

## **Kui Szilárd (ELTE ÁJK, konzulens: Dr. Berke Barna egyetemi adjunktus): Az extraterritoriális joghatóság az Egyesült Államok és az Európai Unió versenyjogában[1]**

Debreceni Jogi Műhely, 2005. évi (II. évfolyam) OTDK Különszám, (2005. július)

### **Bevezetés**

Napjaink globalizálódó világgazdaságában egyre több olyan tényezővel találjuk szemben magunkat, melyek mindinkább a versenyjogi ügyek nemzetköziesedését eredményezik: a termelési és előállítási folyamatok több országra kiterjedő megszervezése egy adott vállalatcsoporton belül; a vállalatok közti kooperációk; a határokon átívelő akvizíciók, fúziók, vállalati koncentrációk; az országokat átölelő technológia- pénz- és áruforgalom az egyes vállalatok között, illetve vállalati csoportokon belül; a multinacionális nagyvállalatok több országra kiterjedő piaci érdekeltsége, pozíciója; a kartell-megállapodások, árrögzítő gyakorlatok, összehangolt magatartások, és egyéb versenykorlátozó magatartások több országot érintő megjelenése. Ezek a tényezők megnehezítik az egyes nemzeti versenyjogok érvényre juttatását, s mindinkább erősítik az egyes nemzetek azon szándékát, hogy versenyjogi szabályozásuknak területükön kívül is érvényt szerezzenek.

Ha egy ország a saját piacán működő versenyt meg kívánja óvni a külföldi vállalkozások összehangolt versenykorlátozó magatartásával szemben, megoldásként kínálkozik az, hogy versenyszabályait alkalmazza a külföldi vállalatokkal szemben és szankcionálja azok külföldön tett cselekményeit. A nemzeti versenyjogi szabályok külföldön, illetve külföldiekkel szemben történő érvényesítése „területen kívüli” (extraterritoriális) joghatóságot feltételez.

A joghatóság megalapozásának a nemzetközi jogban elfogadott elve a territorialitás elve: az állam a területén lévő jogalanyokra, illetve azok cselekményeire vonatkozólag jogszabályokat alkothat, és ezeknek érvényt is szerezhet. A territorialitás elvén belül különbséget teszünk „objektív területiség” és „szubjektív területiség” között. Az „objektív területiség” joghatóságot ad egy országnak olyan cselekmények felett, amelyeket külföldön kezdtek el, de legalább részben az ország területén fejeztek be. A „szubjektív területiség” olyan cselekményekkel szemben alapozza meg egy ország joghatóságát, melyeket az adott ország területén kezdtek el, de egy másik ország területén fejeztek be.

A territorialitás elve mellett idővel megjelent egy joghatóságot megalapozó másik elv, a „hatáselv”. [2] Ennek értelmében az adott ország a piacát ért gazdasági hatások miatt vonja joghatósága alá azokat a külföldön lévő vállalkozásokat, amelyek cselekedeteikkel kiváltották a szóban forgó hatást, s mely cselekedetek sértik az adott ország versenyjogát. Hangsúlyoznunk kell hogy az objektív területiség elve [3] és a hatáselv, bár első pillantásra hasonlóknak tűnnek, mégis különállnak, eltérésük főleg a hatás célzottsága, szándékoltága, közvetlensége és ténylegessége mentén mutatható ki [4]. A versenyjog extraterritoriális alkalmazása kapcsán az objektív területiség érvényesülését láthatjuk abban az esetben, amikor a külföldiek által külföldön megkezdett cselekmény szándékuknak megfelelően az érintett célország területén válik teljessé. Ezzel szemben a hatáselv alapján akkor vindikál az érintett ország joghatóságot magának, ha a külföldi vállalatok versenykorlátozó magatartásukról külföldön állapodtak meg és azt teljes egészében külföldön valósítják meg, de ezen magatartásukkal hatással vannak az ország piacára, s a vállalatok magatartása sérti az ország belső nemzeti versenyjogát. Mindkét esetben közös, hogy az érintett ország saját belső versenyjogi szabályai alapján kívánja szankcionálni a külföldi vállalatok magatartását.

Joghatóságot alapoz meg a passzív személyiség elve is melynek értelmében egy állam joghatósággal rendelkezik olyan idegenek felett, akik a saját állampolgárai nézve sérelmes tetteket követtek el[5]. Végül pedig az „állami önvédelem” elvének megfelelően az államok szintén rendelkeznek idegenek feletti joghatósággal abban az esetben, ha azok tettei veszélyeztetik az állam biztonságát[6].

A tisztán hatáselvre alapított joghatóságot el nem ismerő országok úgynevezett blokkoló jogszabályokat alkottak[7], melyekkel passzivitásra kötelezik saját versenyhatóságukat az eljárásban, a bizonyításban és a végrehajtásban, és a vállalkozásoknak megtiltják információk, dokumentumok és adatok kiszolgáltatását[8]. Az egyes nemzeti versenyjogok extraterritoriális hatálya gyakran államközi konfliktusokat okoz, és a nemzetek közti kölcsönös jóviszony (comity; comitas gentium) romlásához vezet. Ezen konfliktusok megoldására több fórumon is történtek sikeres és kevésbé sikeres próbálkozások, melyek ismertetésére tanulmányunk során visszatérünk.

A nemzeti versenyjogi szabályok extraterritoriális alkalmazásának gyakorlata az Egyesült Államokban alakult ki, majd az Európai Közösség joggyakorlatában is megjelent. Tanulmányunkban így áttekintjük az amerikai és az európai fejleményeket, s a versenyjog extraterritoriális alkalmazásából eredő konfliktusok feloldására eddig tett kísérleteket. A területen kívüli joghatóság problematikáját főképp a fúziókontroll perspektívájából vizsgáljuk, így a tanulmányunk záró részében felvázolásra kerülő általunk kidolgozott javaslat is csak a fúzió-kontrollal kapcsolatos nemzetközi polémiákra jelenthet megoldást.

## **I. Az extraterritoriális joghatóság az Egyesült Államok jogában.**

### **1.1. A kezdetektől az ALCOA döntésig**

Az Egyesült Államokban elsőként szabályozták a versenykorlátozó megállapodásokat és magatartásokat 1890-ben a Sherman Antitrust Act elfogadásával. Bár ez a törvény egy büntető törvény így a benne foglalt szabályokat megsértők bűncselekményt (ezen belül büntettet) követnek el, mégis magánszemélyek által indított perrel[9] is kikényszeríthető. A magánjogi kikényszeríthetőség mellett, a háromszoros kártérítés követelésének lehetősége[10], valamint a bírósági tárgyalást megelőző széleskörű felderítés lehetősége[11] következtében az Egyesült Államokban nagyon gyakorivá vált, hogy a bíróságok előtt magánszemélyek indítanak pert egyes vállalatok ellen, kártérítést követelve azok versenykorlátozó magatartása miatt. A két amerikai versenyhatóság a Federal Trade Commission (a továbbiakban: FTC) és a Department of Justice Antitrust Division (a továbbiakban: DoJ) elsősorban a bíróságok közreműködésével szerezhetnek érvényt a versenyjogi jogszabályoknak, mert eltérően az európai versenyhatóságoktól, nem rendelkeznek közvetlen jogalkalmazói hatáskörrel. Mivel a versenyjog jogszabályok kikényszerítése bíróságok előtt zajlik, és a különböző bíróságok egyenlő autoritással rendelkeznek, előfordul, hogy ugyanabban a kérdésben különböző következtetésre jutnak, melynek eredményeként nehéz általános érvényű kijelentést tenni az Egyesült Államok jogáról.

A Sherman Act extraterritoriális alkalmazásának kérdése viszonylag korán, már 1909-ben felmerült az American Banana Co. v. United Fruit Co. ügyben[12]. A felperes American Banana Co. azt állította, hogy az alperes United Fruit Co. a costa rica-i kormánnyal szövetkezve megfosztotta őt egy Costa Ricában lévő nagy kiterjedésű banánültetvényétől és a banánültetvényhez vezető általa épített vasúttól. A felperes érvelése szerint az alperes ezen magatartása a Sherman Act alapján jogellenes és kártérítési keresetet indított a Dél New Yorki-i Kerületi Bíróságon. Az ügy végül a Legfelsőbb Bíróság elé került, ahol is a kereset elutasításra került az Egyesült Államok joghatóságának hiánya miatt. A végzést kihirdető Holmes bíró így érvelt: „Ha mégis megtörténne, hogy az elkövetőt joghatóságunk alá vonnánk, az hogy a saját joghatóságunk fogalmai szerint bánjunk vele, mint inkább azok

szerint, ahol a tetteit elkövette, nem csak igazságtalan lenne, de keresztezné egy másik szuverén autoritását, ami ellentétes a szuverének közti udvariassági-szívélyességi megfontolásokkal, és jogosan vezetne annak nehezítéséhez”[13]. Az Egyesült Államok Legfelsőbb Bírósága tehát úgy döntött, hogy nem vindikál magának területen kívüli joghatóságot, és nem kívánja eldönteni a felek jogvitáját a Sherman Act alapján. Majd négy évtizednek kellett eltelnie ahhoz, hogy a joggyakorlat más irányt vegyen.

## **1.2. Az ALCOA döntés: a „hatáselv” megszületése**

1945-ben Learned Hand neves amerikai bíró olyan döntést hozott a United States v. Aluminium Co. of America ügyben[14], melyben eltávolodott az American Banana ügyben[15] kinyilvánított önkorlátozó magatartástól, és alkalmazta a Sherman Act rendelkezéseit egy olyan, a kereskedelmet korlátozó megállapodásra, melyet ugyan az Egyesült Államokon kívül kötöttek, de hatással volt az Egyesült Államok kereskedelmére. Az ügyben az egyik amerikai versenyhatóság a DoJ indított pert egy kanadai vállalat ellen, mely gyaníthatóan összebeszél az amerikai ALCOA-val, hogy a nagyobb profit reményében tartásuk vissza egyes alumínium termékek gyártását és kereskedelmét, mesterségesen emelve így az árakat. Az ügy ismételt felvetette az extraterritoriális joghatóság kérdését: alkalmazhatók-e az amerikai versenyjogi jogszabályok külföldiekkel szemben? A kérdésre a bíróság a „hatáselv” elméletének megalkotásával felelt: az amerikai bíróságok akkor vindikálhatnak maguknak joghatóságot külföldiekkel szemben, ha azok tettei hatással vannak az Egyesült Államok kereskedelmére vagy gazdaságára. Learned Hand bíró így indokolta a bíróság döntését: „bármely állam kötelezettségeket róhat még olyan személyekre is akik nem tartoznak az autoritása alá olyan, a határain kívül tanúsított magatartásért, melyet az állam helytelenít”[16].

A hatásnak azonban három feltételnek kell eleget tennie ahhoz, hogy joghatóságot alapozzon meg: először is érzékelhetőnek és érdeminek, másodsor szándékoltnak, harmadsor ténylegesen bekövetkezőnek kell lennie. A szándékoltság kritériuma alatt azonban a bírói okfejtés nem direkt, a felek által kinyilvánított szándékot értette, hanem olyat, amely a magatartásból ésszerűen következő, előre látható. Ezzel az értelmezéssel szélesre tárult a kapu az amerikai versenyjogi jogszabályok területen kívüli alkalmazása előtt, hisz bárkinek bárhol elkövetett magatartására alkalmazni lehetett azokat, ha a magatartás szándékoltnak hatással volt a törvénnyel védett viszonyokra. Az ALCOA döntést követően a „hatáselvet” alkalmazva az amerikai bíróságok számára lehető vált, hogy joghatóságot vindikáljanak maguknak külföldi személyek külföldön tanúsított magatartása felett, és velük szemben alkalmazzák az Egyesült Államok jogát mindaddig, amíg a kérdéses magatartás hatást vált ki az Egyesült Államok területén. Így aztán mindazok a kartell-megállapodások, melyek a „hatáselv” tesztjének megfeleltek, az Egyesült Államok bíróságainak joghatósága alá kerültek.

Az amerikai versenyjog hatáselv talaján álló alkalmazása érhető módon nagyon sok ország ellenkezését váltotta ki. Egyre több ország érezte úgy hogy az ALCOA ügyben megalkotott „hatáselv” ellenkezik a szokásjogon alapuló nemzetközi joggal, és alkalmazása sérti a szuverenitásukat. Különösen sok tiltakozást váltottak ki a bizonyítási eljárással kapcsolatos bírósági rendelkezések, melyekben amerikai bíróságok információk, dokumentumok és adatok átadására köteleztek külföldi vállalatokat, valamint az amerikai bíróságok által megítélt háromszoros kártérítések végrehajtása a külföldi vállalatokon. Ez az ellenkezés külföldön mind a törvényhozó, mind a végrehajtó hatalom szintjén megmutatkozott. Ez előbbire jól példát jelent az úgynevezett blokkoló vagy gátló jogszabályok elfogadása, melyek a saját versenyhatóságot passzivitásra kötelezték, míg a vállalatoknak egyenesen megtiltották információk, adatok és dokumentumok kiszolgáltatását.[17] A végrehajtó hatalom képviseletében pedig a kormányok diplomáciai úton tiltakoztak az amerikai versenyjog

extraterritoriális alkalmazása ellen, olykor pedig befolyásolni igyekeztek az amerikai bíróságok előtt folyamatban lévő ügyekben születő döntéseket[18].

### **1.3. Kísérlet az extraterritoriális joghatóság gyakorlásának szűkítésére**

A széleskörű nemzetközi tiltakozásra válaszul az amerikai bíróságok puhítottak a „hatáselv” alkalmazásán, s két mérlegelő tesztet fejlesztettek ki a *Timberlane Lumber Co. v. Bank of America*[19], illetve a *Mannington Mills Inc. v. Congoleum Corp.*[20] ügyekben.

A *Timberlane* ügyben a felperes által sérelmezett magatartást Hondurasban követték el és a magatartásból származó gazdasági hatások nagy része szintén Hondurast érintették. Az amerikai bíróságoknak abban kellett dönteniük, hogy alkalmazzák-e mindezek ellenére a Sherman Act rendelkezéseit az alperessel szemben. A Kilencedik Kerületi Szövetségi Fellebbviteli Bíróság[21] Choy[22] bírója egy hármas megközelítést javasolt: (1) ahhoz hogy a polgárjogi károkozás megállapítható legyen a trösztellenes jogszabályok alapján szükség van arra hogy az amerikai külkereskedelmet tényleges vagy szándékolt hatás érje; (2) a hatásnak megfelelően nagyoknak kell lennie ahhoz, hogy felismerhető kárt okozzon a felperesnek; (3) amennyiben a trösztellenes jogszabályok megsértése bizonyított, vizsgálni kell azt a kérdést „hogy vajon az Egyesült Államok érdekei, és az ügyhöz tartozó kapcsolatai – beleértve az amerikai kereskedelmet ért hatások terjedelmét – elég erősek-e ahhoz az ellenérdekelt más államokkal szemben, hogy igazolható legyen az extraterritoriális joghatóság érvényesítése”[23].

A harmadik elem eldöntéséhez Choy bíró segítségként felsorol néhány olyan tényezőt, melyeket mérlegelni kell: a) a külföldi joggal illetve politikával való konfliktus mértékét; b) a felek nemzetiségét, állampolgárságát, és azt, hogy mely állam autoritása alá tartoznak az érintett vállalatok székhelyei, illetve üzleti tevékenységük főbb helyszínei; c) a bármely állam által történő végrehajtás esetén elérhető teljesítés mértékét; d) az Egyesült Államokat ért jelentős hatások és a más államokat ért hatások összevetésének eredményét; e) a mértékét azon kifejezett szándéknak, hogy Az Egyesült Államok kereskedelmének kárt okozzanak, vagy azt befolyásolják; f) egy ilyen hatás előreláthatóságát; g) az Egyesült Államokon belül illetve külföldön elkövetett magatartással megvalósított jogsértésekből folyó vádak közti eltérés jelentőségét. Ezt követően az amerikai bíróságok számára két nagy kérdést kellett esetenként eldönteniük, elsőként a joghatóság fennállását (hatásteszt teljesül-e), majd a fenti mérlegelő teszt alapján gyakorlásának helyénvalóságát.

1979-ben a *Mannington Mills* ügyben a Harmadik Kerületi Szövetségi Fellebbviteli Bíróság[24] a két évvel korábban megalkotott „mérlegelő teszt”-re építette ítéletét, s ahhoz további öt új vizsgálandó szempontot adott: a) milyen hatással lehet a külkapcsolatokra az, ha a bíróság gyakorolja joghatóságát és jogsegélyt nyújt; b) ha a bíróság jogsegélyt nyújt, akármelyik fél kényszerül-e ebből kifolyólag arra, hogy törvénytelenül cselekedjen a két ország valamelyikében, vagy a két ország által megállapított, egymásnak ellentmondó követelményekkel találja szemben magát; c) vajon a bíróság határozata kikényszeríthető lesz-e; d) vajon egy másik állam hasonló körülmények alapján hozott határozata elfogadható lenne-e az Egyesült Államok számára; e) van-e olyan szerződés az érintett állammal, amely foglalkozik a tárgyalt üggyel?

Az *Mannington Mills* ügy megítélése során nézetkülönbség alakult ki az eljáró bírák között a „mérlegelő teszt” helyzetéről és rendeltetéséről. Weiss bíró úgy találta, hogy a bíróság eljárási kompetenciáját[25] az *ALCOA* ügyben megfogalmazott „hatáselv” alapozta meg, s a „mérlegelő teszt” rendeltetése csupán az volt, hogy eldöntse, vajon a bíróság gyakorolja-e diszkrecionális jogkörét és tartózkodik-e a joghatósága gyakorlásától. Ezzel szemben Adams bíró úgy látta, hogy nem volt olyan, a nemzetközi udvariassági-szívélyességi megfontolásokból következő doktrína, mely lehetővé tette volna a bíróság számára, hogy

tartózkodjon joghatóságának gyakorlásától, helyette a megfontolások belefoglaltattak egy kiszélesített joghatósági tesztbe[26].

A Timberlane és Mannington Mills ügyekben kifejlesztett „mérlegelő teszt” elviekben szűkítette az amerikai versenyjog extraterritoriális alkalmazásának lehetőségét, hisz az amerikai bíróságoknak tartózkodniuk kellett volna joghatóságuk gyakorlásától azokban az esetekben, ahol a joghatóság gyakorlása megsértené a nemzetek közti udvariassági-szívélyességi viszony elveit. Azonban a „mérlegelő teszt” megalkotását követő bírósági joggyakorlat másról árulkodik: egyrészt a tesztet csak nagyon kevés ügyben használták a joghatóság kizárására, s abban a kevés ügyben is nehéz eldönteni, milyen hatása volt a tesztnek az elért végeredményre; másrészt néhány olyan fontos döntésben, melyekben az Egyesült Államok versenyjogát külföldiekkel szemben alkalmazták, a bíróságok csupán színlelték a teszt alkalmazását[27].

Az igazságszolgáltatás által a joghatóság vindikálására és igazolására kifejlesztett „hatáselvet” a Kongresszus jogszabályi szintre emelte a Foreign Trade Antitrust Improvements Act[28] (továbbiakban: FTAIA) 1982-es megalkotásával. Az FTAIA rendelkezése szerint a külkereskedelem tekintetében – kivéve az importot – nem kell alkalmazni a Sherman Act rendelkezéseit, hacsak a szóban forgó magatartás nem közvetlen, lényeges és előrelátható. Ezzel a törvényi szabályozással a Kongresszus gyakorlatilag kivette az exportot a Sherman Act hatálya alól, kivéve, ha a kifogásolt export magatartás kárt okoz az amerikai gazdaságnak.

