

Háttér

KRÁLIK MÓNIKA

Mobil Piaci közös erőfölény (1. rész)

1. A KÖZÖS ERŐFÖLÉNY FOGALMA

A közös erőfölény fogalma viszonylag újkeletű: az Európai Közösségek Elsőfokú Bírósága (a továbbiakban: Bíróság) 1992-ben mondta ki először, hogy a Római Szerződés gazdasági erőfölényre vonatkozó 82. cikkelye több független vállalat közti közös erőfölényként is értelmezhető¹.

Az RSZ. 82. cikkelyében szereplő erőfölényfogalom hagyományosan az érintett piacon egyeduralmuként létező, versenytársaitól és

vevőitől önmagát jelentős mértékben függetleníteni tudó vállalatok leírására, azzal való visszaélés esetén szankcionálására szolgált. A gyakorlatban azonban a gazdaság fejlődése, a verseny fokozódása, a számos ágazatban végrehajtott liberalizáció eredményeként a piacok jelentős részében eltűntek a monopóliumok. Jellemzően többszereplős, oligopolisztikus struktúrák

alakultak ki, melyek hatékonyan képesek kihasználni a méret- és választékgazdaságosság révén rendelkezésükre álló előnyöket. A világgazdaságban megfigyelhető tendencia a piaci koncentráció irányába mutat, azaz egyre inkább csak néhány, de jelentős gazdasági erővel bíró vállalat dominálja az egyes iparágakat.

Az oligopolisztikus interdependencia elmélete szerint az oligopolisztikus piacok struktúrája magában hordja a piaci kudarcot: mivel kevés versenytárs többé-kevésbé homogén termékeket nagyjából egyező költségszint mellett gyárt, emellett átlátható az árazásuk, ha az egyik vállalat árcsökkentési akciót hajt végre, a többi a saját piaci pozíciójának megőrzése érdekében kénytelen lesz azt követni². A kezdeményező vállalat akciójának tervezett nyereségnövelő hatása így - az ármozgások

egymáshoz igazítása révén - hiúsítható meg. Ugyanez igaz áremelés esetében is: ha az egyik szereplő emeli az árat, a többiek is hajlamosak őt követni, mivel így maximalizálhatják nyereségüket, anélkül, hogy piaci pozíciójuk veszélybe kerülne.

Elképzeltető, hogy a párhuzamos, egymást követő cselekvés a versenytárs egyedüli ésszerű reakciója, így a probléma nem a vállalatok viselkedésében rejlik, hanem a piaci szerkezetben³. A vállalatok piaci szerkezetből adódó egymásra utaltsága jelenti a piaci kudarcot, azaz a valódi verseny meghiúsulását,

Az oligopolisztikus interdependencia elmélete szerint az oligopolisztikus piacok struktúrája magában hordja a piaci kudarcot: mivel kevés versenytárs többé-kevésbé homogén termékeket nagyjából egyező költségszint mellett gyárt, emellett átlátható az árazásuk, ha az egyik vállalat árcsökkentési akciót hajt végre, a többi a saját piaci pozíciójának megőrzése érdekében kénytelen lesz azt követni.

vagy legalábbis erős torzulását. A kudarc kivédése érdekében a vállalatok a teória szerint rákényszerülnek az egymást követő magatartásra, ami kívülről nézve az összehangoltság látszatát kelti. Az összejátszás azonban gyakran nem a piaci struktúrából fakadó kényszer, inkább a vállalatok kölcsönös érdeke a nyereség maximalizálása céljából. Hogyan lehet

kiszűrni, hogy mikor van szó szándékos összejátszásról?

Amikor az oligopóliumok explicit egyezségeket kötnek, ezek felfedése, bizonyítása során aránylag „látható” nyomok állnak rendelkezésre, így magatartásuk az R.Sz. 81. cikkelyének kartelltilalmi hatálya alatt szankcionálható; előfordulhat azonban, hogy magatartásukat explicit egyezés hiányában koordinálják. A közös erőfölény definíciója az összejátszás e burkolt formájával hozható összefüggésbe.

