

KRÁLIK MÓNIKA

## Mobil piaci közös erőfölény (2. rész)

### 4. Potenciális közös erőfölényes esetek vizsgálata

A tanulmány második része az első részben felsorolt három *wholesale* piaccal, a nyilvános mobil rádiótelefon-hálózatokhoz való hozzáférés és nyilvános mobil rádiótelefon-hálózatból való híváskezdeményezés piacával, a beszédcélú hívásvégződtetés egyedi mobil rádiótelefon-hálózatban piaccal, és a nyilvános mobil rádiótelefon-hálózatokon nyújtott nemzetközi *roaming* szolgáltatások nemzeti piacával foglalkozik. A hozzáférés és híváskezdeményezés piacán potenciálisan fellelhető közös erőfölénnyel való visszaélést az írországi piacon véltem felfedezni; a nemzetközi *roaming*-hívások *wholesale* nemzeti piacon tapasztalható erőfölényes helyzetet az egész Unióra vonatkoztatva ábrázolom, a hívásvégződtetési piacon példájával pedig egy ambivalens, már konkrét GVH Versenytanácsi döntés elemzésén keresztül a magyar piac problémáit szemléltetem.

#### 4.1. A hozzáférési és híváskezdeményezési piac Írországbán

A Comreg ír szabályozó hatóság piacelemzése<sup>1</sup> szerint az ír mobilpiaci szereplők közül a Vodafone és az O2 a vizsgálat lezárásának időpontjában, 2004. decemberében közös erőfölénnyel élveztek az ír hozzáférési és híváskezdeményezési piacon. A Vodafone és az O2 együttes piaci részesedése 94% volt 2004. szeptemberében, ami kiugróan magas. Versenytársuknak, a Meteoronak kettejük mellett elhanyagolható a részesedése (előfizetőkben 6%, árbevételben mindössze 3%). Az érintett cégek jelentősen hasonló a termék- illetve szolgáltatáscsomagokat kínálnak. Létezik egy

tarifaegységesítő számítási módszer, mellyel nyomon követhetők az árbeli változások, így a piac transzparens. A közös erőfölénnyel erősítette a két cég egymáshoz és a többi piaci szereplőhöz viszonyított mérete, az infrastruktúra fölött gyakorolt ellenőrzésük, a vevői ellensúlyozó erő hiánya, a folyamatosan magas szintű tőkearányos megtérülés, a nagy európai csoportok tagjaként élvezett méret- és választékgazdaságossági előnyök, valamint fejlett logisztikai és értékesítési hálózatuk. Az erőfölénnyel való visszaélésre utal nézetem szerint, hogy a Comreg megállapítja: a két cég nem, illetve csak részben törekedett arra, hogy egymástól vevőket raboljon.

**A tanulmány második része három *wholesale* piaccal, a nyilvános mobil rádiótelefon-hálózatokhoz való hozzáférés és nyilvános mobil rádiótelefon-hálózatból való híváskezdeményezés piacával, a beszédcélú hívásvégződtetés egyedi mobil rádiótelefon-hálózatban piaccal, és a nyilvános mobil rádiótelefon-hálózatokon nyújtott nemzetközi *roaming* szolgáltatások nemzeti piacával foglalkozik.**

A *retail post-paid* szolgáltatások vonatkozásában minimálisra korlátozták a köztük levő árversenyt, ami a költségektől elszakadó magas árakhoz vezetett. Ez azért állt érdekében, mert a *post-paid* piac eleve jóval nyereségesebb: így háromszor annyi árbevételt generáltak a *post-paid* piacon, mint a *pre-paid* piacon.

Ami az árakat illeti, 2001 óta nem voltak jelentős csökkentések, párhuzamos mozgás és erős korreláció állt fenn a duopólium árai között, a kisebb csökkentéseket nem követte megtorló akció. A *post-paid* szegmensben alig volt árcsökkenés, melynek oka az lehet, hogy a Meteor ebben a szegmensben nem nagyon tudott versenyezni. A Meteor a *pre-paid* piacon ugyanakkor agresszív árversenyt folytatott: jelentősen „aláigért” versenytársainak, de alacsony áraival mégsem sikerült evel arányos előfizetői bázisra szert tennie. Ez is azt igazolja, hogy a két „nagy” a „kicsitől” függetlenül tudott tevékenykedni.