Az FTAIA megalkotását követően 1986-ban jelentette meg az American Law Institute[29] a „Third Restatement of the Foreign Relations Law of the United States” elnevezésű dokumentumát, melyben nagy figyelmet szentelt az extraterritoriális joghatóság problematikájának. A 402. és a 403. szakasz a következőket mondja a területen kívüli joghatóságról: (1) ha a 402. szakasz alapján a joghatóság megállapítható az országnak abban az esetben nem kellene gyakorolnia joghatóságát alkalmazva saját jogát olyan személyekre vagy tevékenységekre melyek egy másik országhoz kapcsolódnak, amikor a joghatóság gyakorlása ésszerűtlen; (2) annak eldöntéséhez, hogy mikor ésszerűtlen a joghatóság gyakorlása, minden fontos és lényeges tényezőt[30] figyelembe kell venni; (3) ha ésszerű lenne, hogy mindkét állam gyakorolja a joghatóságát egy személy vagy tevékenység felett, de a két állam előírásai egymással konfliktusban állnak, mindkét államnak kötelessége a lényeges tényezők figyelembe vételével felbecsülni joghatóságának gyakorláshoz fűződő saját érdekeit, valamint a másik állam érdekeit. Az egyik országnak engednie kell a másik országnak, ha annak érdekei jól láthatóan erősebbek.

Ebben a fejezetben láthattuk, hogy milyen kísérletek születtek a bíróságok, a törvényhozás, és a jogtudomány oldaláról az extraterritoriális joghatóság gyakorlásának szűkítésére, ezek a kísérletek többé-kevésbé egy évtizeden át befolyásolták az amerikai bíróságok joggyakorlatát, egészen a következő fejezetben bemutatandó, a Legfelsőbb Bíróság által hozott döntés megszületéséig.

#### **1.4. A hatáselv megerősítése**

A „mérlegelő teszt” teszt rendeltetése, és ez által a nemzetközi udvariassági-szívélyességi megfontolások jelentősége nem volt nyilvánvaló a joggyakorlatban. Míg néhány bíró úgy tekintett az Egyesült Államok és más államok érdekei mérlegelésének eredményére, mint egy előzetes feltételre a joghatóság megállapításához, addig más bírók úgy gondolták, hogy a „hatáselvet” önmagában elegendő a joghatóság megállapításához, s a „mérlegelő teszt” csupán egy üres gesztus a külföldi tiltakozók felé.[31] 1993-ban a Legfelsőbb Bíróságnak döntést kellett hoznia a Hartford Fire Insurance Co. v. California[32] ügyben, így mindenki azt várta, hogy a legfőbb bírói fórum megalkot majd egy olyan világos tesztet, amely segítségével értékelni lehet más államok érdekeit a területen kívüli joghatóság megállapításánál. A

Legfelsőbb Bíróság azonban nem váltotta be ezeket a várakozásokat, nem hogy szűkítette volna az extraterritoriális joghatóság terjedelmét, hanem visszatérve az ALCOA döntés szelleméhez a „hatásteszt” megerősítésével bővítette azt, lehetőséget adva így az Egyesült Államok versenyjogának területen kívüli alkalmazása miatti minden eddiginél nagyobb nemzetközi súrlódásokra.

Az ügyben 19 tagállam és számos magánszemély indított pert amerikai biztosítók és londoni viszont-biztosítók egy csoportja ellen. Az alpereseket azzal gyanúsították, hogy megsértették a Sherman Act rendelkezéseit, amikor arra vették rá az angol viszontbiztosítókat, hogy azok bojkottáljanak egyes amerikai biztosítókat, rákényszerítve őket olyan típusú biztosítási termékek (környezetszennyezési biztosítások) piacról történő kivezetésére, melyeket az alperesek nem akartak felkínálni. Ezen versenyellenes magatartás eredményeként 1985 novemberére eltűntek a környezetszennyezési biztosítások a vállalati biztosítások piacáról. Mivel az ügyben angol viszontbiztosító társaságok is érintve voltak, az eljáró bíróságoknak el kellett dönteniük, alkalmazható-e az angol biztosítók cselekedeteire a Sherman Act. A Kerületi Bíróság a nemzetközi udvariassági-szívélyességi megfontolásokra hivatkozva úgy döntött, hogy nem gyakorolja joghatóságát. A Fellebbviteli Bíróság ezzel ellentétesen döntött, mondván: az Egyesült Királysággal való jogi és politikai konfliktus lehetőségét felülmúlták olyan más tényezők, melyek a joghatóság gyakorlása mellett szóltak. A Legfelsőbb Bíróság szűk többséggel[33] megerősítette, hogy a joghatóság fennáll és gyakorolható.

Az ügyben hozott döntésével a Legfelsőbb Bíróság gyakorlatilag jelentéktelenné tette a „mérlegelő tesztet”. Egyrészt a bíróság kijelentette, hogy a szóban forgó teszt nem befolyásolja az extraterritoriális joghatóság vindikálását, s inkább a bíróság azon diszkrecionális jogköréhez tartozik, hogy gyakorolja-e joghatóságát vagy nem.[34] Ez az értelmezés ahhoz a következtetéshez vezet, hogy végül is a „mérlegelő teszt” mellőzhető, a bíróságok eltekinthetnek az alkalmazásától. Másrészt a bíróság úgy találta, a nemzetközi udvariassági-szívélyességi megfontolások kizárólag akkor tanácsolnák a joghatóság gyakorlásától való tartózkodást, ha valódi konfliktus merülne fel az Egyesült Államok és más állam joga között. A bíróság értelmezésében valódi konfliktus csak akkor merül fel, ha a külföldi jog arra kötelezi az alperest, hogy az ellentétesen cselekedjen az Egyesült Államok jogával. Ezért nem beszélhetünk konfliktusról akkor, amikor az alperes magatartását bátorította a másik állam, vagy a magatartás összhangban volt a másik állam által tanúsított valamilyen politikával. Souter bíró így indokolta a Legfelsőbb Bíróság döntését: „mostanára jól megalapozottá vált, hogy a Sherman Act rendelkezéseit minden olyan külföldi magatartásra alkalmazni kell, amelynek szándékában állt, és amely ki is váltott valamilyen hatást az Egyesült Államokban”. [35] A fenti két okfejtés teljesen figyelmen kívül hagyja az általunk korábban idézett Third Restatement of the Foreign Relations Law of the United States 402. és 403. szakaszát, és a mellett foglal állást, hogy a „mérlegelő teszt” nem része a joghatóságról való döntésnek.

A Hartford Fire Insurance döntésben a korábban a szövetségi-tagállami viszonyban meglévő immunitás mintájára a Legfelsőbb Bíróság immunitást[36] adott a külföldi személyek által elkövetett azon magatartásokra, melyeket valamely más ország joga követelt meg a személyektől. Azaz az amerikai bíróságoknak tartózkodniuk kell az amerikai versenyjogi szabályok alkalmazásától minden olyan esetben amikor a sérelmezett magatartást más állam joga követeli meg. Összességében azonban a Legfelsőbb Bíróság döntésének köszönhetően a bírósági gyakorlatban szélesedett az amerikai versenyjog extraterritoriális alkalmazása, újabb nemzetközi tiltakozásokat kiváltva.

A tiltakozásra mintegy válaszul az FTC és a DoJ közös irányelvet adtak ki a trösztellenes jogszabályok nemzetközi tranzakciókra való alkalmazásáról.[37] Az irányelvből többek közt kiderül, hogy az ügynökségek[38] figyelembe fogják venni a nemzetközi udvariassági-szívélyességi megfontolásokat és más államok érdekeit akkor, amikor arról döntenek, hogy

per indítanak valamely vállalkozás ellen, vagy pedig különleges jogorvoslatokat keressenek. Az irányelv részletes listát ad arról, milyen szempontok alapján döntenek az ügynökségek, ezek a szempontok teljesen hasonlóak a Timberlane ügyben általunk is említettekkel. Meg kell jegyeznünk, hogy az ügynökségek ezen önkorlátozó álláspontja nem érinti a magánszemélyek, vállalatok által indított pereket, aligha várható el tőlük más államok érdekeinek hasonló mérlegelése. Mint korábban is említettük, az Egyesült Államokban – az Európában megszokott modellektől eltérően – a versenyjogi jogszabályok kikényszerítését elsősorban a bíróságok végzik[39], s az ügynökségek által kiadott irányelv sem a bíróságokat (joghatóságuk megállapításakor), sem a magánszemélyeket, vállalatokat (keresetük benyújtásakor) nem köti, s a tapasztalatok szerint még csak nem is befolyásolja.

Az extraterritoriális joghatóságnak az Egyesült Államok jogában történő kifejlődésével foglalkozó rész zárásaként két olyan jogesetet fogok bemutatni, melyek a területen kívüli joghatósággal kapcsolatos két érdekes kérdésre adnak választ: 1. Megállapítható-e külföldi személy büntetőjogi felelőssége külföldön elkövetett versenykorlátozó cselekménye miatt? 2. Követelheti-e külföldi személy amerikai bíróságok előtt olyan kár megtérítését, amelyet külföldi személy külföldön okozott?

### **1.5. Büntetőjogi felelősség az amerikai versenyjog extraterritoriális alkalmazásában**

1997-ben a United States v. Nippon Paper ügyben[40] az amerikai bíróságoknak azt kellett eldönteniük, hogy alkalmazható-e büntetőjogi kontextusban az amerikai versenyjog egy olyan külföldön elkövetett árrögzítő magatartásra, amely szándékolt hatással volt az Egyesült Államok belső piacára. A DoJ azzal gyanúsította a Nippon Papert, hogy annak jogelődje 1990-ben egy amerikai vállalattal (Appleton Papers Inc.) és két magányszeméllyel közös tárgyalásokat tartott Japánban, s mely tárgyalások eredményeként a felek megállapodtak abban, hogy bizonyos fax papírok árát közösen fogják emelni a kanadai és az amerikai piacon a nagyobb profit elérésének érdekében. A DoJ a nyomozást követően büntető eljárást indított a Nippon Paper ellen a Bostoni Szövetségi Bíróság előtt. A vádirat[41] szerint: „az alperes tevékenységének lényegesen káros hatása volt az amerikai gazdaságra, és ésszerűtlenül korlátozta a kereskedelmet, megsértve ezzel a Sherman Act első paragrafusát”[42]. Az alperes tagadta bűnösségét, s többek közt azzal érvelt, hogy a kérdéses tevékenységeket „teljes egészében Japánban követték el, s így a vádirat nem tudja kellően bizonyítani, hogy azok a Sherman Act első paragrafusa értelmében büntettek lennének”.[43] Az első fokon eljáró bíróság elfogadta ezt az érvelést és elutasította a keresetet.

A döntés ellen a DoJ fellebbezett, s az ügy az Első Kerületi Fellebbviteli Bírósághoz[44] került. A bíróság annak eldöntését, hogy a Sherman Act büntetőjogi előírásait lehet-e alkalmazni külföldön megvalósuló tevékenységekre, azzal kezdte, hogy szóról-szóra megvizsgálta magát a törvényt és az azt polgárjogi perekben alkalmazó döntéseket. Követve azt a régi elvet, miszerint egy törvény különböző részeiben előforduló azonos szavaknak és kifejezéseknek ugyanazt a jelentést kell tulajdonítani, a bíróság megjegyezte, a Sherman Act első szakasza teljesen ugyanazt a nyelvezetet használja a bűncselekmény és a polgárjogi jogsértés leírására. Ebből következőleg a bíróság a következőképp érvelt: „ha az első paragrafus alapján az olyan külföldön elkövetett cselekménynél, melynek szándékában állt, és okozott is lényeges hatásokat az Egyesült Államokban, a bíróságok megállapították a polgárjogi jogsértést, ugyanazon paragrafus alapján meg kell állapítani a büntetőjogi jogsértést is”.[45] A bíróság továbbá hivatkozott a Legfelsőbb Bíróságnak a Hartford Fire Insurance ügyben[46] hozott döntésére, amelyben a legfőbb bírói fórum kimondta: a Kongresszusnak a Sherman Act megszövegezéséből nyilvánvalóan kiderül azon szándéka, hogy annak előírásait extraterritoriális hatállyal is alkalmazni lehet polgárjogi perekben. „Mivel a Sherman Act szövege a Hartford Fire Insurance ügy óta nem változott, képmutatás

lenne, ha úgy tennénk, mintha a szavak elveszették volna tiszta jelentésüket csak azért, mert ez egy büntetőjogi eljárás”[47].

A Nippon Paper látva, hogy a bíróság területen kívüli hatállyal fogja alkalmazni a Sherman Act első paragrafusát, előterjesztette öt pontból álló védekezését: (1) nincs precedens arra, hogy a Sherman Act büntetőjog előírásait külföldön elkövetett cselekményre alkalmazták volna; (2) az esetjog azt az állítást erősíti, hogy a szövetségi jog, büntető ügyekben, területen kívüli hatállyal való alkalmazás elleni védelem erősebb, mint a polgári jogi ügyek esetén; (3) a DoJ és az FTC által közösen kiadott irányelv különbséget tesz büntetőjogi és polgári jogi esetek között az extraterritoriális joghatóság tekintetében; (4) a jogalkalmazás régi alapelve, hogy a homályos, kétértelmű törvényi megfogalmazást az alperes javára kell értelmezni; (5) büntető ügyekben nagyobb a nemzetközi igény arra, hogy a Sherman Act alkalmazásától, tekintettel a nemzetközi udvariassági-szívéllyességi megfontolásokra, tartózkodjanak az amerikai bíróságok. Az eljáró bíróság egyenként megvizsgálta ezeket az érveket, ám úgy találta, egyikük sem kellően megalapozott, így precedenst teremtve büntetőjogi perben is területen kívüli hatállyal alkalmazta a Sherman Act első szakaszát, megállapítva a Nippon Paper büntetőjogi felelősségét.

Bár ez volt az első eset, amikor a Sherman Act rendelkezéseit büntető ügyben extraterritoriálisan alkalmazták, mégis jól illeszkedik az amerikai versenyjog fejlődésének több évtizedes folyamatában. Az ügy természetéből kifolyólag hatalmas nemzetközi figyelmet keltett, s ismételten bebizonyította: az amerikai bíróságok elkötelezettek a mellett, hogy az amerikai versenyjogot minden olyan tevékenységre alkalmazzák, mely hatással van az amerikai kereskedelemre, vagy gazdaságra, legyen szó büntetőjogi vagy polgári jogi ügrről. A külföldiek egyre inkább úgy tekintettek az Egyesült Államok versenyügynökségeire és bíróságaira, mint a versenykorlátozó magatartások ellen küzdő 'világcsendőrökre', s innen már csak egy lépés az, amikor külföldiek indítanak pert amerikai bíróság előtt a nekik külföldön, külföldiek által okozott kár megtérítéséért.

### **1.6. Külföldi felperesek amerikai bíróságok előtt**

A közelmúltban egy olyan ügy került az Egyesült Államok Legfelsőbb Bírósága elé, melyben külföldi[48] károsultak egy csoportja kért háromszoros kártérítést svájci és német gyógyszergyártóktól. Az F. Hoffmann- La Roche Ltd v. Empagran S.A. ügyben[49] ukrán, panamai, ecuadori illetőségű felperesek indítottak kártérítési pert svájci és német alperesek ellen, azt állítva, hogy az alperesek által létrehozott kartell következtében jelentős kár érte őket. A kartell, mely Vitamins néven híresült el, az egész világra kiterjedt, s résztvevőit korábban az Egyesült Államok bíróságai több mint 800 millió dollárra büntették, míg a vállalatok egyes vezetőire börtönbüntetést szabtak ki. Az Európai Közösség is joghatósága alá vonta a kartellt[50], s a Hoffman-La Roche-t önmagában 462 millió euró büntetés megfizetésére kötelezte.

Az ügyben eljáró Columbiái Kerületi Fellebbviteli Bíróság[51] úgy döntött, hogy bár a felperesek külföldiek, és a sérelmezett tevékenység is teljes egészében külföldön követték el, mégis helyt ad a felperesek követelésének, és joghatóságot vindikál magának az ügyben. Indokolásként a bíróság kifejtette, hogy a globális kartellek nem igazán köthetők egy meghatározott országhoz; amikor egy külföldi vásárló szerződést köt egy multinacionális vállalattal a szerződés bármely államhoz köthető lesz, azok közül amelyekben a multinacionális vállalat jelen van, ezért nincs ok arra, hogy egy fél azon képessége, miszerint kártérítést követelhesen, attól függjön, hogy a multinacionális vállalat miként szervezi meg a tranzakcióit. Továbbá az egész világra kiterjedő kartellek károsítják az amerikai fogyasztókat is, mert egy globalizált világban nem létezik olyan fogalom mint 'belföldi árrögzítés', hisz az egyes piacokon meglévő árak hatnak egymásra. A kartell magatartástól való elrettentés, egyik



legjobb módja az, ha azt drágává teszik, ennek pedig egyik formája lehet, hogy megengedik külföldiek számára kártérítési perek indítását amerikai bíróságok előtt.

Az ügyet végül befogadta a Legfelsőbb Bíróság, s a kerületi bíróság ítéletével teljesen ellentétes döntésre jutott. A DoJ levelet intézett a legfőbb bírói fórumhoz a mellett érvelve, hogy ha az amerikai bíróságok ilyen ügyekben joghatóságot vindikálnának maguknak, az teljesen aláásná a DoJ vádalku programját, és nagyban megnehezíteni együttműködését a többi ország versenyhatóságaival. A vonatkozó jogszabályokat elemezve a Legfelsőbb Bíróság végül arra következtetésre jutott, hogy az FTAIA[52] kizárta annak lehetőségét, hogy külföldi állampolgárok kártérítést követeljenek amerikai bíróságnál abban az esetben, ha a kár kizárólagosan a külföldi magatartás külföldi hatásaiból származik. Tehát külföldi személyek csak akkor indíthatnak kártérítési pert az Egyesült Államok bíróságai előtt, ha annak a tevékenységnek, melyből káruk származik vannak hatásai az Egyesült Államokban. Az ítélet indoklásából kiderül: ha a sérelmezett cselekmény közvetlen, tényleges és előrelátható hatással van az amerikai piacra, az a „hatáselvnek” megfelelően megalapozza a bíróságok joghatóságát, és az amerikai állampolgároknak és jogi személyeknek lehetőségük van kártérítési per indítására. A bíróság ebben az esetben nem tenne különbséget amerikai és nem amerikai állampolgárok és jogi személyek között, azaz ha a sérelmezett tevékenység felett a „hatástesztnek” megfelelően van joghatósága az amerikai bíróságoknak, akkor külföldi államok és jogi személyek is indíthatnak kártérítési pert az amerikai bíróságok előtt. Ez a gyakorlatban az jelentené, hogy ha a világon bárhol tanúsított versenykorlátozó magatartás hatással van az amerikai piacra, akkor az amerikai bíróságok meg fogják állapítani a joghatóságukat, és ellóttük bármilyen „nemzetiségű” magánszemély és jogi személy indíthat kártérítési pert.