A Bíróság szerint (közös erőfölény) „alakulhat ki egy olyan koncentráció eredményeként, ahol az ügyletben érintett piac jelentőségeit és a szerkezetében bekövetkező változásokat tekintetbe véve az ügylet eredményeként az uralmi helyzetben levő oligopóliumok, közös érdekekre ráébredvén, lehetségesnek, gazdaságilag indokoltak, így kedvezőnek tartanak hosszú távon közös poli-

tika elfogadását a piacon, termékeik versenyár feletti áron való értékesítésével, úgy hogy erre vonatkozó, a 81. cikkely értelmezésében való megegyezés vagy egyeztetett gyakorlat nem létezne köztük, és sem jelenlegi, sem potenciális versenytársaik, nem beszélve vevőikről vagy fogyasztóikról, nem lennének képesek hatékony válaszlépésre.⁴”

A Bíróság egy fúziókérelemre reagálva alkotta meg ezt a definíciót, ez azonban a múltbeli esetekre is vonatkoztatható: amikor a piacon uralkodó vállalatok kifejezett megegyezés nélkül folytattak olyan közös gyakorlatot, amely túlzottan magas árakban vagy más módon megnyilvánulva, számukra átlagon felüli nyereséget eredményezett, és versenytársaik és fogyasztóik képtelenek voltak ezt megakadályozni, vagyis e magatartás a verseny torzulásához vezetett, akkor közös erőfölénnyel való visszaélésről beszélünk.

DR. BOYTHA GYÖRGYNE az alábbiakban foglalja össze a közös erőfölény jelentőségét: „A kollektív erőfölény a Bizottság számára azért hasznos, mert eszközt ad kezébe a nem összejátszó, és az összejátszást kifejezetten nem bizonyítható oligopolista cégek ellen. [...] Ilyen joggyakorlat kifejlesztése igen alkalmas eszköz lehet arra az esetre, ha a párhuzamos magatartás kollektív erőfölénnyel való visszaélést jelentene⁵”.

A közös erőfölény koncepciója az oligopolisztikus piacok esetében nyer különös jelentőséget, ezért nem véletlen, hogy fejlődéséhez az európai esetjog gyakorlatából adódó következtetések mellett nagymértékben hozzájárult a telekommunikáción belüli tipikusan szoros oligopol szerkezetű szektor, a mobil távközlés ágazati versenyjogi szabályozása.

2. A MOBIL TÁVKÖZLÉS – HAJLAM A KÖZÖS ERŐFÖLÉNYRE

A mobil távközlési ágazatra kétségkívül oligopol viszonyok a jellemzőek: az európai országokban jellemzően 2-6 mobilszolgál-

A szerző közgazdász

tató működik a piacon a rendelkezésre álló szűk erőforrásoknak köszönhetően. A szűk erőforrások a mobilszolgáltatás nyújtásához elengedhetetlen frekvencia korlátozottságában nyilvánulnak meg, ami alapján határozza meg a piacon résztvenni képes – a korlátozott számban kiadható szolgáltatási engedély megszerzésére jogosult – vállalatok számát. Hajlamos-e ez a piac a közös erőfőlényre?

A vállalatoknak az elmélet szerint csak akkor áll kölcsönös érdekükben az összehangolt tevékenység folytatása, ha az ebből származó haszon felülmúlja a normál piaci versengéssel elérhető nyereséget – de ez csak bizonyos tényezők, piaci sajátosságok együttes jelenléte esetén valósul meg.

PATRICK REY közgazdász határozta meg azon kritériumokat, amelyek fennállása valószínűsíti a hallgatólagos együttműködést⁶. A kritériumrendszer most a mobil távközlésre vetítem ki:

a) *Erőteljes belépési korlátok*: az említett szűk erőforrások adminisztratív határozzák meg a piaci szereplők számát. Ezen felül még egy jelentős, gazdasági-strukturális tényező is hozzájárul a belépés nehézségeihez: a mobilhálózat kiépítése rendkívül magas beruházást igényel, a sok fejlesztés a K+F-re allokál hatalmas költségeket, a belépés elsüllyedt költségekkel is jár, mindezek miatt a megtérülés hosszútávú. Csak stabil, nagy tőkeerővel rendelkező vállalatok képesek indulni a piacon.

b) *A piaci szereplők közti gyakori kapcsolattartás*: a vállalatokat jogszabály kötelezi összekapcsolási egyezmények megkötésére. Ezen felül is, a tőkeigényesség miatt célszerű bizonyos tevékenységeiket közös megállapodások keretében (pl. K+F egyezmények) végezni. A különböző tevékenységek összehangolása, az iparág hálózati jellegéből adódó sajátosságok gyakori találkozásokat, kommunikációt kívánnak tőlük.

c) *Az innováció alacsony szintje*: a második generációs mobilpiacok már érettek, stabilak, és itt a kutatás-fejlesztés csak kisebb jelentőségű kiegészítő szolgáltatásokra, készülékfejlesztésre szorítkozik.