A visszaélés másik formája a *wholesale* piacon nyilvánult meg: többletkapacitásai ellenére a két oligopólium egyetlen közvetlen hozzáférési szerződést sem kötött a belépni szándékozó független szolgáltatókkal, és a Meteorral is csak a Comreg erőteljes nyomásának köszönhetően írt alá az O2 egy

országos belföldi *roaming*-megállapodást az országos lefedettség biztosítására.

A közös erőfölénnyel való visszaélés eredményeként a két mobilszolgáltató egy egységre jutó átlagos árbevétele és nyereségessége európai viszonylatban kiemelkedő volt.

#### 4.2. A nemzetközi *roaming wholesale* nemzeti piaci

A nemzetközi *roaming* olyan *wholesale* szolgáltatás, mely révén a mobilszolgáltatók eleget tesznek vevőik azon igényének, hogy külföldi tartózkodásuk alatt is képesek legyenek hívások indítására és fogadására.

A Bizottság 2000-ben Munkatanulmányt adott ki, mely megállapítja, hogy a *roaming*-tarifák az 1997-2000 közötti időszakban jelentősen emelkedtek, annak ellenére, hogy a belföldi tarifák csökkentek<sup>2</sup>. Az INTUG ezt kiegészítette azzal is, hogy a szegmensben tapasztalt jövedelmezőség aránytalanul magas volt, a nemzetközi *roaming*-bevételek a szolgáltatók bevételeinek 15-20%-át is kitehették<sup>3</sup>.

A piacon a közös erőfölény jelei mutatkoztak: kevés szereplő van jelen, koncentrált a piac, a gyakori kapcsolattartást erősíti a nemzetközi *roaming*-szövetség (*GSM Association*) tagsága, a piac átlátható a jól hozzáférhető, transzparens tarifáknak köszönhetően, hasonlóak a termékek, hasonlóak a költségstruktúrák, magasak a belépési korlátok (csak nemzeti licensszel rendelkezők lehetnek tagok), rugalmatlan a kereslet a nemzetközi hívás korlátozott helyettesíthetősége miatt, és nincsen marginális verseny.

Csakugyan közös erőfölénnyel való visszaélés történt? Az elemzés megállapítja, hogy a fogyasztók jelentős tudatlanságot mutattak a *roaming*-díjsszabást illetően, ami annak is köszönhető, hogy nehezen fértek hozzá a *roaming* feltételekre és árakra vonatkozó információkhoz<sup>4</sup>. Másrészt a GSM-Szövetség által előírt egyenlő elbánás elve miatt nem is volt különbség a látogatott ország nemzeti mobilszolgáltatóinak a látogatott szolgáltatóval szemben alkalmazott tarifái közt. Így mind a külföldre érkező fogyasztó, mind a fogyasztó hazai szolgáltatója úgy érzékelte a külföldi

<sup>1</sup>A szerző közgazdász

piacot, mint amit a helyi szolgáltatók kollektív egységként teljes mértékben uralnak.

Az árcsökkenés a *roaming*-díjszabásra és a szolgáltatók közti kézi átváltás lehetőségére vonatkozó fogyasztói tájékoztatatlanságnak köszönhetően nem eredményezett volumen-növekedést.

Elemzők azonban azt is észrevették, hogy amikor kisebb versenytársak tarifáik csökkentésével próbáltak betörni a piacra, ez kevés sikerrel járt<sup>5</sup>. Az árcsökkenés a *roaming*-díjszabásra és a szolgáltatók közti kézi átváltás lehetőségére vonatkozó fogyasztói tájékoztatatlanságnak köszönhetően nem eredményezett volumennövekedést. Ez alapján: „ahogyan az új

belépő nem volt ösztönözve arra, hogy árait a piacvezetők ára alá csökkentse, ugyanezen ok miatt a vezető GSM 900 szolgáltatóknak sem volt motivációjuk arra, hogy reagáljanak az IOT tarifák versenytársak általi csökkentésére”<sup>6</sup>. A közös erőfőlényrel való visszaélés egyik alapvető kritériuma, a megtorló mechanizmus tehát hiányzik: a megtorlásnak nincs értelme, mert a „csalásnak” sincs. Egy alapvető tényező, a fogyasztói tudatlanságból adódó *retail* piaci versenynyomás hiánya az, amitől a közös összejárás értelmét veszíti, egyszerűen nem lesz rá szükség: az egyes szolgáltatók egymagukban is képesek urai lenni a helyzetnek.