A Legfelsőbb Bíróság ezzel a döntéssel – bár a konkrét esetben elutasította a kártérítési követelést – rendkívüli mértékben kitágította az amerikai versenyjog extraterritoriális alkalmazásának határait, hisz ha a „hatás teszt” pozitív eredményt ad egy ügy kapcsán, akkor a világ bármely részéről érkező károsult pert indíthat az Egyesült Államok bíróságai előtt, ha kára a kérdéses üggyel kapcsolatos. Mivel a döntés még meglehetősen, „friss” ezért mostanáig nem alakult ki vele kapcsolatban határozott álláspont más országokban, de gyanítható, hogy sem az Európai Unió sem bármely más ország nem fogja jó szemmel nézni, ha vállalataikat amerikai bíróságok hatalmas kártérítések megfizetésére fogják kötelezni. Érdekes kérdés, hogy hogyan viszonyulna ahhoz az Egyesült Államok, ha más országok vagy például az Európai Unió bíróságai, hasonló joghatóságot vindikálva köteleznének kártérítések megfizetésére amerikai vállalatokat.

## **II. A fúziókontroll extraterritoriális hatálya az Egyesült Államok jogában**

Mint láthattuk, az amerikai versenyjog területen kívüli hatályának kiterjesztésére a trösztellenes ügyek mentén a Sherman Act rendelkezéseit alkalmazva került sor. A következőkben azt kívánjuk megvizsgálni, hogy a vállalati koncentrációk és azokon belül is a fúziók felügyeletét milyen szervek, mely jogszabályok alapján végzik, s az érdekesebb ügyeket kiemelve megpróbálunk képet adni a joggyakorlatról is.

A vállalati koncentrációk, így a fúziók felügyeletét az Egyesült Államokban a korábban már megismert két ügynökség, az FTC és a DoJ végzik. A tervezett tranzakciót az érintett vállalatok mindkét ügynökségnek előzetesen kötelesek bejelenteni, amennyiben a tervezett koncentráció nagysága eléri a jogszabályokban meghatározott mértéket, s a tranzakciót addig nem bonyolíthatják le, amíg arra nem kapnak engedélyt. Bár a koncentrációról mindkét ügynökséget értesíteni kell, a gyakorlatban ezekben az ügyekben többnyire az FTC jár el.

A vállalati koncentrációk ellenőrzésének szükségességéről több jogszabály is rendelkezik. A Clayton Act 7. szakasza[53] értelmében tilos egy személynek direkt vagy indirekt módon

megszereznie egy másik személy összes részvényét illetve vagyonát, vagy ezek egy részét ha „a kereskedelem bármely ágában, vagy a kereskedelemre hatással lévő tevékenységben az Egyesült Államok területén, az akvizíció hatására csökkenne a verseny, vagy az akvizíció monopólium létrejöttét eredményezné”[54]. Ez a törvényi rendelkezés tehát a koncentráció méretétől függetlenül tilt bizonyos tranzakciókat abban az esetben, ha azok a verseny csökkenéséhez vezetnek. Ha a Clayton Act előbb említett szakaszát jobban megvizsgáljuk világossá válik, hogy olyan tranzakciókat is tilt, amelyek nem az Egyesült Államok területén zajlanak le, de hatással vannak annak kereskedelmére, azonban ha a tranzakció versenykorlátozó hatásai az Egyesült Államokat nem érintik, akkor a törvényt nem lehet alkalmazni. Azaz ha tegyük fel két olyan külföldi vállalat kíván egyesülni, melyek az Egyesült Államokban valamely termék piacán jelentős pozíciókat birtokolnak, az FTC és DoJ meg fogja vizsgálni az egyesülés hatásait, és akár meg is tilthatja azt, vagy valamilyen feltételekhez kötheti annak jóváhagyását. Az FTC és a DoJ által közösen kiadott irányelv[55] leszögezi, hogy az ügynökségek csak akkor fogják külföldi vállalatok egyesüléseit vizsgálni, ha az egyesülésnek valamilyen lényeges hatása van az Egyesült Államokban, tehát az FTC és a DOJ eljárási kompetenciáját az ilyen ügyekben szintén a „hatásv” fogja megalapozni. Az irányelv szintén kifejezi az ügynökségek azon szándékát, hogy külföldi vállalkozások fúziója esetén igyekeznek majd összehangolni erőfeszítéseiket mindazon ügynökségekkel és hatóságokkal, amelyek szintén vizsgálják a kérdéses tranzakciót. Az irányelv mentén haladva 1997-ben az FTC joghatósága alá vonta két svájci gyógyszeripari óriás, a Sandoz és a Ciba-Geigy egyesülését[56]. Mindkét vállalatnak voltak amerikai leányvállalatai is. Az FTC azt állította az ügyben, hogy a fúzió következtében megszűnne a verseny és nehezebbé válna a piacra való belépés a génterápiás termékek és a kukorica gyomirtók piacán. Végül is egy közös megegyezés született az FTC és a fúzióban érdekelt két vállalat között, melynek értelmében az egyesülő felek a génterápia technológiáját és számos szabadalmat licencszerződés keretében átadtak a versenytársaiknak, s a Sandoznak értékesítenie kellett kanadai és egyesült államokbeli kukorica gyomirtó üzletágát. A szóban forgó üzletág, körülbelül 780 millió dollárt ért, ez volt az egyik legnagyobb értékű olyan üzletág- eladás, amelyet az FTC valaha is megkövetelt fúzió nélküli vállalatoktól.

A Hart-Scott-Rodino Act[57] egy másik fajta szabályozási mechanizmus mentén haladva teszi lehetővé a vállalati koncentrációk ellenőrzését. Pénzügyi küszöbértékeket állít fel[58], s arról rendelkezik, hogy ha valamely tervezett fúzió értéke a küszöbértékeket meghaladja, a résztvevő feleknek előzetesen be kell azt jelenteniük az ügynökségeknek. A tervezett fúziót mindaddig nem lehet lebonyolítani, amíg azt az ügynökségek nem engedélyezik. Az FTC és a DoJ a hozzájuk bejelentett fúziókkal kapcsolatosan gyakorlatilag háromféle döntést hozhatnak: a) a fúziót engedélyezik, mert úgy ítélik meg, hogy annak nem lesznek hátrányos következményei a versenyre és az Egyesült Államok kereskedelmére nézve; b) megtiltják a fúziót, mert annak nem kívánatos hatása lenne a versenyre, illetve az Egyesült Államok kereskedelmére; c) bizonyos feltételek mellett engedélyezik a fúziót.[59] A pénzügyi küszöbértékek természetesen a külföldi vállalatok fúzióira is vonatkoznak, a törvényhez kapcsolódó végrehajtási rendelet[60] azonban négy esetben kivételt tesz, így nem kell bejelenteni: (1) azokat a koncentrációkat, melyekben amerikai vállalatok szereznek meg olyan külföldi vállalatok vagyontárgyait vagy szavazati jogot biztosító részvényeit, melyeknek az Egyesült Államokban számított eladási értéke az ott lévő vagyontárgyaik értéke nem éri el a Hart-Scott-Rodino Act által felállított pénzügyi küszöbértékeket; (2) ha külföldi vállalatok hajtanak végre külföldi vállalatokban olyan akvizíciót, mely nem eredményez irányításszerzést amerikai vagyontárgyak felett, illetve olyan vállalat felett melynek értéke meghaladja a pénzügyi küszöbértékeket, vagy ha az akvizícióban érintett mindkét fél külföldi, és az összesített egyesült államokbeli eladási értéke és az egyesült államokbeli összesített vagyonuk egyenként nem éri el a 110 millió dollárt; (3) külföldi államok, ügynökségek,

hatóságok által végrehajtott akvizíciókról van szó[61]; (4) külföldi kormányok birtokában lévő vállalat hajt végre akvizíciót, ha az akvizíció célpontját jelentő vállalatot külföldi ország joga alapján hozták létre, illetve a vagyontárgyak külföldön vannak.

Azok a vállalatok, amelyeknek a Hart-Scott-Rodino Act alapján előzetesen be kellett volna jelenteniük az akvizíciójukat, és e köteleységüknek nem tettek eleget, bírsággal sújthatók.[62] Az egyik legnagyobb vihart kavaró eset[63] 1997-ben történt. A német dízelmotor alkatrészeket gyártó Mahle Inc. leányvállalatán a Mahle GmbH-n keresztül megvásárolta brazil versenytársának a Metal Leve S.A. 50.1 százalékát majd a tranzakció lezárása után egy hónappal bejelentette azaz FTC-nél. Az FTC vizsgálatot indított, s megállapította, hogy az akvizíció következtében monopóliumhoz közeli helyzet alakult ki a releváns piacon, s arra kötelezte a német vállalatot, hogy az adja el a frissen megszerzett brazil vállalatának amerikai érdekeltségeit. Az FTC külön bírságot[64] szabott ki a felekre azért, mert azok nem tettek eleget az előzetes bejelentési kötelezettségüknek. Több bizonyíték is arra utalt, hogy a vállalatok tisztában voltak vele, az általuk tervezett akvizíciót előzetesen be kell jelenteniük az FTC-nél, és mindaddig nem hajthatják végre azt, amíg nem kapták meg a hozzájárulást, mégis szándékosan nem jelentették be, mert attól féltek, hogy az FTC megvétózná azt. Inkább vállalták a bírság megfizetését, mintsem kockáztassák annak lehetőségét, hogy az amerikai ügynökség esetleges vétója miatt nem hajthatják végre a tranzakciót.

1995-ben a Royal Dutch-Shell és a Montedison, a világ két legnagyobb polipropilén gyártója egy hat milliárd dollárt érő vegyes-vállalatot akart létrehozni Montell néven. Az Európai Bizottság megvizsgálva a körülményeket zöld utat adott a tranzakciónak. Az FTC kifogásolta a Montell létrehozását és vizsgálatot indított, melynek eredményeként megállapította, hogy a vegyes-vállalat létrejöttével lényegesen csökkenne a verseny számos polipropilén piacon. Végül is közös megegyezés született az FTC valamint a Royal Dutch-Shell és a Montedison között: a Shell el kellett adja minden polipropilén ágazatát egy negyedik szereplőnek, aki így a Montell, a Montedison és a Shell versenytársa lett a polipropilén piacokon, valamint a Montell és a Montedison kötelezettséget vállalt arra, hogy a bármelyikük által a jövőben szabadalmaztatott polipropilén technológiát nem osztják meg egymással az Egyesült Államok piacán. Az Európai Bizottság az FTC döntését követően felülvizsgálta saját döntését annak érdekében, hogy az konzisztens legyen az amerikai ügynökség döntésével.

Amint az ebből a fejezetből is kiderült, a vállalati koncentrációk ellenőrzésében a két amerikai versenypolitikai ügynökség extraterritoriálisan alkalmazza a vonatkozó amerikai jogszabályokat. A területen kívüli joghatóság két pilléren nyugszik: egyrészt a már korábban, a Sherman Act alkalmazása során kifejlesztett „hatáselven”, másrészt pedig a Hart-Scott-Rodino Act által megállapított pénzügyi küszöbértékeken, melyeknek abszolút hatálya van, s alkalmazásukkor az FTC és a DOJ nincs tekintettel országhatárookra. Mivel a küszöbértékek abszolút joghatóságot keletkeztetnek az FTC és a DOJ bárkivel szemben eljárhat aki megfelel ezeknek az értékeknek, és akit a végrehajtási rendelet[65] nem von ki a törvény hatálya, s így az ügynökségek joghatósága alól. Később látni fogjuk, hogy az Európai Bizottság vállalati koncentrációkat ellenőrző eljárásában szintén ez a két tényező, a hatáselv és a küszöbértékek teljesítése fogja a joghatóságot megalapozni.

### **III. Az extraterritoriális hatály megjelenése az Európai Közösség versenyjogában**

Amint azt az előző részben bemutattuk, akkor, amikor az amerikai versenyjog extraterritoriális alkalmazhatóságát az ALCOA ügyben a Legfelsőbb Bíróság kimondta, az Európai Közösség még nem is létezett. Az Európai Gazdasági Közösséget létrehozó Római Szerződésben azonban már ott találjuk a versenykorlátozó magatartások tilalmát kimondó 81. és 82. cikket[66], amelyek kifejezetten Németország nyomására kerültek bele a szerződésbe. A közös piac létrehozásával ésszerűnek tűnt az, hogy közösségi szinten is kimondják a

versenykorlátozó magatartások tilalmát. A 81. és a 82. cikkeket megvizsgálva megállapíthatjuk, azok semmilyen rendelkezést nem tartalmaznak arról, vajon extraterritoriálisan is alkalmazhatóak-e. A választ természetesen ismét a joggyakorlatban találhatjuk meg. Az Európai Bizottság és az Európai Bíróság egymást követő eseti döntéseikben folyamatosan bővítették a 81. és 82. cikkek területen kívüli hatállyal való alkalmazhatóságát, megközelítve de el nem érve az amerikai versenyjog extraterritoriális alkalmazhatóságának mértékét. A következőkben felvázoljuk azt a lépcsőzetes folyamatot, melynek eredményeképp a Közösség intézményei kimondták és kiterjesztették az Európai Unió versenyjogának területen kívüli hatályát.

### **3.1. Lépések az extraterritoriális hatály felé**

1972-ben a Béguelin ügy[67] kapcsán merül fel először a 81. cikk extraterritoriális alkalmazása. Egy japán gyártó olyan értékesítési szerződét kötött a francia forgalmazójával, melynek keretében nemzeti határok mentén osztották fel a közösségi piacot. Az Európai Bizottság döntése értelmében ezzel a magatartással megsértették a 81. cikk (1) bekezdésében foglaltakat. Mivel a jogsértő megegyezésben részes felek egyike a Közösségen belüli volt, és a Japán vállalat megbírságolása nem került szóba, az Európai Bíróság a nélkül tudta az ügyet joghatósága alá vonni, hogy annak meglapozásához, bármilyen elvet ki kellett volna fejlesztenie.

Egy évvel később a Dyestuffs ügyben[68] aztán a Bíróság már nem tudta megkerülni az extraterritoriális joghatóság kérdését. A Bizottság hosszas nyomozást folytatott, melynek eredményként megállapította, hogy az anilin festékek gyártói kartell megállapodást kötöttek a közös piacra vonatkozólag. Az egyik fő gyanúsított az ICI vállalat, amely az Egyesült Királyságban volt bejegyezve[69], a belga leányvállalatának adott utasításokon keresztül megsértette a 81. cikk (1) bekezdését. A Bizottság pénzbüntetést rótt ki összehangolt magatartás miatt az ICI-ra, döntését így indokolta: „Az Európai Közösséget létrehozó szerződés 81.(1) szakaszának értelmében minden vállalatok közti megegyezés, minden vállalatok társulásai által hozott döntés, és minden összehangolt magatartást, amely hatással lehet a tagállamok közti kereskedelemre, és amelynek célja vagy hatása az, hogy megelőzze, korlátozza vagy eltorzítsa a versenyt a közös piacon, meg kell tiltani, mint olyat, ami nem egyeztethető össze a közös piaccal. Következésképp a Szerződés versenyjogi szabályait minden olyan versenykorlátozó magatartásra alkalmazni kell, melyek a 81. szakasz (1) bekezdésében felsorolt hatással járnak”[70]. A Bizottság tehát indoklását egy szűkített „hatáselvre” alapította. Nem ment olyan messzire, mint az amerikai Legfelsőbb Bíróság az ALCOA ügygel, és nem egy általános hatáselvet mondott ki, hanem csak azokat a hatásokat kiváltó tevékenységekre terjesztette ki a Szerződés hatályát, amelyek a 81. szakasz (1) bekezdéséből explicite következnek. Az ICI fellebbezett a Bizottság döntése ellen, többek közt arra hivatkozva, hogy az Európai Bizottság nem alkalmazhatja a versenyjogi szabályokat a Közösségen kívül bejegyzett vállalatra. A Bizottság a „hatáselv” kifejtése mellett arra hivatkozott, hogy habár a leányvállalatoknak önálló jogi személyiségük van a Közösségen belül, mégis a valóságban azok az anyavállalat által adott utasításokat hajtják végre, így az ICI „meghosszabbításai” voltak a közös piacon.

Mayras Közösségi Főtanácsnok a „hatáselv” talajáról úgy érvelt, hogy a Bizottság döntését fenn kell tartani. Véleménye szerint az extraterritoriális joghatóság vindikálásához négy feltétel szükséges: a versenykorlátozó magatartás hatásának közvetlennek, azonnalinak, lényegesnek, és ésszerűen előreláthatónak kell lennie. A joghatóság oldaláról közelítve két részre osztotta azt, megkülönböztetve az előírot (a bírság kiszabása) a végrehajtótól (a kiszabott bírság behajtása). Ha az Európai Bíróság megsemmisítette volna a Bizottság döntését elutasítva a hatáselvet, az azt jelentette volna, hogy a Bizottságot teljesen leszereli a közös piacot érintő külföldi vállalatok versenykorlátozó tevékenysége elleni harcban. Természetesen a Bíróság ezt nem akarta felvállalni, így fenntartotta ugyan a Bizottság

döntését, de nem a hatáselv talaján, hanem a korábban már kifejlesztet „egységes gazdasági entitás” elvére[71] hivatkozva: „Ahol a leányvállalat nem élvez valódi autonómiát abban, hogy meghatározza piaci magatartását, a 81. szakasz (1) bekezdését az általa és az anyavállalat által alkotott egységes gazdasági entításra kell alkalmazni”[72]. A Bíróság az ítéletében a két lehetséges út közül azt választotta, amely kevesebb nemzetközi konfrontációhoz vezetett[73], lehetősége volt ugyanannak az eredmények az elérésére, anélkül, hogy a nemzetközi ellenszenv által övezett „hatáselvre” kellett volna alapítania döntését. A „hatáselvre” nem hivatkozott sem a rendelkező részben, sem az indoklásban. Ebből a hallgatásból a Bizottság illetékesei arra következtettek, hogy a közösségi jog elismeri: a „hatáselv” alapot ad extraterritoriális joghatóság vindikálására.

### **3.2. Az extraterritoriális hatály kialakítása**

Végül is 1985-ben egy olyan ügy került az Európai Bíróság elé, amelyben nem volt megkerülhető a hatáselv kérdése, a Bíróságnak állást kellett foglalnia. Ez az ügy Woodpulp[74] néven híresült el, s bizonyos mértékig fordulópontot jelentett a közösségi verseny jog extraterritoriális alkalmazásában. A Bizottság azt gyanította, hogy a facellulóz piac szereplőinek egy jelentős köre árkartellbe tömörült és nyomozást kezdett, melynek eredményeként bebizonyosodott, hogy 41 előállító és két kereskedelmi társaság hangolta össze piaci gyakorlatát, megsértve ezzel a 81. szakasz (1) bekezdését. Mindegyik, a kartellben résztvevő cégnek külföldön volt a székhelye, de legtöbb vagy üzletággal, vagy leányvállalattal, vagy ügynökséggel rendelkezett a Közösségen belül. A Bizottság mind a 43 kartellben résztvevő céget megbírságot, melyek közül néhányan fellebbeztek az Európai Bírósághoz. A védelem két különálló érvrendszert állított fel: egyrészt arra hivatkoztak, hogy a felek között nem volt kartell, véletlenszerűen tanúsítottak párhuzamos piaci magatartás, másrészt állításuk szerint a Bizottságnak nincs joghatósága arra, hogy külföldi vállalatokkal szemben alkalmazza a közösségi versenyjogot. A bíróság ügy döntött, hogy először a joghatóság kérdésével foglalkozik[75], majd ez követően vizsgálja a kartellel kapcsolatos alperesi védekezést.[76] A továbbiakban a kartell kérdésével[77] nem kívánunk foglalkozni, mivel az nem tartozik e tanulmány témájába.