d) *Kévs szereplő*: 2-6 vállalat működik az európai országok mobil ágazataiban, azok közül is jellemzően 2-3 uralja a piac legalább 90%-át, tehát a piacok kevés szereplősek és erősen koncentráltak.

e) *Szimmetrikus struktúra*: a hálózatok kiépítésének, fenntartásának, az üzemeltetésnek a költségei szinte teljesen egyformák az egyes szolgáltatóknál, így költségstruktúrájuk szimmetrikus. A termelési kapacitásokra ugyanez áll. A termékstruktúra is hasonló:

különböző szolgáltatási csomagokat kínálnak ugyan a fogyasztóknak, de ezek a megfelelő mérőeszköz segítségével mégis könnyen összevethetőek.

f) *Átlátható piaci viszonyok*: a piaci viszonyok jellemzően transzparensnek, a versenytársak a piac nagy részére vonatkozó árinformációt nyilvános forrásokból (pl. internetes honlapok) könnyen megszerezhetik, a változtatásokra így gyorsan tudnak reagálni.

g) *Kereslet bővülése*: a második generációs piacok érettek, stabilak, ami azt jelenti, hogy a kereslet ezeken a piacokon az Unió országainak többségében már telítődött és várhatóan nem bővül számottevően, de csökkenni, illetve fluk-

tuálni sem fog.

h) *Gyenge fogyasztói befolyás*: a mobilpiacon a tapasztalatok szerint sok esetben még a „nagyfogyasztó” vevők is nehezen tudnak maguknak jelentős árkedvezményeket kiharcolni – a fogyasztói piac jelentős részét pedig az individuális, egymástól szeparált kifizető tesz ki, akiknek a nyomásgyakorlási képessége elhanyagolható.

i) *Több piacon való szimultán jelenlét*: a mobilszolgáltatók jelentős része egyszerre több európai országban is jelen van (pl. Vodafone, T-Mobile, O2, Telia).

Az elmélet szerint növeli a közös erőfőlény kialakulásának valószínűségét, ha ezen sajátosságok mindegyike, vagy legalábbis jelentős többsége megvan - a mobilszektor imént ismertetett általános jellemzői alapján márpedig a kritériumok teljesülni látszanak. Fentiek alapján a mobil ágazatra a szoros oligopóliumok jellemzők, ennél fogva a piac szerkezete, sajátosságai önmagukban hordozzák a tartós, versenykorlátozó hatásban megnyilvánuló összehangolt magatartás veszélyét.

3. A KÖZÖS ERŐFŐLÉNY VERSENYJOGI KEZELÉSE

A mobilszektorban, mint általában a távközlésben, nagyobb a szerepe a versenyjognak, mint a hagyományos iparágakban: ez mind a vállalatok, mind a fogyasztók érdekében van így. A vállalatoknak érdeke, hogy viszszerjék kezdeti beruházásukat, és az első, még veszteséges időszakban, amíg hálózatuk kiépítése és vásárlói toborzása folyik, ne menjenek tönkre; a fogyasztóknak pedig az az érdeke, hogy a vállalatok ne tudjanak visszaélni az oligopolisztikus struktúrából adódó erőfőlényükkel. A távközlési szabályozás a versenyjoggal karöltve a kezdetektől tisztában volt azzal, hogy ezt a problémát kezelnie

kell, ennek legideálisabb módja pedig a megelőzés, vagyis az ex-ante szabályozás.

Az 1998-as távközlési liberalizáció során alkotott *Access Notice*⁷ már korának közös erőfőlényes esetjogát megelőzve, tág értelemben használta a közös erőfőlény fogalmát. A távközlési szabályozás azonban igazán akkor alkalmazkodott a versenyjogi értékrendhez, amikor 2003-ban az *Új Szabályozási Keret*⁸ bevezette, és ezzel egyidejűleg a jelentős piaci erő fogalmát a versenyjogi erőfőlény-fogalomhoz igazította.

A 2002/21/EK Keretirányelvének (ún. „*Keretirányelv*”) 14 cikkely (2) bekezdése kimondja: „Egy vállalatot akkor kell jelentős piaci erővel rendelkezőnek tekinteni, ha vagy önállóan vagy másokkal együtt erőfőlényvel egyenértékű pozícióban van, azaz olyan, gazdasági erővel rendelkezik, amely lehetővé teszi számára, hogy versenytársaktól, az ügyfelektől, és végsősoron a fogyasztóktól nagymértékben függetlenül viselkedhessen.” A 26. szakaszban megerősíti a közös erőfőlény definícióját: „Két vagy több vállalkozás nem csak akkor minősülhet közös erőfőlényt élvezőnek, ha közöttük szerkezeti vagy egyéb kapcsolódások vannak, hanem akkor is, ha az érintett piac szerkezete az összehangolt hatások kialakulásához vezet, vagyis ösztönzi a párhuzamos vagy összeegyeztett versenyellenes magatartást a piacon.”

