földrajzi piac definíció	Piac mérete (M Ft)	"A" vállalkozás árbevétele	"B" vállalkozás árbevétele	Összefonódás résztvevőinek részesedése összesen
1.	Márkás szalámi	Magyarország	100	30	30	40%
2.	Márkás kolbász	Magyarország	100	10	10	14%
3.	Szalámi	Magyarország	200	30	30	20%
5.	Szárazárúk	Magyarország	400	40	40	13,5%

TERVEZET

7.	Márkás szalámi	Mo. + sz. EU	700	30	50	11,4%
----	----------------	--------------	-----	----	----	-------

Érdemben átfedő piac tehát a szalámi és a kolbász piaca: ezek azon tevékenységei az összefonódás résztvevőinek, ahol létezik olyan reálisan szóba jövő piacdefiníció, amely mellett együttes részesedésük legalább 10%.

V.5. Kapcsolódó termékek felsorolása

V.5.1. és V.5.2. pont:

Jelen esetben elsősorban vertikális viszony merül fel az összefonódás résztvevőinek termékei közt, a korábban már feltárt horizontális átfedések mellett.

A sertés mint input kapcsolódik a szalámihoz, a kolbászhoz és a sertéspárizsihoz is.

Válaszában a kérelmező a fenti összefüggéseket mutatná be.

V.5.3. pont:

A termékek bemutatásától a példában eltekintünk. Megjegyezzük, hogy a szalámi, a kolbász és a sertéspárizsi bemutatására már az V.2.2. pontban sor kellett, hogy kerüljön.

V.6. Kapcsolódó termékpiacok

V.6.1. pont:

A downstream piac(ok)on levő egyes termékek (szalámi, kolbász) esetében reálisan szóba jövő termékpiacokról az V.2. pontban részben már írtunk, azonban a sertéspárizsi esetében még nem történt meg teljes mértékben ezen piacok azonosítása. Ezért is lényeges, hogy olyan termékkörök esetében is meg kell válaszolni a kérdést, amelyekre vonatkozóan korábban már megadásra kerültek információk.

A sertéspárizsi kapcsán felmerül, hogy a sertéspárizsi piaca vajon felosztható-e márkás és saját márkás termékekre, illetve bővíthető-e esetleg az egyéb párizsik, illetve a húskészítmények felé. Megjegyezzük, hogy az V.4. pontban bemutatott adatok alapján látható, hogy a gyártott sertéspárizsi mennyisége még a legszűkebb, reálisan szóba jövő termékpiac-definíció mellett is alacsony, így ennek a kérdésnek jelen példában kicsi a jelentősége.

1. kapcsolódó termék vagy termékkör: Húskészítmények: szalámi, kolbász, sertéspárizsi

#	Termék(ek)	Kapcsolódást eredményező, reálisan szóba jövő termékpiac-definíció
1.	Sertéspárizsi	Márkás sertéspárizsi
2.	Sertéspárizsi	Sertéspárizsi
3.	Sertéspárizsi	Párizsi
4.	Sertéspárizsi, szalámi, kolbász	Húskészítmények
5.	Szalámi	Márkás szalámi
6.	Szalámi	Szalámi

TERVEZET

7.	Szalámi, kolbász	Szárazáru
8.	Kolbász	Márkás kolbász
9.	Kolbász	Kolbász

A sertésstenyésztes esete ebben a pontban kerül elő először. A példában feltesszük, hogy a legvalószínűbb termékpiac-definíció ebben az esetben maga a sertésstenyésztes, és reálisan nem jön szóba ennél tágabb vagy szűkebb termékpiac-definíció.

Ekkor a válasz az alábbi típusú táblázatban mutatható be:

2. kapcsolódó termék vagy termékkör: Sertésstenyésztes

#	Termék(ek)	Kapcsolódást eredményező, reálisan szóba jövő termékpiac-definíció
1.	Sertés	Sertésstenyésztes

V.6.2. pont:

A válaszadás során itt röviden indokolni szükséges, hogy a megadottnál szűkebb, illetve tágabb termékpiac-definíció miért nem tekinthető reálisnak. Ettől a példában eltekintünk.