A Woodpulp I ügyben résztvevő Darmon Közösségi Főtanácsnok, áttekintve az Egyesült Államok joggyakorlatát és a nemzetközi jog vonatkozó részeit, arra a következtetésre jutott, hogy a Közösségnek a „hatáselv” alapján ebben az ügyben igen is vindikálnia kell a joghatóságot, és a Közösség szerveinek alkalmazniuk kell a közösségi versenyjogot az érintett vállalatokkal szemben, s a fellebbezési kérelem elutasítását kérte. A Bíróság, bár a fellebbezési kérelmet elutasította, ismételten vonakodott a „hatáselv” alkalmazásától, ezért másként építette fel érvelését: „Meg kell említeni, hogy a 81. szakaszt megsértése, azaz olyan megállapodás megkötése mely csökkenti a közös piacon belüli versenyt, olyan magatartás, mely két elemből épül fel, a megállapodás megkötéséből – mely történhet kifejezett döntéssel, vagy összehangolt gyakorlattal - és annak megvalósításából. Ha a versenyjog által lefektetett tilalmak alkalmazhatósága azon múlna, hogy hol született meg a megállapodás, döntés, vagy összehangolt gyakorlat, akkor nyilvánvalóan könnyűvé tennénk a vállalkozások számára, hogy elkerüljék ezeket a tilalmakat. A döntő tényező éppen ezért az, hogy a megállapodás hol került megvalósításra.”[78] „Következésképp a Közösség joghatóságát arra, hogy ilyen ügyekben alkalmazza versenyjogi szabályait, a territorialitás elve alapozza meg, mely általánosan elismert a nemzetközi jogban”[79]. A bíróság döntése, amely végig szándékosan kerüli a „hatáselv” vagy „hatások” fogalmak használatát, a „megvalósítás” kritériumának hangsúlyozásával a klasszikus territorialitás elvét tekinti a Közösség joghatósága alapjának.

Joggal merülhet fel bennünk két kérdés is a „megvalósítással” kapcsolatban: Mit értünk „megvalósítás” alatt? Különbözik-e a „hatáselvtől”, és ha igen, miben? A bíróság döntésének 17. paragrafusából levezethető, hogy a megvalósítás alatt az közösség fogyasztóinak történő közvetlen értékesítést kell értenünk, ami független attól, hogy az eladó létre hoz-e bármilyen

ügynökséget, irodát, leányvállalatot a Közösségen belül. A joghatóság tehát közvetlenül a Közösségen belüli értékesítésen alapul. A versenyjogi jogirodalmon belül vannak néhányan, akik úgy gondolják, ez a „megvalósítás” kritérium nem alapoz meg joghatóságot[80]. A „hatáselv” és a „megvalósítás” kritériuma közti különbséget a negatív magatartás mentén lehet érzékelni. Ha Közösségen kívüli vállalatok abban egyeznek meg, hogy nem vásárolnak a közös piacon, vagy nem adnak el a közös piacra, akkor néhány releváns piacon ezzel befolyásolhatják a piaci árakat, viszont velük szemben az Európai Bizottság nem tud fellépni, hisz semmilyen közvetlen értékesítésre nem került sor, aminek következtében a „megvalósítás” kritériuma nem áll fenn, következésképp a Közösségnek nincs joghatósága a szóban forgó vállalatok tevékenysége felett. Ezzel szemben az Egyesült Államok által alkalmazott „hatáselv” ilyen esetben is lehetőséget ad joghatóság vindikálására, hisz a vállalatok tevékenysége következtében hatások érték az amerikai piacot, az árak emelkedtek egyes releváns piacokon. Az ilyen hatások egyértelműen megfelelnek a „hatásteszt” által felállított követelményeknek, hisz közvetlenek, lényegesek és ésszerűen előreláthatóak.

Mint láthattuk, az Európai Unió versenyjoga jóval szűkebb spektrumban bír extraterritoriális hatállyal, mint az Egyesült Államok versenyjoga. Az ALCOA döntésben megformált „hatáselv” - ami csak az első lépés volt az amerikai versenyjog extraterritoriális hatályának kiterjesztésében - már szélesebb körben tette lehetővé a területen kívüli jogalkalmazást az amerikai bíróságok számára, mint a Woodpulp ügyben megalkotott „megvalósítási kritérium”. Az amerikai joggyakorlat legújabb fejleményeként, ahogy azt tanulmányunkban már kifejtettük, külföldi személyek is kérhetnek versenykorlátozó magatartás miatt kártérítést amerikai bíróságok előtt bizonyos feltételek mellett. Az Európai Unió versenyjogának az amerikaihoz hasonló széleskörű extraterritoriális alkalmazását egyre több hang követeli a Közösségen belül. Legfőbb érvük az, hogy az Egyesült Államok és az Európai Unió között fel-fellángoló kereskedelmi háborúknak, az Egyesült Államok nagyobb jogi arzenállal rendelkezik európai cégek tevékenységének vizsgálatára, s adott esetben azok megbírságolására, mint az Európai Unió. Az igazsághoz azonban az is hozzátartozik, hogy a fúziókontroll területét tekintve az Európai Bizottságnak valamivel nagyobb körben alapozza meg joghatóságát a Fúziókontroll Rendelet[81], mint az amerikai Clayton Act[82] és Hart-Scott-Rodino Act[83] az FTC és a DoJ joghatóságát.

#### **IV. A fúzió kontroll extraterritoriális hatálya az Európai Unió jogában**

Ha az Európai Unió versenyjogának extraterritoriális hatályát elemezzük, akkor a Római Szerződés 81. és 82. cikkei mellett vizsgálnunk kell a közösségi fúziókontrollt is. A fúziókontroll rendelet[84] extraterritoriális alkalmazása a gyakorlatban jóval nagyobb ellenállást és nemzetközi tiltakozást váltott ki, mint a többi közösségi versenyjogi szabályozás, ezért tanulmányunkban nagyobb hangsúllyal kívánunk foglalkozni e témakörrel. Az Európai Unió versenyjogában kiemelt helyet foglal el a vállalati koncentrációk ellenőrzése. A fúziókontrollt a közösségi léptékű fúziók esetén a Bizottság végzi, míg a nem közösségi léptékű fúziók felülvizsgálatát az egyes tagállamok versenyhatóságainak feladatkörébe tartozik. A közösségi fúziókontroll alapjait a Római Szerződés 81. és 82. cikkeinek kiterjesztett értelmezése adja, míg a konkrét anyagi jogi és eljárásjogi szabályokat az Európai Tanács 139/2004/EK rendelete tartalmazza. A vállalati koncentrációk ellenőrzéséről szóló első rendeletet[85] több évtizedes előkészítés után adta ki a Tanács 1989-ben, ezt jó néhány alkalommal módosították, melyek közül az 1997-es módosítási csomagot kell kiemelnünk, ami a Közösség joghatóságát is érintette. A gyakorlati alkalmazás valamint a nemzetközi tapasztalatok birtokában több kezdeményezés is született a rendelet felülvizsgálatára, újraalkotására. Ezeket az elképzeléseket foglalta össze a Bizottság által összeállított és 2001-ben kiadott „fúziós zöld könyv”[86], melyet felhasználtak a teljes közösségi versenyjogi szabályozást megújító folyamat részeként elfogadott második fúziókontroll rendelet[87] megalkotásakor. Terjedelmi korlátok miatt nem áll módunkban a

második rendeletben foglalt összes változtatást bemutatni, így csak azokkal kívánunk foglalkozni, melyek kapcsolódnak e tanulmány témájához.

#### **4.1. A Közösség joghatósága**

A Közösség joghatósággal rendelkezik minden olyan összefonódás felett, mely közösségi léptékű. Az 1. cikk (2) bekezdése szerint az összefonódás akkor közösségi léptékű, ha az összes érintett vállalkozás összevont teljes világméretű forgalma meghaladja az 5 milliárd ECU-t, és az érintett vállalkozások közül legalább kettőnek a teljes közösségi szintű forgalma egyenként meghaladja a 250 millió ECU-t, kivéve, ha az érintett vállalkozások mindegyike a teljes közösségi szintű forgalmának kétharmadát egy és ugyanazon tagállamon belül bonyolítja le. Tehát ha a (2) bekezdésben található 3 konjunktív feltétel teljesül, akkor az összefonódás közösségi léptékűnek minősül, s a Közösség joghatósággal bír felette.

Már a rendelet megalkotását követő években felmerült a határértékek csökkentésének igénye, de mivel az ehhez szükséges egyhangúságot nem sikerült biztosítani a Tanácsban, ezért egy kompromisszumos második szűrő került be a szabályozásba 1997-ben. Eszerint, ha egy tranzakció nem felel meg az előbb említett feltételeknek, akkor is közösségi léptékű, ha az összes érintett vállalat teljes világméretű forgalma meghaladja a 2.5 milliárd ECU-t, és minden érintett vállalat együttes forgalma legalább három tagállamban meghaladja a 100 millió ECU-t, valamint az előző rendelkezés alapján számításba vett legalább három tagállam mindegyikében legalább két érintett vállalkozás mindegyikének a teljes forgalma meghaladja a 25 millió ECU-t, és legalább két érintett vállalat mindegyikének a teljes közösségi szintű forgalma meghaladja a 100 millió ECU-t, kivéve, ha az érintett vállalatok mindegyike teljes közösségi szintű forgalmának kétharmadát egy és ugyanazon tagállamon belül bonyolítja le. Ha tehát valamely tranzakció megfelel az előbb ismertetett 5 konjunktív feltételből álló követelménynek, az szintén közösségi joghatóságot eredményez.

Ha megvizsgáljuk a két, az érintett vállalatok forgalmára támaszkodó követelményrendszert[88], arra a következtetésre juthatunk, hogy azok elviekben a Közösség abszolút joghatóságát eredményezik, azaz valamelyikük teljesülése esetén a Bizottság lefolytathatja a rendeletben meghatározott eljárást az adott tranzakcióval kapcsolatban, a világ bármely részén menjen is végbe az. Ez nagyon sok esetben azt jelentheti, hogy a Közösség extraterritoriális joghatósággal rendelkezik. Természetesen ezzel az Európai Tanács is tisztában volt, az eredeti rendelet-tervezetben volt is egy olyan rész, mely az amerikai szabályozáshoz hasonlóan[89] bizonyos Közösségen kívüli összefonódásokat kivont volna a rendelet hatálya alól, de az egyhangú támogatottság hiánya miatt ez a rendelkezés kimaradt a rendelethől. Többször is felmerült a szabályozás megváltoztatásának szükségessége[90], de végül a második fúziókontroll rendelet is átvette az említett két szűrőt.

Mivel az 1. cikkbe foglalt két joghatósági teszt csak a világméretű és a közösségi forgalomra támaszkodott, elkerülhetetlen volt, hogy olyan, a Közösségen kívül bejegyzett, vállalkozások is a Közösség joghatósága alá kerüljenek, amelyek résztvettek a Közösségen belül végbemenő tranzakciókban. Sőt, a küszöbértékek segítségével a Bizottság olyan a Közösségen kívül végbemenő tranzakciókat is joghatósága alá vonhat, amelyek semmilyen, vagy minimális hatással vannak a közös piacra. Ez a széles joghatóság az esetek többségében nem jelent igazi problémát, mert a kérdéses tranzakció összeegyeztethető a közös piaccal[91]. Számos esetben[92] külföldi cégek bejelentették az általuk tervezett fúziót a Bizottságnál, és meg is kapták ez engedélyt egy hónapon belül. Mindemelllett a Közösségen kívüli vállalatok tiltakozhatnak a Bizottság joghatósága ellen, különösen akkor, ha az általuk tervezett fúziót a Bizottság nem nézi jó szemmel.

#### **4.2. Az eljárás**

A fúziókontroll rendelet alkalmazását a Bizottság versenyjogi főigazgatóságán[93] belül működő Fúziós Munkacsoport (Merger Task Force) végzi. A rendelet működésének alapját a

kötelező előzetes bejelentés adja. Ha egy tranzakció méreténél fogva közösségi léptékű, akkor az abban résztvevő feleknek be kell jelenteniük azt a Bizottságnál, melyre egy hét áll rendelkezésükre a nyilvános felvásárlási ajánlat megtételétől, az ellenőrző részesedés megszerzésétől, vagy a szerződés megkötésétől, attól függően, hogy az összefonódás milyen formában zajlik, és a hogy a fenti események közül melyik következik be előbb. A bejelentés egy, a Bizottság által összeállított, meglehetősen sok kérdést tartalmazó formanyomtatvány segítségével zajlik, melynek elmulasztását a Bizottság súlyos pénzbüntetéssel szankcionálja. A bejelentési kötelezettséggel terhelt, de be nem jelentett tranzakció főszabály szerint érvénytelen. A bejelentést követően a Bizottság döntéséig a tranzakció úgynevezett függő helyzetbe kerül, mindaddig nem lehet végrehajtani, amíg azt a Bizottság nem hagyja jóvá. A notifikációt követően sor kerülhet meghallgatásokra, tárgyalásokra, egyeztetésekre, a tranzakcióban érdekelt vállalatok vázolhatják elképzeléseiket, piaci terveiket, megpróbálhatják meggyőzni a Bizottságot arról, hogy a tranzakció nem vezet a verseny csökkenéséhez a közös piacon. Ha a Bizottság a vizsgált összefonódást a közös piaccal összeegyeztethetőnek tartja - mely megnyilvánulhat engedély kiadásában, de a Bizottság hallgatásában is[94] - akkor az eljárás le is zárul ebben az első szakaszban. Az eljárás első szakaszának lebonyolítására egy hónap áll a Bizottság rendelkezésére[95]. Az eljárás el sem indul abban az esetben, ha a Bizottság megállapítja, hogy a szóban forgó tranzakció nem tartozik a rendelet hatálya alá.

Ha a Bizottságnak az összeolvadással kapcsolatban komoly fenntartásai vannak, akkor sor kerül az eljárás második szakaszára, s megkezdődik a tranzakciónak, illetve hatásainak részletes vizsgálata, melyre négy hónap áll a Bizottság rendelkezésére. Ebben a szakaszban a Bizottság további információkat, dokumentumokat, adatokat kérhet a felektől. Természetesen a felek előadhatják ellenvetéseiket, kifejthetik álláspontjukat az összefonódásról, kísérletet tehetnek a Bizottság kételyeinek eloszlatására. Amennyiben a Bizottságnak továbbra is fenntartásai lennének, a felek különböző versenysemlegeségi vállalásokat tehetnek a jóváhagyó döntés megszerzésének érdekében. A vizsgálat eredménye négyféle lehet: a) a tranzakció engedélyezése; b) a tranzakció megtiltása; c) a tranzakció engedélyezése feltételekkel; d) a korábban megadott engedély visszavonása[96]. A Bizottság által szabott feltételek sokfélék lehetnek: meghatározott vagyonrész, vagy üzletész elidegenítése, vállalati részesedések csökkentése, meghatározott tevékenység elidegenítése, kizárólagossági szerződések felbontása, illetve ilyenek kötésétől való tartózkodásra kötelezés. Ezeknek a feltételeknek olyanoknak kell lenniük, melyek teljesíthetőek, arányban állnak az elérendő céllal és biztosítják, hogy a verseny ne csökkenjen a tranzakciót követően a releváns piacokon.

A Bizottság döntését határozatba foglalja, s megküldi azt a feleknek. Amennyiben a felek ezzel nem értenek egyet, akkor a Bizottság határozatának felülvizsgálatát kérhetik az Elsőfokú Bíróságtól. A következőkben a rendelet extraterritoriális hatályát, és ennek következményeit kívánjuk megvizsgálni néhány vitatott, olykor heves nemzetközi tiltakozást és diplomácia bonyodalmakat kiváltó jogeset segítségével.

#### **4.3. Az első extraterritoriálisan megvétőzött fúzió**

1996-ban a Gencor ügy[97] során a Bizottság megtiltotta a dél-afrikai Gencor és LPD közti fúziót, arra hivatkozva, hogy a fúzió következtében duopólium alakulna ki a platina és ródium piacán. Ez volt az első eset arra, hogy a Bizottság két külföldi vállalat fúzióját nem hagyta jóvá. A Gencor fellebbezett a döntés ellen az Elsőfokú Bíróságnál[98]. A tervezett tranzakcióban a Gencor és az LPD platina és ródium bányászattal foglalkozó üzletészre egyesült volna. Mindkét társaság Dél-Afrikában volt bejegyezve, azonban az LPD leányvállalata volt a londoni bejegyzésű Lonrho bányászati társaságnak. A Bizottság a fúzióról készített elemzéséből kiderül: a platinafémeket világszerte vásárolják, a legnagyobb



fogyasztó Japán (kb. 50%), míg az Egyesült Államok és Európai Unió nagyjából ugyanakkora részt hasít ki (20-20%). A világpiacon forgó platinafémek körülbelül 75%-a Dél-Afrikából származik, s Dél-Afrika rendelkezik a készletek nagy részével is (kb. 85-90%). Dél-Afrikában a legnagyobb kitermelő az ott bejegyzett Anglo-American volt, aki a világpiacon eladásokból 50%-kal részesedett, míg a Gencor és LPD egyaránt 17-17%-ot mondhatott magáénak.

A tervezett fúziót a felek bejelentették a dél-afrikai versenyhatóságoknál, valamint az Európai Bizottságnál is, mivel a résztvevők világméretű és közösségi forgalma meghaladta a fúziókontroll rendeletben felállított küszöbértékeket, s így a tranzakció közösségi léptékűnek minősült. A dél-afrikai versenyhatóságok úgy találták, hogy a tervezett fúzió nem vet fel versenyjogi problémákat, sőt azt kívánatosnak is tartották, mivel véleményük szerint a fúzió következtében létrejövő vállalat nagyobb versenyt tud támasztani a piacvezető Anglo-Americannal szemben[99]. A Bizottság megvizsgálva a tervezett tranzakciót úgy döntött, megtiltja a fúziót, arra hivatkozva, hogy annak eredményeként egy duopólium jönne létre a platinafémek Közösségen belüli piacán.

A Gencor megtámadta a Bizottság döntését az Elsőfokú Bíróság előtt arra hivatkozva, hogy a fúziókontroll rendelet nem alkalmazható abban az esetben, ha a kérdéses tranzakciót megvalósító tevékenységek a Közösségen kívül zajlanak. A Gencor úgy érvelt, hogy a fúzió Dél-Afrikában zajlott volna le, s a Woodpulp ügyben[100] megalkotott teszt értelmében a megvalósításra nem a Közösségen belül, hanem Dél-Afrikában került volna sor. Ha azonban nem alkalmazza a Bizottság a Woodpulp tesztet, akkor sem gyakorolhatja joghatóságát egy feltételezett jövőbeli magatartásra hivatkozva, amelyet a releváns piac szereplői esetleg tanúsítani fognak, s mely a jövőben lehet, hogy a Szerződés hatálya alá fog tartozni, de lehet hogy nem[101].

