

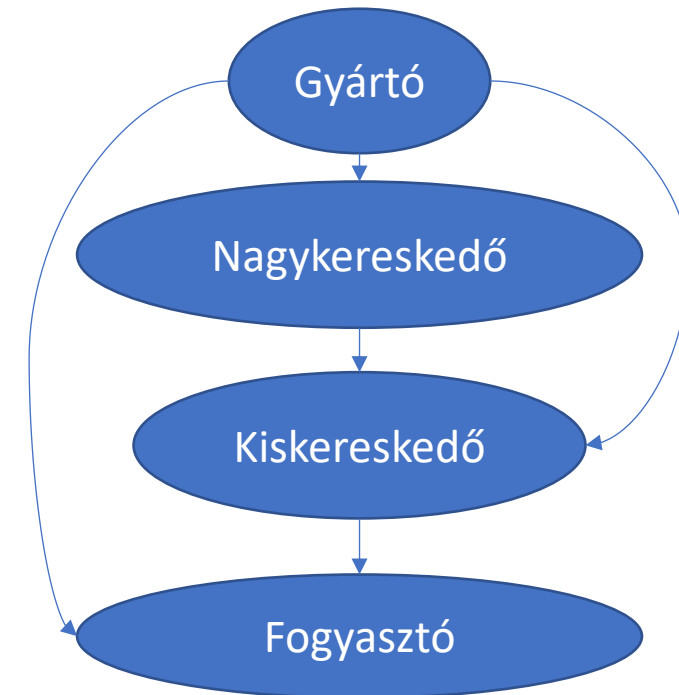
# Vertikális megállapodások, vertikális integráció, ökoszisztémák versenyjogi kérdései.

dr. Oroszi Fanni, LLM

2025. október 2.

# Vertikális megállapodások

- EUMSZ. 101. cikk és Tpv. 11. § - egymástól független vállalkozások között
- Termelési / értékesítési lánc különböző szintjein lévő vállalkozások között
- Értékesítés:
  - közvetlenül – vertikális integráció
  - kereskedelmi ügynök
  - független kereskedő
  - online értékesítés – pl. disintermediation (B2C), platformok, árösszehasonlító oldalak, kereskedők



# „De minimis” megállapodások

- Kereskedelemre gyakorolt hatásról szóló iránymutatás
  - Felek összességét piaci részesedése nem haladja meg az 5 %-ot és EU forgalom kevesebb mint 40 millió euró / év
- Csekély jelentőségű megállapodásokról szóló közlemény
  - Egy megállapodás nem korlátozza érzékelhetően a versenyt az EUMSZ 101(1) értelmében, ha a nem versenytársak között létrejött megállapodásban részes felek piaci részesedése nem haladja meg a 15 %-ot a megállapodás által érintett bármely érintett piacon.
  - Versenytársak esetén: 15 %
  - Ha nem egyértelmű, hogy versenytársak-e → 10 %
  - KIVÉVE: versenykorlátozó célú megállapodás

# Csoportmentességi rendeletek, iránymutatás

- [Vertical Block Exemption Regulation](#) (2022) + [Vertikális iránymutatás](#) – 30 % alatt mentesülés az EUMSz 101(1) alól
  - KKV kivétel !
  - Ügynöki megállapodások
  - Nem versenytárs vállalkozások, kivéve kettős forgalmazás bizonyos esetei – kivétel kivétele: online közvetítő szolgáltatások
  - A csoportmentességi kedvezmény megszüntetésével járó korlátozások – különösen súlyos korlátozások
    - Resale Price Maintenance – árrögzítés (max ár, javasolt ár OK)
    - Kizárólagos / szelektív forgalmazási rendszer esetén aktív / passzív értékesítés korlátozása (kivételekkel)
  - Nem mentesülő korlátozások
    - Versenytilalom 5 + évre / versenykizárás
    - Versenytárs online közvetítő szolgáltatások révén kedvezményesebb feltételek kizárása
- [Motor Vehicle Block Exemption Regulation](#) (2010) + [Iránymutatás](#)