A szabályozás a nemzeti szabályozó hatóságok feladatává teszi annak felmérését, hogy vannak-e jelentős piaci erővel bíró vállalkozások a piacon. Ehhez részletes iránymutatást is kapnak két dokumentum formájában: a „Bizottsági iránymutatások a piacelemzésre és a jelentős piaci erő felmérésére vonatkozóan” („*JPE-iránymutatások*”), és „A Bizottság ajánlása az érintett termékpiacokról és szolgáltatási piacokról az elektronikus hírközlési ágazaton belül” („*Ajánlások*”).

A *JPE-iránymutatások* világítja meg pontosan a jelentős piaci erő (JPE) koncepciót, és ad útmutatásokat a szabályozó hatóságoknak a JPE meghatározására vonatkozóan. Segítségét nyújt a piac definiálásában, a JPE felmérésének és szolgáltatóhoz való rendelésének követendő elveiben, és az ezekhez kapcsolódó eljárási kérdésekben (8. bekezdés).

A szektorhatóságoknak a jelentős piaci erő megállapításához az érintett piac meglévő állapota alapján kell előrenézni szerkezeti elemzést végrehajtani a belátható időn belül várható piaci tendenciák figyelembevételével, majd ezt a vizsgálatot időszakonként meg kell ismételnie. Ezen túlmenően ágazatspecifikus kötelezettségeket róhatnak ki a szolgáltatókra abban az esetben, ha a piacon nem tapasztalnak hatékony versenyt, és a vállalatok a 82. cikkely szerinti erőfőlényes helyzetet élveznek. Az ex-ante kötelezettségekíróv

célja az, hogy a vállalatok ne tudjanak viszálni piaci erőfölényükkel, így versenyképes állapot alakulhasson ki. Megfordítva, akkor van versenyképes állapot, ha nincs jelentős piaci erővel bíró szolgáltató a piacon.

A szektorhatóságoknak a felmérés során a piaci szereplők hallgatóságos összeállításra való hajlamának megállapításához az alábbiakat kell elemezniük:

- (a) hogy a piac jellemzői ösztönzően hatnak-e a hallgatóságos összeállításra,
 (b) hogy az összeállítás fenntartható-e, azaz
 (i) az oligopol vállalatok képesek-e és motiváltak-e az együttműködéstől való eltérésre, a többiek megtorló képességére és motivációjára való tekintettel,
 (ii) hogy a vevők, kisebb versenytársak és lehetséges versenytársak képesek-e és motiváltak-e az esetleges versenykorlátozó hatás kivédésére.⁹

Segítségként egy kritériumlistát kapnak, mely a Rey-féle kritériumokkal cseng össze: „együttes erőfölény helyzete [...] valószínűleg fennáll, ha a piacon a megfelelő sajátosságok mutatkoznak, melyek elsősorban a piac koncentrátságát, áttekinthetőségét és az alábbiak meglétét jelentik:

- érett piac, stagnáló vagy mérsékelt növekedés a keresleti oldalon,
- alacsony keresleti rugalmasság,
- homogén termékek,

- hasonló költségszerkezetek,
 - hasonló piaci részesedések,
 - érett technológia,
 - a műszaki újítások hiánya,
 - kapacitástöbblet hiánya,
 - magas belépési korlátok,
 - nyomásgyakorlásra képes vásárlóerő hiánya,
 - potenciális verseny hiánya,
 - különböző informális vagy egyéb kapcsolatok a szóban forgó vállalatok között,
 - megtorló mechanizmusok (mennyit veszít a vállalat, ha versenytársai bosszút állnak, és mennyire valószínűsíthető a megtorlás),
 - az árverseny hiánya vagy korlátozottsága.¹⁰
- Ehhez később hozzájárultak az ERG által produkált újabb indikátorok¹¹:
- bizonyíték a korábbi versenyellenes magatartásra,
 - más tényezőkkel mérve aktív verseny jelenléte,
 - szabványok/kötelező sztenderdek jelenléte,
 - a vevők képessége az információkhoz való hozzáférésre és azok használatára,
 - ártrendek,
 - árazási magatartás, végül
 - a nemzetközi benchmarking.
- A lista nem tekinthető sem véglegesnek sem kimerítőnek, mindössze szemléltető jellegű, és a kritériumok nem is kumulatívek¹². Amennyiben valamelyik kritérium jelenléte nem támasztható