A *roaming* probléma kezeléséhez tehát más megközelítésre van szükség, és ez valószínűleg az egyedi erőfőlény – végül a Bizottság is erre alapozva küldte el a két brit szolgáltatónak, a Vodafone-nak és az O2-nek a magas *roaming*-tarifáikat kifogásoló tiltakozó közleményét. Ez is jelzi, hogy csak óvatosan, nagy körültekintéssel lehet leszögezni, hogy közös erőfőlényrel való visszaélés okozza-e a verseny torzulását.

### 4.3. A magyar hívásvégződtes wholesale piaca

A hívásvégződtes *wholesale* szinten létező, a különböző szolgáltatók számára az egymás hálózatához való *upstream* hozzáférést biztosító szolgáltatás, ami *retail* szinten lehetővé teszi, hogy a különböző hálózatok előfizetői egymással kommunikálni tudjanak. Az elmélet szerint ezen a piacon a szolgáltatók egyedi erőfőlényt élveznek: a helyettesítés szinte kizárt, mivel csak az adott szolgáltató képes biztosítani más szolgáltatóknak a saját hálózatához való hozzáférést, a hálózatok összekapcsolását. A hívó és a hívott fél is kénytelen megfizetni egy esetleges áremelést: előbbi szintén a helyettesítési lehetőség hiánya miatt, utóbbi pedig

azért nem reagál, mivel nem is áll érdekében: a „hívó fél fizet” („*Calling Party Pays*” vagy CPP) elv miatt őt nem zavarja, hogy mennyibe kerül a felé irányuló hívás.

A konkrét eset, amit megvizsgáltam, a a Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsának 2003. október 13. -án hozott Vj-22/2002. sz. határozata. A határozatban a Versenytanács

**A közös erőfőlényrel való visszaélés nézetem szerint a mobilszolgáltatók közti hálózati szerződésekből nyilvánult meg: a Vodafone-t a Pannon GSM és a Westel 900 közösen, a szerződés „aláíratásával” hátrányos helyzetbe hozta, mivel megfosztotta attól a lehetőségétől, hogy végződtes díjait szabadon állapítsa meg.**

megállapítja, hogy a mobilszolgáltatók (Westel900, Pannon GSM és Vodafone) között „az 1999. és 2000. évben egymással megkötött hálózati szerződések a vezetőkes-mobil viszonylatú, mobil-fix viszonylatú, illetve a mobil-mobil viszonylatú díjak egymáshoz viszonyított arányára, valamint a díjak változtatásával kapcsola-

tos kölcsönös információközlésre vonatkozó kikötései együttesen alkalmasak voltak a gazdasági verseny torzítására”<sup>7</sup>. A mobilszolgáltatók együttes magatartása ennélfogva a Tptv. 11 §-ában megfogalmazott, a gazdasági verseny torzítását célzó megállapodások megkötésének tilalmába ütközött, így a Westelre (mai nevén T-Mobile) 210 millió, a Pannonra 150 millió Ft bírságot szabott ki, ezt meghaladóan pedig az eljárást megszüntette. Az ügy még nincs lezárva, a felek bírósághoz fordultak fellebbezéssel.

Fentiekkel szemben véleményem szerint valószínűsíthető, hogy a mobilszolgáltatók 1999. január és 2001. június között közös erőfőlényrel való visszaélést követtek el:

- A Pannon és a Westel a Vodafone-nal szemben közös erőfőlényrel való visszaélést követett el, amikor a Vodafone-t az egységes mobil-mobil végződtes díjat megállapító szerződés aláírására készítette,
- A Pannon, a Westel és a Vodafone együttesen éltek vissza erőfőlényükkel a vezetőkes szolgáltatókkal szemben a vezetőkes-mobil végződtes díj összehangolt megállapításakor, és a vezetőkes-mobil hívásdíjaknak a mobil-mobil hívásdíjakhoz képest magasabb szinten való megállapításakor.

### 4.4. A közös erőfőlény fennállása a Vodafone-nal szemben

A közös erőfőlény már ismert strukturális kritériumai véleményem szerint fennállnak (közülük pár lényegeset a határozat is elfogad); amit e helyütt érdekesebbnek tartok ismertetni, az a vállalatok magatartása.