V.7. Kapcsolódó piacok földrajzi dimenziója

V.7.1. pont:

A sertéspárizsi termékből kiinduló piacok esetében korábban már feltételeztük, hogy kétféle földrajzi dimenzió jöhet szóba.

A válasz –az egyes szóba jövő földrajzi piacdefiníciókra vonatkozó állítások bemutatását követően – például az alábbi táblázatos formában adható meg:

#	Azonosított, reálisan szóba jövő termékpiac-definíció	Reálisan szóba jövő földrajzi dimenziók	
		1. változat	2. változat
1.	Márkás sertéspárizsi	Magyarország	Magyarország és a szomszédos EU-tagállamok
2.	Sertéspárizsi	Magyarország	Magyarország és a szomszédos EU-tagállamok
3.	Párizsi	Magyarország	Magyarország és a szomszédos EU-tagállamok
4.	Húskészítmények	Magyarország	Magyarország és a szomszédos EU-tagállamok
5.	Márkás szalámi	Magyarország	Magyarország és a szomszédos EU-tagállamok
6.	Szalámi	Magyarország	Magyarország és a szomszédos EU-tagállamok
7.	Szárazáru	Magyarország	Magyarország és a szomszédos EU-tagállamok
8.	Márkás kolbász	Magyarország	Magyarország és a szomszédos EU-tagállamok
9.	Kolbász	Magyarország	Magyarország és a szomszédos EU-tagállamok

TERVEZET

A példában azt feltételezzük továbbá, hogy a sertésenyésztés esetében, a húskészítményekhez hasonlóan, kétféle földrajzi piac-definíció jön szóba reálisan.

A válasz – az egyes földrajzi piacdefiniókra vonatkozó állítások bemutatását követően – például az alábbi táblázatos formában adható meg:

#	Azonosított, reálisan szóba jövő termékpiac-definíció	Reálisan szóba jövő földrajzi dimenziók	
		1. változat	2. változat
1.	Sertésenyésztés	Magyarország	Magyarország és a szomszédos EU-tagállamok

Megjegyezzük, hogy nem szükségszerű, hogy egy vertikális kapcsolatban az upstream és downstream termékpiacok reálisan szóba jövő földrajzi dimenziói megegyezzenek.

V.7.2. pont:

A válaszadás során itt röviden indokolni szükséges, hogy a megadottnál szűkebb, illetve tágabb földrajzi piacdefinió miért nem tekinthető reálisnak. Ettől a példában eltekintünk.

V.8. Érdemi kapcsolódást eredményező piacok

V.8.1. pont:

Az V.4.1. pontban feltételezett adatok alapján ebben a pontban is kitöltendő egy megfelelő táblázat. Itt a példa kedvéért tettünk néhány további feltételezést a párizsiszegmensek méretéről.

#	Reálisan szóba jövő, potenciálisan kapcsolódást eredményező termékpiac-definíció	Reálisan szóba jövő, potenciálisan kapcsolódást eredményező földrajzi piac definíció	Piac mérete (M Ft)	'A' vállalkozás árbevétele	'B' vállalkozás árbevétele	Összefonódás résztvevőinek részesedése összesen
1.	Márkás szalámi	Magyarország	100	30	30	40%
2.	Márkás kolbász	Magyarország	100	10	10	14%
3.	Szalámi	Magyarország	200	30	30	20%
4.	Kolbász	Magyarország	200	10	10	7%
5.	Szárászárú	Magyarország	400	40	40	13,5%
6.	Húskészítmények	Magyarország	800	45	45	7,4%
7.	Márkás szalámi	Mo. + sz. EU	700	30	50	11,4%
8.	Márkás kolbász	Mo. + sz. EU	700	10	20	4,3%
9.	Szalámi	Mo. + sz. EU	1400	30	50	5,7%
10.	Kolbász	Mo. + sz. EU	1400	10	20	2,1%
11.	Szárászárú	Mo. + sz. EU	2800	40	70	3,9%
12.	Húskészítmények	Mo. + sz. EU	5600	45	70	2,1%
13.	Márkás sertéspárizsi	Magyarország	100	5	–	5%
14.	Sertéspárizsi	Magyarország	200	5	–	2,5%
15.	Párizsi	Magyarország	250	5	–	2%
16.	Húskészítmények	Magyarország	800	45	14	7,4%
17.	Márkás sertéspárizsi	Mo. + sz. EU	700	5	–	0,7%
18.	Sertéspárizsi	Mo. + sz. EU	1400	5	–	0,4%
19.	Párizsi	Mo. + sz. EU	1750	5	–	0,3%