# Vertikális integráció, konglomerátum összefonódások, horizontális terjeszkedés → ökoszisztéma építés ?

- Terjeszkedés „mesterségesen” pl. felvásárlás útján vagy organikus építkezés a kapcsolódó piacokon / Belső és külső növekedés
- „Core” piac + kapcsolódó piacok
- Pl. Google Search + Shopping, Mail, Drive... / Apple iOS + Software (App Store, iMessage, iCloud, Apple Pay, Apple Music, Apple TV+) + Hardware (Apple Watch, HomePod, Apple TV, AirPods)
- Vertikális fúziók / felvásárlások – hatékonysági érvek
- Vertikális kizárás – hatások, képesség, motivációk
- [Iránymutatás a nem horizontális összefonódásoknak vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről szóló tanácsi rendelet alapján történő értékeléséről](#)
- Előnyök ? Szinergiák, méretgazdaságosság, hatékonyság (economies of scale and scope), hálózati hatások

# Ökoszisztémák

- Problémák? Erőfölénnyel visszaéléses tényállások, pl. lefölözés, self-preferencing, árprés, versenytársak kizárása, adatok felhalmozása, interoperabilitás csökkenése, fogyasztók bezárása, innovációs hatások
- [T-604/18 – Google kontra Bizottság](#) (Google Android)
  - „egy digitális »ökoszisztémában« [...] azok a termékek vagy szolgáltatások, amelyek az adott ökoszisztémát alkotó érintett piacok részét képezik, **horizontális vagy vertikális komplementaritásuk alapján átfedésben lehetnek egymással vagy kapcsolódhatnak egymáshoz**. Az érintett piacok együttesen **globális dimenzióval is rendelkezhetnek az összetevőiket egyesítő rendszer**, valamint az adott rendszeren belüli vagy más rendszerekből eredő esetleges versenyképesség fényében ”
- [M.10615 – Booking.com / Etraveli](#)
  - Ecosystem of OTA services refers to **Booking’s wide range offer of services that cover multiple facets of the travel experience** (for example, different types of accommodation, flights, taxis, car rental, tickets to attractions).
  - Márka erősség és fogyasztói tehetetlenség (customer inertia)
- [OECD](#) - Moats and entrenchments / Várárok és sáncok
  - Warren Buffet: a kastély az üzlet, a versenyelőny pedig a várárok, amely megvédi a vállalkozást a versenytársaktól
  - Széles és keskeny várárok
  - Sáncok: tartós erőfölény és ellenállás a változásokkal szemben
- [Digitális piacokról szóló jogszabály](#) (DMA)
  - Kapuőr vállalkozás definíciójának része a megszilárdult és tartós pozíció (entrenched and durable position).

# Ökoszisztémák

- [Érintett piac közlemény](#) (2024)
  - A (digitális) ökoszisztémák bizonyos körülmények között úgy is értelmezhetők, mint amelyek **egy elsődleges alapterméből és több másodlagos (digitális) termékből** állnak, amelyek fogyasztása például technológiai kapcsolatok vagy interoperabilitás révén az alaptermékhez kapcsolódik.
  - A (digitális) ökoszisztémák vizsgálatok a Bizottság ezért az érintett termékpiac(ok) meghatározása céljából az **utópiacokra alkalmazottakhoz hasonló elveket alkalmazhat.**
  - Bár nem minden (digitális) ökoszisztémára illeszthető rá az utópiacra vagy a csomagalapú piacra épülő megközelítés, a Bizottság az érintett termékpiac(ok) meghatározása céljából adott esetben figyelembe vesz olyan tényezőket, mint a **hálózati hatásokat, az áttérési költségeket** (ideértve azokat a tényezőket is, amelyek **vevőfogvatartáshoz** vezethetnek), és a **(single- vagy multi-) hominggal kapcsolatos döntéseket.**

# Ökoszisztémák

- Nyitott, pl. Google Android vagy zárt, pl. Apple iOS („walled garden”)
- Ökoszisztémán belüli verseny és ökoszisztémák közötti verseny
- Ben Thompson: *„challengers pursue interoperability while incumbents strive for incompatibility”*