Az egyedi erőfőlényből kiindulva, a Westel magas *wholesale* végződtes díjtarifákat állapíthatna meg a Pannon felé, ebből finanszírozva saját előfizetőit *retail* hívásindítási oldalon, ezzel egyidejűleg az ebből adódóan

magas Pannon-Westel off-net hívásdíjak miatt a Pannon meglévő és potenciális előfizetőit is magához csábítva. Megteheti-e ezt? A válasz egyértelmű nem. Mit reagálna ugyanis a Pannon? Magasra emelné a saját terminációs díjait a Westel felé, így a Westel-Pannon *off-net* hívások ára felszökkenne. Ebből neki lenne magasabb árbevétele, ő tudná megfinanszírozni saját előfizetőit és magához vonzani a Westel előfizetőit. Az adott piaci struktúrában, a kettőjük együttesen magas piaci részesedése, hasonló nagyságú hálózatai, nagyjából szimmetrikus részesedése, szimmetrikus költségstruktúrája tükrében a Pannon nagyon is előrelátható, nagyon is erős bosszúja meghíúsít minden „egyedi” akciót, ami veszélyeztetné a kettőjük közti egyensúly felborulását. A Westelnek nincs más választása, de a Pannonnak sem: kölcsönösen függnek egymástól, azonos szinten kell megállapítaniuk a végződtes díjjaikat, *equilibriumot* kell létrehozniuk – közös erőfőlény áll fenn közöttük.

A közös erőfőlényrel való visszaélés nézetem szerint a mobilszolgáltatók közti hálózati szerződésekből nyilvánult meg, melyekben megállapodtak, hogy az egymás felé alkalmazandó mobil-mobil végződtes díj a fix-mobil hívásdíj lehetséges maximumának 40%-a lesz, és ha más szolgáltatóval kedvezőbb feltételekben állapodnának meg, akkor azt a már korábban kötött megállapodásaikban is rögzítik. A visszaélést abban látom, hogy a Vodafone-t a Pannon GSM és a Westel 900 közösen, a szerződés „aláíratásával” hátrányos helyzetbe hozta, mivel megfosztotta attól a lehetőségétől, hogy végződtes díjait szabadon állapítsa meg.

Erősen asszimmetrikus piaci szituációban, mint ez is (a Westelnek 50%-os, a Pannonnak 40%-os, a Vodafone-nak az időszak végére 10%-os részesedése volt), a kisebb szolgáltatónak nagyobb érdeke saját terminációs díjainak felemelése, mivel az ő előfizetői hívásainak a nagyobb aránya végződik más hálózatokban, tehát az ő előfizetőit ez nem érinti, ennek révén ugyanakkor a magasabb végződtes díjából származó nyereséget átforgathatná készülékfinanszírozásba, vagy saját *on-net* hívásdíjainak csökkentésére, így bővítvén előfizetői bázisát. A két nagyobbik szolgáltató közös erőfőlényével visszaélve, a szerződés megkötésén keresztül ezt akadályozta meg a Vodafone előtt.

A Vodafone valószínűleg nem tehetette meg, hogy a szerződést ne írja alá, hiszen a két nagyobb cég könnyedén képes lett volna ezt megtorolni a kisebbik felé való magas terminációs díjak kiszabása révén, amivel a Vodafone előfizetőinek *off-net* hívásdíja emelkedett volna olyan szintre, hogy az szinte ellehetetlenítette volna új előfizetők

toborzását (tekintve, hogy az előfizetői hívásainak nagyobb aránya végződik más hálózatokban). Ismervén a Vodafone kezdeti gyors növekedését, agresszív *retail* árazását és ismert nemzetközi háttérét, a duopólium valószínűleg érzekelte, hogy potenciálisan erős versenytárral állnak szemben, akinek terjeszkedését a rendelkezésükre álló eszközökkel meg kellene akadályozni, vagy legalábbis le kellene lassítani. Ebben a stádiumban még képesek voltak egymással összefogva megszabni a feltételeket a Vodafone-nal szemben, mivel annak még nem volt elég piaci ereje ezt meggátolni.

Az, hogy a Vodafone-t tényleg „elnyomták”, az is valószínűsíthető, ami már a vizsgált időszak után történt. Az NHH a *wholesale* végződtetési piacokon fennálló egyedi erőfölényre való hivatkozással a Pannon GSM-t és a Westelt jelentős piaci erővel rendelkezőnek nyilvánította. A két JPE-szolgáltatóra a végződtetési díj leszorítása érdekében „ársapka” (*price-cap*) módszerrel alapuló árszabályozási kötelezettséget rótt ki. A Vodafone nem rendelkezett jelentős piaci erővel, így végződtetési díjait szabadon állapíthatta meg. Ettől kezdve a Vodafone felhasználókat az „elnyomás” alól, és végződtetési díjai folyamatosan meghaladták a két nagy versenytársét<sup>8</sup>.