TERVEZET

20.	Húskészítmények	Mo. + sz. EU	5600	45	70	2,1%
-----	-----------------	--------------	------	----	----	------

A sertésstenyésztéshez kapcsolódó táblázat pedig az alábbi módon lenne kitölthető (itt megint csak néhány további feltételezéssel élve a sertésstenyésztéshez kapcsolódó szegmensek méretéről):

#	Reálisan szóba jövő termékpiac-definíció	Reálisan szóba jövő földrajzi piac definíció	Piac mérete (M Ft)	'A' vállalkozás árbevétele (M Ft)	'B' vállalkozás árbevétele (M Ft)	Összefonódás résztvevőinek részesedése összesen
1.	Sertésstenyésztés	Magyarország	1500 - 2500	100	–	5%
2.	Sertésstenyésztés	Mo. + sz. EU	8000 - 12 000	100	–	1%

A példa feltételezi, hogy a sertésstenyésztés esetében nagyfokú bizonytalanság van a piac méretét tekintve, ezért egy intervallum került feltüntetésre, a részesedések számításánál az intervallum középvértékét alkalmazva.

Ilyen esetben szükséges részletesen leírni a bizonytalanság okát, a becslés módszertanát és forrását.

V.8.2. pont:

A fenti három táblázatból látható, hogy mindössze a márkás szalámi és a szalámi magyarországi piacain éri el az összefonódás résztvevőinek részesedése (mivel mindkét vállalkozás jelen van az adott piacokon, együttesen) a legalább 15%-ot. A sertésstenyésztés mint upstream piac esetében azonban nem teljesül a 15%-os küszöbszám. Így ebben a példában nem található érdemi kapcsolódást eredményező piacdefiníció-pár, és a továbbiakban így csak horizontális hatásokkal kell foglalkozni.

A válaszban a fenti gondolatmenet kifejtése lenne szükséges.

További lépések:

Mivel érdemben kapcsolódó piac nem került azonosításra, a további, VI. és VII. részekben az érdemben átfedő piacok kapcsán kell adatokat megadni. Ahogy fent már bemutattuk, érdemben átfedő piac a szalámi és a kolbász piaca: ezek azon tevékenységei az összefonódás résztvevőinek, ahol létezik olyan reálisan szóba jövő piacdefiníció, amely mellett együttes részesedésük legalább 10%. A VI.1.1 pontban tehát erre a két termékre vonatkozóan kell nyilatkozni arról, hogy a kérelmező mely piacdefiníciót tartja megfelelőnek.

TERVEZET

VI. Az összefonódás által érintett piacokra vonatkozó információk

VII. Az összefonódás piaci hatásai

Általános elvek

1. A VI. és VII. részben feltett kérdések célja az összefonódás versenyjogi értékeléshez szükséges alapvető információk bemutatása.
2. Az összefonódások GVH általi (kvantitatív) elemzéséhez felhasznált adatok részletezettségére és minőségére vonatkozó elvek megtalálhatók a GVH honlapján.¹ Az űrlapban kért adatok/információk megadásakor ezeket az elveket is kérjük figyelembe venni.