Az Elsőfokú Bíróság ítéletében fenntartotta a Bizottság döntését. Indoklásában előbb megállapítja: a Közösség rendelkezik joghatósággal a tranzakció felett, majd kijelenti, hogy a Bizottság a joghatóságát a nemzetközi joggal összhangban gyakorolta. A joghatóság kérdésében a bíróság kifejtette, hogy a fúziókontroll rendelet 1. cikke a közösségi léptékű koncentráció megállapításához nem követeli meg azt, hogy a résztvevő felek a Közösségen belül legyenek bejegyezve, vagy termelő illetőleg gyártókapacitásuk a Közösségen belül legyen[102]. A vállalati összefonódások esetében a Közösség joghatóságának megállapítása szempontjából lényegtelen a vállalatok székhelye, vagy termelési kapacitásuk allokációja. Amennyiben a résztvevő felek árbevétele eléri a rendeletben meghatározott küszöbértékeket, akkor a Közösség joghatósággal rendelkezik az összefonódás felett. A Gencor Woodpulp tesztrel kapcsolatos kifogását a Bíróság azzal utasította el, hogy a „megvalósítás” követelménye már a Közösségen belüli értékesítéssel megvalósul[103], tehát ez a teszt is azt az eredményt adná, hogy a Közösségnek van joghatósága a tranzakció felett. Mindezek alapján a Bizottság nem tévedett a joghatóság tekintetében, hisz az fennállt a Gencor és az LPD fúziója felett.

A joghatóság birtokában a jogalkalmazó természetesen dönthet úgy, hogy különböző megfontolásokból azt nem gyakorolja. A Bíróság is megvizsgálta, vajon voltak-e olyan körülmények, melyekre tekintettel a Bizottságnak tartózkodnia kellett volna joghatóságának gyakorlásától. A fúziókontroll rendelet alkalmazása – s így a joghatóság gyakorlása – a nemzetközi közjog szerint mindenképp elfogadható akkor, ha a koncentráció előreláthatóan azonnali, valamint lényeges hatással van a közös piacra, a Közösségre. A fúzió következtében a platinafémek közösségi piacán azonnal duopólium alakulna ki, mely lényeges változást jelentene a fúzió előtti helyzethez képest, s melyben a versenyjogi visszaélések nem csak lehetségesek, hanem közgazdaságilag nagyon is ésszerűek lennének[104]. Kérdésként merült fel továbbá: amennyiben a Bizottság gyakorolja joghatóságát, nem okoz-e ezzel sérelmet más országnak, nem sérti-e meg a nemzetközi udvariassági-szívélyességi szabályokat? A Bíróság válasza egyértelmű nem volt: a Dél-Afrikai Köztársaság nem tiltakozott az ellen, hogy a

Bizottság gyakorolta joghatóságát, csupán kifejtette, miszerint álláspontja szerint a Gencor/LPD fúzió a dél-afrikai versenyjogi szabályokat nem sérti, és elviekben egyetért a tranzakció megvalósításával[105]. A Bíróság értelmezésében a Gencor akkor hivatkozhatott volna sikerrel a nemzetközi udvariassági-szívélyességi megfontolásokra, ha a Bizottság olyan magatartást tiltott volna meg neki, amelyet Dél-Afrika megkövetelt tőle. Mivel a dél-afrikai kormány nem tiltakozott a miatt, hogy a Bizottság gyakorolta joghatóságát, és a tervezett fúziót nyilvánvalóan nem írta elő a feleknek, a Bizottság helyesen járt el, amikor alkalmazta a fúziókontroll rendeletet.

A Gencor ügy a közösségi versenyjog szempontjából megítélésünk szerint két fontos kérdésre is választ adott. A fúziókontroll rendelet megalkotását követően a Bizottság hét évig nem alkalmazta azt extraterritoriálisan, nem élt egy olyan lehetőséggel, mely biztosítva volt számára. Sokakban felmerült a kérdés, vajon van-e a Bizottságban hajlandóság arra, hogy területen kívüli hatállyal is alkalmazza a fúziókontroll rendeletet úgy, mint az amerikai jogalkalmazók, amelyek nem tartózkodtak az amerikai versenyjog extraterritoriális alkalmazásától, ha az Egyesült Államok gazdasági és kereskedelmi érdekeiről volt szó. A Gencor ügy választ adott erre a kérdésre, a Bizottság megvétózott egy olyan a Közösségen kívüli fúziót, mely veszélyeztette a közös piacon belüli versenyt, s ezzel bizonyította, hogy kész területen kívüli hatállyal alkalmazni a fúziókontroll rendeletet, ha a tranzakció joghatósága alá tartozik, és az a Közösségen belüli releváns piacokon a verseny csökkenésével vagy éppen megszűnésével fenyeget. Hosszú ideig szintén kérdéses volt, hogy a Bizottság megakadályozhat-e egy fúziót arra alapítva döntését, hogy a tervezett tranzakció eredményeként kollektív dominancia alakulna ki egy releváns piacon. A Gencor ügyben a Bizottság választ adott erre a kérdésre is, hisz a fúziót kollektív dominancia kialakulásának veszélyére hivatkozva torpedózta meg.

A Woodpulp döntés[106] óta nem volt egyértelmű, hogy milyen tevékenység meríti ki az abban a döntésben kialakított „megvalósítás” kritériumát. A döntés értelmében a közösségnek a közösségi versenyjogi szabályokat megszegő külföldiek által tanúsított magatartás felett akkor van joghatósága, ha a magatartás a Közösségen belül került „megvalósításra”. Az Elsőfokú Bíróság a Gencor ügyben kijelentette, hogy „egy megállapodás megvalósításának kritériuma, a Közösségen belüli eladással is teljesül, tekintett nélkül az árú származásának és gyártásának helyére”[107]. Tehát világossá vált, hogy a Közösség joghatóságát már a Közösségen belüli árusítás is megalapozza a külföldiek közös piacot érintő versenykorlátozó magatartása esetében.

Érdekes párhuzam állítható fel az amerikai Legfelsőbb Bíróság Hartford Fire ügyben[108] hozott döntése és az Elsőfokú Bíróság Gencor döntése között. A Legfelsőbb Bíróság egyértelműen kiállt a „hatásteszt” mellett, s kijelentette: az amerikai bíróságok akkor rendelkeznek joghatósággal egy külföldön elkövetett cselekmény felett, ha az közvetlen, lényeges és ésszerűen előrelátható hatással vannak az Egyesült Államok piacára. A joghatóság kérdésében az Elsőfokú Bíróság nagyon hasonló érvelést adott elő: a Közösség joghatóságot vindikálhat olyan külföldön elkövetett cselekmény felett melynek „azonnali és lényeges hatása van a Közösségre”[109]. Az Elsőfokú Bíróság bár expressis verbis nem mondta ki, hogy a Közösség a „hatáselvre” alapozva követelhet magának joghatóságot, de lényegében azt világította meg és írta körül kicsit más szemszögből, mint az amerikai Legfelsőbb Bíróság. Ha végig tekintünk az Európai Bíróság és az Elsőfokú Bíróság azon ítéletein, melyek foglalkoznak, vagy érintik az extraterritoriális joghatóság kérdését, szembe tűnhet, hogy mindig kerülik a „hatáselvre” való hivatkozást, illetve annak említését is, inkább körülírják azt. Ha megvizsgáljuk, mekkora nemzetközi tiltakozás, és ellenszenv övezte/övezi az amerikai „hatáselvet”, érthetővé válik: az Európai Bíróság és az Elsőfokú Bíróság még a látszatát is kerülni akarta annak, hogy azt tegye meg a Közösség joghatóságának

megállapításakor használatos tesztnek. Mivel azonban az említett két európai bíróság ugyanazzal a problémával találta szembe magát, mint az amerikai Legfelsőbb Bíróság, megoldásként is ugyanazt a választ adták, csak megpróbálták egy másik megközelítést és jogi érvelést használni annak alátámasztására. Végeredményben a fúziókontroll tekintetében a Gencor ügyben lefektetett kritériumok és a „hatáselv” a gyakorlatban ugyanazt a végeredményt adják.

Még nagyobb a hasonlóság a két döntés között a joghatóság gyakorlásától való tartózkodás kérdésében. A Legfelsőbb Bíróság érvelése szerint az amerikai jogalkalmazóknak csak akkor kell tartózkodniuk joghatóságuk gyakorlásától, ha valódi konfliktus merül fel az Egyesült Államok és más állam joga között, azaz az egyik állam olyan magatartást tilt meg egy személynek, amit egy másik állam viszont megkövetel. Az Elsőfokú Bíróság szerint nem beszélhetünk joghatóságok konfliktusáról abban az esetben, ha az egyik állam valami olyasmit tilt meg, amit a másik megenged. Ebben az esetben a tiltó rendelkezést alkalmazó joghatóság érvényesül a megengedő joghatóság felett. Az egyetlen eset, amikor az államnak tartózkodnia kell joghatóságának gyakorlásától az az, amikor valami olyasmit tilt meg a jogalanytól, amit egy másik állam megkövetel a jogalanytól. Tehát ebben a kérdésben Legfelsőbb Bíróság és az Elsőfokú Bíróság ugyanarra az álláspontra helyezkedtek. A fúziókontroll tekintetében viszont ez a megközelítés annyiban problematikus, hogy egy fúziót egy állam soha sem követelhet meg, viszont annál több állam kívánhatja azt tiltani, azaz kérdéses, hogy kell-e és ha igen, hol lehet határt szabni a tiltó rendelkezést alkalmazó joghatóság gyakorolhatóságának. Egzakt válasz véleményünk szerint erre a kérdésre nagyon nehezen adható, külön-külön kell megválaszolni az adott esetekben. Az ügyvel kapcsolatban további kérdések is adódnak: Mindig a leginkább tiltó rendelkezést alkalmazó joghatóságnak kell érvényesülnie? A fogyasztó államok joghatóságának mindig érvényesülnie kell? Ha minden állam, amely joghatósággal rendelkezik, megakadályozhat egy fúziót, az nem vezet a multinacionális vállalatok közti fúziók rendkívüli sérülékenységéhez? Nem eredményezi-e a jogbiztonság hiányát az, ha egy fúziót akár tucatnyi állam hatósága is vizsgálja? Mi történik abban az esetben, ha néhány állam engedélyez, néhány állam azonban megtilt egy fúziót, s az államok nem akarnak engedni álláspontjukból? A fúziókontrollhoz kapcsolódó extraterritoriális joghatóságok konfliktusából származó problémákkal és a lehetséges megoldással tanulmányunk utolsó részében foglalkozunk.

A Gencor ügyben a Bizottság és az Elsőfokú Bíróság eljárást lényegesen megkönnyítette, hogy a Dél-Afrikai Köztársaság nem tiltakozott a Közösség joghatósága miatt, azt nem kérdőjelezte meg. A Gencor és az LPD fúzióját nem tekintette „nemzeti ügynek” s nem szállt síkra annak védelmében. Nyilvánvalóan nehezebb lett volna a Bizottság és az Európai Bíróság helyzete, ha a dél-afrikai kormány kemény álláspontot képvisel a Közösséggel szemben, ahogy azt az Egyesült Államok tette a Boeing/McDonnell Douglas fúzió esetében.

#### **4.4. Konfliktus a Bizottság és az Egyesült Államok között**

A Boeing/McDonnell Douglas ügy[110] remek példa annak bemutatására, hogy a versenyjogi szabályok alkalmazása napjaink globalizálódó gazdaságában miként vezethet kormányok és versenyhatóságok közti konfliktusokhoz. A Boeing 1996 végén bejelentette, hogy felvásárolja egyik versenytársát, a McDonnell Douglast. A Boeing a nagyméretű személyszállító repülőgépek világpiacán domináns pozícióval rendelkezett (kb. a világpiac 64% mondhatta magáénak), valamint a legnagyobb szereplő volt az űrkutatási eszközök piacán is. A McDonnell Douglas volt a világ legnagyobb harci-repülőgép gyártója, valamint a második legnagyobb volt a védelmi eszközök gyártói között, s bár a személyszállító gépek gyártásával néhány éve felhagyott, nagyon sok exkluzív üzemeltetői és alkatrész-utánpótlási szerződése volt olyan légitársaságokkal, amelyek flottáiban üzemeltek a korábban a McDonnell által gyártott repülőgépek. Világos volt, hogy a két cég tervezett fúziója hatással lesz mind az

amerikai, mind az európai uniós, valamint a világpiacon is. A fúzió következtében a világ legnagyobb integrált repülési és űrutasítási eszközöket gyártó vállalata jött volna létre, melynek értéke meghaladta volna a 14 milliárd dollárt. A Boeing és a McDonnell Douglas bejelentették a tervezett fúziót az amerikai versenyhatóságoknak és a Bizottságnak is.

Az 1997 július 1-én hozott döntésével az FTC feltételek nélkül jóváhagyta a fúziót[111]. Az FTC úgy találta, mivel a McDonnell Douglas részesedése a nagyméretű személyszállító repülőgépek piacán nem számottevő (kb. 6%), ezért a tranzakciót követően a verseny nem fog csökkenni a releváns piacokon[112]. Az Európai Bizottságnak azonban számos kételye támadt a tervezett akvizícióval kapcsolatban, s megindította annak részletes vizsgálatát. Ennek eredményeként megállapította: A fúzió következtében a nagyméretű személyszállító repülőgépeket gyártó cégek száma háromról kettőre csökkenne, a Boeing mellett csak az európai Airbus maradna a piacon. A Boeing piaci pozíciója számottevően megerősödne, az akvizíciót követően a nagyméretű személyszállító repülőgépek világpiaconak 70%-át birtokolná. Mivel a személyszállító repülőgépek piacára való belépés nagyon nehézkes a hatalmas piacralépési költségek miatt, nem várható, hogy új szereplő támasztana versenyt a Boeingszal szemben a közeljövőben. Mivel az akvizíciót követően a Boeing a repülési és űrutasítási eszközök teljes spektrumát gyártani fogja, a Bizottság szerint féltő, hogy felfaló árazással, illetve ellentételezési szerződésekkel[113] megkísérli majd kiszorítani az Airbust a piacról. A Bizottság bujtatott állami támogatásnak, illetve tisztességtelen előnyszerzésnek értékelte azt a körülményt, miszerint a fúziót követően a Boeing a személyszállító repülőgépek gyártásában, azok felszerelésében fel fogja használni azokat a technikai szabadalmakat, illetve know-how-t, amit a McDonnell Douglas az Egyesült Államok védelmi megrendeléseinek keretében állami pénzből fejlesztett ki, versenyelőnyre téve szert így az európai Airbusszal szemben. A Bizottság kifogásolta azt is, hogy a fúziót követően a nagyméretű személyszállító gépek fogyasztóit jelentő légitársaságok 84%-val lesz úgynevezett hosszú távú szállítói szerződése a Boeingszal, ami tovább erősítené domináns pozícióját. Az Airbus számára meglehetősen nehézkes, vagy éppen lehetetlen lenne ebből a vevői körből vásárlókat szerezni. A bizottsági vizsgálat keretében végzett elemzés a légitársaságoktól begyűjtött információkra támaszkodva megállapította, hogy a McDonnell Douglas jelenléte a nagyméretű személyszállító gépek piacán, bár piaci hányada nem túl jelentős, mégis árcsökkentő tényező, s a fúziót követően ez a hatás meg fog szűnni, aminek áremelkedés lesz a következménye.

A Bizottság értékelése szerint ezek az előnyök nagymértékben erősítenék a Boeing pozícióját, kioltanák a versenyt az űrutasítási eszközök piacán, s ezért a Bizottság meg kívánta tiltani a tranzakciót. A Bizottság aggodalmait az 1991-es együttműködési egyezménynek[114] megfelelően közölte az FTC amerikai versenyhatósággal. Meg kell jegyeznünk, hogy a Bizottság nyilvánvalóan nem hagyta figyelmen kívül a több tagország kormányának tulajdonában álló Airbus konzorcium érdekeit. A tengerentúlról több kritika is érte a Bizottságot az eljárással kapcsolatban, s az Egyesült Államokban általános vélemény volt, hogy az Airbus védelmében kívánja megakadályozni az akvizíciót. Az Egyesült Államok kormánya látva, hogy a Boeing/McDonnell Douglas fúziót a Bizottság meg akarja tiltani, teljes körű diplomáciai és gazdaságdiplomáciai offenzívába kezdett. Az ügyben még az akkori alelnök, Al Gore is nyilatkozott, aki kifejtette: az Egyesült Államok kormánya a WTO-hoz fog fordulni, vagy akár kereskedelmi szankciókat is hajlandó bevezetni annak érdekében, hogy megakadályozza az Európai Bizottságot a fúzió megvétőzésében. Az Egyesült Államok kormánya tehát nyomás alatt tartotta az Európai Bizottságot, a Boeing feje felett pedig ott lebegett a közösségi vétő lehetősége. Ez mind a két felet közös megoldás keresésére ösztönözte.

Végül a Boeing tett egy hat pontból álló kötelezettségvállalást a Bizottságnak, melyeket az elfogadott, s így feltételekkel ugyan, de hozzájárult a fúzióhoz. A feltételek szerint a Boeing

vállalta: 1. tíz évig külön jogi személyként megőrzi a McDonnell Douglas személyszállító gépeket gyártó vállalatát, a Douglas Aircraft Company-t, s minden évben közzé teszi annak (egy független könyvvizsgáló által hitelesített) üzleti eredményét. 2. Repülőgépek eladásakor nem használja ki azt az előnyt, hogy a DAC által gyártott gépeknek a jövőben a szervizhátteret ő fogja biztosítani. 3. Nem köt 2007-ig exkluzív szállítói szerződést, és nem kényszeríti ki a DAC által kötött hasonló szerződésekből származó jogait. 4. A közpénzből finanszírozott szabadalmakat és know-howkat hozzáférhetővé teszi a versenytársak számára, amennyiben azokat felhasználja személyszállítógépek gyártásához. 5. Növeli a polgári és a katonai eszközökhöz kapcsolódó tevékenységei közti átláthatóságot, azáltal, hogy tíz éven keresztül jelentést küld a Bizottságnak évente arról, milyen hasznai származtak a közpénzből finanszírozott programokból. 6. Nem él vissza a beszállítókkal szemben azzal a helyzetével, hogy a katonai és polgári repülőgépgyártást kombinálva kedvezőbb beszállítói árakat érhetne el.

E feltételekkel az Atlanti-óceán egyik partján sem voltak megelégedve. Európában azt vetették a Bizottság szemére, hogy olyan feltételeket támasztott a Boeinggal szemben, melyeknek a teljesítését nagyon nehéz ellenőrizni, azokat könnyen ki lehet játszani. Az Egyesült Államokban úgy tekintettek a feltételekre, mint amelyek hosszú időre megkötik a Boeing kezét, s amelyek lehetővé teszik az Airbus számára, hogy felzárkózzon amerikai versenytársa mellé a nagyméretű személyszállító repülőgépek világpiacán[115].

A Boeing ügy világosan megmutatta, hogy még olyan versenyhatóságok között is nagyon nehézkes az együttműködés a mindkét felet érintő versenyjogi ügyekben, amelyek között kétoldalú együttműködési megállapodás van érvényben. Az ügy folyamán az Egyesült Államok egyszer sem kérdőjelezte meg az Európai Unió joghatóságát, azt sem kérte, hogy a Bizottság ne gyakorolja a joghatóságát a nemzetközi udvariassági-szívélyességi megfontolásokra tekintettel, hanem azt próbálta elérni, hogy számára kedvező döntés szülessen. Az Egyesült Államok érvelésében jelentős szerepet játszott a saját védelmi érdekekre való hivatkozás. A Bizottság ezt az érvelést elfogadta, ezért nem is vizsgálta, milyen következményei lesznek a fúzióknak a hadi-, illetve úrkutatási eszközök releváns piacain. Külön érdekességet jelentett a releváns piac meghatározása. A Bizottság természetesen először a közös piacot vizsgálta, majd pedig a világpiacot. Ezt azért tehette meg, mert a nagyméretű személyszállító repülőgépek piaca egy nagyon speciális piac. 1997-re már csak három cég volt jelen a piacon: a Boeing, az Airbus, és a McDonnell Douglas. Azonban az utóbbi már nem gyártott repülőgépeket, csupán a légitársaságok flottáiban üzemelő korábban gyártott típusaihoz kapcsolódó tevékenységet végzett. Arra, hogy 1997-re miért csak két olyan vállalat maradt világszerte, amely nagyméretű személyszállító repülőgépeket gyártott, talán az lehet a magyarázat, hogy ez egy rendkívül tökeigényes iparág, ahol egy-egy új típus kifejlesztése fél és egy milliárd dollár közötti összegbe kerül, s ahol egy rossz vállalati döntés, vagy a légitársaságok igényeinek helytelen felmérése, a megrendelések elvesztését, és a piacról való kiszorulást jelenti. Az Egyesült Államok kormánya egyébiránt azt nem kifogásolta, hogy a Bizottság a tervezet fúzió lehetséges hatásait nem csak a közös piacon, hanem a világpiacra is vizsgálta, valószínűleg azért, mert a nagyméretű személyszállító repülőgépek piacának speciális helyzetét ők is elismerték.