#### 4.5. Közös erőfölény a vezetékes szolgáltatókkal szemben

A „küzdőtér” ezúttal a vezetékes-mobil és a mobil-vezetékes *wholesale* végződtetési piac. A „játékosok”: a vezetékes oldalon a Matáv és az LTO-k, szemben a Pannon, a Westel és a Vodafone mobil oldalon. A három mobilszolgáltató a hatósági szabályozásnak köszönhetően egyenként képes meghatározni a fix-mobil hívásdíj saját hálózatába irányuló mobil végződtetési díját, míg a vezetékes díjrész jogszabályban meghatározott. Ebből adódóan a vezetékes szolgáltató egyáltalán nem tudja befolyásolni a fix-mobil hívásdíj árát. Egyetlen fronton lenne csak képes „viszavágni” a mobilszolgáltatóknak, az pedig a

velük való másik érintkezési terület, vagyis a mobil-fix *wholesale* végződtetési piac. Amennyiben itt a neki járó vezetékes végződtetési díjrészt válaszul magasra emelhetné, az ebből befolyó árbevételrel pótolhatná a mobilszolgáltatóknak fizetett magas mobil végződtetési költségeit. Ezt a lehetőséget azonban ismét jogszabály zárja el előle, az őt illető végződtetési vezetékes díjrészt ugyanis szintén rögzíti a szabályozás. A vezetékes szolgáltatók tehát „mattot” kaptak, egyik fronton se képesek „lépni” a mobilszolgáltatókkal szemben, azok bekerítették: erőfölényük vele szemben egyértelműen megállapítható. Eddig beigazolódott az elméleti eszme-futtatás, az elmélet azonban ott zárja le a kérdést: a mobilszolgáltatók egyenként vannak erőfölényben a vezetékes szolgáltatóval szemben.

A visszaélés azonban ott történt, hogy a mobilszolgáltatók a vezetékes díjrész többszöri változtatása ellenére – erre vonatkozó megállapodás nélkül – egymástól függetlenül egyaránt fenntartották a 60 Ft-os csúcsidős és a 40 Ft-os csúcsidőn kívüli fix-mobil hívásdíjakat. A határozat szerint „E gyakorlat eredményeképpen maradt fenn a fix-mobil és a mobil-mobil hívásdíjak közötti torz árrendszer a vizsgált időszak nagy részében”. A három szolgáltató tehát explicit megállapodás nélkül hangolta össze fix-mobil végződtetési díjaik szintjét! Hallgatólagos összejátszás egy transzparens piacon, ahol a már említett strukturális sajátosságok fennállnak – ez véleményem szerint kimeríti a közös erőfölénnyel való visszaélés kritériumait. Ennek volt köszönhető, hogy bár a mobil-mobil hívások költségeibek voltak, mint a fix hívások, de a mobilpiac térhódításának elősegítése céljából a hívásdíjakat költségszint alatt tartották – amit a vezetékes előfizetők „finanszíroztak”.

A vezetékes szolgáltatókon túl tehát a fogyasztókat is jelentős hátrányok érték a fenti gyakorlatból kifolyólag, és a piac a vezetékes hálózat fejletlenségéből adódóan erősebben torzult, mint az Egyesült Királyságban, vagy Európa más országaiban, ahol hasonló gyakorlatot folytattak a mobilszolgáltatók. Ebből

adódott az, hogy Koppányi a magyar mobilpiac 2003-ban tapasztalható állapotát ábrázolva az alábbiakat írja<sup>9</sup>: „Magyarországon majdnem kétszer annyi mobilvonal működik, mint vezetékes, [...] a mobilpiacokat [...] korán liberalizálták, melynek következtében olyan verseny alakult ki, amelyben a mobilhívások árai nem térnek el jelentős mértékben a vezetékes hívásokétól. Így a mobiltelefont gyakran a vezetékes telefon helyettesítőjeként vették, mivel a magas fix-mobil összekapcsolási díjak miatt a fix és mobil vonalak fenntartási költségei közti különbség olyan kicsire zsugorodott, hogy az nem ellensúlyozta a mobilításból eredő előnyöket – jobban megérte mobiltelefont vásárolni.”