Az űrlapban megadott információk alapján a GVH piacmeghatározást és az érintett piacokra vonatkozóan hatásértékelést végez. Az összefonódás által érintett piac GVH általi meghatározásának irányadó szempontjai megtalálhatók a GVH honlapján.² Az érintett piacokkal kapcsolatos álláspont kialakításakor, indoklásakor az ebben a dokumentumban foglaltak is segítséget nyújthatnak az űrlap kitöltése során.

Az összefonódások nem-koordinatív horizontális hatásainak GVH általi értékelésekor irányadó szempontok szintén megtalálhatók a GVH honlapján.³ A nevezett hatások űrlapban történő értékeléséhez a fenti dokumentumban foglaltak is segítséget nyújthatnak.

Ad VI.1. (érintett piaccal kapcsolatos kérelmezői álláspont)

Jelen kérdés megválaszolása alapvető fontosságú, a további pontokban ugyanis az itt megjelölt piac(ok) vonatkozásában kell majd piaconként megadni a kért információkat. A konkrét piacdefiníciók megadása csak az érdemben átfedő és az érdemben kapcsolódó piacok esetében szükséges, ugyanakkor ez nem jelenti azt, hogy az összefonódásban résztvevők által legmegfelelőbbnek tartott piacdefinícióknak egyúttal az érdemi átfedést vagy kapcsolódást létrehozó piacdefiníciónak kell lenniük. Másként fogalmazva, a tevékenységek, termékkörök közötti érdemi átfedést kimutató piacdefiníció nem feltétlenül lesz azonos az értékelésnél az összefonódásban résztvevők által legmegfelelőbbnek tartott piacdefinícióval.

Ad VI. 2. (az egyes érintett piacokra vonatkozó információk)

A verseny földrajzi dimenziójának jellemzése

Magyarországon belül a piac(ok) érdemi lokális jellegzetességeket abban az esetben mutat(nak), ha területenként (például megyénként) a lényeges versenyjellemezőkben, így például a termékárakban, a termékválasztékban, a termékminőségben, a piaci szereplőkben stb. érdemi eltérés tapasztalható. Ilyen eltérő versenyjellemezőket eredményezhet például a

¹ <http://www.gvh.hu/domain2/files/modules/module25/14441367E6B34ACFE.pdf>

² <http://www.gvh.hu/domain2/files/modules/module25/14443AD0E168D5E1F.pdf>

³ <http://www.gvh.hu/domain2/files/modules/module25/144452EE1C20FE06C.pdf>

TERVEZET

korlátozott szállítási távolság (például a jelentős mértékű szállítási költség vagy a termék romlandósága miatt) vagy a fogyasztók korlátozott mobilitása.

Az űrlap kitöltése során támaszkodhat a GVH Versenytanácsának korábbi (az adott ágazatot érintő) döntéseiben foglaltakra is (ha van ilyen). Ilyenkor azonban nemcsak a döntésben kimondott végső földrajzi piacdefiníciót kell figyelembe venni (például: Magyarország), hanem a döntésben mérlegelt egyéb piacdefiníciós lehetőségeket is (például: kistérségenként elkülönült piacok).

Árazás és a verseny mechanizmusainak jellemzése

Ad VI.2.16.

Nem elégséges csak az ármutató nevét megadni (például CPR), hanem ismertetni kell az adott ármutatót tartalmát, számítási módját is.

Ad VI.2.17.

A kedvezményrendszer ismertetésénél részletesen ki kell térni arra is, hogy kik, milyen feltételek teljesítése esetén és milyen mértékű kedvezményeket vehetnek igénybe.

Ad VI.2.20.

Amennyiben a VI.1.1. pontban adott válasz alapján az adott piac földrajzilag tágabb, mint Magyarország, a releváns külföldi jogszabályok, jogszabályi rendelkezések ismertetése is szükséges (az általános hatályú, közvetlenül alkalmazandó európai uniós jogi aktusokat is ideértve).

Kínálati oldal jellemzése

Ad VI.2.21.