Mint láthattuk, a Boeing ügyet mind az Egyesült Államok, mind az Európai Unió nem csak versenyjogi ügyként kezelte, gazdasági és politikai megfontolások is közrejátszottak mindkét félnél. Mindenesetre, a Boeing által vállalt feltételek hatékonyságától eltekintve, ez az eset megerősítette azt a nézetet, hogy a fúziókontroll rendelet területi hatálya alapvetően a „hatáselven” nyugszik, s hogy a Bizottság képes megakadályozni olyan Közösségen kívüli összefonódásokat, melyeknek közvetlen, tényleges és ésszerűen előrelátható hatásuk van a Közösségen belül[116].

#### 4.5. A Bizottság fúziókontroll eljárásának kiteljesedése[117]

A fúziókontroll rendelet extraterritoriális alkalmazásának jogesetei közül zárasként a Bizottság 2001-es General Electric/Honeywell döntésével kívánunk foglalkozni, mert három olyan aspektusa is van, melyeket fontosnak találunk tanulmányunk szempontjából. Egyrészt ez az eset azért érdekes, mert a Boeing ügyben megkezdett folyamat, a fúziókontroll rendelet által biztosított területen kívüli joghatóság gyakorlása, és a Közösségen kívüli fúziók vizsgálata, újabb lépcsőjét jelentette, melynek során a Bizottság nem csak, hogy gyakorolta joghatóságát, hanem megtiltotta a világtörténelem legnagyobb fúziójának megvalósítását. Másrészt rávilágít arra, a nemzetközi nagyvállalatok miként próbálnak kedvező döntést elérni a nemzeti versenyhatóságoknál azáltal, hogy az eltérő eljárási határidőket kihasználva ahhoz a versenyhatósághoz jelentik be először a fúziót, ahonnan kedvező döntést várnak, s aztán erre hivatkozva próbálják meg megszerezni a többi nemzeti versenyhatóság jóváhagyását is. Végül pedig ez az ügy remekül példázza, milyen nagy szükség is lenne a nemzeti fúziókontroll eljárások összehangolására, vagy nemzetköziesítésére.

A General Electric (a továbbiakban: GE) és a Honeywell 2000. október 22-én tették közre egyesülési szándékukat, melynek eredményeként egy 180 milliárd dolláros éves árbevételű vállalat jött volna létre. A tervezett tranzakciót 2000. november 15-én bejelentették az Egyesült Államokban, illetve 2001. február 6-án az Európai Unióban[118]. A bejelentések dátuma közti eltérés szembetűnően nagy, ez egyrészt a Fúziós Munkacsoport (Merger Task Force) előtt zajló hosszadalmas előzetes eljárásnak volt köszönhető, másrészt pedig a GE taktikai megfontolásának. A fúziót előkészítő versenyjogi tanácsadók ugyanis azt javasolták a General Electricnek, hogy az használja ki az amerikai és az európai eljárás határidei közti eltérést, és próbálja meg azt a saját előnyére fordítani. A tanácsadók gondolatmenete a következő volt: ha a GE időben a két eljárást a lehető legjobban elkülöníti egymástól, akkor az Egyesült Államokban zajló eljárás végső eredménye, még azelőtt megszülehet, mielőtt az Európai Bizottság megkezdene eljárásának második szakaszát, a fúzió részletes vizsgálatát. Ha az amerikai eljárás eredménye pozitív, akkor talán el lehet érni, hogy a Bizottság ne kezdje el az eljárás második szakaszát, hanem az első szakasz végén megadja a hozzájárulását a fúzióhoz[119].

A Bizottságnak azonban számos kétsége volt a tranzakcióval kapcsolatban, ezért megkezdte az eljárás második szakaszát. Néhány héttel később az amerikai versenyjogi hatóságok áldásukat adták a General Electric és a Honeywell egyesülésére. Így a Bizottság ismét a Boeing üggyhez hasonló helyzetben találta magát: egy olyan tranzakciót ellenzett, amelyet a tranzakció helye szerinti hatóságok már jóváhagytak. A vizsgálat második szakaszában a Bizottság két érvet talált, amelyek miatt meg akarta tiltani a fúziót. Az egyik az volt, hogy a létrejövő új vállalat a hajtóművek és repülőelektronika területén teljes körű termékkaléppal fog rendelkezni, amely lehetővé teszi számára olyan, a versenytársakénál olcsóbb termékcsomagok összeállítását, amelyeket a többi versenytárs nem tud felkínálni. A Bizottság szerint ez hosszútávon a verseny csökkenéséhez fog vezetni a hajtóművek és a repülőelektronika piacain[120]. A másik érv sokkal szilárdabb talajon állt: A General Electric rendelkezett egy lízing céggel (GECAS[121]), amely repülőgépeket lízingelt légitársaságoknak. A repülőgépek vásárlásakor a vevőnek lehetősége van kiválasztani, hogy azt milyen hajtóművel, elektronikával, fedélzeti rendszerekkel szállítsák le. A GECAS természetesen minden újonnan rendelt repülőgépét a GE által gyártott hajtóművel rendelt. A Honeywell szintén szereplője volt a hajtóműpiacnak, s ezért a Bizottság úgy találta, hogy a fúziót követően a GE domináns pozíció még tovább nőne a hajtóműpiacon, s a GECAS segítségével olyan vertikális erőfölénye lenne a hajtóművek és a repülőelektronika piacain, amely rendkívül hátrányos helyzetbe hozná a többi versenytársat. A GECAS-on keresztül a GE befolyásolni tudná azt, hogy a piacra kerülő repülőgépeket GE/Honeywell elektronikával

és hajtóművel szereljük. A GECAS-tól repülőgépeket lízingelő légitársaságok új gépek vásárlása esetén közgazdasági racionalitások[122] miatt a lízingelt gépekkel megegyező felszereléssel rendelnék meg gépeiket. A GE erőfölénye a Bizottság szerint hosszútávon a verseny csökkenéséhez, megszűnéséhez vezetne hajtóművek és repülőelektronika egyes piacain. A General Electric látva a Bizottság ellenkezését, két alkalommal is tett versenysemlegességi vállalásokat, azonban a Fúziós Munkacsoport ezeket nem találta kielégítőnek, ezért 2001. július 3-ai döntésében[123] megtiltotta a tervezett fúziót.

A GE/Honeywell ügy a mi szempontunkból fontos tanulsága az, hogy a multinacionális nagyvállalatok fúziója a versenyhatóságok extraterritoriális joghatóság-gyakorlása miatt rendkívül sérülékennyé váltak. Egy tranzakciót akár tucatnyi versenyhatóság vizsgálhat egyszerre[124], s ha közülük akár csak egy is megtiltja a tervezett koncentrációt, akkor az nem mehet végbe. A GE/Honeywell fúzió esetében az eljárások majdnem nyolc hónapig tartottak, ami az üzleti életben meglehetősen hosszú időnek számít, a két társaság ez idő alatt nem hozhatott stratégiai döntéseket, mert nem lehettek biztosak az eljárások végeredményében. Bizonyos szempontból ez idő alatt bénult szereplői voltak a piacnak, mert nem tudták, milyen magatartást tanúsítsanak. A párhuzamos és hosszantartó eljárások egy másik negatív hatása, hogy nagy költségvonzattal járnak a tranzakciót lebonyolítani kívánó vállalatok számára.

Ezeket, a fúziók extraterritoriális vizsgálatából származó anomáliákat mind a döntéshozók, mind a jogalkalmazók, mind a jogtudomány észlelte, s egyre több hang követelte ezek nemzetközi kezelését, megoldását. Tanulmányunk utolsó részében röviden áttekintjük, milyen megoldások születtek eddig, végül pedig ismertetjük az általunk felvetendő javaslatot.

## **V. Nemzetközi együttműködés**

A nemzeti versenyjogok fejlődésével, a világgazdaság globalizálódásával a versenyhatóságok egyre gyakrabban kerültek konfliktusba egymással, egyre több probléma adódott a különböző versenyeljárásokkal kapcsolatban. Mivel több és több ország alkotott valamilyen formában versenyjogi szabályozást, s kívánta ellenőrizni a vállalatok tevékenységét versenyjogi szempontból. Ennek következtében a nagy multinacionális vállalatok tranzakcióit egyre több versenyhatóság vizsgálta, a tranzakciót a feleknek egyre több hatósághoz kellett előzetesen bejelenteniük. Mindezek következtében a versenyjogi eljárásokkal kapcsolatban a vállalatokra nehezedő adminisztrációs és anyagi teher rendkívüli mértékben megnőtt az 1990-es évek közepére. A fenti okokból kifolyólag előtérbe került e problémák nemzetközi kezelésének és megoldásának igénye, melynek alapvetően két formája alakult ki: a kétoldalú, illetve a többoldalú együttműködés.

### **5.1. A kétoldalú együttműködés**

A versenyhatóságok közti együttműködés elősegítésének egyik legegyszerűbb módja a kétoldalú megállapodások kötése. Az első jelentős ilyen kétoldalú egyezményt 1991-ben kötötte az Egyesült Államok és az Európai Unió[125], melynek értelmében a felek kölcsönösen értesítik egymást az általuk vizsgált ügyről, ha az hatással lehet a másik fél fontos érdekeire; rendszeresen tartanak találkozókat tapasztalatcsere céljából; segítséget nyújtanak egymásnak és összehangolják végrehajtó tevékenységüket. A két legfontosabb rendelkezés az egyezményben az úgynevezett pozitív és negatív előzékenység. A pozitív előzékenység értelmében az egyik fél kérheti a másik feltől valamilyen végrehajtó tevékenység kifejtését[126], míg a negatív előzékenység szerint a feleknek figyelembe kell venniük egymás érdekeit, amikor végrehajtó tevékenységet foganatosítanak[127]. Mind a pozitív, mind a negatív előzékenység gyakorlásakor a feleknek figyelembe kell venniük számos szempontot, ezek közül a legfontosabak: a) a versenyellenes magatartás hatásainak jelentősége a végrehajtást gyakorló félnél összevetve a másik félnél jelentkező hatások

jelentőségével; b) a végrehajtó fél területén lévő fogyasztókra, beszállítókra és versenytársakra való hatás szándékának megléte, vagy annak hiánya a versenykorlátozó tevékenységet megvalósítóknál; c) várható-e, hogy a kezdeményezést a másik fél támogatni vagy ellenezni fogja; d) a kezdeményezett végrehajtó tevékenység és a másik fél joga, valamint kifejezett gazdasági érdekei közti konfliktus mértéke. A pozitív előzékenységre vonatkozólag tekintettel annak gyakorlati jelentőségére az Egyesült Államok és az Európai Unió 1998-ban egy újabb egyezményt kötött[128].

Ezek az egyezmények semmilyen mértékben nem változtatták meg az Egyesült Államok, illetve az Európai Unió versenyjogát, nem hoztak létre új jogintézményeket, és nem alkottak új anyagi jogi, vagy eljárásjogi szabályokat, hanem a meglévő szabályozás keretein belüli együttműködést erősítették. Az egyezmények következtében az évek folyamán nagyon közeli kapcsolat alakult ki az Egyesült Államok és az Európai Unió versenyhatóságai között, számos esetben közösen folytattak le vizsgálatokat, nyomozásokat, megkönnyítve így az érintett vállalatok helyzetét is, hisz azoknak két eljárás helyett csak egyben kellett résztvenniük. Jól példázza ezt a Microsoft esete, mely 1994-ben üdvözölte, hogy a vele szembeni vizsgálatot az Európai Unió és az Egyesült Államok közösen folytatja le, így a Microsoftnak két eljárás helyett csak egyben kellett résztvennie, s ennek érdekében még a titokjogairól is lemondott, elősegítve így a Bizottság és a DoJ közti információ cserét. Azonban ezek az egyezmények néha nem tudták megakadályozni a felek közti összetűzést, melyet jól példáznak az általunk is tárgyalt Boeing/McDonnell Douglas és a GE/Honeywell ügyek is.

Az Európai Unió hasonló együttműködési egyezményt kötött Kanadával (1999) illetve Japánnal (2003). Ezek az egyezmények a versenyhatóságok közti együttműködés első lépcsőjét jelentik. Mivel nem rendelkeznek kötőerővel, és megfogalmazásukban is gyakran ajánlás jellegűek, ezért nem kikényszeríthetőek, s így megfelelnek a joghatóságukat és autonómiájukat féltő nemzeti versenyhatóságok elvárásainak. Azonban egy nagyobb méretű több országot érintő tranzakció esetében nem könnyítik meg jelentősen az érintett vállalatok helyzetét, s e mellett a piaci szereplők nem alapíthatják magatartásukat ezen egyezményekre, hisz korántsem biztos, hogy a bennük foglaltak be fognak következni.

## **5.2. A többoldalú együttműködés**

Számos nemzetközi fórumon merült már fel a versenyjogi anyagi szabályok és az eljárások összehangolásának igénye, a kooperáció erősítése, melyekkel számos versenyhatóságok, illetve országok közti konfliktus elkerülhető lenne. Az országok közti többoldalú együttműködésre tett kísérletek teljes bemutatásától, illetve hatásuk részletes elemzésétől terjedelmi korlátok miatt ebben a tanulmányunkban el kell tekintenünk, így csak a legfontosabb csomópontokat emeljük ki.

A legfejlettebb országokat tömörítő OECD már 1967-ben elfogadott egy, azóta többször módosított Ajánlást[129], amely szerint a tagországoknak törekedniük kell az egymással való együttműködésre nemzeti versenyjoguk kikényszerítésekor. Az ajánlás arra bátorítja az egyes országokat, hogy azok: az általuk vizsgált versenykorlátozó magatartással kapcsolatban, kérjék fel azon ország versenyhatóságát valamilyen intézkedés megtételére, melynek területén a versenykorlátozó magatartás létrejött; kölcsönösen segítsék egymást információk beszerzésében a saját területükön; hangolják össze a párhuzamos vizsgálatokat; osszák meg információikat és konzultáljanak egymással; értesítsék egymást, ha az általuk folytatott vizsgálat vagy intézkedés hatással van a másik érdekeire. Az ebben az Ajánlásban foglalt alapelvek, illetve konkrét együttműködési formák szolgáltak alapul a fentebb ismertetett kétoldalú együttműködési megállapodásoknak. Ez az OECD dokumentum jelentette a versenyhatóságok közti kooperáció és párbeszéd kialakításának első állomását



Ez a folyamat később a Világkereskedelmi Szervezet (a továbbiakba: WTO) keretein belül folytatódott, aminek két oka lehet, egyrészt a WTO tagsága jóval nagyobb, mint az OECD tagsága, másrészt a WTO keretében hozott döntések legitimitása és esetleges kikényszeríthetősége is jelentősebb. 1993-ban a WTO tagjai elé került egy a Max Planck Intézet által kidolgozott javaslat, mely létrehozott volna egy nemzetközi versenyjogi rendszert[130], azonban a tervezetet konszenzus hiányában a tagországok elutasították. Az Európai Unió prioritásként kezelte azonban a versenyhatóságok és szabályozók közti együttműködést, s így elérte, hogy a WTO tagországok 1996-os szingapúri Első Miniszteri Értekezlete foglalja a témakörrel, melynek következtében 1997-ben felállításra került egy Kereskedelem-, és Versenypolitikai Munkacsoport. Ez a munkacsoport 1997. és 1998. folyamán több kérdéskörrel is foglalkozott és javaslatokat dolgozott ki, melyek közül a két legfontosabb a kereskedelem- és versenypolitikára vonatkozó eszközök, szabványok, jogintézmények és tevékenységek számbavétele és elemzése; valamint a kereskedelem-, és versenypolitika céljai, elvei, fogalmai, és terjedelme illetve a fejlődés és gazdasági növekedés közti kapcsolat vizsgálata volt. Később a Munkacsoport vizsgálódásának körét három további témakörrel bővítették, melyek a következők voltak: – a tagok közti versenyjogi együttműködés támogatásának lehetséges módjai; miként segíthet a versenypolitika elérni a WTO főbb céljait, beleértve a nemzetközi kereskedelem támogatását; az alapvető WTO alapelvek jelentősége a versenypolitikában – bővítették.

Az Európai Unió a Munkacsoport vizsgálatának eredményeire is támaszkodva egy döntés-tervezetet készített elő a WTO 1999-es seattle-i Miniszteri Értekezletére, melyet az Egyesült Államok is támogatott. A tervezet legfontosabb elemei a következők voltak: a) a versenyjog bevezetése azoknál a jelentős kereskedelmi partnereknél, akiknél ez még hiányzik, és egy olyan egyezmény elfogadása, mely szerint a versenyjognak a gazdaság minden ágazatát le kell fednie; b) annak biztosítása, hogy a versenyjog, és kikényszerítése a hatékonyság, az átláthatóság és a diszkrimináció tilalmának elvein nyugodjon; c) a nemzetközi kereskedelemre és befektetésekre jelentős hatással lévő versenykorlátozó magatartások szigorúbb szankcionálásának előmozdítása; d) a versenyjog alkalmazásában való együttműködés elősegítése, az extraterritoriális jogalkalmazásból származó konfliktusok kockázatának csökkentése; e) a nemzetközi tranzakciókra több különböző versenyjog alkalmazásából származó költségek és jogi bizonytalanság csökkentése. Mivel a seattle-i WTO konferencia eredménytelenül zárult, az Európai Unió által kidolgozott döntés-tervezet csak tervezet maradt.

A nemzetközi együttműködés terén végül a 2001-ben, a Dohában megrendezett WTO Miniszteri Értekezlet jelentett előrelépést, amikor is résztvevők kimondták: szükség van egy nemzetközi szervezetre, mely biztosítaná, hogy a versenypolitika elősegítse a nemzetközi kereskedelem fejlődését és a gazdasági növekedést, s hogy e szervezet felállításáról a párbeszédet 2004-ben kell majd megkezdeni. A Munkacsoport azt a megbízást kapta, hogy lásson hozzá az átláthatóság, a diszkrimináció tilalma, valamint az eljárás pártatlansága elveinek kidolgozásához; készítsen javaslatot a fekete-listás kartelekre vonatkozólag; dolgozza ki az önkéntes együttműködés módjait; és tegyen javaslatot arra, miként lehetne segíteni a versenyjogi intézmények kialakítását a fejlődő országokban. Ezek az elképzelések végül is a 2003-as Cancunban megrendezett Miniszteri Értekezlettel együtt futottak zátonyra, ahol az Egyesült Államok és az Európai Unió mezőgazdasági támogatásai körül heves vita bontakozott ki. A kudarc ellenére az országok közti versenyjogi együttműködésre még mindig a WTO tűnik a legmegfelelőbb fórumnak.