Ennek a gyakorlatnak a megváltoztatása a szabályozás feladata lett, melyet az uniós *Új Szabályozási Keret*et követő, az elektronikus hírközlésről szóló 2003. évi C. törvény, a hozzá kapcsolódó 16/2004. (IV.24.) IHM rendelet<sup>10</sup> és a Nemzeti Hírközlési Hatóság által kidolgozott Módszertan<sup>11</sup> segítette elő.

### 5. Összefoglalás

Ez a három eset is alátámasztja, hogy mennyire bonyolult a közös erőfölény fogalmának gyakorlati értelmezése. A fogalom összetettségét jelzi, hogy megítélések milyen különbözőségek adódhatnak az egyes piacokon, mennyire más tényezőkre esik a hangsúly a végső döntés kimondásában az egyes konkrét esetekben. A közös erőfölény mindegyik vizsgált piacon felmerült, mégis, míg az ír esetben nagy valószínűséggel alátámasztható volt, a nemzetközi *roaming* esetében elvettem egyedi erőfölényt feltételezve. A magyar versenyügyben, bár magam számos mellette szóló érvelést találtam, a Versenytanács mégis elvetette ezt a lehetőséget, és kompetenciája az ügy megítélésére nem vonható kétségbe – az ügy legalábbis vita tárgya marad. A fogalom eszerint még képlekeny, további tisztázásra vár, bizonyára további éveken és eseteken keresztül fog még jobban kikristályosodni.

### Jegyzetek

- 1 Commission for Communications Regulations (Comreg): Market Analysis – Wholesale Mobile Access and Call Origination (Response to Consultation and Notification to European Commission) 2004. dec.19., <http://www.comreg.ie/fileupload/publications/ComReg04118.pdf>
- 2 EC DG Competition Working Document on the Initial Findings of the Sector Inquiry into Mobile Roaming Charges, Brüsszel, 2000. december 13. p. 3. [http://europa.eu.int/comm/competition/antitrust/others/sector\\_inquiries/roaming/working\\_document\\_on\\_initial\\_results.pdf](http://europa.eu.int/comm/competition/antitrust/others/sector_inquiries/roaming/working_document_on_initial_results.pdf),
- 3 Ewan Sutherland: International mobile update (presentation), Intug (International Telecommunication Users Group), Evua, 2003. június 25., p. 26., [http://www.intug.net/talks/ES\\_2003\\_06\\_EVUA.pdf](http://www.intug.net/talks/ES_2003_06_EVUA.pdf)
- 4 Lásd 16. lábjegyzet, p. 17. és 22.
- 5 Stumpf, U.: International Roaming: A Way Forward, Final version of a paper presented at IBC's Annual Conference „Communications and EC Competition Law”, Brüsszel, 2004. okt. 14-15. p. 5., Wik-Consult [http://www.wik.org/content/Stu\\_Intern\\_%20Roaming.pdf](http://www.wik.org/content/Stu_Intern_%20Roaming.pdf)
- 6 Lásd 19. lábjegyzet

- 7 A Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsának Vj-22/2002/61. sz. határozata, 2003. október 13., 26.o.
- 8 Nemzeti Hírközlési Hatóság Tanácsának DH-664/33/2005 sz. határozata, melynek tárgya: piacmeghatározás, a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatók azonosítása és kötelezettségek előírása tárgyában a 16. (Beszédcélú hívásvégződtetés egyedi mobil rádiótelefon-hálózatban elnevezésű) piac tekintetében született határozat (2005.01.24.), 113.o.
- 9 Koppányi Szabolcs: Hírközlési jog az Európai Közösségben és Magyarországon, Osiris Kiadó, Budapest, 2003, pp. 236-237.
- 10 6/2004. (IV.24.) IHM rendelet A piacmeghatározás, a piacelemzés és a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatók azonosítása, valamint a rájuk vonatkozó kötelezettségek előírása során alkalmazandó alapelvekről
- 11 Az érintett piacok azonosítása, az érintett piacon fennálló verseny, illetve annak hatékonyságának elemzése, a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatók azonosítása, és a kötelezettségek kiszabása érdekében indult hatósági eljárás során, a Nemzeti Hírközlési Hatóság Tanácsa által alkalmazott Módszertan leírása, 2004. május 5.