Amennyiben a VI.1.1. pontban adott válasz alapján az adott piac földrajzilag tágabb, mint Magyarország, a releváns külföldi engedélyezési vagy egyéb hatósági eljárásokkal kapcsolatos információk megadása is szükséges.

Ad VI.2.25.

Költségelemek alatt jelen esetben az adott termékek gyártása, illetve forgalmazása során felmerülő közvetlen és közvetett költségek értendők. A közvetlen költségek esetében elegendő költségnemenként a legfontosabb tételek és azok relatív nagyságának az ismertetése. A közvetett költségek esetében elegendő azok közvetlen költségekhez viszonyított arányának megadása.

TERVEZET

Ha a kért költségmutatók adott termékekre vonatkozó pontos meghatározása nem lehetséges, közelítő értékek, becslések is elfogadhatók. Így például válaszként a következő (hipotetikus) költségbontás is megfelelő lehet:

Teljes költség	100%
ebből közvetlen költség	60-70%
ebből közvetett költség	30-40%

Közvetlen költségek bontása	
anyagjellegű ráfordítások	
- energia	60-65%
- nyersanyagok	15-20%
személyi jellegű ráfordítások	Kb 10%
értékcsökkenési leírás	Kb 5%
egyéb	Kb 5%

Ad VI.2.27.

A kérdés megválaszolását az alábbi szemléltető példa segítheti.

'A' és 'B' vállalkozás összefonódása esetén, amely vállalkozások közül 'A' az upstream, 'B' pedig a vertikálisan kapcsolódó downstream piacon aktív, 'B' 5 legfontosabb beszállítóját kell megnevezni az elmúlt 2 év összességében, az adott termékek gyártásához, forgalmazásához kapcsolódóan. Amennyiben az 5 legfontosabb beszállító közül 2 villamosenergia-szolgáltató, 3 pedig alapanyag-beszállító (amelyektől 'B' ugyanazon alapanyagot vásárolja), és 'B' az érintett termékek előállításához az elmúlt két évben a szükséges villamosenergia-energiaigény 100%-át a két villamosenergia-szolgáltatótól vásárolta 60-40% arányban, az alapanyag-beszállítóktól pedig a szükséges alapanyag összesen 80%-át vásárolta 40-30-10% arányban, akkor a táblázat a következőképpen töltenődik ki:

A beszállító neve	Cím, telefonszám, e-mail cím, honlapcím	A vásárolt termék	Beszerezési arány (%)
Energiacég1	cím1	áram	60
Energiacég2	cím2	áram	40
Alapanyaggyártó1	cím3	cement	40
Alapanyaggyártó2	cím4	cement	30
Alapanyaggyártó3	cím5	cement	10

A választott piacdefiníciók indokolása

Ad VI.2.28.

A VI.1. pontban megjelölt piacdefiníciók indokolásának teljes mértékben összhangban kell lennie a VI.2.1-27. pontokban adott válaszokkal (részletes útmutatásként lásd az érintett piac GVH általi meghatározásának irányadó szempontjait⁴)

⁴ <http://www.gvh.hu/domain2/files/modules/module25/14443AD0E168D5E1F.pdf>

TERVEZET

Adatforrások

Ad VI.2.29.–VI.2.32.

Az e kérdésekre adandó válaszokban csak az adatok jellemzése szükséges (a szolgáltatott, ill. rendelkezésre álló adatok milyen típusúak, milyen rendszerességűek és bontásúak), nem magukat az adatokat kell megadni. Az adatok jellemzése során ki kell térni többek között az alábbiakra:

- mire vonatkoznak az adatok (például kapacitásokra, listaárakra, tranzakciós árakra, árbevételekre, mennyiségekre, ügyfélszámra, stb.)
- milyen az adatok időbeli bontása, aggregáltsága (például heti, havi, negyedéves, éves)
- milyen az adatok termékbontása, aggregáltsága (például termékszintű vagy termékcsoportszintű bontás)
- milyen az adatok területi bontása, aggregáltsága (például Magyarország egészére vonatkozó vagy régiónkénti adatok)
- milyen az adatok vállalkozásszintű bontása a felek részére szolgáltatott, illetve a feleknél rendelkezésre álló adatok esetében (például vállalkozás- vagy csak iparági szintű adatok)

A piac fejlődése

Ad VI.2.38.