A nemzeti versenyhatóságok közti együttműködés egy másik formáját jelenti az a 2001-ben megalapított hálózat, mely az International Competition Network[131] (a továbbiakban: ICN) nevet viseli. Az ICN létrehozásának ötlete egy az Egyesült Államokban, 2000-ben készített

jelentésből[132] származott. A Memorandum szerint az ICN egy program-orientált, konszenzusra épülő hálózat, mely a fejlett és a fejlődő országok versenyhatóságait tömöríti. Az ICN-en belül különböző munkacsoportok működnek, amelyek különböző kérdéskörökben hivatottak olyan előterjesztéseket tenni, melyekkel közelíthetők egymáshoz eljárási és az anyagi szabályok. Megalapítása óta az ICN munkacsoportjai számos javaslatot, dokumentumot dolgoztak ki, beváltva a hozzáfűzött reményeket.

## **VI. Konklúzió**

Napjainkban a vállalati koncentrációk területen kívüli hatállyal történő vizsgálata váltja ki a legtöbb konfliktust a versenyjogi szabályozással rendelkező országok között. Ezek az olykor euró milliárdokat megmozgató vállalati tranzakciók több országban is jelentős hatással lehetnek a piaci versenyre, s ezért a „hatáselvre” hivatkozva számos ország versenyhatósága párhuzamosan vizsgálja meg ezeket, aminek jó néhány mind az érintett vállalatokra, mind az országokra nézve káros, nem kívánt hatása lehet. Mivel a fúziókontroll esetében nemzetközi szinten a notifikációs rendszer (ex ante) terjedt el, ez azt jelenti, hogy vállalati összefonódás esetén a résztvevő vállalatoknak minden olyan versenyhatósághoz be kell jelenteniük a tervezett tranzakciót, amely joghatósággal rendelkezik felette. Ez nagyobb méretű fúzió esetén azt jelentheti, hogy tucatnyi előzetes bejelentést kell tenniük a feleknek, s a tranzakciót addig nem hajthatják végre, amíg azt az összes megkeresett versenyhatóság nem hagyja jóvá. Ennek a gyakorlatban több nem kívánt hozadéka is van. Egyrészt a vállalatokra aránytalanul nagy pénzügyi és adminisztratív terhet ró: számos különböző nyelven kell megtenniük az előzetes bejelentést; különböző formanyomtatványokat kell kitölteniük, hisz a versenyhatóságokhoz eltérő nyomtatványokon kell megtenni a bejelentést; a kapcsolódó dokumentumokat, illetve mindazon dokumentumokat, amelyeket a versenyhatóságuk eljárásuk során kérnek, le kell fordíttatniuk; számos ügyvédet és jogi tanácsadót kell megbízniuk a párhuzamosan zajló versenyhatósági eljárások előkészítésével, a bejelentés megtételével. Másrészt, a párhuzamos extraterritoriális joghatóságok számos esetben eredményeznek konfliktust, a joghatóságot gyakorló országok között, mint ahogy azt az általunk is bemutatott Boeing/McDonnell Douglas[133] illetve a GE/Honeywell[134] ügyek is bizonyították.

Az extraterritoriális joghatóság vizsgálatok arra a következtetésre jutottunk, hogy a vállalati koncentrációk esetében kínálkozik egy olyan megoldás, mely nem csökkentené a nemzeti versenyhatóságok autonómiáját, ugyanakkor lehetővé tenné, hogy a fúzióban résztvevő felek, egyetlen egy bejelentés megtételével kezdeményezzék az összes joghatósággal rendelkező versenyhatóság eljárását. Ez a megoldás két alapvető pillérre épül: egyrészt szükség van egy egységes bejelentési nyomtatvány és bejelentési eljárás kidolgozására[135], másrészt létre kell hozni egy a nemzeti versenyhatóságokból álló integrált hálózatot, mely megvalósítható lenne az ICN továbbfejlesztésével. Ez az integrált hálózat (a továbbiakban: Hálózat) a nemzeti versenyhatóságok egy biztonságos informatikai hálózatba kötését jelentené, mely lehetővé tenné a valós-idejű kommunikációt és információcserét az egyes nemzeti (beleértve az Európai Bizottságot és az EFTA versenyjogi hatóságát is) versenyhatóságok között. A Hálózatnak lenne egy központi hivatala, mely a Hálózat fenntartását végezné, valamint a beérkező egyesített koncentrációs bejelentésekből megállapítaná, hogy az egyes tranzakciók felett melyik versenyhatóságnak van joghatóságuk, és kezdeményezné azok eljárást.

A fenti két feltétel teljesülése esetén az általunk javasolt fúziókontroll eljárás a következőképp zajlana: a koncentrációban érintett felek felveszik a kapcsolatot, bármely olyan versenyhatósággal, amelynek azt be kell jelenteniük. Ezt követően a dönteniük kell, hogy csak a megkeresett versenyhatóság engedélyét kívánják-e megszerezni, vagy az összes olyan versenyhatóságét, amely joghatósággal rendelkezik a fúzió felett. Ha az első lehetőséget választják, akkor csak a megkeresett versenyhatóság indítana eljárást, ha azonban a másodikat, akkor az egyesített koncentrációs bejelentés eredményeként minden joghatósággal

rendelkező versenyhatóság eljárása megindulna. Az egyesített koncentrációs bejelentést angol nyelven kellene megtenni, bárhol is kerüljön arra sor, egységesen meghatározott határidőn belül, egységesen megállapított, a Hálózatnak megfizetendő illeték mellett. A bejelentést követően az a versenyhatóság, amelynél a bejelentést megtették, megküldené azt a Hálózat központi hivatalának, amely a bejelentést megvizsgálva eldöntené, hogy mely nemzeti versenyhatóságoknak van joghatóságuk a tranzakció felett, s megküldené ezeknek a versenyhatóságoknak a bejelentést elbírálásra. Innentől fogva minden eljáró versenyhatóság önállóan folytatná le vizsgálatát, s engedélyezné a tranzakció lebonyolítását, vagy megkezdené annak részletes vizsgálatát. A bejelentő felek minden egyes versenyhatóság határozatát külön-külön kapnák meg. Mivel a vállalati koncentrációkkal kapcsolatosan felmerülő költségek jelentős része abból származik, hogy a bejelentést minden joghatósággal rendelkező versenyhatóságnak meg kell tenni, egy egységesített bejelentéssel nagymértékben csökkenteni lehetne a vállalatokra nehezedő anyagi és adminisztrációs terheket. Az egyesített koncentrációs bejelentés az egy beadvány, egy nyelv, egy határidő, egy illeték és a különböző anyagi jogszabályokon nyugvó párhuzamos eljárások elvein nyugszik.

Egy, az egyes versenyhatósági fúziókontroll eljárásokat összehangoló nemzetközi mechanizmus, vagy egyenesen egy egységes „nemzetközi fúziókontroll eljárás” létrehozása ma még nagyon is utópisztikus elképzelésnek tűnik. Az eljárások valamilyen nemzetközi mechanizmuson keresztül történő összehangolása főképp a vállalatok oldaláról tűnik aggályosnak: elvesztenék azt az előnyt, ami abból származik, hogy a különböző időpontokban megtett bejelentések következtében az egyik versenyhatóság előtt hivatkozhatnak a másik versenyhatóság pozitív döntésére (ahogy ez az általunk is elemzett GE/Honeywell ügyben is történt). Továbbá nem nyílna lehetőségük arra, hogy különböző felajánlásokat és kötelezettségvállalásokat tegyenek, mivel egy egyesített eljárásban valószínűleg a leginkább aggódmakat hangoztató versenyhatóság igényeihez igazítanák azokat, ami azt jelentené, hogy az esetleg kevesebb is beérő versenyhatóságoknak nem tudnának kisebb felajánlásokat és kötelezettségvállalásokat tenni. Nem elhanyagolható szempont az sem, hogy egy egyesített eljárás során a vállalatok nehezebben tudják kihasználni kapcsolati tőkéjüket, és valószínűleg a szigorú ellenőrzések következtében, amelyek egy ilyen eljárás logikus velejárói lennének, kisebb terület maradna a korrupciónak, a döntéshozatal „megolajozására”.

Egy nemzetközi versenyhatóság illetve egy „nemzetközi fúziókontroll eljárás” megalkotása viszont inkább az államok érdekeivel ellentétes. Egy ilyen mechanizmusban igen nehézkes vagy egyenesen lehetetlen lenne a nemzeti érdekek érvényesítése. Az államok elvesztenének egy olyan eszközt, mely a kereskedelmi csatározásokban igencsak jó szolgálatot tehet<sup>[136]</sup>, s nehezebbé válna a saját piacukon folyó verseny finomhangolása is, nem beszélve arról, hogy jelentős, a bejelentésekhez és az eljárásokhoz kapcsolódó illetékbevételektől esnének el.

Azonban vannak olyan érvek, melyek egy egységes nemzetközi mechanizmus megalkotása mellett szólnak: a vállalatokra nehezedő anyagi és adminisztrációs terhek csökkentése, a transzparencia és a jogbiztonság növelése, az eljárás időtartamának csökkentése, annak a lehetőségnek a megszűnése, hogy egy a világgazdaság szempontjából hasznos és kívánatos fúziót nemzeti érdekekre hivatkozva megakadályozzanak.

Mindazonáltal a gazdasági racionalitások és érdekek azonban egyre inkább abba az irányba mutatnak, hogy a globalizálódó világgazdaságnak a fejlődés és gazdasági növekedés fenntartása érdekében szüksége van az akadályokat jelentő párhuzamos joghatóság gyakorlások valamilyen nemzetközi formában történő kiküszöbölésére.

### **Felhasznált irodalom**

1. Bánrévy Gábor: A nemzetközi gazdasági kapcsolatok joga. Szent István Társulat, Budapest 2001.

2. Számadó Tamás: Az európai integráció alapszerződése – Válogatás. HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft, Budapest, 2003.
3. Paul Craig – Gráinne De Búrca: EU Law Text, Cases, and Materials, Third Edition. Oxford University Press, Oxford, 2003.
4. Robert Pitofsky: Trade Regulation, Cases and Materials, Fifth Edition. Foundation Press, New York, 2003.
5. Herbert Hovenkamp: Federal Antitrust Policy, The law of competition and its practice. Second Edition. West Group, St. Paul, Minn., 1999.
6. Berke Barna: Versenyjog, nemzetközi kapcsolatok, harmonizáció: kis magyar jogi imperializmus. In: Jogtudományi Közlöny, 1997. 9. szám, 361-376.
7. Dimitri Giotakos - Laurent Petit - Gaele Garnier - Peter De Luyck: General Electric/Honeywell – An insight into the Commission's investigation and decision. In: Competition Policy Newsletter, 2001. 3. szám, 5-13.
8. Alec Burnside: GE, Honey, I sunk the merger. In: European Competition Law Review, 2001. 2. szám, 107-110.
9. Eleanor M. Fox: The Merger Regulation and its territorial reach. In: European Competition Law Review, 1999. 6.szám, 334-336.
10. Ariel Ezrachi: Limitations on the extraterritorial reach of the European Merger Regulation. In: European Competition Law Review, 2001. 4. szám, 137-146.
11. Andre R. Fiebig: International law limits on the extraterritorial application of the European Merger Control Regulation and suggestions for reform. In: European Competition Law Review, 1998. 6. szám, 323-331.
12. Ignacio De Leon: The dilemma of regulating international competition under the WTO system. In: European Competition Law Review, 1997. 3. szám, 162-177.
13. Marie Demetriou - Aidan Robertson: US extra-territorial jurisdiction in anti-trust matters: recent developments. In: European Competition Law Review, 1995. 8. szám 461-468.
14. Joseph P. Griffin: Foreign governmental reactions to US assertions of extraterritorial jurisdiction. In: European Competition Law Review, 1998. 2. szám, 64-73.
15. Jason Coppel: A question of Keiretsu: extending the long arm of US anti-trust. In: European Competition Law Review, 1992. 5. szám, 192-199.
16. Richard M. Reynolds: The extraterritorial application of the US antitrust laws to criminal conspiracies. In: European Competition Law Review, 1998. 3. szám, 151-155.
17. J.D. Banks: The development of the concept of extraterritoriality under European merger law and its effectiveness under the Merger Regulation following the Boeing/McDonnell Douglas decision 1997. In: European Competition Law Review, 1998. 5. szám, 306-311.
18. Antonio F. Bavasso: Boeing/McDonnell Douglas: did the Commission fly too high. In: European Competition Law Review, 1998. 4.szám, 243-248.
19. Alina Kaczorowska: International competition law in the context of global capitalism. In: European Competition Law Review, 2000. 2. szám, 117-127.
20. Joseph P. Griffin: Antitrust aspects of cross-border mergers and acquisitions. In: European Competition Law Review, 1998. 1. szám, 12-20.
21. C. Cocuzza and M. Montini: International Antitrust Co-operation in a Global Economy. In: European Competition Law Review, 1998. 156. szám 160-161.
22. W. van Gerven: EC Jurisdiction in Antitrust Matters: The Wood Pulp Judgement. 1989. Fordham Corp L Inst 451, 470
23. E.U. Petersmann: International Competition Rules for Governments and for Private Business, 1996 30J World Trade 5.
24. Organization for Economic Cooperation and Development, Merger Cases in the Real World: A study of Merger Control Practices (1994).
25. OECD Doc. C(95) 130/Final

26. Agreement Between the Government of the USA and the Commission of the European Communities Regarding the Application of their Competition Laws, 1991.
27. EU-US Positive Comity Agreement, 1998.
28. Antitrust Enforcement Guidelines for International Operations, 1995
29. Third Restatement of the Foreign Relations Law of the United States, American Law Institute, 1986.
30. Az ICN honlapja: <http://www.internationalcompetitionnetwork.org>. (2004.11.05.)
31. Final report to the Attorney General and Assistant Attorney General for Antitrust, International Competition Policy Advisory Committee, 2000; <http://www.usdoj.gov/atr/icpac/finalreport.htm> (2004.11.05.)

**Felhasznált jogesetek:**

1. American Banana Co. v. United Fruit Co., 213 U.S. 347
2. United States v. Aluminium Co. of America 148 F.2d 416
3. Timberlane Lumber Co. v. Bank of America, 549 F.2d 597
4. Mannington Mills Inc. v. Congoleum Corp., 595 F.2d 1287
5. Ciba-Geigy Ltd., et al., 5 Trade Reg. Rep. (CCH) 24,182
6. Mahle GmbH, et. al., 123 F.T.C. 1431
7. U.S. v. Nippon Paper Industries Co., Ltd. 109 F.3d 1
8. Hartford Fire Insurance Co., et al., Petitioners, v. California, et al.; Merrett Underwriting Agency Management Limited, et al., Petitioners v. California et al. 113 S. Ct. 2891
9. F. Hoffmann- La Roche Ltd v. Empagran S.A. 315 F.3d 338
10. Federal Trade Commission (FTC): Proposed Acquisition of McDonnell Douglas Corporation by The Boeing Company; File No. 971-0051
11. Béguelin Import Co v. GL Import Export [1971] ECR 949, [1972] CMLR 81.
12. ICI v. Commission (Dyestuffs) [1972] ECR 619, [1972] CMLR 557, 134
13. Wood Pulp [1985] OJ L85/1, [1985] 3 CMLR 474.
14. Wood Pulp I:A. Ahlström Oy v. Commission [1988] ECR 5193, [1988] 4 CMLR 901
15. Wood Pulp II:A. Ahlström Oy v. Commission [1993] ECR I-1307, [1993] 4 CMLR 407
16. Boeing/McDonnell Douglas [1997] OJ L336/16
17. General Electric/Honeywell (COMP/M.2220) [2001] OJ C46/6 (CEC)
18. Gencor/LPD [1997] OJ L11/30, [1999] 4 CMLR 1076
19. Gencor Ltd v. Commission [1999] ECR II-753, [1999] 4 CMLR 971
20. Vitamins [2003] OJ L6/1, [2003] 4 CMLR 1030

---

[1] A dolgozat lezárásának ideje: 2004. november 20.

[2] A hatáselvet (effects doctrine) az Egyesült Államok Legfelsőbb Bírósága alkotta meg az ALCOA ügyben A hatáselv létrejöttének folyamatával és körülményeivel később részletesen foglalkozom tanulmányomban.

[3] Az objektív területiség elvének joghatóságot megalapozó mivoltát az Álladó Nemzetközi Bíróság a Lotus ügy (1927, PCIJ, Ser.A, No. 10, 23) kapcsán ismerte el.

[4] Az Európai Bíróság a Woodpulp I. ügyben (A. Ahlström Oy v. Commission [1988] ECR 5193, [1988] 4 CMLR 901) szemléletesen elhatárolta az „objektív területiség” elvét a „hatáselv”-től, s elmarasztaló ítéletét végül az előbbire alapozta.

[5] Ez az elv büntető ügyekben teremt alapot joghatóság követelésére, versenyjogi ügyekben ez idáig nem hivatkoztak rá sikerrel.

[6] Az állami önvédelem elvében benne rejlik a korlátlan kiterjeszhetőség lehetősége, mely által potenciálisan alkalmas arra, hogy versenyjogi ügyekben is megalapozhasson extraterritoriális joghatóságot.