alá, azt kell bizonyítani, hogy a piaci szereplőknek erős indokuk van-e az egymással való összehangolt tevékenység folytatására, és a versenytől való tartózkodásra, ami pedig annak függvénye, hogy a versenytől való tartózkodás révén hosszú távon elérhető nyereség meghaladja-e a „csalásból” adódó rövidtávú nyereséget¹³.

A *Keretirányelv* másik fontos melléklete, *Ajánlások* elsőként határt húz a mobil távközlésre jellemző két fő érintett piac között: az egyik a végfogyasztóknak nyújtott termékek és szolgáltatások piaca (retail piac), a másik „azon bemenetek piaca, melyek a szolgáltatóknak szükségesek, hogy a végfogyasztók részére termékeiket és szolgáltatásaikat nyújthassák” (wholesale piac)¹⁴. A retail piac tehát a fogyasztóhoz közvetlenül kapcsolódó, downstream piac, a wholesale szegmens pedig alapvetően az infrastruktúra fölötti rendelkezés upstream piaca.

Az *Ajánlások* a mellékletben konkrétan három wholesale piacot különít el és javasol elemzésre a szektorhatóságoknak: a nyilvános mobil rádiótelefon-hálózatokhoz való hozzáférés és nyilvános mobil rádiótelefon-hálózatból való híváskezdeményezés piacát (15-ös piac), a beszédcélú hívásvégződtetés egyedi mobil rádiótelefon-hálózatban piacát (16-os piac), és a nyilvános mobil rádiótelefon-hálózatokon nyújtott nemzetközi roaming szolgáltatások wholesale nemzeti piacát (17-es piac).

Jegyzetek

¹ *Re Italian Flat Glass: Societa Italiana Vetro v Bizottság* T-68, 77-78/89, [1992] ECR II-1403, 358. bekezdés

² Bottka Viktor: Oligopolisztikus piacok megítélése az EU-ban, 1999., p. 2. <http://www.gvh.hu/index.php?id=2547&l=h>

³ Lsd. 2. lábjegyzet

⁴ *AirTours v Bizottság* T-342/99 [2000] 5 CMLR 317, 61. szakasz

⁵ dr. Boytha Györgyné: Versenyjog, Egyetemi jegyzet (és kiegészítő jegyzete), Pázmány Péter Katolikus Egyetem Jog- és Államtudományi Kar Versenyjogi Tanszék, Budapest, 2004, 116-117.o.

⁶ Rey, P.: Collective Dominance and the telecommunications industry, 2002., p. 4. http://europa.eu.int/comm/competition/antitrust/others/telecom/collective_dominance.pdf

⁷ Európai Bizottság Közleménye a versenyszabályoknak a távközlési ágazat hozzáférési megállapodásaira való alkalmazkodásáról, keret, érintett piacok és elvek, 98/C 265/02, OJ C 256/2, 1998. augusztus 22., 78.szakasz

⁸ A Parlament és a Tanács 2002. márc. 7.-i 2002/21/EK Irányelve az elektronikus

kommunikációs hálózatok és szolgáltatások közös szabályozási keretéről), HL L 108

⁹ A Bizottság iránymutatásai a piacelemzésre és a jelentős piaci erő felmérésére vonatkozóan az elektronikus kommunikációs hálózatok és szolgáltatások közösségi szabályozási kerete alapján, 2002., 96. szakasz

¹⁰ Lásd 9. lábjegyzet 97. szakasz

¹¹ Revised ERG Working Paper on the SMP concept for the new regulatory framework, 2002. okt. ERG(03) 09rev1, pp. 12-14., http://erg.eu.int/doc/publications/erg_03_09_smp_workingpaper.doc

¹² Lásd 9. lábjegyzet, 98.szakasz

¹³ Lásd 9. lábjegyzet, 99.szakasz

¹⁴ A Bizottság 2003. febr.11.-i ajánlása az elektronikus kommunikációs szektornak az Európai Parlament és a Tanács elektronikus kommunikációs hálózatokra és szolgáltatásokra vonatkozó közös szabályozási kerete alapján ex-ante beavatkozásra esélyes érintett áru- és szolgáltatási piacairól, C(2003)497, 6. szakasz