Ha évesnél kisebb részletezettségű adatokat adnak meg (például havi, negyedéves stb.), akkor az eredetileg nem Ft-ban denominált adatok Ft-ra történő átváltásához nem éves középárfolyamot, hanem az adott időszakra vonatkozó középárfolyamot kell használni.

Piaci erő

Ad VI.2.49.

Ha évesnél kisebb részletezettségű adatokat adnak meg (például havi, negyedéves stb.), akkor az eredetileg nem Ft-ban denominált adatok Ft-ra történő átváltásához nem éves középárfolyamot, hanem az adott időszakra vonatkozó középárfolyamot kell használni.

VII. Az összefonódás piaci hatásai

Ad VII.1. (a fúzió hatásai érdemben átfedő piacok esetében)

A kérdéseket a VI.1.1. pontban megnevezett minden érdemben átfedő piac esetében külön-külön meg kell válaszolni, abban az esetben is, ha az összefonódásban résztvevők által legmegfelelőbbnek tartott piacdefiníciók nem az érdemi átfedést létrehozó piacdefiníciók.

Ad VII.1.4.

Az ellensúlyozó piaci tényezőre történő hivatkozás esetén

- versenytársak, illetve új belépők esetében szükséges annak a bemutatása, hogy a megnevezett (tényleges vagy potenciális) versenytársak

TERVEZET

- a) képesek (mert például megfelelő mértékű szabad kapacitásokkal rendelkeznek) és
- b) ösztönzöttek (például a külföldi árszinthez képest Magyarországon kialakuló magasabb árszint miatt)

lennének a versenyre gyakorolt kedvezőtlen hatások (például magasabb árak) ellensúlyozására.

- vevői erő esetében annak a bemutatása szükséges, hogy ez az erő nemcsak az egyes nagy vevők által kialakított, a saját beszerzéseikre vonatkozó árakra, hanem magára a piaci árra is kedvező (árletörő) hatással van. Nem akadályozza például az áremelést, ha néhány nagyobb vevő egyes tendereken jó alkupozícióban van: ebben az esetben a vállalkozás más vevők felé alkalmazhat magasabb árakat. Számottevően ellensúlyozó vevői erő érvényesülhet viszont olyan piacokon, ahol (elsődlegesen) listaárak érvényesülnek, és nem lehetséges az egyes vevők közti árdiszkrimináció.

Ad VII.1.5.

A hatékonysági előnyök létezését és mértékét a kérelmezőnek kell bizonyítania.

Hatékonysági előny az olyan előny lehet, amely

- ténylegesen megjelenik a fogyasztói árban (nem vehető figyelembe az olyan egyszeri fixköltség-megtakarítás, amely semmilyen módon nincs összefüggésben a kibocsátással), továbbá
- összefonódás-specifikus, azaz az összefonódás közvetlen hatásának tekinthető, és nem érhető el más, kevésbé versenykorlátozó módon, továbbá
- számszerűen igazolható, és
- kellő súlyú és megfelelően rövid időtávon belül megvalósuló ahhoz, hogy az esetleges versenykorlátozó hatásokat ellensúlyozza.

Ad VII.2. (a fúzió hatásai érdemben kapcsolódó piacok esetében)

A kérdéseket a VI.1.1. pontban megnevezett minden érdemben kapcsolódó piacpár esetében külön-külön meg kell válaszolni, abban az esetben is, ha az összefonódásban résztvevők által legmegfelelőbbnek tartott piacdefiníciók nem az érdemi kapcsolódást eredményező piacdefiníciók.

A VII.2.5. és a VII.2.6. pontok tekintetében lásd a VII.1.4. és a VII.1.5. pontokhoz kapcsolódó útmutatásokat.