- [7] Az első ilyen az Egyesült Királyság alkotta 1980-ban.
- [8] Ilyen blokkoló szabályok találhatók többek közt az angol, ausztrál, belga, dán, francia, kanadai, dél-afrikai, új-zélandi, svájci, svéd, norvég jogrendszerben.
- [9] L. private action
- [10] L. treble damages
- [11] L. far-ranging pre-trial discovery
- [12] American Banana Co. v. United Fruit Co., 213 U.S. 347 (1909)
- [13] (a szerző fordítása). 213 U.S. 347, 29 S.Ct. 512
- [14] United States v. Aluminium Co. of America 148 F.2d 416
- [15] American Banana Co. v. United Fruit Co., 213 U.S. 347
- [16] (a szerző fordítása). 148 F.2d 416, 65 U.S.P.Q. 6
- [17] A legismertebb és legtöbb vitát kiváltó ilyen blokkoló jogszabály az Egyesült Királyság Parlamentje által 1980-ban elfogadott Protection of Trading Interests Act.
- [18] Ezt történt 1965-ben is, amikor a svájci kormány azzal fenyegetőzött, hogy pert indít az Egyesült Államok ellen a Nemzetközi Jogi Bíróság előtt, aminek eredményeképp módosult az ítélet a United States v. Watchmakers of Switzerland Information Center Inc. ügyben.
- [19] Timberlane Lumber Co. v. Bank of America, 549 F.2d 597
- [20] Mannington Mills Inc. v. Congoleum Corp., 595 F.2d 1287
- [21] Ninth Circuit Court of Appeals
- [22] Ezen megközelítés szükségessége mellett így érvelt: „A hatástereszt önmagában nem teljes, mert nem értékeli más nemzetek érdekeit, és nem veszi figyelembe határozottan a cselekvők és ezen ország közti kapcsolat minden sajátosságát.” (a szerző fordításában). Judge Choy, 549 F.2d 597 (9th Cir. 1977)
- [23] (a szerző fordításában). Judge Choy, 549 F.2d 597 (9th Cir. 1977)
- [24] Third Circuit Court of Appeals
- [25] L. subject-matter jurisdiction
- [26] Ezért aztán Adams bírő nézete szerint a Timberlane ügyben hozott döntés alapvető változáshoz vezetett a „hatásterelvben” megemelve a joghatóság vindikálhatóságának küszöbét az által, hogy mielőtt azt mondhatnánk, hogy a bíróság joghatósága létezik, el kell döntenünk, hogy a nemzetközi udvariassági-szívélyességi szabályok az adott esetben az Egyesült Államoknak kedveznek-e.
- [27] Marie Demetriou-Aidan Robertson: US Extra-territorial jurisdiction in anti-trust matters: Recent Development In. European Competition Law Review 1995 16. szám 463.
- [28] 15 U.S.C.A. § 6a
- [29] Az American Law Institute nem állami, hanem magán szervezet, mégis az általa kiadott dokumentumok és iránymutatások nagy hatással vannak az amerikai joggyakorlatra.
- [30] Ilyen tényező a dokumentum szerint többek közt: a) a tevékenység és az azt szabályozni akaró állam közti kapcsolat(mely állam területén valósul meg a cselekmény, vagy mely állam területén volt közvetlen, lényeges, és előrelátható hatása; b) a szabályozással védeni kíván személy és a szabályozó állam kapcsolata, illetve a szabályozó és a tevékenységért felelős személy kapcsolata; c) a szabályozott tevékenység sajátosságai és az, hogy más államok milyen mértékben szabályozzák a tevékenységet; d) van-e olyan igazolható várakozás, melyet a szabályozás védene vagy sértene; e) a szabályozás jelentősége a nemzetközi politikai, jogi és gazdasági rendszerben; f) a szabályozás mennyire konzisztens az előbb említett rendszerek tradícióival; g) mekkora érdeke főződik más államnak a tevékenység szabályozásához; h) egy másik állam által történő szabályozás esetén mekkora a valószínűsége a konfliktusnak.
- [31] Marie Demetriou-Aidan Robertson: US Extra-territorial jurisdiction in anti-trust matters: Recent Development In. European Competition Law Review 1995 16. szám 464.
- [32] Hartford Fire Insurance Co., et al., Petitioners, v. California, et al.; Merrett Underwriting Agency Management Limited, et al., Petitioners v. California et al. 113 S. Ct. 2891

[33] 5 bíró volt azon az állásponton, hogy a joghatóság fennáll és gyakorolható, míg 4 bíró az ezzel ellentétesen.

[34] Eddig a döntésig a „mérlegelő teszt” joghatósági teszt volt, hisz azt hivatott eldönteni, hogy a „hatásteszt” által megalapozott joghatás lehet-e vindikálni más államok érdekeinek figyelmen kívül hagyásával.

[35] (a szerző fordításában). Hartford Fire Insurance Co., et al., Petitioners, v. California et al.; Merrett Underwriting Agency Management Limited, et al., Petitioners, v. California et al. 113 S. Ct. 2891; 796

[36] A szövetségi törvények alkalmazása alól immunitást kapnak azok a versenykorlátozó cselekmények, melyeket valamely tagállam jogszabályai követelnek meg, abban az esetben, ha az adott szövetségi állam a magatartás fennállása alatt azt végig szorosán felügyeli.

[37] Antitrust Enforcement Guidelines for International Operations, 1995.

[38] Ez alatt a két amerikai versenyjogi ügynökséget, a Federal Trade Commission-t és a Department of Justice-t kell érteni.

[39] A versenyjogi ügyekben a bíróságokon általában jury dönt. Nagyrészt ennek a ténynek köszönhető, hogy az Európában megszokottnál sokkal szélesebb körben, és jóval nagyobb összegben ítélnék meg kártérítést a bíróságok. A jury előtt egyik oldalon ott áll a hatalmas anyagi lehetőségekkel rendelkező versenyjogi jogszabályokat sértő nagyvállalat, és a neki kiszolgáltató fogyasztó, nem kétséges, melyik tud jobban hatni az esküdtszék tagjaira. Az Egyesült Államokban ügyvédek és ügyvédi irodák nagy csoportja abból tartja fenn magát, hogy olyan ügyeket próbál meg felkutatni, ahol versenytörvényt sértettek, majd háromszoros kártérítésre menő pert indít az adott vállalkozás vagy vállalkozások ellen.

[40] U.S. v. Nippon Paper Industries Co., Ltd. 109 F.3d 1

[41] <http://www.usdoj.gov/atr/cases/f1000/1002.htm> (2004.11.03.)

[42] „A tagállamok közti vagy más nemzetekkel való kereskedelmet korlátozó minden szerződés, a trösztnek bármilyen formája, vagy arra vonatkozó konspiráció törvénytelen. Minden személy aki ilyen szerződést köt, vagy részt vesz a konspiráció bármely formájában, törvénytelenül cselekszik, és büntett elkövetésében bűnösnek kell találni, melyért a bíróság jogi személy esetén 100 millió dollárt meg nem haladó, természetes személy esetén 1 millió dollárt vagy 10 évi börtönbüntetést meg nem haladó, vagy egyszerre mindkét büntetésben részesítheti”. (a szerző fordításában). 15 U.S.C.A. §1.

[43] (a szerző fordításában). 109 F.3d 1

[44] First Circuit Court of Appeals

[45] (a szerző fordításában). 109 F.3d 1, 4

[46] 113 S. Ct. 2891

[47] (a szerző fordításában). 109 F.3d 1, 6

[48] Az Egyesült Államok jogrendszerében vannak olyan elemek, melyek vonzóvá teszik az amerikai bíróságok előtt indítható kártérítési per lehetőségét, ezek: 1. az amerikai jogban széleskörű jogkör biztosít bizonyítékok beszerzésére még a tárgyalást megelőzően; 2. lehetőség van a károsultak közös fellépésére pertársaság formájában; 3. minden ügyvédi költséget a vesztes fél fizet; 4. háromszoros kártérítés; 5. az alperesek egyetemleges felelőséggel tartoznak

[49] F. Hoffmann- La Roche Ltd v. Empagran S.A. 315 F.3d 338

[50] Vitamins [2003] OJ L6/1, [2003] 4 CMLR 1030

[51] Columbia District Court of Appeals

[52] Foreign Trade Antitrust Improvements Act, 15 U.S.C.A. § 6a

[53] 15 U.S.C. §18.

[54] A szerző fordításában. 15 U.S.C. §18.

[55] Antitrust Enforcement Guidelines for International Operations, 1995

[56] Ciba-Geigy Ltd., et al., 5 Trade Reg. Rep. (CCH) 24,182

[57] Hart-Scot-Rodino Antitrust Improvements Act of 1976, 15 U.S.C. §18(a)

[58] 15 U.S.C. §18a

[59] Ilyen feltételek lehetnek többek közt: a résztvevő feleknek vagy valamelyiküknek el kell adnia valamely üzletágát, vagy érdekeltségét; szabadalmakat kell átadniuk a versenytársaknak licencszerződés keretében; kötelezettséget vállalnak arra, hogy meghatározott ideig tartózkodnak bizonyos piaci magatartástól; meghatározott ideig tartózkodnak valamilyen szolgáltatás nyújtásától.

[60] 16 C.F.R. §§ 801-03.

[61] A rendelet ezt a kört így határozza meg: „a kereskedelmi és gazdasági életben részt nem vevő entitások”.

[62] A bírságot napi tételben állapítják meg, kiszámításának alapja az érintett vállalat árbevétele, azonban a bírság napi tételének összege nem haladhatja meg a 11.000 USA dollárt.

[63] Mahle Gmbh, et. al., 123 F.T.C. 1431

[64] A bírság összege a maximálisan kiszabható napi 11.000 dollárt volt, amelyet a tranzakció végrehajtása és annak bejelentése közt eltelt időszakra kellett megfizetni.

[65] 16 C.F.R. §§ 801-03.

[66] Az eredeti számozás szerinti 85. és 86. szakaszok

[67] Béguelin Import Co v. GL Import Export [1971] ECR 949, [1972] CMLR 81.

[68] ICI v. Commission (Dyestuffs) [1972] ECR 619, [1972] CMLR 557.

[69] Az Egyesült Királyság akkor még nem volt tagja az Európai Közösségnek.

[70] [1969] OJ L195/11, [1969] CMLR D23

[71] Ez az elv gyakorlatilag egy fikció, melynek értelmében a versenyjogi szabályok alkalmazásakor a leányvállalatokat és az anyavállalatot úgy kell kezelni, mintha egy egységes vállalat lennének.

[72] ICI v. Commission (Dyestuffs) [1972] ECR 619, [1972] CMLR 557, 134

[73] Meg kell jegyeznünk, hogy az Európai Bíróság helybenhagyó ítélete az Egyesült Királyság heves tiltakozást váltotta ki. A brit kormány az anya- és a leányvállalat jogi elkülönültségére hivatkozott, és vitatta az „egységes gazdasági entitás” elvének helytállóságát. Az eltelt évek alatt aztán az Egyesült Királyság változtatott az elvvel kapcsolatos álláspontján, sőt azt be is építette az 1998-ban elfogadott versenyjogi törvényébe (Competition Act of 1998)

[74] Wood Pulp [1985] OJ L85/1, [1985] 3 CMLR 474.

[75] Ez lett a Wood Pulp I ügy: A. Ahlström Oy v. Commission [1988] ECR 5193, [1988] 4 CMLR 901

[76] Ez lett a Wood Pulp II ügy: A. Ahlström Oy v. Commission [1993] ECR I-1307, [1993] 4 CMLR 407

[77] A témával kapcsolatban lásd: A. Jones, 'Wood Pulp: Concerted Practice and/or Conscious Parallelism' [1993] ECLR 273, 275-276., illetve: Alison Jones and Brenda Sufrin: EC Competition Law, Second Edition, Oxford University Press, 2004. p.821-826.

[78] (a szerző fordítása). Wood Pulp I: A. Ahlström Oy v. Commission [1988] ECR 5193, [1988] 4 CMLR 901, 16.

[79] (a szerző fordítása). Wood Pulp I: A. Ahlström Oy v. Commission [1988] ECR 5193, [1988] 4 CMLR 901, 18.

[80] Lásd: W. van Gerven: EC Jurisdiction in Antitrust Matters: The Wood Pulp Judgement. 1989. Fordham Corp L Inst 451, 470

[81] A Tanács 139/2004/EK (2004. január 20.) rendelete

[82] 15 U.S.C. §18.

[83] 15 U.S.C. §18(a)



- [84] A Tanács 139/2004/EK (2004. január 20.) rendelete, mely hatályon kívül helyezte a többször módosított első fúziókontroll rendeletet (4064/89/EGK, 1989. december 21.)
- [85] 4064/89/EGK, 1989. december 21.
- [86] Zöldkönyv a 4064/89/EGK rendelet felülvizsgálatáról, COM (2001) 745 final.
- [87] A Tanács 139/2004/EK (2004. január 20.) rendelete
- [88] A két joghatósági teszt működését a könnyebb megérthetőség érdekében az 1. számú mellékletben ábrázoltam.
- [89] 16 C.F.R. §§ 801-03.
- [90] L. Andre R. Fiebig: International law limits on the extraterritorial application of the European Merger Control Regulation and suggestions for reform, In: European Competition Law Review 1998, 6. szám, 323-331.; Ariel Ezrachi: Limitations on the extraterritorial reach of the European Merger Regulation, In: European Competition Law Review 2001, 4. szám, 137-146.
- [91] Az összefonódások értékelésével a 4064/89/EGK rendelet 2. cikke foglalkozik, meghatározva azokat az eseteket, amikor az összefonódás a közös piaccal nem összeegyeztethető.
- [92] Például: Kyowa/Saitama Banks [1992] 4 CMLR 1186; Matsushita/MCA [1992] 4 CMLR M36.
- [93] Competition Directorate General (DG IV).
- [94] A rendelet felállít egy vélelmet, mely szerint ha a Bizottság a rendelkezésére álló 1 hónapos eljárási határidőn belül nem nyilatkozik a tranzakcióval kapcsolatban, akkor úgy kell tekinteni, hogy azt a közösségi piaccal összeegyeztethetőnek találta.
- [95] Ezt az egyhónapos eljárási határidőt burkoltan meghosszabbította a második fúziókontroll rendelet olyan formában, hogy az egy hónapba csak munkanapok számíthatók be.
- [96] Erre akkor kerülhet sor, ha a Bizottság korábbi döntését téves információkra alapozta, vagy a felek nem teljesítették a korábbi engedélyben foglalt feltételeket.
- [97] [1997] OJ L11/30, [1999] 4 CMLR 1076
- [98] Gencor Ltd v. Commission [1999] ECR II-753, [1999] 4 CMLR 971
- [99] A dél-afrikai külügyminiszter helyettes a Bizottság előtt elő is adta a dél-afrikai kormány ezen érvelését.
- [100] [100] Wood Pulp I: A. Ahlström Oy v. Commission [1988] ECR 5193, [1988] 4 CMLR 901
- [101] [1999] ECR II-753, 4 CMLR 971, 61. szakasz
- [102] [1999] ECR II-753, 4 CMLR 971, 79. szakasz
- [103] [1999] ECR II-753, 4 CMLR 971, 87. szakasz
- [104] [1999] ECR II-753, 4 CMLR 971, 94. szakasz
- [105] [1999] ECR II-753, 4 CMLR 971, 105. szakasz
- [106] Wood Pulp I: A. Ahlström Oy v. Commission [1988] ECR 5193, [1988] 4 CMLR 901
- [107] (a szerző fordítása). [1999] ECR II-753, 4 CMLR 971, 87. szakasz
- [108] Hartford Fire Insurance Co., et al., Petitioners, v. California, et al.; Merrett Underwriting Agency Management Limited, et al., Petitioners v. California et al. 113 S. Ct. 2891
- [109] [1999] ECR II-753, 4 CMLR 971, 90. szakasz
- [110] Boeing/McDonnell Douglas [1997] OJ L336/16
- [111] Federal Trade Commission (FTC): Proposed Acquisition of McDonnell Douglas Corporation by The Boeing Company; File No. 971-0051
- [112] Meg kell jegyeznünk, hogy abban az időszakban a Clinton kormányzat különböző eszközökkel egyesülésre ösztönözte az amerikai repülési és űrkatatási eszközöket gyártó vállalatokat. A fúziók eredményeként kialakuló vállalatok így költséghatékonyabban és a

méretgazdaságosabban tudtak működni áttételesen csökkentve ezzel az amerikai védelmi kiadásokat.

[113] Az ellentételezési szerződéseket széleskörűen alkalmazzák a védelmi beszerzéseknél, melyek hatalmas pénzüsszegek kiáramlását jelentik a beszerzést megvalósító országból. Erre a problémára reagálva a haditechnikai eszközöket gyártó cégek a '90-es évek elejétől úgynevezett ellentételezési szerződéseket kötnek a vásárló országgal, melyben vállalják, hogy a beszerzési összeg bizonyos százalékát befektetik az adott országban, vagy annak erejéig vásárolnak az ország által gyártott termékekből.

[114] 1991-ben az Európai Közösség és az Egyesült Államok Együtműködési Megállapodást kötött arról, hogy a jövőben, a versenyjogi ügyekben versenyhatóságai miként működnek együtt. Az egyezményrel tanulmányomban később még foglalkozom.

[115] Ez az utóbbi két évben meg is történt. 2003-ban, és 2004-ben az Airbus több személyszállító repülőgépet adott el világszerte, mint a Boeing, s szerződésállománya is nagyobb mint az amerikai riválisáé.

[116] J.D. Banks: The development of the concept of extraterritoriality under European merger law and its effectiveness under the Merger Regulation following the Boeing/McDonnell Douglas decision 1997. In: E.C.L.R. 1998, 19(5), 311

[117] General Electric/Honeywell (COMP/M.2220) [2001] OJ C46/6 (CEC)

[118] Mivel a General Electric 23 milliárd eurós, míg a Honeywell 6 milliárd eurós árbevételt ért el az előző pénzügyi évben az Európai Unión belül, ezért a két vállalat fúziója közösségi léptékű volt.

[119] Ezt a forgatókönyvet támasztja alá az a körülmény is, hogy 2001 februárjában Jack Welch a GE akkori elnöke látogatást tett Mario Monti versenyügyi biztosnál annak reményében, hogy a Bizottság már az első szakaszt követően lezárja az eljárást.

[120] Ez az érvelés egymásra épülő spekulatív lépésekre támaszkodik, és nem eléggé meggyőző. Lsd: Alec Burnside: 'GE, Honey, I sunk the merger' In: E.C.L.R. 2002, 23(2), 107-110

[121] General Electric Capital Aviation Services

[122] A légitársaságok törekszenek arra, hogy flottájuk ugyanolyan gépekből álljon, melyek ugyanazt a hajtóművet, elektronikát és fedélzeti rendszereket használják. Így csökkenteni lehet az üzemeltetési, karbantartási és javítási költségeket, hisz több rendszer helyett csak egyet kell használni.

[123] COMP/M.2220. A fúzió bejelentve a C(2001) 1746 szám alatt.

[124] Az egy fúzió kapcsán tett legtöbb bejelentést a Gillette/Wilkinson fúzió jegyzi, melyet 14 versenyhatósághoz kellett bejelenteni. (Forrás: Organization for Economic Cooperation and Development, Merger Cases in the Real World: A study of Merger Control Practices (1994).

[125] Egyezmény az Egyesült Államok Kormánya és az Európai Közösségek Bizottsága között versenyjoguk alkalmazását illetően. (Agreement Between the Government of the USA and the Commission of the European Communities Regarding the Application of their Competition Laws)

[126] „Ha valamelyik fél úgy gondolja, hogy a másik fél területén végrehajtott versenyellenes tevékenységek ellentétesek fontos érdekeivel, erről értesítheti a másik felet, és kérheti annak versenyhatóságát megfelelő végrehajtó tevékenység kezdeményezésére”. - Egyezmény az Egyesült Államok Kormánya és az Európai Közösségek Bizottsága között versenyjoguk alkalmazását illetően, 5. cikk.

[127] „Saját jogának keretein belül, és saját érdekeivel megegyezően mindkét fél arra fog törekedni a végrehajtás minden szintjén, hogy figyelembe vegye a másik fél érdekeit”. - Egyezmény az Egyesült Államok Kormánya és az Európai Közösségek Bizottsága között versenyjoguk alkalmazását illetően, 6. cikk

- [128] Egyezmény a pozitív előzékenységről az Egyesült Államok és az Európai Unió között. (EU-US Positive Comity Agreement)
- [129] OECD Doc. C(95) 130/Final
- [130] L: E. U. Petersmann: International Competition Rules for Governments and for Private Business, 1996 30J World Trade 5.; C. Cocuzza and M. Montini: International Antitrust Co-operation in a Global Economy. In. European Competition Law Review, 1998. 156. sz. 160-161.
- [131] Az ICN honlapja: <http://www.internationalcompetitionnetwork.org>. (2004.11.05.)
- [132] Final report to the Attorney General and Assistant Attorney General for Antitrust, International Competition Policy Advisory Committee, 2000; <http://www.usdoj.gov/atr/icpac/finalreport.htm> (2004.11.05.)
- [133] Boeing/McDonnell Douglas [1997] OJ L336/16
- [134] General Electric/Honeywell (COMP/M.2220) [2001] OJ C46/6 (CEC)
- [135] Ez a munka már folyamatban van az International Competition Network egyik munkacsoportján belül.
- [136] Az Egyesült Államokban a mai napig uralkodik az a nézet, hogy az Európai Bizottság az Airbus védelmében akarta megtiltani a Boeing/McDonnell Douglas fúziót.